



SESIÓN PLENARIA

**10.- Interpelación N.º 150, relativa a razones y fundamentos técnico-jurídicos para que se haya firmado un acuerdo de arrendamiento de negocio con SNÖ Hotels sin optar por la licitación pública y otros extremos, presentada por el Grupo Parlamentario Vox. [11L/4100-0150]**

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Ruego al secretario primero que dé lectura del punto décimo del orden del día.

EL SR. BLANCO TORCAL: Interpelación número 150, relativa a razones Y fundamentos técnico-jurídicos para que se haya firmado un acuerdo de arrendamiento de negocio con SNÖ Hotels, sin optar por la licitación pública y otros extremos, presentada por el Grupo Parlamentario VOX.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Tiene la palabra para el turno de exposición, por el Grupo Parlamentario VOX, la Sra. Díaz.

LA SRA. DÍAZ RODRÍGUEZ: Buenas tardes, señorías.

Buenas tardes, consejero. Y buenas tardes a los miembros del comité de empresa de CANTUR.

Bien, consejero, mi pregunta es muy concreta y yo voy a tratar de desmontársela con datos perfectamente contrastables, para que usted no pueda decir que doy alguna información que no se corresponda con la verdad.

Mire, yo le pregunto: ¿Cuáles han sido las razones y los fundamentos de carácter técnicos y jurídicos para que se haya firmado un acuerdo de arrendamiento de negocio con SNÖ Hotels, acudiendo a la colaboración público-privada, sin optar por una licitación pública como concesión y a nuestro juicio con escasa transparencia?

¿Por qué le digo escasa transparencia? Mire, yo tengo aquí la comunicación que usted hizo a los trabajadores, donde les dijo que desde la dirección -leo literalmente- "Nos gustaría compartir con todo el personal, los términos del contrato de arrendamiento de negocio que hemos firmado". Por lo tanto, ya era algo que se había hecho con esta empresa. Lo hacían para evitar especulaciones y desinformación. Y les decían: que la semana anterior, el miércoles de la semana anterior, habían firmado un acuerdo de colaboración público-privada con SNÖ Hotels.

¿Es posible firmar un acuerdo de colaboración público-privada? Por supuesto que es posible.

Ahora bien, ahora bien, yo tengo aquí, y usted ha hecho referencia al profesor José María Gimeno Feliú, la colaboración público-privada en un contexto de moderna gobernanza económica al servicio de la ciudadanía. He leído a Martín Retortillo. He leído al profesor Muñoz Machado. Pero ¡claro!, ninguno de ellos habilita a llevar a cabo un contrato de colaboración público-privada, si no se lleva a cabo un expediente con luz y taquígrafos. No entiendo muy bien qué motivo había para no hacer las cosas con transparencia. Se lo digo, en fin, para intentar entender el por qué.

Yo creo que se huye del principio de transparencia y se huye del derecho administrativo cuando hay algo que ocultar. Pero si uno cree y está convencido de que esta es la mejor gestión posible; pues lo que hace es acreditarlo, ponerlo en la documentación y con transparencia, pues o bien licitar una concesión administrativa si se considera que esa es la fórmula más adecuada; o si se considera que tienes que ser uno de los contratos catalogados técnicamente como *intuito personae*. Es decir, contratos que solo se pueden llevar a cabo con determinadas empresas por las características del sector, por la prestación muy concreta, muy especializada que se requiere.

Mire, yo me he tomado el trabajo de buscar empresas especializadas en la gestión hotelera de alta montaña. Hay más de una, esta no es la única empresa en el sector, consejero, hay otras.

Si hay otras... ¡Claro!, yo por eso mi pregunta es: Igual yo no conozco, porque es verdad y esto también hay que reconocerlo, no tenemos el convenio; por lo tanto, con el convenio delante pues igual resulta que está muy bien fundamentado, y yo seré la primera en decirle: olé, si esto es para gestionar mejor un servicio público, para dar mejor servicio a los cántabros. Yo, que estoy en esta tribuna siempre pidiendo optimización de los servicios públicos y gestionar de la mejor manera los recursos, no seré quién le ponga un, pero.

