



SESIÓN DE LA COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA GESTIÓN DEL ANTERIOR EJECUTIVO DE LA EMPRESA PÚBLICA CANTUR

(Comienza la sesión a las diez horas y tres minutos)

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Buenos días a todos, siendo las diez horas y tres minutos y existiendo quórum vamos a dar comienzo a las sesiones de trabajo previstas para el día de hoy de la Comisión de Investigación sobre la gestión del anterior ejecutivo de la empresa pública CANTUR.

Para dar comienzo al Plan de Trabajo ruego al Sr. Secretario dé lectura al punto número 1 del Orden del Día.

1.- Comparecencia de D.^a Ana Carrión de la Lastra, ante la Comisión de Investigación del Parlamento de Cantabria sobre la gestión del anterior ejecutivo de la empresa pública CANTUR, en concepto de proveedor de CANTUR (publicidad)

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Comparecencia de D.^a Ana Carrión de la Lastra ante la Comisión de Investigación del Parlamento de Cantabria sobre la gestión del anterior ejecutivo de la empresa pública CANTUR en concepto de proveedor de CANTUR (publicidad).

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias Sr. Secretario, ruego que a continuación dé lectura al anexo III del Plan de Trabajo según es obligado.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Anexo III, información de derechos y obligaciones que asisten al compareciente.

El requerido no está obligado a declarar sobre su ideología, religión o creencias según el artículo 16.2 de la Constitución Española.

El requerido tiene derecho a que el Parlamento de Cantabria adopte las medidas precisas para garantizar sus derechos al honor, a la intimidad y a la propia imagen, de acuerdo con los términos previstos en el artículo 18 de la Constitución Española.

El requerido tiene derecho a que se respeten las garantías constitucionales del secreto profesional y la cláusula de conciencia en el ejercicio de las libertades que proclama el artículo 20.1 de la Constitución Española.

El requerido tiene derecho a no declarar contra sí mismo y a no confesarse culpable de ningún ilícito penal o administrativo; en todo caso, le asiste el derecho constitucional a la presunción de inocencia, según el artículo 24.2 de la Constitución Española.

El requerido tiene la obligación de comparecer, pero no la obligación de declarar. En todo caso, el requerido tiene derecho a no declarar sobre hechos presuntamente delictivos, por razón de parentesco, de secreto profesional, en los términos contenidos en la legislación vigente.

El compareciente podrá actuar acompañado de la persona que designe para asistirle.

Los gastos que, como consecuencia del requerimiento se deriven para el obligado a comparecer le serán abonados, una vez debidamente justificados, con cargo al presupuesto del Parlamento de Cantabria.

Al compareciente le asisten, en todo momento, todos y cada uno de los derechos fundamentales consagrados en la Constitución Española y los definidos en la legislación de desarrollo que sean aplicables. Si en cualquier momento durante la celebración de la comparecencia, el compareciente entendiera que se está vulnerando alguno de estos derechos, solicitará la intervención de la Mesa de la Comisión para su garantía, citando el derecho que considera vulnerado y las causas de la vulneración, resolviendo la Mesa de la Comisión al respecto de forma inmediata.

Apercibimientos legales que se hacen al requerido.

Según el artículo 502.1 del Código Penal: Los que habiendo sido requeridos en forma legal y bajo apercibimiento, dejaren de comparecer ante una Comisión de investigación de las Cortes Generales o de una Asamblea Legislativa de Comunidad Autónoma, serán castigados como reos del delito de desobediencia. Si el reo fuera autoridad o funcionario público, se le impondrá además la pena de suspensión de empleo o cargo público por tiempo de seis meses a dos años.

Artículo 502.3 del Código Penal: El que convocado ante una Comisión parlamentaria de investigación faltare a la verdad en su testimonio, será castigado con la pena de prisión de seis meses a un año, o multa de seis a doce meses.



Artículo 556 del Código Penal: Los que resistieren a la autoridad o a sus agentes, o desobedecieren gravemente, en el ejercicio de sus funciones, serán castigados con la pena de prisión de seis meses a un año.

Artículo 54.5 del Reglamento del Parlamento de Cantabria: Las conclusiones aprobadas por el Pleno del Parlamento, que no serán vinculantes para los tribunales ni afectarán a las resoluciones judiciales, serán publicadas en el Boletín Oficial del Parlamento de Cantabria y comunicadas al Gobierno, sin perjuicio de que la Mesa de la Cámara dé traslado de las mismas al Ministerio Fiscal para el ejercicio, cuando proceda, de las acciones oportunas.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias, Sr. Secretario.

Se hace constar a los únicos efectos de que conste en el Diario de Sesiones que en este momento el Sr. Pérez Tezanos se retira del cargo de Secretario para ocupar el cargo de Portavoz de su Grupo Parlamentario.

Y con esto pasamos a la primera fase del plan de trabajo tal y como viene previsto que es que intervengan los portavoces por tiempo de cinco minutos cada uno de ellos, a los efectos de referirse al objeto de la convocatoria y fundamentalmente para que la señora compareciente se haga una idea de porqué ha sido requerida para comparecer ante la misma.

Tiene la palabra por cinco minutos D.^a Cristina Pereda.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Gracias, Presidente.

La decía antes Sra. Carrión que bienvenida a este Parlamento aunque no sea en las circunstancias mejores para visitarlo. Pero no ha sido mi Grupo ni esta Diputada quien la ha convocado a usted aquí, ha sido el Partido Popular, nosotros nos hemos manifestado en contra de esta convocatoria de Comisión de Investigación desde el primer momento que se planteó.

Y nos hemos manifestado en contra porque como supongo que usted ya sabe una comisión de investigación es para obtener documentación, documentación que en este caso el Partido Popular la tiene absolutamente toda, porque obra en poder del Gobierno. Es más, para que nosotros podamos acudir a esta Comisión es el propio Gobierno quien nos facilita esa documentación.

Por tanto el motivo de la Comisión pues no tiene ningún sentido desde su comienzo y así lo hemos manifestado en mi Grupo Parlamentario y por tanto, no hemos pedido tampoco ninguna comparecencia.

Lo que sí que pensamos son los motivos por los que el Partido Popular y el Gobierno; porque este Grupo Parlamentario del Partido Popular no deja de estar instrumentalizado, precisamente por el propio Gobierno; además así lo dejó muy claro el Presidente, por cierto dejándoles en muy mal lugar a los miembros del Partido Popular de esta Comisión, en los medios de comunicación. Pero así lo dejó de claro, antes que esta propia Comisión diera comienzo.

¿Por qué pensamos nosotros que han montado toda esta parafernalia? Pensamos que han montado toda esta parafernalia en definitiva, para tapar su inacción de Gobierno. El Partido Popular dijo y su Presidente, el Sr. Diego, en la toma de posesión: que en 100 días nadie iba a conocer Cantabria, porque la iban a situar poco menos que en la estratosfera. Y nos encontramos con una región que después de todos los meses que han pasado, del año y medio largo que lleva ya gobernando el Partido Popular, tenemos 60.000 parados; tenemos ERE todos los días en los medios de comunicación anunciados; tenemos un recorte en todo lo que supone bienestar de las personas y que había costado muchos años conseguir.

Bueno, pues cada día se va viendo que los recortes son mayores. Recortes en Sanidad, recortes en Educación, recortes en la Ley de Dependencia. Por cierto, hasta con sentencias ya en contra de las propias medidas adoptadas; esas medidas que siempre ha negado el Partido Popular. Bueno, pues ya con sentencia en los Tribunales, de cómo esos recortes están afectando a la vida de las personas. Eso por un lado, por lo que afecta a Cantabria. Y podíamos seguir poniendo más ejemplos.

Pero después también el Partido Popular tiene sus propias miserias a través de sus corruptelas y de sus corruptos. Y pensamos que les viene muy bien esta Comisión de Investigación porque mientras los medios de comunicación se ocupan de cubrir y de dedicar espacio con estos temas, no se dedica espacio o se dedica menos espacio precisamente a ver cuál es la situación del Partido Popular.

Por cierto, una situación que en ningún momento el Partido Popular con el Sr. Bárcenas; ese Senador que nos situaron aquí en Cantabria que no conocía nadie, ni tan siquiera los militantes del Partido Popular, yo creo que para darle cobertura fue por lo que le pusieron aquí. Pues les roba y además les chantajea, ya no solamente es él; o sea, de cuatro Tesoreros que han tenido en toda su historia, tres ya los tienen haciendo triplete con el Sr. Bárcenas, ya son tres.



Bueno, pues aquí no da explicaciones nadie, oiga ¿Para qué? Curiosamente, yo ayer oyendo las noticias oía a la Portavoz del Partido Popular de Cataluña que por fin dijo algo sensato. O sea, además de hablar de todo lo que se va a hablar hoy en la reunión que tenía el Partido Popular con el Sr. Rajoy, hay que dar explicaciones de qué está pasando con el Sr. Bárcenas, referente al robo de tantos millones al Partido Popular. ¡Hombre! ya es un paso. Pero en Cantabria no, oiga; en Cantabria no. En Cantabria, parece que da grima además nombrar al Sr. Bárcenas. Pues para esto también es la Comisión.

Y es que además este Partido Popular ya como no se priva de nada, pues también tenemos noticias de Presidentes de Comunidades Autónomas vinculados por amistad, por el motivo que fuera, también con el narcotráfico. Es que no se privan de nada, ya. Y yo creo que ya va siendo hora de que el Partido Popular se deje de tanta zarandaja, se deje de tanta historia y empiece -sí Presidente, termino ya- y empiece a dar explicaciones de lo que realmente ocupa y preocupa a la ciudadanía y sobre todo en Cantabria ocupa y preocupa a los cántabros. Y es que desde que ha llegado el Partido Popular cada día hay más sufrimiento.

Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias a usted, Sra. Portavoz.

Tiene la palabra por cinco minutos, D. Rafael Pérez Tezanos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Gracias, Presidente.

Nosotros tampoco hemos sido quienes la hemos citado a venir aquí. Y aún asumiendo parte de las palabras que ha dicho la Portavoz Socialista, yo me quiero centrar en hacer un comentario un poco más especial sobre el desarrollo de esta Comisión. Comentario que encierra al menos lo que a estas alturas ya podemos pensar, tanto yo como los miembros de mi Grupo respecto a su desarrollo.

Ya la he leído a usted, como he hecho con todos los comparecientes, sus derechos. Digo sus derechos, porque sus obligaciones que también las he leído, hasta el día de hoy todos las han cumplido; no ha habido por tanto causa de debate en ese sentido. No ha habido causa de debate o de controversia. Pero bajo mi punto de vista, no se han cumplido tanto los derechos. No se han cumplido tanto los derechos del compareciente. Y quiero explicarme brevemente y voy a ese comentario que digo que adelantaba que quería hacer.