Ahora, se lo pongo si no se hacen las cosas bien ¿Por qué? Pues porque existen unas buenas prácticas en materia de contratación pública; 30 de marzo de 2023, publicadas en el Boletín. Porque de acuerdo con la normativa, cuando se cede la gestión de servicios públicos -que usted lo ha dicho y yo estoy convencida de que es así- de titularidad pública que van a seguir siéndolo, pero se cede la gestión a una empresa privada, que como es lógico esa empresa viene porque tiene



un ánimo de lucro; sino, no sería posible la colaboración. Pues entonces el modelo ordinario es que se lleve a cabo un contrato de concesión de servicios. Ese es el ordinario.

Entonces, qué nos parece, que cuando aquí no se gestiona a través del modelo ordinario tiene que haber una ración, unas razones que sean técnicas y jurídicas. Esas son las que yo le pregunto. ¿Por qué no se ajusta a lo dispuesto en la ley con carácter ordinario? Porque el artículo 134 de la Ley de Contratos del Sector Público establece como obligatorio que la programación de la actividad que se lleva a cabo se haga por cada órgano de contratación y que, con cargo a esa planificación, pues se programe también en un ejercicio presupuestario donde se diga ya de antemano qué vamos a hacer, esto no ha sucedido aquí y yo, insisto, tengo la comunicación que usted ha hecho a los trabajadores y fue a posteriori, eso consejero, hay que reconocerlo, porque objetivamente es así.

¿Qué sucede cuando se actúa de esta manera? Pues que se encienden todas las alarmas. Se encienden las alarmas, porque no hay transparencia, y si no hay transparencia, pues parece que es que hay algo que ocultar. Si no hay nada que ocultar, hagámoslo bien desde el principio. Si yo la pregunta que le algo, creo que es para ayudarle a que hagan las cosas bien, porque a mi juicio, porque a mi juicio, hasta el momento no se han hecho bien. Le digo más, le digo más, tiene otro problema que usted sabe y que, seguro que estará en vías de arreglar, y es que hay unos terrenos en los que se encuentran las instalaciones que pertenecen a una junta vecinal que pertenecen al ámbito de la administración local. Bueno, yo he estado viendo la resolución de la concesión y hay una cláusula, la concesión a CANTUR, y hay una cláusula, la número décimo primera, que establece esta concesión no podrá ser traspasada a tercera persona sin que el cesionario manifieste expresamente su conocimiento y aceptación del presente condicionado para quedar subrogado en los derechos y obligaciones que le sean propios, y sin el previo consentimiento de la entidad propietaria del monte y la subsiguiente autorización de la administración.

Yo le digo a mi juicio, y es de carácter jurídico, si tenemos un otorgamiento de un suelo para fomentar turísticamente y explotar al máximo y dar la máxima rentabilidad posible a toda esa área, si resulta que cuando se otorgan esos terrenos se vincula que se iban a pasar a ser gestionados determinados servicios por terceras personas, usted me dirá, es que yo no les estoy trasladando la concesión, estoy haciendo, claro, esos son piruetas, se lo digo de verdad porque de esto algo sé, de esto algo sé, esto son piruetas jurídicas para decir que a mí esto no me afecta. No, vamos a ver, si esa gestión va más, va a pasar a hacerla una tercera persona que va a hacer uso, eso no me lo puede negar, va a hacer uso de ese suelo, usted lo que no puede decir es vamos a ver, voy primero a ver cómo me justifica que no haya otras empresas en España dedicadas a los alojamientos especializados en alta montaña, yo ya le digo que he encontrado unas cuantas, unas cuantas eh, y además he hecho otro trabajo, supongo que usted lo haya hecho, yo me he ido a las opiniones, tanto las que tenía La Corza Blanca a lo largo de todos estos años, como a las que tienen la cadena hotelera, que tiene varios hoteles en alta montaña, las opiniones de todos esos hoteles, y yo le digo, hay unas buenas, hay unas regulares y hay otras malas, como en casi todos los casos.

Por lo tanto, no estamos hablando, y a mí donde todo me chirría es cómo se va a poder justificar que con esta empresa sí y con otras del sector no, porque otra cosa que usted ha trasladado a los medios, ha dicho, yo hablé con el presidente de los hosteleros y me dijo que no había interesados. Yo le aseguro, yo le aseguro que a mí me han llamado hosteleros diciéndome yo hubiera estado interesado y usted dirá, hombre, ya, pero los hosteleros de la zona, pues igual tienen solo un hotel, tienen dos. Bueno, no dejan de ser hosteleros que están explotando un negocio en alta montaña. Algunos me han dicho, yo he tenido mi hotel este verano, fíjese, que hablamos de desestacionalizar, yo he tenido mi hotel hasta arriba este verano porque todo hotel en esta zona con una buena piscina, por cierto, La Corza Blanca tiene una buena piscina, que creo que ha estado regular explotada, pues porque se ha abierto muy poco, he tenido que mandar gente a otros sitios, si yo hubiera tenido la posibilidad de tener en concesión administrativa La Corza Blanca, pues igual resulta que a todos esos que han pasado por mi hotel, que no tenían donde quedarse, hubiera tenido un lugar donde ir, o sea, lo que le quiero decir es que hay que hacer las cosas bien.

Y, claro, veo ya, en cuanto he visto que se acercaba a usted al Sr. Media, ya he visto que le estaba generando una mala influencia, ya veo que vamos a hacer piruetas jurídicas. No, no, es que los conocemos, claro, nos conocemos. Cuando le digo piruetas, cuando le digo piruetas jurídicas es porque, como dice no le voy a decir el latinajo, pero ustedes me van a entender muy bien una máxima jurídica que dice, las cosas son lo que son y no lo que las partes dicen que son. Bueno, pues las cosas son lo que son. Usted ha hecho un acuerdo de colaboración público-privada, ¿es posible hacer acuerdos de colaboración público-privada? Sí, es más, yo no solamente digo que es posible, digo que siempre habría que estudiar, los gestores públicos siempre tendrían que estudiar ver cómo es la mejor manera de prestar el mejor servicio público de la manera más eficaz posible. Eso significa que hay que cotejar calidad y que hay que cotejar precio. ¿Vale?

Entonces, claro, a quién tiene, por un lado, el problema del suelo, que a mi juicio no está solventado. Usted me va ya veo por donde probablemente me diga, bueno, en la medida en que yo mantengo la titularidad no quiero saber nada de la concesión, no, pero es que puede ser que la entidad local sí siquiera saberlo. Yo he consultado con secretarios municipales y me han dicho, hombre, si hay un documento firmado que establece, le he leído la cláusula decimoprimeras de lo que está firmado,

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Vaya terminando, señora diputada.



LA SRA. DÍAZ RODRÍGUEZ: Sí, termino.

No es tan fácil, créame consejero, salirse por la tangente. Yo creo que sí está justificado llevar a cabo este contrato de colaboración público-privada hay que hacerlo bien, y tiene que estar bien en los papeles y tendríamos que haberlo tenido con anterioridad porque yo me hubiera ahorrado esta interpelación, usted se hubiera ahorrado también tener que contestarme, y creo que los trabajadores también hubieran estado más tranquilos y hubieran tenido menos inquietud. Espero, con ansia su respuesta.

Muchas gracias.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Gracias, señora diputada.

Contesta el consejero de Cultura y Turismo, Sr. Martínez Abad.

EL SR. CONSEJERO (Martínez Abad): Gracias, presidenta. Señorías.

Por qué hemos acudido a un acuerdo de arrendamiento de negocio con SNÖ Hotels y no hemos optado por una licitación pública, es lo que me pregunta y también me indica que hay más operadores de alta montaña. Supongo que, como los ha mirado, espero que les haya llamado, a ver si estaban interesados en La Corza Blanca.

Mire, es sencillo, porque la ley lo ampara y ampara el procedimiento que hemos utilizado. El contrato suscrito entre CANTUR S.A. y Pirenaica de Turismo S.A., cuyo nombre comercial SNÖ Hotels es un contrato privado de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 3/2006, de 18 de abril, de Patrimonio de Cantabria, en sus artículos 7 y 152.2. La obligación de licitar públicamente los contratos de las entidades del sector público se establece para aquellos contratos que se encuentran dentro del ámbito de aplicación de la Ley 9/2017, de Contratos del sector público. En el presente caso se ha formalizado un contrato de arrendamiento excluido del ámbito de aplicación de la citada ley, en virtud de lo dispuesto en su artículo 9.2, por lo que no está sujeto a dicha obligación de publicidad.