Los señores comparecientes, no se encuentran ante un tribunal. Esto tiene que quedar claro. Se ha dicho, es sabido, pero tiene que quedar muy claro. Pero la realidad es que hasta ahora, o al menos ésa es la impresión que tengo, cada vez que llegue aquí alguien que ha sido proveedor de CANTUR, entra con la mochila de como poco sospechoso, cuando no de culpable. A veces, da la impresión de que no somos un tribunal de los de uso, pero parece que alguien quiere reivindicar aquello de la Inquisición. Diera la impresión. Y no estamos por esa labor nosotros.

Como la digo, he leído sus derechos, probablemente ya los haya olvidado o al menos en una buena parte, pero le quiero añadir uno que no le he leído y que yo creo que debiera figurar, porque es la falta en que más se incurre en esta comisión. No tiene usted obligación de aguantar impertinencias de nadie. Eso no figura en los derechos, no figura, pero yo creo que debiera de figurar, porque se están dando con demasiada facilidad ¡eh!

Quédese al menos con éste y no sé preocuparnos de indicarnos si algo pues le parece impropio, insidioso o malediciente, porque ya le digo que ni somos jueces ni somos fiscales ni tampoco policías de película americana. No se trata de esto, esta comisión.

Partiendo de la base de que tal vez la comisión no debiera de existir, porque si alguien tiene dudas sobre su comportamiento, debiera de llevarla directamente a los tribunales y no estar perdiendo el tiempo aquí, debiera de haber dado ya ese paso. Luego, si hay dudas, si hay dudas, tampoco creo que nos competa a los diputados investigar en la actitud profesional de nadie. No creo que sea una labor para la que nos elige el pueblo, cuando nos elige.

Cuando veo ahí sentado a un proveedor, lo único que debo plantearme es que entiendo que ha desarrollado bien su labor profesional. Eso de entrada, mejor o peor que otros, incluso que había otros que podían haber hecho ese mismo trabajo. Probablemente porque no le hicieron no están sentados ahí hoy, probablemente, porque si hubieran sido otros, no estaría usted, estarían otros, con toda seguridad.

Ya ve lo que son las cosas a veces. Pero por encima de eso tengo claro que se le requirió a usted, supongo, que para hacer unos trabajos, tengo claro que seguramente intentó hacerlos con la mejor profesionalidad posible. Tengo ya seguro, tengo ya seguro, fíjese lo que la voy a decir, que la otra parte, es decir, la institución no cumplió al mismo nivel que usted con ellos.



Y le explico por qué. Porque estoy seguro a estas alturas, de que usted no cobró siempre en tiempo y forma. Seguramente que no cumplieron de esa manera. En cambio usted entregó sus productos en tiempo y forma, porque así se lo exigieron. Eso es un denominador común con el resto de los comparecientes que han pasado por ahí.

Y tengo por seguro que su nivel profesional pues está a la altura de esos otros, que no están aquí, porque nunca trabajaron. Es decir, que las comparaciones no proceden ni procede por qué plantearse el por qué fue usted la elegida y no otro. Porque en principio creo que todos son buenos profesionales.

Pero reclamo respecto hacia los comparecientes, porque hasta ahora y va a seguir siendo así, todos son profesionales, todos tienen sus negocios, todos tienen sus empresas y la sola presencia que invade hasta cierto punto, uno de esos derechos que yo he leído, su derecho a la imagen. Ya invade de entrada el mero hecho de que usted esté ahí, uno de esos derechos, el derecho a la imagen. Porque tengo seguro que en nada les beneficia. No. No les beneficia. Para sus negocios no les beneficia venir aquí y para su desarrollo profesional, pues tampoco. Es evidente que no.

Todos, hasta ahora, han transmitido esa sensación. Puede que haya una excepción, pero claro, yo me estoy refiriendo a profesionales o empresarios normales, normales. Luego le haré unas preguntas, espero que, como yo mismo intento, transmitir que no sean muy molestas, ni siquiera lesivas para usted. Son las típicas preguntas que casi más son de curiosidad por saber a qué se dedicó, qué hizo y por qué lo hizo.

Y nada más en este primer turno de preguntas, como le digo, que empezará en breve, le haré unas preguntas. Luego habrá un segundo turno para algún tipo de matización, pero sin más.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias a usted, Sr. Portavoz.

Tiene la palabra D. Carlos Bedia, por el Grupo Parlamentario Popular, por el mismo tiempo de cinco minutos.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Gracias, Sr. Presidente.

Sra. Ana Carrión, bienvenida a esta comisión y lo que quiero que le quede muy claro y aún a pesar del ruido que está haciendo la oposición con este tema, es que esta comisión lo que pretende es investigar la gestión de CANTUR, la gestión de la empresa pública CANTUR. En ningún caso estamos aquí ni porque dudemos de la profesionalidad de las empresas proveedoras, que no lo hacemos, porque creemos que lo han hecho todos lo que les han mandado. Eso lo tenemos muy claro, que las empresas que han venido y los que puedan venir han cumplido con lo que CANTUR les han pedido. Y no dudamos en ningún momento de que están capacitados para hacer el trabajo. Eso que le quede muy claro. No es la intención; en ningún caso pretendemos que la imagen de los proveedores pueda verse afectada de ninguna manera, porque no es nuestra misión.

La misión que tiene esta Comisión es saber cuáles eran los procedimientos de adjudicación de CANTUR; por qué, cómo se eligieron y cómo era el seguimiento de los productos de los suministros y servicios realizados.

Nos hubiera gustado preguntárselo al Director General de CANTUR en esa época, el Sr. Diego Higuera. Se negó, alegando que está en un proceso judicial y que cualquier cosa que pudiera decir le iba a perjudicar. Lo cual, no deja de ser sorprendente; porque es ya la aceptación de que no puedo decir la verdad porque me puede perjudicar, entonces prefiero callarme. Y es lo que nos hubiera gustado.

Pero si el Sr. Diego Higuera se negó a hablar, la otra parte de la gestión de CANTUR que evidentemente son los proveedores habrá que preguntarles cómo han sido contratados y qué trabajo realizaban. Y ésa es la misión por la que estamos aquí.

No deja de sorprender que la portavoz Socialista no distinga lo que es el Poder Ejecutivo del Legislativo. Sobre todo siendo portavoz en el Parlamento. Es algo asombroso.

El Parlamento, no está para gobernar. El Parlamento está para controlar al Ejecutivo; para plantear iniciativas como la Ley de Fracking que la semana que viene presentaremos en este Parlamento. Y sobre todo para el control del Gobierno.

El Gobierno está para gobernar. Esta Comisión, no está frenando en absoluto la gestión del Gobierno. Esta Comisión, lo que permite conocer y va a permitir conocer es cómo se gestionaba el dinero público.

Ya vimos el martes cómo perdiendo CANTUR 4 millones de euros al año se permitían el lujo de pagar habitación de hotel de 550 euros, a trabajadores de CANTUR. Evidentemente, no escuchan mucho porque ésa era una, pero había múltiples facturas, sobre todo de un hotel de Sevilla de 550 euros la noche. Y eso mientras CANTUR perdía 5 millones.



O compraban una caja fuerte para meter joyas –hay alguna joya aquí también- para meter joyas, y durante dos años no la pudieron abrir porque no sabían la combinación.

O sea, ésa era la gestión de CANTUR. Y eso es lo que tenemos que estar aquí investigando. Y eso lo hemos sabido con la comparecencia de los proveedores, porque el Director General de CANTUR no quiso hablar en esta Comisión.

Ese es el objetivo de estos trabajos. Nosotros seguimos trabajando porque es la labor del Parlamento; la labor legislativa de control al Gobierno. Y el Gobierno hará lo que tenga que hacer, día a día. Esto no supone ningún freno a las labores, ni parlamentarias, ni a las labores del Ejecutivo. Al revés, yo creo que lo que está suponiendo es un gran esfuerzo, por lo menos por parte de los que formamos la Comisión del Partido Popular, en cuanto a trabajo y a estar a la altura de lo que los ciudadanos de Cantabria nos piden, que es conocer la verdad y controlar realmente la gestión del Gobierno.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias, Portavoz.

Continuamos con el Plan de Trabajo, abriendo un turno de intervenciones por el sistema ya de preguntas entre cada uno de los portavoces y la compareciente.

Les advierto una vez más de la necesidad que las preguntas se formulen de manera concisa y concreta para que puedan ser también contestada de manera concisa y concreta. No obstante, les añado, como hago siempre, que no vamos a limitar la capacidad de expresión de unos ni de otros; simplemente rogarles que para un mejor desarrollo de la Comisión, que se ajustaran a estos criterios.

Tiene la palabra D.^a Cristina Pereda.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Gracias, Sr. Presidente.

Sra. Carrión, antes de formularla a usted una única pregunta, voy a responder a lo que acaba de decir el portavoz del Grupo Parlamentario Popular.

Mire, claro que conocemos la diferencia, claro que conocemos la diferencia entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo. ¿Sabe quién no la conoce, o quién no la quiere interesadamente conocer? El Presidente del Gobierno, Ignacio Diego. Ese señor es el que no quiere conocer cuáles son las diferencias. Que se siente muy a gusto, muy a gusto dando órdenes. Se siente muy a gusto dando órdenes. Lo que pasa que el Sr. Diego solamente les puede dar ordenes a ustedes; a ustedes, que sumisamente y dócilmente están dispuestos a acatarlas todas.

Y lo que digo está documentado, desgraciadamente está documentado, vayan ustedes a las hemerotecas, vayan a las hemerotecas, vayan a los medios de comunicación, a ver qué publicaban antes de que diera comienzo esta Comisión de Investigación, solamente recordarles una frase que le define, una frase que le define, define su chulería, define sus imposiciones, le define perfectamente al Presidente que tenemos en Cantabria, van a recordar ustedes muy pronto la frase, “se van a enterar con esta Comisión de Investigación”, eso lo dijo el Sr. Diego, el Presidente de esta Comunidad, el de su Partido, la joya de la corona que tiene ustedes en Cantabria, la joya de la corona que tienen ustedes en Cantabria y que tienen que sufrir todos los cántabros, sí, señores, sí.

Y dicho esto, Sra. Carrión, solamente una pregunta o tres en una, ¿qué vinculación ha tenido usted con la empresa CANTUR, su empresa, desde cuándo y a qué se dedicaban y en qué consistía?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Pues bueno, hola buenos días.

Mi vinculación con la empresa de CANTUR empezó a finales de 2004, diciembre además lo recuerdo porque mi primer trabajo fue hacer un cristmas de Navidad, yo tengo una empresa de diseño gráfico y entonces yo me presenté allí, pedí una cita con el Sr. Higuera, me atendió amablemente, le presenté mi trabajo, mi currículum, le expliqué a qué me dedicaba, le ofrecí mis servicios como empresa de diseño, y bueno me encargó el primer trabajo que me encargó fue un cristmas.

Al cabo de 15 días me volvió a llamar, me volvieron a llamar y ya a través del departamento de promoción, porque en realidad mi relación siempre era a través del departamento de promoción, pues empezaron, ya, empezó mi relación profesional y lo que yo hacía en CANTUR eran trabajos de edición, de diseño de folletos, de cuidado de imagen y de diseño gráfico en general.

Más que nada temas de publicidad pero ligadas al diseño. Mi trabajo era global, es decir, yo presentaba presupuestos y presentaba cuando hacía los trabajos, desde el principio hasta el fin, hacía desde el diseño, la elaboración,



la preparación hasta me encargaba de coordinar al fotógrafo si hubiese que contratar a un fotógrafo, al ilustrador si hubiera que contratarlo y por supuesto a la imprenta, yo hacía el trabajo global, desde el principio al fin, básicamente así, eso es lo que hacía.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Muchas gracias, por mi parte en esta tanda de preguntas nada más.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Bien pues pasa el turno de preguntas para el Sr. Pérez Tezanos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Gracias, Presidente.

Ya le decía yo que hasta tal punto se vicia esta Comisión que empieza el Portavoz del Grupo Popular mintiendo, no sabíamos si el Sr. Higuera iba a contestar o no, le citaron a usted el mismo que a él, no había comparecido y ya estaba usted citada, esto es así, no sé porqué, se dice como no habló el Sr. Higuera, llamamos a los proveedores, no, no, perdone, se lo digo yo claramente, estaban citados todos el mismo día, se decidió todo aquí el mismo día, no sabíamos quien iba a hablar o no y les habían citado.

Entonces vamos a ajustarnos a la verdad y la verdad es que no contestó ni porque sí o porque no, no contestó porque ya le han abierto una causa, quien le ha llevado a los tribunales, pues como he dicho yo antes, ¡ah! Que tienen sospechas, llévenle a los tribunales, podían haberlos llevados a todos los que tiene bajo sospecha y habernos evitado esto y haber empleado este tiempo como he dicho y no me cansaré de decir en hablar de qué pasa en la industria, qué pasa en montón de áreas en Cantabria.

Pero no, no, no, efectivamente cada día toma esto un color más de... ya dije que no sé cuantas pistas iba a acabar teniendo este circo, no sé cuantas pero unas cuantas.

Ajustémonos a la verdad, la verdad es que a usted la citaron sin saber si el Sr. Higuera iba a hablar o no, hay que decirlo y en esa primera contestación que ha hecho, la verdad es que ha contestado usted casi a todo, casi a todo fíjese, casi a todo, a mí me queda, sí, porque es lo que yo esperaba pues un proveedor más que ha ido a ofrecer sus servicios, que le han atendido, que han entendido que ha hecho un servicio bueno en la primera vez que lo entrega ¿no?, porque de eso algo sé y como ha sido bueno y está en precio, pues adelante y se ha seguido trabajando, esto es la idea premeditada que tenía yo de usted y de todos los que han venido pasando por aquí hasta ahora,

Pero le voy a tener que hacer alguna pregunta más. ¿Era usted el único proveedor de CANTUR para el tema de publicidad, de diseño y tal? ¿no tenían exclusiva?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, yo eso no lo sé, yo creo que no era la única persona pero tampoco lo sé.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Creo que ha nombrado antes al contestar la pregunta anterior a algunas personas, ¿pero me podría matizar más concretamente –ha nombrado al Sr. Higuera- pero me podría matizar quién o quiénes de CANTUR se ponían en contacto con usted en el día a día?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: El día a día..., mi relación con CANTUR ha durado desde el 2004 hasta el 2010 inclusive, y la verdad es mi trabajo ha sido frenético.

Empezó poco a poco y yo sé que porque ellos estaban muy contentos con mi trabajo, vamos yo recibía un (...) del departamento de promoción siempre extraordinario. Yo entré y me hice un pequeño hueco, ese hueco se fue haciendo cada vez más grande y yo entiendo y siempre he entendido y así me lo han hecho saber, que era por méritos profesionales.

Perdone ¿qué me había preguntado?

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Bueno, pues en el día a día ese departamento de promoción...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Ah, el departamento de promoción era en efecto con quién yo tenía ese trato, o sea con las personas del departamento de promoción.

Yo con el director realmente me reunía una o dos veces al año para hablar a lo mejor de algún proyecto más importante, de algún libro de excelencia, algo pues un trabajo un poco más especial.

Pero el día a día que -insisto- era frenético, y además todos los trabajos eran para antesdeayer, lo cual se trabajaba, yo hablaba con el departamento de promoción todos los días, no sé los e-mail y las llamadas que podía tener, constantemente, todo era para antes de ayer. También aparte de cumplir con mi trabajo me consta que estaban muy contentos con mi trabajo profesional, también cumplía plazos a veces imposibles, ese es otro de los valores añadidos quizá al servicio que yo daba; era bastante profesional en ese aspecto.



Y ya le digo mi trato era con el departamento de promoción siempre.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Siempre.

¿Recuerda los nombres?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí. Mariola San José, María Urquidi..., bueno Mariola San José es la responsable no sé si tengo que seguir dando más nombres, hay cuatro personas.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Que serían funcionarios de allí.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí, trabajan allí, teníamos un trato muy cordial y diario y sí.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues le voy a hacer una pregunta que le parecerá absurda después de haberla escuchado que la pedían las cosas para ayer y seguramente con mucha urgencia.

Pero, ¿gozaba usted de alguna prebenda, de algún trato especial? Y la voy a matizar, por ejemplo a la hora de cobrar.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, nada en absoluto.

Nosotros el acuerdo que llegamos, entre comillas, fue verbal, yo tenía que cobrar a 90 días. Es verdad que el primer año, los primeros meses sí que me pagaron más o menos cumplían plazos, yo he llegado a cobrar a 1 año; no, no cumplían los plazos. Lo que paso es que bueno, como no trabajo constante para mí un buen cliente no es el que me encarga un trabajo estupendo, sino el que todos los meses me va proveyendo de trabajo, entonces bueno a mí me interesaba era un cliente estupendo para mí y me interesó pero desde luego pagaban muy tarde.

Además es que yo tenía que adelantar el dinero a mis colaboradores, si yo había hecho fotos, había hecho una impresión de 50.000, 100.000 o los catálogos que fuera, yo ese dinero lo adelantaba y no cargaba ningún tipo de porcentaje ni de extra por eso.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Es más la puedo preguntar entonces sus productos o su servicio en este caso porque se mezclan las dos cosas ¿estaba en línea de precios de mercado? ¿Estaba más o menos como la competencia?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Claro en el diseño es difícil valorar eso, yo creo que sí, yo creo que yo tenía un precio..., además de hecho me imagino que no me lo hubieran contratado.

Yo creo que ellos tenían otras referencias de otros años, han hecho folletos y catálogos muchísimas empresas y tendrían sus referencias. Y yo creo que estaba, sí, estaba en un precio de mercado medio.

Lo que sí es verdad es que el precio de diseño, así como el de impresión es más objetivo el de diseño es más subjetivo porque un logotipo yo puedo cobrar 6.000 euros pero otra empresa puede cobrar 60.000 por lo mismo, ahí no es que haya, ya le digo, es algo más subjetivo.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No es lo mismo que lo haga usted que lo haga Mariscal.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Por ejemplo, o que le haga yo o lo haga un chavalito que sabe un poco de ordenador y acaba de salir de...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Ya le entiendo lo que quiere decir.

¿Ha trabajado o trabaja para otras instituciones?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Instituciones no pero tengo muchos más clientes, bueno ahora no es un buen momento la verdad pero en el momento que yo trabajaba para CANTUR sí que tenía lógicamente mi cartera de clientes.

CANTUR era posiblemente mi mejor cliente, no voy a decir que no, pero sí tenía otros clientes y algunos pues bastante buenos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Por lo que me ha comentado hasta ahora entiendo que tenía una pregunta para hacerle pero casi, pero casi me dan ganas de retirarla o no, se la hago ¿no?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí.



EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pero ¿recibió quejas en cuanto a su nivel profesional, a su servicio, a la calidad, al esmero, a la dedicación que ponía?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Todo lo contrario. Nunca. De hecho a veces me sonrojaba, porque realmente sé que suena un poco pedante, pero recibía alabanzas.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Y sigue usted prestando servicios para CANTUR?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No. ¿Sabe quién los hace?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No. Sí. Hay una agencia en Santander, que sé que hay cosas que hace. Tampoco estoy muy al tanto.

También tengo que añadir que el Sr. cuando cambió de dirección y entró el Sr. Roberto Bedia, Roberto Media, lo llamé también, le pedí una cita. Tuve dos reuniones con él, porque yo, ¡hombre! me interesaba seguir trabajando con CANTUR, también me atendió muy amablemente, yo le presenté un pequeño proyecto porque querían hacer una modificación con el logotipo y demás. Le presento un proyecto que de hecho, he traído por si alguien lo quiere ver y bueno, no me contrataron.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues ya ve usted, alguien que tiene una imagen importante. Decía antes el Portavoz del Grupo Popular que no mantenía dudas sobre los profesionales, yo tampoco. Yo tampoco, pero a usted la quitaron de allí.

Y claro, si no recibió quejas y además estaba en precio, si sus productos eran buenos ¿Pues cuál puede ser el motivo para que ahora no la llamen? Es una pregunta de chiquillo, pero es que se la hace uno ¿Cuál será el motivo para que hayan cambiado de agencia?

Usted obviamente, no lo sabe. Obviamente no lo sabe.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Yo lo puedo intuir, lo puedo intuir.