El objeto del contrato entre CANTUR S.A. y Pirenaica de Turismo S.A. es el arrendamiento de industria del hotel La Corza Blanca, la cafetería y restaurante del edificio multiusos y la cafetería de pistas del Chivo. Se arrendan para destinarlos al uso de negocio turístico de alojamiento, restauración y servicios de hostelería a los efectos exclusivos y conforme a los términos previstos en el citado contrato, siendo CANTUR S.A. la parte arrendadora y Pirenaica de Turismo S.A. la parte arrendataria. El arrendamiento de estos negocios objeto de este contrato incluye los bienes muebles e inmuebles necesarios para el desarrollo de las actividades anteriormente mencionadas. SNÖ Hotels destinará estos establecimientos arrendados a las actividades descritas anteriormente sin que pueda variar su destino ni establecerse negocio distinto del pactado.

Como les decía al principio de mi intervención, señorías, el contrato firmado es un contrato privado de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 7 y 152.2 de la Ley 3/2006, de 18 de abril de Patrimonio de Cantabria. Pero qué dicen estos artículos de la Ley 3/2006 que amparan nuestra decisión. Mire, el artículo 7 dice que los bienes y derechos de las sociedades públicas regionales de carácter mercantil y las fundaciones públicas de la Comunidad autónoma de Cantabria, quedarán sujetos al derecho privado, sin perjuicio de las disposiciones de la presente ley que les resulten expresamente de aplicación. El artículo 152.2, dice que las entidades a que se refiere el párrafo b del apartado 1 del artículo anterior, referido a sociedades públicas mercantiles, entre las que se encuentra CANTUR ajustarán la gestión de su patrimonio al derecho privado, sin perjuicio de las disposiciones de esta ley, que les resulten expresamente de aplicación.

Por si esto no fuera suficiente, la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, en su artículo 9.2, también avala nuestra decisión de establecer, al establecer lo siguiente, quedan asimismo excluidos de la presente ley los contratos de compraventa, donación, permuta, arrendamiento y demás negocios jurídicos análogos sobre bienes inmuebles, valores negociables y propiedades incorporables, a no ser que recaigan sobre programas de ordenador y deban ser calificados como contratos de suministro o servicios que tendrán siempre el carácter de contratos privados y se registrarán por la legislación patrimonial.

Por lo tanto, el contrato entre CANTUR y SNÖ Hotels se encuentra excluido del ámbito de aplicación de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre de Contratos del Sector Público. Dicho esto, señoría, cabría plantearse, atendiendo a las prestaciones recogidas en el contrato, si este debiese calificarse como contrato de concesión de servicios, y no como un arrendamiento, en cuyo caso habría de sujetarse a la regulación de la Ley de Contratos del Sector Público en lugar de al derecho privado, como acabamos de señalar.

Para delimitar el tipo de contrato ante el que nos encontramos procede analizar tanto los contratos de concesión de servicios como los contratos patrimoniales de arrendamiento de espacios para desarrollar actividades comerciales, con estas 2 figuras jurídicas, las que a priori encajarían con el objeto del negocio jurídico que se pretende, para distinguir un contrato de servicios o de concesión de servicios de un contrato de arrendamiento de local para actividades comerciales, debemos atender las prestaciones que en el mismo se establecen. Para ello hay que analizar determinadas características de las prestaciones que podemos sintetizar básicamente en las siguientes.



Primera, si el arrendador a CANTUR se reserva facultades de dirección de la actividad a desarrollar, es decir, determina los productos, la comida y la bebida, que puede ofrecerse al público y establece el nivel de calidad de los productos; fija los precios máximos para su venta; interviene en la decoración de los locales; está informada sobre el personal que presta servicios, su antigüedad o sus retribuciones. Segunda, si el acuerdo tiene la verdadera naturaleza jurídica de arrendamiento privado, pues tiene por objeto la gestión y explotación de los bienes que componen el patrimonio asignado. Y, tercera, si el contratista recibe un beneficio económico consistente en los beneficios de la explotación y, en su caso, si así se prevé una prestación a cargo de la entidad contratante, o si, por el contrario, es la arrendadora la que, a cambio de permitir el uso de determinados espacios para la realización de una actividad económica por la contraparte, recibe de esta una renta pagar mensualmente y por adelantado.

Aplicando estos criterios señalados al contrato con SNÖ Hotels se puede concluir lo siguiente. Primero, en cuanto a las facultades de dirección del contrato, son íntegramente del arrendatario, pues nada se establece por parte de CANTUR en relación con cuestiones tales como la determinación de los productos, la comida y la bebida que puede ofrecerse al público, el nivel de calidad de los productos, los precios máximos para su venta, la decoración de los locales o el personal que deba prestar los servicios. Segundo, la regulación establecida en el contrato es la correspondiente a cuestiones relativas a los negocios arrendados y, tercero, el contrato carece de la característica de onerosidad propia de los contratos sujetos a la Ley de Contratos del sector público, pues en el presente caso la arrendadora no recibe una actividad o un resultado distinto de una obra o suministro a cambio de una ventaja, sino que es la arrendadora la que a cambio de ceder el uso de un espacio reciba una renta.

Todo ello hace que el contrato que analizamos no sea en su contenido uno de los contratos previstos en la Ley de Contratos del sector público, sino que materialmente haya de configurarse como un contrato de arrendamiento de espacio para el desarrollo de una actividad comercial. Esta modalidad contractual está directamente excluida de la Ley de Contratos del Sector Público, que establece que se encuentran excluidos de la presente ley las autorizaciones y concesiones sobre bienes de dominio público y los contratos de explotación de bienes patrimoniales distintos a los definidos en el artículo 14.

Pero vamos a centrar más el foco, vamos a determinar si nos encontramos ante un contrato de arrendamiento de local de negocio o un arrendamiento de industria. En el primer caso la regulación específica se contempla en la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, en tanto que en el segundo caso la regulación aplicable es la dispuesta en los artículos 1.546 y siguientes del Código Civil. En relación con ello podemos afirmar que un contrato de arrendamiento de local de negocio en aquel es aquel mediante el cual el arrendador entrega o cede uno o varios inmuebles al arrendatario para que haga un uso distinto al de vivienda, sin determinar previamente la actividad a que ha de destinarse el local arrendado. En cambio, en el arrendamiento de industria la parte arrendadora pone a disposición de la parte arrendataria, una unidad de explotación comercial o industrial, o alquila un negocio en funcionamiento con todos los elementos necesarios para continuar la actividad.

Por lo tanto, lo que se cede en este tipo de contratos es el uso de cualquier elemento que sea indispensable para la explotación de un negocio, tales como maquinaria, mobiliario, nombre comercial, etcétera. Se diferencia del arrendamiento de un local de negocio en que en este caso no forma parte del contrato el negocio en sí, sino únicamente se cede el negocio o uso de un local sin actividad. En definitiva, lo esencial para poder calificar un contrato como de arrendamiento de industria está en que la voluntad de las partes es la de ceder una unidad patrimonial, una unidad de la que forman parte una serie de elementos materiales e inmateriales determinantes para el ejercicio de una actividad industrial que está funcionando al tiempo de su celebración o que sea apta para hacerlo.

Señoría, por todo lo expuesto, cabe concluir en cuanto a la naturaleza y régimen jurídico del contrato firmado que se trata de un contrato de arrendamiento de industria de los negocios Hotel La Corza Blanca, cafetería y restaurante del edificio multiusos y cafeterías de pistas El Chivo. Un arrendamiento para destinarlo al uso de negocio turístico de alojamiento, restauración y servicios de hostelería y que se regirá por lo dispuesto en las cláusulas del contrato por el Código Civil. Si a todo esto añadimos que las estipulaciones pactadas en el contrato son ajustadas a derecho, no existe impedimento legal alguno para que hayamos procedido a la firma del citado contrato, como lo hemos hecho.