Volviendo a los precios. Supongo que antes habló un poco de ello ¿no? Y ahí iba yo. Supongo que sufrían variaciones en función del mercado, de las materias primas, del tipo de diseño, etc. etc.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Al menos una vez al año, usted se reuniría con alguien para hablar de esos precios, para hablar de, bueno, siempre se reúnen los proveedores con los clientes para hablar un poco de la mecánica del trabajo.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí. En CANTUR se hacía...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Antes, perdone, antes ha dicho usted que se reunió una o dos veces, se reunía con el Director General ¿verdad?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí. Al año, más o menos, no tenía mucha relación con él.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No tenía mucha relación con él ¿Y con quién comentaba estas cositas, siempre con los de promoción?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Siempre con el departamento de promoción.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Siempre.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: ¡Hombre! me imagino que ellos, esto era escalonado: El director despacharía con el departamento de promoción y a mí me trasmitían, me trasladaban.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Es decir, que con el Sr. Higuera no negociaba en realidad directamente los precios.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No. No. Yo entregaba mis presupuestos al departamento de promoción y entiendo, no lo sé, que el departamento de promoción eso se lo presentaría al Sr. Director.



EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Alguna vez lo hizo con el Sr. López Marcano?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No. No lo conozco de nada.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Quisiera que me comentase si lo estima, si lo estima, si alguna vez alguien de esta gente que estamos hablando, alguien de CANTUR le pidió a usted algún tipo de comisión (...), regalo, en fin, ya me entiende, por ser proveedor de CANTUR.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Nunca jamás. Ni me lo insinuaron.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Nunca jamás.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Jamás. No.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Y claro, le hago ya, bueno, dos últimas preguntas muy rápidamente. Una sola, le parecerá incluso extraña, pero ¿alguien responsable de CANTUR tenía o tiene participación en su negocio?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No. No. Mi negocio es mío. Yo he sido autónoma una temporada, luego ya cuando las cosas me fueron mejor hice una sociedad limitada unipersonal, en la que la única participante era yo. No. jamás, nunca. De hecho, yo a Diego Higuera, personalmente no le conocía ni le conozco. Lo conocí el día que le llamé y presenté en CANTUR para ofrecerle mis servicios.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues como le decía al principio. Ya me imaginaba yo que usted era un proveedor al corte de lo habitual

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Que tiene un trato profesional con una empresa y que poco o nada o ningún sentido tenía que usted viniese aquí. Pero si alguien estima lo contrario, que sigan haciéndole preguntas. Yo ya he terminado de momentos.

Muchísimas gracias.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias a usted, Sr. Portavoz.

Pues puede formular sus preguntas, D. Carlos Bedia.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Bueno, las primeras preguntas, me va a permitir que sea reiterativo también respecto a lo que los Portavoces le han preguntado, pero es básicamente para centrar un poco todo lo que es el cuestionario.

Usted dice que entró a colaborar con CANTUR en el año 2004 y termina su relación en el 2010.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: 2005 más bien, porque 2004 era diciembre,

EL SR. BEDIA COLLANTES: Diciembre de 2005 al 2010.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Incluido, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Luego ya, a principios de 2011 no facturó nada.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No. 2011 ya en 2010 se empezó a hacer menos trabajos, iba la cosa, o sea, me hacían pedidos más pequeños y no sé si también, imagino que la situación de presupuesto ya no era la misma que en los años anteriores, y en 2011 creo que hice una cosa nada más.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero vamos que de hecho en el 2011 dejó de trabajar ya con el equipo que estaba antes.

No tuvo nada que ver el cambio de Gobierno para dejar de trabajar.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, la verdad es que yo ya a finales no contaban mucho más conmigo.



EL SR. BEDIA COLLANTES: Nos dice que bueno, su tipo de suministros además del diseño gráfico también la impresión de folletos, cartelería, es básicamente eso, aparte del diseño.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: El diseño gráfico, a ver cuando yo hago un trabajo global, es desde a mí me llaman, voy a poner un ejemplo, me llaman y me dicen Ana hay que hacer el folleto de este baño de Alto Campoo, entonces yo hago el diseño, le presento, les gusta, no les gusta, modificamos, cambiamos, debatimos y en ese momento me hacen un pedido, yo soy la responsable si hay que hacer fotografías, yo tengo mis colaboradores, les tenía antes, les tenía durante mi trabajo con CANTUR y sigo teniendo los mismos, yo hacía las fotografías si había que hacerlas, si había que hacer algún tipo de traducción también tenía mi traductora, mi correctora, y digo mi, porque son mis colaboradores, y luego mi imprenta.

Generalmente yo siempre trabajaba con la misma, no solo para CANTUR sino con el resto de mis clientes, entonces al final yo lo que hacía era entregar si me pedían 150.000 folletos, yo iba y entregaba esos 150.000 folletos, ése era mi trabajo.

El fin.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Dice usted que empezó a entrar en contacto con CANTUR directamente con el Sr. Diego Higuera, que era el director general y luego sus contactos habituales no eran con el jefe de compras sino que era con Mariola San José que era del departamento de promoción, eso sería a partir de ahí la persona de contacto siempre fue esa.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Cuando usted entra en contacto es porque CANTUR había iniciado algún proceso o algún concurso o procedimiento de contratación de suministros a los que usted podía concurrir o fue por iniciativa propia.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, fue por iniciativa propia, nada fue algo personal, una decisión personal.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Usted presenta una oferta por escrito, con las características de los productos y el listado de precios para que puedan contratarle, lo hace siempre o solo, como era el tipo de presupuesto.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Los presupuestos, no, yo no podía llegar y hacer una lista del año porque los trabajos variaban mucho, había, podía dividir los trabajos de CANTUR en tres partes, uno que eran lo de excelencia, los trabajos más costosos, más como diría, más de prestigio, que se hacían menos veces, luego estaban los folletos generales, que eran unos folletos que se hacían siempre repetitivamente durante todos los años, lógicamente se modificaba cada año y luego trabajos puntuales, como puede ser promociones, jornadas, yo que sé, flyers de promoción de Cabárceno, Alto Campoo de algún restaurante.

Perdón, es que no le he contestado, es que los presupuestos lo que hacía era presupuestar por trabajo, y cada año por ejemplo, cuando se hacían las tarifas, se hacía el de Cabárceno, se hacía el genérico, se presentaba a principio de año una serie de cantidades con una serie de precios y durante todo ese año se seguían esos precios.

Luego cada año se revisaba y se renovaba, sí es cierto que cada vez iba a siempre a la baja, a medida que iban pasando los años, se notaba ya que empezaba o años más álgidos en donde el presupuesto era más alto y luego pues los precios fueron bajando un poco.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Le informó alguien de CANTUR de que existe un procedimiento de contratación en el que debería concurrir en libre competencia con otros proveedores similares o nadie de CANTUR le informó de que existe ese procedimiento de contratación.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Nadie me informó de eso.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Cuando presentaba usted una oferta sabía si había otras ofertas que se remitían a la empresa pública para el trabajo que usted podía realizar

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, yo eso no lo sabía.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Como le comunicaban que resultó usted adjudicataria de los diferentes contratos, por procedimiento verbal, por escrito, como lo comunicaban que era aceptado.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Por e-mail.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Por e-mail, todos los presupuestos se los aceptaban por e-mail



LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Por e-mail todo.

Hombre un inciso, había veces que había trabajos tan sumamente expres, que eran pequeños

EL SR. BEDIA COLLANTES: Que era verbal y luego ya.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: que eran pequeños, de flyers, es que hay una jornada que hay que hacer esto para ya, entonces bueno a ver me lo pedían por teléfono me mandaba el precio... sí, pero entraba dentro de la confianza.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Entra también dentro de la velocidad de que había cosas que (...)

Durante el tiempo que ha trabajado usted con CANTUR ha suscrito algún tipo de contrato con la empresa en la que se recojan cláusulas y condiciones de prestación de sus servicios o provisión de sus productos

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: A ver, no. No. Y sí es cierto que al principio es algo que pedí que se formulase; a mí me interesaba que fuese así. Pero yo me atenía a las condiciones que CANTUR me ponía a mí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Es decir, CANTUR no suscribe con usted ningún contrato en el que recogen las cláusulas de la prestación de los servicios.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Cuántas empresas cree usted, dentro del sector en el que usted trabaja, cuántas empresas puede haber?.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: ¿En mi sector? No lo sé, no tengo ni idea.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero no serán muchas; ¿15 pueden ser?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Bueno, depende. Es que hay agencias grandes, hay pequeños estudios de diseño... No, no creo que haya... Es que no tengo ni idea.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Yo se lo digo porque si no hay un abanico de muchas empresas, entiendo que CANTUR –yo todo lo que le estoy preguntando es desde el punto de vista de CANTUR, no de usted; evidentemente presenta ofertas y lo hace perfectamente- Pero desde el punto de vista de CANTUR, si hay un abanico de dos o tres empresas pues puedo entender que solo se le pida a uno. Pero si hay un abanico de 20, 30 ó 40 empresas, entiendo que CANTUR debería pedirle presupuesto a usted, por supuesto, pero también presupuesto a otras empresas del sector.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Yo no lo sé.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿No tiene conocimiento de ello?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Me podría decir en estos cinco años, del 2005 al 2010, aproximadamente, cuál ha sido su facturación con CANTUR; ¿Cuánto ha facturado, más o menos?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Se lo digo exactamente: 608.149,3. Eso es lo que he facturado.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Más IVA sería.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Más IVA, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: O sea, aproximadamente unos 100.000 euros al año...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí. Y sin hacer retenciones de cuando era autónomo y sin contar las retenciones.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Unos 120.000 euros...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Bueno, no. Fueron seis años en realidad.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues 100.000...



LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí. Unos 100.000 euros al año de facturación.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Nos decía antes que no ha trabajado con otras empresas públicas, que básicamente la única empresa pública con la que ha tenido contacto es con CANTUR.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Por el Año Jubilar, con...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, yo no hice nada del Año Jubilar...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Básicamente con CANTUR.

De las ofertas que usted presentaba conserva los correos electrónicos...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Tengo miles... Bueno, sí, estarán ahí. Yo de hecho he sacado algún ejemplo, simplemente por si me pedían cómo solicitaban los trabajos y demás y cómo se presentaban los presupuestos. Tengo todo por e-mail, ¡claro!. Pero a ver, estos son muchísimos.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Lo que me interesa saber es si conserva usted algún documento con registro de entrada de las ofertas que ha presentado usted a licitaciones de CANTUR...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Todo lo hacíamos por email.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Todo por email. Usted no tiene ningún registro de entrada en el que CANTUR acepte su propuesta de presupuesto como para hacer cualquier cosa...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Un registro –dice- como un número de pedido...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, eso es.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No. Eso nunca lo hicieron. Y la verdad es que es algo que sí me hubiera gustado que formalizasen. Yo tengo muchos clientes y no me piden número de pedido, pero tengo otras empresas más grandes que yo facturo bajo un número de pedido siempre. Yo hubiese preferido que fuese así. Pero bueno, CANTUR, yo no sabía las normas y yo me atenía a lo que ellos...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Correcto. Lo único que evidentemente siendo una empresa pública se les debía exigir por lo menos que cada oferta que se presenta, por la libre concurrencia también; porque evidentemente si se registran todas las ofertas, se sabe en qué fecha se registra, cuál es el importe, y se puede comparar en libre concurrencia un presupuesto con otro ¡claro!.

Si no se registran, por parte de CANTUR, las ofertas ni presupuestos presentados, yo no sé si usted presenta – imagine, un ejemplo- presenta un presupuesto el 1 de julio, alguien de CANTUR lo ve espabilado y dice: hombre, pues voy a llamar a Paco y le digo que presente el mismo suyo, un 10 por ciento más barato; ¿Y qué fecha le pone? Ponle –pues si usted ha presentado a fecha 1 de julio- ponle 30 de junio. Si no hay registro de entrada, usted se quedaría sin contrato y alguien se podría quedar de forma fraudulenta con un contrato, porque no existe esa seguridad del registro.

Yo entiendo que usted pedía ese registro, porque es lógico y lo que...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Yo lo solicité al principio...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Que CANTUR, en el caso de Mariola San José, que era con quien usted hablaba, tampoco le debía importar mucho que no existiera ese registro.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Bueno, perdón, Mariola, me imagino que obedecería ordenes de su superior

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí. Si no existía es porque lo verían bien, como toda la organización.

Antes nos comentaba usted que hacía todo el procedimiento, desde el diseño, impresión, etc., etc. Evidentemente subcontractaba determinados servicios ¿no?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Yo tengo una red de trabajo, sí..



EL SR. BEDIA COLLANTES: Por ejemplo la imprenta no era usted la que..., no tiene usted una imprenta sino que lo que hacía era subcontratar.

Es decir, entiendo que las empresas que usted subcontrataba sí disponían de medios técnicos adecuados.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí, por supuesto, claro.

Además insisto...

EL SR. BEDIA COLLANTES: No eran subcontratas, subcontratas, sino que eran imprentas, fotógrafos.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Es mi equipo, a ver es mi equipo, es mi red de trabajo. Yo trabajaba antes con ellos, con CANTUR y ahora sigo trabajando con ellos y con el resto de todos mis clientes sigo trabajando con ellos, no era un grupo para CANTUR, es mi grupo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Antes nos comentaba usted que trabajaba básicamente con el departamento de diseño, de promoción y la modificación de las tarifas de las facturas, ¿con quién las negociaba usted, directamente con promoción o se lo sugerían o con...?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, yo presentaba, a mí me pedían presupuesto ¿no?, me decían Ana necesitamos presupuesto para las tarifas del 2010, Cabárceno 2010 de este año; porque a mí las cantidades que me pedían no siempre eran las mismas, eran reediciones, eran muy repetitivo, por ejemplo para Cabárceno lógicamente llegaba Semana Santa y había que hacer 150.000, pues otras veces a lo mejor había yo qué sé cuando había un puente pues eran 50.000..., depende de las cantidades.

Entonces yo presentaba un presupuesto con diferentes cantidades 50.000, 100.000, 150.000 y con sus precios. Yo lo presentaba y ellos me lo aceptaban.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Una curiosidad, evidentemente usted durante el tiempo que estuvo trabajando del 2005 al 2010, tenía también un retorno de cada año que eran las necesidades aproximadamente que se podían necesitar.

¿No presentaba por ejemplo a principios de año, vamos a necesitar este año pues, no sé, 300.000 folletos, presento el presupuesto por 300.000 y me vais pidiendo en función de esto o de más? ¿no se presentaba eso?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, no se hacía previsión en CANTUR.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Eso es, total como CANTUR no sabían cómo está la cosa, es decir, no, voy a ir pidiendo 50.000, 100.000, 50.000.

Es decir, no había una previsión por parte del personal de CANTUR de cuántos eran los folletos que podían necesitarse a lo largo del año.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: A ver, yo lo que puedo decir es que a mí me lo pedían así, a mí me lo pedían escalonado, no había una previsión de decir...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Nadie en CANTUR le preguntó si te pedimos medio millón de folletos al año...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Yo se lo dije a ellos.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Y ellos dijeron que no.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No es que me dijeran que no, a ellos lo que les daba miedo me imagino si yo les decía, si hacéis 300.000, tú lo que me quieres, o usted perdón, lo que me quiere preguntar es que si hacían 300.000 les salía mucho más económico que no hacer 50.000, 100.000... En efecto.

Lo que pasa que ellos lo que no querían era pedir 400.000 folletos y quedarse en la trastienda con 200.000, porque realmente nunca se podía prever. Entonces preferían ir pidiendo cantidades que tampoco eran pequeñas, a medida de las necesidades que se iban creando.

Pero era para no crear un depósito de folletos inútiles que luego iban a ir a la basura. Entonces esa previsión pues no la hacían.

EL SR. BEDIA COLLANTES: No la hacían.



Pero había folletos que eran repetitivos, año tras año, que sí que lo podían haber hecho.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, no era nunca año tras año, todos se modificaban, quiero decir que se reeditaba, el de tarifas de 2010 se reeditaba en el 2010, en el 2011 se cambiaba, no podía valer el de 2010, ni valía el de Cabárceno de 2010. Siempre se cambiaba, todos los años.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Por lo que veo usted jamás fue a un procedimiento negociado con CANTUR, digamos que fue por adjudicación directa los trabajos que realizó, no fue por...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí, bueno no lo sé, yo presentaba...

EL SR. BEDIA COLLANTES: No le presentaron a un procedimiento negociado, no le dijeron este año vamos a sacar las tarifas de CANTUR y los folletos los vamos a sacar a procedimiento negociado, a usted eso nunca le comentaron eso, a usted la llamaban y le decían necesitamos 50.000, 100.000 y demás...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿En alguna ocasión el Sr. Higuera o alguien de la organización le comentó que había que consultar los precios y características de los productos que usted presentaba o no tuvo nunca ningún problema? Es decir, le dijeron, oiga mire, vamos a ver si esto lo podemos hacer con usted o con otro, ¿o cuando presentaba un presupuesto se le aceptaba?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Es que el Sr. Higuera no hablaba conmigo de esas cosas, el departamento de promoción...

Es que no he entendido muy bien...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Quiero decir, ¿alguna vez le rechazaron un presupuesto?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Bueno alguna vez me pidieron que lo bajara.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero rechazarlo no.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Rechazarlo no, sí, claro que me pedían que lo bajara, claro, sí, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Antes ha comentado que cuando empezó a trabajar usted para CANTUR, ¿era usted sociedad limitada?, no, era usted autónoma.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No, era autónoma. Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Alguien del departamento comercial o del departamento de compras o alguien de la organización de CANTUR, era consciente de que usted era autónoma y no era una sociedad limitada? No tenía ni idea..

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Yo me imagino que en contabilidad al ver mis facturas, sabrían cuando yo era sociedad limitada, ya que en el membrete aparece.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí y usted cree que todas las...

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Yo con el departamento de compras no tenía relación.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Y usted cree que todas las facturas que le hicieron estuvieron bien hechas por parte de CANTUR, es decir, le aplicaron la retención adecuadamente?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: ¡Hombre! Yo tengo una gestoría, yo de eso no me ocupo, se ocupa mi gestoría y me lo revisa todo y yo entiendo que sí.

Vamos estoy casi segura de que sí, porque tengo una gestoría tremendamente escrupulosa. Vamos, seguro, lo que pasa, bueno yo no me encargaba de eso.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Yo aquí tengo una factura...

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Espero que sí.



EL SR. BEDIA COLLANTES: Yo tengo una factura del 3 del 11 de 2005, en donde le facturan el IVA correctamente, le facturan la Base Imponible, pero no le aplican la retención de autónomos del 15 por ciento. Y como éstas hay unas cuantas. No le digo que usted tenga algo que ver en esto, porque a usted le facturan y ya está.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí. No tengo... Claro.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Nadie del departamento de CANTUR se dio cuenta de que tenían que aplicarle la retención?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno, se dan cuenta un año y medio después.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: A ver, perdone un momento.

En esa factura, no está aplicada la retención del IRPF

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Pues, ¿de qué fecha es?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Del 2005. Base Imponible 22.000 IVA 16 por ciento. Es decir, aquí no han aplicado... Pero tiene unas cuantas más ¡eh!

Luego ya, cuando se da de alta como sociedad anónima limitada, está correcto.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Pero no creo que esas retenciones, pero ¿en qué facturas? Es que yo también tengo todas las facturas.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, el 3 del 11 del 2005. A mí lo que me interesaba de la factura porque era el concepto...

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Déjame mirar.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ...que eran el 3 del 11 de 2005, la factura 284, era el concepto, son 20.000 revistas del 40 aniversario, me imagino que sea de CANTUR además.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No, de Alto Campoo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: De Alto Campoo.

La pregunta de, lo que le quería preguntar, era ¿usted esto, se presentó a algún concurso o directamente por parte de CANTUR le dijeron que lo hiciera usted?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Nunca me presenté a ningún concurso.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero el importe de la factura es 25.520 euros.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí. Bueno, sí con eso, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Evidentemente esto como gestión de servicios, por parte de CANTUR al ser una empresa pública, creo recordar que al superar los 18.000 euros de facturación, debería haber presentado, por lo menos un concurso restringido, ¿a usted eso nadie se lo comentó?

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No. No.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Nadie le comentó que una empresa pública. O sea, evidentemente la creo absolutamente. Lo que estoy pensando es la gestión de CANTUR, es decir, ningún funcionario o trabajador de CANTUR comentó que en un suministro de 20.000 revistas de Alto Campoo, por un importe de 25.520 euros, es obligatorio, al menos, un concurso restringido y solicitar tres ofertas.

Le iba a preguntar lo mismo de otra factura que, bueno, me resulta un poco curiosa esta factura. Es la factura número 27, su factura número 27...



LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: De 2 del 5

EL SR. BEDIA COLLANTES: De 2007, esto es del 2007

Mire, aquí ya sí le retienen el IRPF correctamente.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Es que eso del IRPF no lo sé, pues me lo lleva la gestoría, pues eso no sé por qué no está.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Mire aquí ya se lo hacen bien.

La factura es 30 del 5 de 2007, la factura número 27 de 30 del 5 de 2007, en donde el concepto es, entre otras cosas, folletos de Cabárceno y demás, 10.000 libros Prestigio.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¡Ah! Sí, le estoy comentando. Es la número 27, 10.000 números Prestigio.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: ¿La número 27?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí. Ana Carrión. Diseño gráfico del año 2007; 30 del 5 de 2007.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Perdona, es que sabes lo que pasa, es que no tengo las gafas.