Y me comenta usted, señoría, que no se ha hecho con transparencia. Mire usted, los trabajadores de CANTUR estaban perfectamente informados. Miembros del comité de empresa estaban perfectamente informados. Si nos lo trasladaron, no es mi responsabilidad, pero estaban informados y no hemos ocultado nada, absolutamente nada, porque no tenemos nada que ocultar y efectivamente, sí, hay más operadores, pero los operadores no estaban interesados y hemos trabajado mucho y hemos trabajado mucho por el bien de La Corza Blanca, por el bien de Alto Campoo y por generar empleo y desestacionalizar esa zona.

Gracias.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Gracias, señor consejero.

Para el turno de réplica tiene la palabra, por el Grupo VOX, la Sra. Díaz.



LA SRA. DÍAZ RODRÍGUEZ: Gracias, presidenta.

Pues me deja usted preocupada, la verdad, y le digo por qué, porque usted está gestionando en este caso, porque de su consejería depende CANTUR, una entidad que se maneja con el dinero público de los presupuestos generales de esta comunidad autónoma, que tienen cada año que inyectar una buena cantidad de millones para el sostenimiento de ese servicio, y usted lo que ha venido a decirnos aquí es que hace esa, en fin, ese salto para que no le sea de aplicación de la Ley de Contratos porque entiende que lo que está usted alquilando, pues es un local, un local y no está pidiendo la explotación de un servicio, y fíjese que esto sí tiene consecuencias jurídicas importantes, porque cuando estamos hablando de dinamizar Alto Campoo, lo mínimo que puede hacer CANTUR creo yo es mantener un control sobre lo que esta empresa va hacer, es decir, fíjese que instalaciones públicas, inversiones que hasta ahora han sido públicas y muchas más que necesita, porque yo leyendo muy bien y muy en detalle lo que lo que CANTUR comunica a su comité de empresa, pues ahí no me encajan algunas de las cosas que usted me ha dicho.

Fíjese que una de las cosas que usted informa es se ha establecido a partir del segundo año de contrato una dotación de un fondo de 3,5 por ciento de las ventas que revertirá a CANTUR a partir del tercer año si no se ha utilizado por la entidad, por lo tanto, no es exactamente como usted ha dicho aquí ahí tiene el local y le voy a decir otra cosa, me preocupa muchísimo que no se garantice una inversión en relación con esos bienes que son públicos, que son públicos, pertenecen a una entidad que se financia con dinero público, no es un cortijo, consejero, o sea, no se puede no se puede coger un bien público que hasta ahora ha estado financiado, mantenido mal o bien, porque es verdad que le falta mucha inversión, pero hasta ahora con dinero público, no podemos prescindir de esa realidad, y decirle a un particular venga usted aquí que yo le pongo las instalaciones para funcionar, de ahí, de ahí que, a mi juicio, sea muy cuestionable jurídicamente que no estemos arrendando un servicio, que es lo que va a dar, van a dar un servicio de carácter hotelero, y además que me diga que como no se va a intervenir prácticamente en nada, porque ha dicho no va a haber ninguna, ningún tipo de fijación de precios, es decir, se va a permitir que en un bien público se lleve a cabo un beneficio netamente privado, sin ningún tipo de control, y además en beneficio exclusivo del contratista, sin que conozcamos toda una serie de garantías adicionales, precisamente por tratarse de bienes de carácter público.

Yo no comparto como se están haciendo las cosas, no lo comparto, porque creo que ha tenido, que usted, de verdad, hacer, en fin, unos arpegios importantes para poder justificar. Bueno, este artículo no, pero el otro sí, pero espera que voy a cambiar esto. Esto no es así. Esto no es así.

Creo sinceramente que se está equivocando, porque era tan sencillo, tan sencillo, como, claro usted yo, usted nos pide, me pide que yo le haga un acto de fe porque dice, hablé con otros, o eso lo he querido entender, no sé si hablo o simplemente le pidió a otro que llamara, he hablado con otros y no estaban interesados, pero fíjese qué fácil es. Fíjese qué fácil es. Si se saca algo a concesión y solo hay un interesado ese hubiera sido el que lo hubiera ganado, no, no hubiera tenido usted ningún problema. Si dice que no había, o sea, lo que nos ha venido a decir es que no había competencia, porque los demás, las demás empresas, que entiendo que serán algunas de las que... yo no he llamado consejero, pero sí, si me he sacado un buen listado de empresas del sector.