Sí, además, mira, tengo un libro de Prestigio aquí y te lo voy a enseñar, para que veas el tipo de trabajo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí.

Le comento básicamente. El tema es, son 10.000 libros de Prestigio. El importe de los 10.000 libros de Prestigio son 17.990 euros.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Si le digo la verdad me sorprendió mucho que un libro Prestigio costara 1,799 euros.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Pues cuando se lo enseñe igual lo entiende.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Sí?, porque es que lo que no entiendo es el último decimal.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: ¿Cuál? ¿Qué último decimal?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Porque es 1,799 euros, es decir, 1,8 euros. Pero claro 1,8 euros para 10.000 libros son 18.000 y eso significa que tenía que solicitar un procedimiento restringido o tres ofertas.

¿Le comentaron alguien en CANTUR que era preferible que pusiera 17.990 euros en vez de 18.000?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, no, yo eso nunca.

Este es el libro de Prestigio de CANTUR.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Ese le editaban cada año ¿no?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, no, este es un trabajo que se hizo en varios idiomas, se hizo incluso en catalán, italiano, en inglés, es un trabajo....

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Pero era el mismo o cada año cambiaban?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Fue cambiando, porque en este libro no solo entran instalaciones de CANTUR sino también el patrimonio cultural de Cantabria como cuevas, como por ejemplo el Castillo Argüeso y demás.

Entonces estos eran unos libros de Prestigio caro, bueno caros, la unidad no costaba como un folletito, estamos hablando de calidad.



EL SR. BEDIA COLLANTES: No, no si a mí el precio me parece correcto, es que no estoy dudando de que el precio sea el adecuado.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí te entiendo.

No, a mi nunca me hablaron si yo tenía que participar en ningún tipo de concurso, no.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero es que me resulta, le repito me resulta curioso que el libro cueste 1,799 euros en vez de 1,80 euros porque en el resto de productos generalmente se redondea al segundo decimal, simplemente.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Bueno pues no sé en su momento, ha pasado tanto tiempo que no sé porqué se hizo así.

EL SR. BEDIA COLLANTES: En este caso ya sí que se estaba haciendo correctamente la retención, eso sí se aplicaba correctamente.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Le preguntaré a mi gestoría, no sé porque en esas facturas no está hecha, bueno pero estará declarada en cualquier caso.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí, si no dudo, le digo lo mismo, que es que esto de ser un error es un error de CANTUR, porque si son concededores de que usted es autónomo tendrán que conocer cuál es la legislación fiscal y aplicarle la retención correctamente, no es un problema suyo.

Otra es que la cosa es que bueno...la cosa de CANTUR por lo que veo no es que eran...no eran muy estrictos ni escrupulosos ¿no?

Sí que es verdad que usted ha comentado que hay productos de CANTUR que usted realiza y que con el tiempo van costando menos, ¿es el caso del libro de Prestigio?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, no, el libro de Prestigio se hizo puntualmente, pues es que no recuerdo la fecha ahora, 2007 o por ahí y lo que se hizo, bueno es que lo tengo aquí y se lo voy a enseñar, lo que se hizo fue... Este libro de Prestigio abarcaba, ya le digo, no solo instalaciones de CANTUR sino parte del patrimonio cultural de Cantabria.

Entonces luego lo que se hizo fue otros libros que simplemente, eran libros un poco más baratos, a ver si tengo aquí alguno, en el que simplemente se tocaba tema CANTUR como por ejemplo éste. Esto ya se redujo, ya no es un libro tan elaborado con lomo, cosido al hilo y demás, pues se hizo con grapa, era otro tipo de folleto, efectivamente de CANTUR.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí.

¿Las tiradas que eran de 3.000 a 10.000 no había más, no?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No lo recuerdo, pero bueno eso viene en las facturas, sí podría ser 3.000, depende. Este se hizo en azul, se hizo en granate.....

(Murmullos)

Vamos que hubo como versiones del Prestigio.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Tengo dos facturas aquí también, éstas... le aseguro que le estoy haciendo estas preguntas porque quiero conocer cuál es el procedimiento de CANTUR a la hora de valorar a los proveedores, porque es que a mí hay veces que no lo entiendo.

Tengo aquí unas facturas de lo que decía usted, 100.000 folletos, editar 100.000 folletos, 50.000, folletos de CANTUR genéricos. El folleto de CANTUR genérico, ¿se modificaba cada año o era más o menos el mismo?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Se modificaba cada año, siempre había algún cambio.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Pero me puede explicar cómo es posible que por facturar 100.000 folletos cobren menos que por facturar 50.000?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Depende, ¿qué folletos son?

EL SR. BEDIA COLLANTES: El mismo, folletos de CANTUR genéricos, CANTUR.



LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: ¿Qué facturas son?

EL SR. BEDIA COLLANTES: La factura 22 del año 2006, 15.06.2006 y la 21 del 22.04.2007.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Eso por el mismo folleto... ¿me estás diciendo que por 50.000 se cobraba más que por 100.000?.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, en porcentaje sí.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: No puede ser el mismo folleto. ¡Ah! en porcentaje por unidad, dice...

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, no, no, que se factura más por 50.000 que por 100.000.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Eso es imposible. Si es el mismo folleto, no puede ser.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Es más, el coste del folleto pasa de 10 céntimos en el año 2006, a 24 céntimos en el año 2007.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Vamos a ver, es que no es lo mismo. Si usted me habla por unidades, no es lo mismo imprimir 100.000 que 50.000.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí, eso lo entiendo.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: ¡Ah!

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero es que además por 50.000 es más caro que por 100.000.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Dígame por favor la fecha de la factura.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Mira, la factura es la número 22, del 15-6-2006. Pone ahí: 100.000 folletos CANTUR, y el coste son 9.450 euros.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Vamos a dejar un momentín la Sra. compareciente que busque con calma sus facturas, porque...

EL SR. BEDIA COLLANTES: La 22, del año 2006. Y la 21, de 2007.

Y le comento. En la factura del año 2006, por 100.000 folletos, el importe son 9.450 euros más IVA. Y en la factura de 2007, por 50.000, el coste son 10.437...

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Bueno, es que a ver. 100.000 folletos CANTUR. 9.450...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí. Y en el del año 2007, son 10.435, por 50.000 folletos.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Pero es que a lo mejor no son los mismo folletos ¡eh!; aunque yo lo haya puesto así, puede ser un error. -Perdone- ¿la de 2007, qué número era?

EL SR. BEDIA COLLANTES: La factura 21, de 22-4-2007.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Es que tengo que leer, a ver: 50.000 ¿A cuál se refiere, porque hay tres?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Es al folleto genérico CANTUR, no el de las tarifas.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Folleto. 50.000 folletos genéricos CANTUR, 10.435.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí. Y en el año 2006, por 100.000 folletos CANTUR fueron 9.450.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Pues es que tendría que revisarlo. Puede ser que se hayan añadido, que hubiese menos páginas, por ejemplo... Sí, es que ha podido cambiar el folleto. O sea, los folletos cambiaban; a lo mejor eran 12 páginas y han pasado a 8. Porque ellos siempre querían resumir.



Yo, ahora mismo aparte que no estoy del todo segura de que estos 100.000 folletos CANTUR sean los mismo que éstos, que sean los genéricos. Y en el caso de que lo fueran, por supuesto que cambiaban de año en año. Entonces, el de Cabárceno ha llegado a tener un cuadríptico dentro. Entonces, modificamos...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí. Yo a lo que quiero llegar es que...

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Perdona, si ha pasado esto es porque el folleto va modificado, posiblemente haya reducido las páginas.

EL SR. BEDIA COLLANTES: A 12 páginas, por ejemplo pueden ser.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Eso sí que lo tendría que mirar. Puede ser, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Es que mire, no sé si sabe que también hay otras empresas proveedores de Cabárceno, que hacían los servicios que hacía usted. Una de ellas es Imass Comunicaciones. Bueno, realmente es Sergio Vélez, pero la marca comercial es Imass Comunicaciones. Y por el trabajo del mismo; es decir, 55.000 folletos genéricos de CANTUR, formato 10x21, de 12 páginas, impreso cuatricomía en estucado mate de 135 gramos; lo que usted cobraba por 100.000, que eran 9.500 euros, Sergio Vélez lo cobraba en 15.000, un 50 por ciento más.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Pero yo no he visto esos folletos.

El trabajo de un diseñador, hay cierta parte que es subjetiva; insisto, ahora mismo no sé exactamente, como cada año cambiaba no recuerdo qué folleto era ése; no sé si tenía 12, 18.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Éste es clarísimo: genérico CANTUR formato 10 x 21, 12 páginas impreso en cuatricomía.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: ¿Pero yo lo he puesto así?

EL SR. BEDIA COLLANTES: No. No. No. Éste es el anterior, la otra empresa: Sergio Vélez.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Sí, pero yo no especifico las páginas en el folleto.

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, ya sé que no. Pero a mí, si le estoy diciendo que me parece su trabajo correcto. Yo le estoy diciendo si a usted le sorprende que por el mismo trabajo que le piden a usted, un año antes de estar usted cobren un 50 por ciento más por el mismo.

LA SRA. CARRION DE LA LASTRA: Primero, no estoy seguro de que el trabajo sea el mismo -insisto. porque yo no sé si ese folleto -no lo sé, lo tendría que revisar- tiene 12 páginas, 18 ó 24.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Todavía más mérito tendría lo suyo, porque si el suyo tiene 18 páginas y el que han cobrado es de 12 páginas 15.000 euros, más mérito el suyo.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Me sorprende pues no, porque realmente en trabajos de diseño no, las tarifas pueden variar por supuesto.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno vamos a ver variar sí, pero un 50 por ciento, yo lo que le digo es a usted nadie de CANTUR le dijo, menos mal que hemos contratado con usted porque el Sr. Sergio Vélez nos facturaba un 50 por ciento más caros los mismos folletos, nadie se lo comentó.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Insisto, no sé si son los mismos folletos, usted tampoco lo puede sabe, no lo sabemos si son los mismos.

En el caso que fueran los mismos yo puedo cobrar el 50 por ciento podría ser y él puede ser que cobre u otra agencia que cobre el 50 por ciento más que yo, o sea que quiero decir que sí puede ocurrir.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Antes nos comentaba que cuando hacía usted los folletos, tenía sus propios fotógrafos y sus diseñadores y su imprenta y demás.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Diseñaba yo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Y su grupo, usted ha cobrado...



EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Me recuerdan de los servicios de la Cámara que al interrumpirse a veces, empezar la respuesta antes de acabar la pregunta que no se puede grabar correctamente, simplemente se lo recuerdo para que tengan un poco de cuidado con este tema.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Usted tenía su propio equipo de fotógrafos, digamos sus colaboradores...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Y cuando hacía los folletos cobraban derechos de imagen o derechos de fotografía o algo así.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí en el trabajo iba incluido todo, es decir, si yo buscaba una traductora, incluía...

EL SR. BEDIA COLLANTES: No me refería a los fotógrafos, es decir, aquí tiene dos facturas en la que cobra dos fotografías de alquiler 200 euros y diez fotografías 1100 euros en exclusiva y de las instalaciones.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: La pregunta que le hago es en CANTUR nadie le comentó que había fotógrafos de la Sociedad Regional de Turismo que podían hacer esta labor, es decir, no le comentaron nunca que para sus folletos había personal propio de la empresa que podía hacer las fotografías que usted considerase oportunas.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, no, me dijeron y no solo eso, sino que yo cuando entré a trabajar en CANTUR para mí una prioridad absoluta era comenzar a hacer fotos porque tenían un archivo gráfico bastante malo y bastante antiguo.

Entonces yo solicité fotografías y me dan fotografías en diapositivas la verdad que bastante sobre todo ya no digo, ya no entro en si eran buenas o malas, sino sobre todo muy antiguas y el fotógrafo con el que yo trabajo hizo un trabajo que además el primer trabajo que hizo lo facturó él directamente, ni siquiera intervino yo, luego ya sí.

No, a mí no me comentaron que había otras fotografías.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Es que me sorprende todavía sobremanera sabiendo que había cuatro fotógrafos en la Sociedad Regional de Turismo, ¿nadie le comentó eso tampoco?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, yo pedí fotos y al no haberlas...

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Y no había fotos?, pues entonces a que...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí he dicho que había fotos pero que el archivo gráfico era antiguo, de mala calidad, yo con ese trabajo no podía hacer algo digno, entonces una de las cosas pero eran fotos muy antiguas.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues teniendo cuatro fotógrafos en plantilla y habiéndose gastado 60.000 euros en material en la Sociedad Regional de Turismo, pues yo no sé para qué estaban.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Pero eran fotos de instalaciones de CANTUR porque yo las pedí y nadie me las dio.

EL SR. BEDIA COLLANTES: La Sociedad Regional de Turismo tenía cuatro fotógrafos, cuatro y CANTUR en vez de solicitar a personal funcionario de la administración, me dice que es que usted no es que ya es que era una obligación que usted llevara fotógrafo, porque claro como eran de cuando aquello las fotos y demás, es que me sorprende bastante.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Cuando hice el libro de prestigio, uno de los problemas que yo tenía era precisamente problemas gráficos, las fotos no valían, bueno sí valían pero no podíamos hacer un libro de prestigio con ese tipo de imágenes, esa calidad, a mí en ningún momento nadie me dijo que había unas fotografías estupendísimas de CANTUR todo lo contrario, no, había.

EL SR. BEDIA COLLANTES: A mí me dicen que hay un archivo de 25.000 fotografías con una alta calidad de edición, bueno no sé, sinceramente, sí, sí de instalaciones y demás.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Pues ni idea.



EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues no deja de sorprender pero bueno en conclusión a usted cuando empezó a trabajar con CANTUR lo hizo casi digamos por iniciativa propia, ¿no?, se ofreció usted los servicios a la empresa.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: No hubo ningún concurso por parte de CANTUR durante todo su tiempo, ni siquiera un contrato de servicios, nunca, a pesar de facturar más de 100.000 euros cada año durante seis años.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Usted trataba con el departamento de promoción básicamente, y los presupuestos y facturas que usted presentaba se lo aprobaban vía e-mail o verbalmente.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sobre todo vía e-mail.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Via e-mail.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Verbalmente eran los expres, que llamo yo, que era una cosa muy rápida...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Vía verbalmente.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: ...y eran generalmente trabajos muy pequeñitos, ¡eh!

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bien. Y respecto a qué otros proveedores de CANTUR, de su mismo sector cobraban hasta un 40 por ciento más que usted, nadie de CANTUR le comentó esa circunstancia.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias, Sr. Portavoz.

En este momento se pasa a otra fase del plan de trabajo, que consiste en que usted dispone de diez minutos, si desea hacer uso de ellos, para cualquier puntualización, aclaración o resumen de lo que usted misma ha dicho. Si quiere hacer uso de ese derecho. Si no pasaríamos al segundo...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: A mí lo único que me gustaría decir, respecto a algo que ha dicho el Sr. Tezanos, y es verdad, que a mí toda esta situación, si es verdad que daña mi imagen de alguna forma.

Yo ya he tenido dos clientes que me han llamado para preguntarme acerca de esto. Yo desde luego tengo claro que CANTUR he estado por mis méritos profesionales. Yo soy una trabajadora, tengo una empresa, he tenido que venir aquí, lógicamente y he contestado lo mejor que he podido lo que me han preguntado, pero a mí me gustaría que se me desvinculase de todo este asunto. Porque yo realmente lo que he hecho es un trabajo transparente, limpio. Yo he hecho mi trabajo, he facturado, lo he cobrado y lo he declarado. Y creo que no merezco estar puesta en tela de juicio.

Nada más.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Bien, pues ha hecho usted el uso de su derecho.

Y tiene la palabra D.^a Cristina Pereda para un segundo turno de preguntas.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Gracias, Sr. Presidente.

Pues sí efectivamente estoy de acuerdo con lo que acaba de decir la Sra. Carrión. Y no voy a ser yo la que siga incrementando este tipo de cosas. La verdad es que le han hecho a usted una auditoría, prácticamente, en las preguntas del Partido Popular y yo no le voy a formular ninguna más.

Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Pues pasa el turno de preguntas a D. Rafael Pérez Tezanos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues muy breve también, sobre todo por eso que acaba de decir la compareciente, que la entiendo perfectamente.



Hay un matiz importante, es el 31 de marzo de 2008 cuando cambia la ley de contratos. Hasta entonces se funcionaba de una manera y a partir de 31 de marzo de 2008, en los entes públicos se funciona de otra. A lo mejor usted no lo sabe, pero se lo digo porque el tratamiento era diferente y aquí se ha mezclado todo.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Ya.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Se ha aplicado esa ley de 31 de marzo, los fundamentos de esa ley desde el 2004, cuando entonces usted no estaba, ni usted ni ningún ente estaba sometido a la nueva ley. Es un matiz importante, es un matiz importante.

¿Quién le hacía a usted las facturas, por cierto?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: ¿Perdón?

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Las facturas...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Estas facturas las hacía yo, pero lo que es la contabilidad me la llevaba una gestoría.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Incluso ésas que parece ser que eran erróneas.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Es que yo creo que no haya nada, lo que pasa, a ver, es que hablar de facturas de 2005, a mí ahora tendría que mirar, estudiar, pero yo no creo que haya ningún error.

Además del IRPF la retención lo preguntaré en la gestoría, no sé por qué hacía así las facturas. Ahora...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Eso es. En todo caso debemos entender que es un error de la gestoría, en el peor de los casos...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ...un error que no, por lo tanto la factura se recibe en CANTUR, evidentemente nadie se percató, como a mí me tocó durante unos años contabilizar todo tipo de facturas sé que esa retención se hubiera llevado directamente a su cuenta y se hubiera entregado en Hacienda. Y si no se hace así, lo que pasa es que entonces se va a declarar el total de la factura.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí, sí, lo habrá declarado.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Se va a declarar por otro lado, jeh!

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Lógico.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Es decir, que las cosas en realidad se compensan.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí, sí.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: En realidad se compensan.

Más bien parecía que le estábamos, o que le estaban haciendo una auditoría usted y no a CANTUR, que era el motivo de investigación de esta, de esta tal.

Así que casi que lo ha contestado, ¿verdad?, y esté tranquila, porque claro que se la va a desvincular de esto, esté tranquila, no tiene más aquel su presencia aquí, creo que ha sido además bastante concisa.

Pero hay una cosa que le pregunto a todos y se la voy a trasladar también a usted. Su sensación, ¿por qué cree que la citaron aquí en realidad?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: ¿Por qué creo que me han citado? Sinceramente creo que porque pensaban que yo tenía algún tipo de vínculo o algún tipo de vínculo personal con alguien que me haya favorecido, cosa que no es cierta en absoluto.

Yo creo que me han llamado por eso. Es que, no sé, tengo esa sensación.



EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues, pues nada más y muchas gracias. Y disculpe pues la parte que nos corresponde...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Gracias.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ...las molestias de haber tenido que venir por aquí.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Pues tiene la palabra para el segundo turno del interrogatorio, para matizaciones y aclaraciones D. Carlos Bedia.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Solo una pregunta, en esta segunda fase. ¿Puede recordar cuánto facturó usted para CANTUR?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí. 608.149,03, sin IVA y sin las retenciones en el caso de autónomo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Habitualmente facturaba eso a sus clientes? ¿100.000 euros al año?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: No, no...

EL SR. BEDIA COLLANTES: O sea, era su mejor cliente CANTUR.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: CANTUR era mi mejor cliente. Tenía más clientes y muy buenos también.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero CANTUR era su mejor cliente.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Sí, sí, claro. Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: 600.000 euros en folletos, en seis años. Como proveedor en una empresa pública que no emite contratos. ¿No cree que es suficiente motivo para llamarla a que aclare cómo recibía usted esos contratos?

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Bueno, si querían que aclarase eso, sí, ya lo he aclarado.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Bien. Ahora ya ha finalizado su intervención en esta sesión de la Comisión. Y puede libremente si lo desea, ausentarse, o bien puede quedarse hasta que finalice este punto del orden del día, que ya consiste solamente en un turno de cinco minutos para cada portavoz para hacer conclusiones; o sea, que libremente puede...

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Prefiero quedarme.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Perfectamente. Me parece muy bien. Me parece lógico además, incluso.

Tiene la palabra para las conclusiones, por cinco minutos, D.^a Cristina Pereda.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Gracias, Presidente.

Lamentar estas situaciones que se están produciendo, compareciente tras compareciente, en la mayoría de los casos. Porque como muy bien ha dicho la Sra. Carrión, esto lo que hace es perjudicar directamente a las personas que vienen aquí.