Me está diciendo, es que ninguna de las empresas del sector estaba interesada, y por eso había que hacerlo con esta. Bueno, pues perfecto, pero entonces, más a mi favor para que lo haga usted con absoluta transparencia, si ya sabía que lo iba a ganar este, porque no había nadie más interesado.

¿Cómo hacemos el control y el seguimiento cuando estamos hablando de una entidad pública, cuando estamos hablando de bienes públicos, como hacemos el control y el seguimiento de eso? Si usted dice que alquila un local y que allá se las apañen. Ahora, todavía veo más difícil que las entidades locales vayan a dar por buena la cesión del suelo. Fíjese lo que le digo. Porque claro, ya lo tendrán hablado, evidentemente, pero le aseguro que en esas condiciones no debería mantenerse la concesión administrativa. Fíjese lo que le digo, porque si yo soy la entidad local y doy una concesión para dinamizar un sector y ahora resulta que lo que se va a dinamizar es a costa exclusivamente de que le vaya bien a esta cadena hotelera, si le va mal, no sabemos cómo quedará.

Luego, hay otras cosas aquí que de alguna manera se las ha apuntado el portavoz socialista, que es lo único que creo que no estaba del todo desenfocado, porque le ha dicho. Oiga, no es lo mismo mantenimiento que inversión. Habitualmente, cuando se puede concesiona...

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Vaya terminando señora diputada.

LA SRA. DÍAZ RODRÍGUEZ: Sí, ya termino, cuando se concesionan servicios públicos se obligan también con un calendario de inversiones a mantener eso no de cualquier manera, sino con un calendario de inversiones. Aquí tampoco lo tenemos. Es decir, de verdad que veo muchos flecos por los que este acuerdo puede dar problemas en el futuro, que es lo último que yo quisiera.

Muchas gracias.



LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Gracias, señora diputada.

Para el turno de dúplica tiene la palabra el consejero de Cultura y Turismo, Sr. Martínez Abad.

EL SR. CONSEJERO (Martínez Abad): Gracias, presidenta.

Señorías, veo que usted no sabe que en estas mismas instalaciones ya tenemos desde hace décadas negocios privados en las mismas condiciones que esta. No sé si lo sabía, si no lo sabía.

Y no voy a volver a aburrir con todas las disposiciones legales que acabo de leer, pero sí quiero dejar claro que la fórmula utilizada es perfectamente legal, y usted lo sabe. Lo sabe, señoría, su sólida formación y su gran conocimiento en la materia.

Mire, el contrato firmado entre CANTUR y SNÖ Hotels lo único que persigue es ofrecer un mejor servicio en una instalación que sigue siendo pública. Porque aquí no se privatiza nada, no se ha vendido ninguna instalación, y no se interfiere en la actual situación de los trabajadores de CANTUR, y usted lo sabe porque se lo dijeron. No, lo digo, porque usted sabe que se lo dijeron.

Por tanto, no se pierde en ningún bien. Las instalaciones de La Corza Blanca y del resto de instalaciones hoteleras, siguen perteneciendo a CANTUR. No contempla perjuicio alguno para los trabajadores de CANTUR, por mucho que los sindicatos y algún partido se empeñen en lo contrario, y, además, señoría, no hemos hecho nada que el Gobierno anterior no hiciera, como ha explicado en mi anterior intervención, que vuelvo a recordar La Casona de Carmona, la cafetería, del Museo marítimo, etcétera. No me voy a alargar mucho.

Y, sin embargo, con este contrato que, como ha quedado claro ampara la ley desde el principio hasta el final, si se consiguen aspectos positivos. No, digo porque lo han hecho Gobiernos anteriores y me parece muy bien, lo apruebo que lo hicieran.

Se eliminan las pérdidas CANTUR a CANTUR, o, lo que es lo mismo, a todos los cántabros, ya que vamos a dejar de perder más de 800.000 euros al año. Miren, en 2019 el hotel La Corza Blanca perdió 463.168 euros. El recinto multiusos 243.978 euros. La cafetería del Chivo 77.179 euros. En total. 784.325 euros.

En 2020 el hotel perdió 368.822 euros; el multiusos 294.637 euros; El chivo 68.872 euros en total, 732.331 euros.

En 2021 La Corza volvió a perder más de 425.000 euros en multiusos 229.352, El chivo 12.683. En total 667.084 euros. En 2022, año récord de pérdidas, el hotel perdió 696.996 euros; el multiusos, 239.384 euros; y el chivo 64.687. En total 1.001.067 euros. Cuántos más días abrimos, más dinero perdemos.

En 2023 el hotel La Corza Blanca perdió 565.232 euros. El recinto multiusos, 217.035; y la cafetería del Chivo 67.622. En total, 849.889 euros.

Señoría, además de evitar las pérdidas y mejorar el servicio dado por la instalación, vamos a pasar de estar tres meses abiertos a poder dar servicio durante al menos nueve meses al año.

Y me dice usted que ha visto las valoraciones. Yo también las he visto y conozco a gente que visita instalaciones de alta montaña. Entonces hay opiniones para todo. Efectivamente.

Mire, se va a desestacionalizar el servicio, porque vamos a atraer a otros colectivos de turistas, y lo vamos a hacer fuera de la temporada de esquí. Deportistas en preparación de temporada, jóvenes en viajes, de fin de curso, campamentos escolares de idiomas, grupos religiosos, etcétera.

En definitiva, generaremos riqueza en la zona porque se va a crear empleo y se va a trabajar con productores locales. Señorías, este consejero no tomaría una decisión como esta si no estuviera convencido de que es una decisión perfectamente legal, que persigue un bien mayor para la comunidad.

La firma de este acuerdo, contrato de arrendamiento de industria, como he explicado hace unos minutos, no es el principio del fin de nada, ya que no supone un cambio de modelo en el modelo de gestión de CANTUR, no se va a cambiar absolutamente nada; se trata de encargar la gestión de unas instalaciones hoteleras y hosteleras a quienes pensamos avalados por su experiencia lo pueden hacer de manera más completa. SNÖ Hotels gestionan en ocho emplazamientos distintos de alta montaña, un total de 11 establecimientos hoteleros y hosteleros, casi 1.000 habitaciones y más de 2.500 camas en instala, en instalaciones similares a las de alta, Alto Campoo.

Los argumentos clave que han fundamentado nuestra elección han sido su amplia experiencia y especialización en el sector; su apuesta por la innovación tecnológica y su capacidad para diversificar y desestacionalizar el destino.



SNÖ Hotels cuenta con un equipo altamente experimentado en el sector del turismo de nieve y montaña, y algunos de sus profesionales llevan más de 25 años trabajando en este tipo de turismo. Su estrategia empresarial basada en la especialización en el sector de la nieve y la montaña les ha permitido adquirir un conocimiento profundo y específico de las necesidades de estos destinos y de los turistas que nos visitan.

Su apuesta por la innovación tecnológica para gestionar el negocio de principio a fin ha sido clave también a la hora de su elección, su colaboración con Microsoft hace de SNÖ Hotels una empresa puntera a la hora de gestionar sus instalaciones.

Pero sin duda, su apuesta por la diversificación del cliente y la desestacionalización del destino son una de sus grandes fortalezas y la clave para lograr una gestión exitosa en Alto Campoo.

El modelo de gestión de SNÖ Hotels está diseñado para adaptarse a las demandas de cada tipo de cliente, con ofertas y servicios específicos para cada grupo, asegurando que la estación de Alto Campoo se convierta en un destino atractivo durante todo el año.

Lo decía también en mi anterior intervención. En los últimos 5 años estas instalaciones han estado abiertas menos de 500 días de más de 1.800 posibles, y este, señorías, es el gran objetivo que perseguimos con este acuerdo de colaboración público-privada. Que las instalaciones de Alto Campoo habrá más días al año porque eso será sinónimo de más empleo, más visitantes, en definitiva, más riqueza para la zona. Un acuerdo que espero haber dejado claro, es perfectamente legal.

Gracias.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Gracias, señor consejero.