La gente en la calle no distingue lo que es una Comisión de Investigación con su interrogatorio y con la auditoría casi que el portavoz del Partido Popular la ha efectuado a usted. La gente no es capaz de distinguir una cosa y otra.

Y lo que sí queda muy claro es que la gente es eso que se comenta siempre; qué habrá hecho, por qué la habrán llamado, alguna irregularidad habrá. Y a mí, la verdad es que en cualquier caso me parece lamentable y me duele. Pero dada la situación económica que estamos viviendo; pues hombre, que uno se permita el lujo de perjudicar a un pequeño o mediano empresario, en este caso empresaria, que con su esfuerzo y con su tesón está sacando adelante su empresa. Y que tiene una serie de colaboradores, como ella ha dicho, que además tiene todo el derecho a tenerlos. A mí, me parece que el Partido Popular tendría que pensarse dos veces cómo lo está haciendo.



Porque como usted habrá podido comprobar, lo que dije al comienzo es lo que ha pasado en la realidad. Tienen toda la documentación; toda la documentación en su mano. La han ido nombrando factura a factura, la han ido diciendo lo que está, lo que no está; por qué está, por qué no está. Por lo tanto, queda clarísimo que esto sobraba. Esto, sobraba.

Efectivamente también tiene usted razón en la respuesta que ha dado. Posiblemente estaban también además buscando ese vínculo personal, para poder echar más historia al tema.

Y desgraciadamente también lo digo en las comparencias, yo creo que Comisión tras Comisión. Si es que además digan lo que digan los comparecientes va a dar exactamente lo mismo. Si es que lo que pretenden es que una vez finalice todo este circo, a mediados del mes de mayo; porque todavía nos queda un mes y medio; llevarlo a la Fiscalía. Pues llévenlo ustedes ya. O sea, no nos hagan perder el tiempo, que nos lo van a agradecer los ciudadanos. Nos lo van a agradecer.

Porque mientras estamos aquí sentados, día tras día, ocho horas, nueve horas, siete horas, nadie se está dedicando a hacer otra cosa. No nos estamos dedicando a hacer otra cosa, a favor de los ciudadanos.

Nada más. Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Tiene la palabra, por cinco minutos, D. Rafael Pérez Tezanos, a efectos de establecer sus conclusiones.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Gracias, Presidente.

Me voy a reiterar en lo que adelanté al inicio y que ya sospechaba. Un proveedor más que acude, porque además no le queda más remedio, le obliga la Ley; pero un proveedor más, con un nivel profesional a la altura. Está claro que era un nivel profesional a la altura exigida por CANTUR. Un proveedor más que se le trae aquí, que se le hace pasar por un mal momento, como ella misma ha confesado, en otra Comisión se ha de pasar un mal momento en esta Comisión que se perjudica también de laguna manera de esa imagen y en todo caso que en nada la beneficia.

Pongamos en duda lo que se la perjudica o no, pero que en nada la beneficia.

Por tanto las conclusiones yo quiero enfatizar en que después de escucharla no he podido atisbar nada sospechoso, nada maligno en su relación con una institución pública, como la que se está investigando.

Se ha puesto cierto énfasis en que había más profesionales, en que había más empresas, se ha preguntado cuántas podía haber, tal vez dejando entrever tal vez digo, dejando entrever que se trabajaba con usted por empatía y no por criterios profesionales.

No sé cuando alguien me va a explicar porqué una empresa llamada CIC ha hecho durante años para los gobiernos del Partido Popular todo tipo de servicios tan descabellados que podían lo mismo servir un lunch que contratar un viaje, todo tipo de servicios con cifras realmente astronómicas y nunca se investigó, y nunca se investigó y no tengo todavía el placer de conocer al señor que la dirige porque nunca ha venido aquí a una Comisión de Investigación, pero le puedo decir que tenemos datos suficientes como para multiplicar por diez sus cifras de facturación.

No ha llamado la atención eso, no sé, porque es que el asunto de hoy no es ni siquiera comparable con él, ya le digo en cifras no es comparable, no sirve tampoco tomar como referencia la cifra final, porque esa cifra procede de muchas pequeñas sumas, de muchas además con prisas, además con urgencias, además seguramente que trabajando de noche.

Yo creo que ha descrito usted toda su relación con CANTUR de una manera franca, a mí me ha trasladado confianza, me ha trasladado tranquilidad y por tanto creo que ha sido usted muy veraz, o absolutamente veraz en las impresiones que nos ha trasladado, ha detallado lo que yo llamo prudencia a la hora de hacer los pedidos, eso que porqué no 100.000, pues usted lo ha detallado muy bien, hombre mejor que no se queden en el cajón y vamos pidiendo en función de lo que se necesita.

Eso es una prudencia a la hora de pedir, no es una temeridad, una temeridad es pedir 100.000 y luego tener que tirar 50.000, eso sería lo malo ¿no?

Y también nos ha detallado que efectivamente bueno discutían con usted los precios, no tenía usted tampoco carta blanca para facturar todo ¿no?, 600.000 euros de facturación puede parecer una cifra importante, lo es, son 100.000 euros al año, lo es, pero puede serlo para usted fíjese, pero para CANTUR cuyo leivmotiv es la promoción turística pues es una cifra absolutamente razonable, claro es que se dedica a eso, es que se dedica a la promoción turística y por lo tanto tiene que facilitar a los ciudadanos, a los visitantes, a los extranjeros, pues información de todo tipo y con un nivel de calidad si es posible.



Es como si alguien me pone en tela de juicio pues el dinero que se gasta en el FIS, en el Festival Internacional de Santander, pues la cifra es elevada, pero no nos planteamos el valorar el arte, es complicado valorar el arte, hacía usted bien en comparar y decir tendría que ver mi folleto y tendría que ver el otro folleto, es difícil comparar el arte y lo que cada uno pone a la hora de plantear un trabajo de los que estamos hablando que no es entregar una tonelada de carbón que procede de Asturias o de León, no es lo mismo, no es lo mismo, estamos hablando una buena dosis de cómo dicen los chinos, me ha venido ahora a la cabeza que cada vez que hacen un trabajo artesanal ponen un poco de corazón en ello.

Es una frase un tanto de retórica de ellos que la emplean mucho pero que es aplicable cuando hablamos de cuestiones que tienen relación con el arte.

De las maneras en que se le ha podido contratar de la fluidez, de yo tengo aquí delante una hoja de fax que la dirigen del Ayuntamiento de Santander ni más ni menos que a la Presidencia de este Parlamento Puedo dar los nombres. –Dice- “A Excmo. Sr. D. José Antonio Cagigas, Consejería de Turismo –era a la Consejería de Turismo, no al Parlamento- Y debajo dice: “De parte de: Gonzalo Piñeiro”, en los tiempos en que era Alcalde, se supone. Y el mensaje es: “Por indicación del Sr. Piñeiro, adjunto enviamos la propuesta publicitaria para la Cutty Sark; Usted pone 72.000 euros, y otros 36.000 los ponemos nosotros por el Plan de Excelencia”. A mano, puesto aquí a mano. Instrucciones. Éstas son las instrucciones que el Sr. Gonzalo Piñeiro le dice al Consejero: pues venga, tu hazte cargo de 72.000 y yo de 36.000 ¿De qué manera lo harían? Pues no lo sé, pero está constatado aquí en un fax.

Por eso, bueno, hay muchas maneras de hacer las cosas; bien, regular, mal. Yo creo que en el caso suyo se han hecho bien.

Y eran prudentes a la hora de pedir. No tan imprudentes como un Consejero que tuvimos de Medio Ambiente, que encontramos en un hangar un autobús cuando lo del Prestige, varios tractores, miles de palas sin usar, miles de guantes sin usar, miles de monos de trabajo sin usar. Y a lo mejor calculó que el Prestige iba a durar un año. Y entonces compró miles y miles de palas, de rastrillos, etc., que luego se encontraron en un hangar. Incluso un autobús; que la verdad, a día de hoy tengo la duda de qué habrá sido de él, ¡fíjese!, nunca más hemos vuelto a hablar de ello. Porque no se hizo una Comisión de Investigación para investigar aquello; no se hizo, no se hizo. Fue una lástima, porque alguno sí que pudo hacerse de oro vendiendo palas que no se usaron.

No es el caso. Estoy seguro de que los folletos que usted ha hecho estarán en poder de catalanes, de vascos o de murcianos; estarán en poder de alemanes o de franceses...

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Sr. Portavoz. El tiempo ha terminado. Y le recuerdo que en este trámite siempre soy riguroso en la exigencia del tiempo.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Bien. Pues termino de inmediato.

En fin, que le transmito las gracias, le digo que se vaya tranquila, no va a tener trascendencia su presencia aquí. Y más allá del daño que pueda sentir y la molestia de haber tenido que venir, no creo que tenga mayor alcance, la quiero decir. En todo caso, la reitero las disculpas. Y muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias a usted, Sr. Portavoz.

Tiene la palabra para conclusiones, por cinco minutos, D. Carlos Bedia.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí.

En primer lugar, no me sorprende; del Partido Regionalista y del PSOE, no me sorprende que estén aquí a lo que están, a enmerdar y a echar historias por aquí. Porque aquí, en ningún caso hemos venido a hablar de la gestión de los proveedores. Es que parece... Es increíble que ustedes todavía no se enteren que estamos hablando de la gestión de CANTUR.

Y estamos hablando de que CANTUR contrata con proveedores, sin concurso, por importe de más de 100.000 euros al año. Estamos hablando aquí de la libre competencia.

Antes le he preguntado a Ana Carrión: si había más empresas del sector. Y me dice: sí, había 30, 40, 50 empresas.

Una empresa pública tiene que ser escrupuloso en el cumplimiento de la norma y en el cumplimiento de la Ley de Contratos. Y no se la puede saltar, por muy buen trabajo que tenga un proveedor. Porque el resto de proveedores tienen el mismo derecho a concurrir en igualdad de oportunidades y en igualdad de condiciones, a los contratos de la Administración Pública.



Y decir que 100.000 euros es poco; pues yo es que ¡vamos!, las empresas del sector gráfico ahora deben estar... no sé, no sé qué pueden pensar. 100.000 euros poco, un contrato de 100.000 euros al año ¿A usted le garantizan 100.000 euros al año durante seis años, y le parece poco?

¿Dónde está la libre concurrencia; dónde está la gestión de CANTUR, que ni siquiera es capaz de hacer correctamente una factura? No es achacable al proveedor, sino que incluso la gente de CANTUR no se entera de cómo hace una factura un autónomo. Y eso les parece normal.

Y hasta aquí ahora resulta que era antes siempre el jefe de compras, el responsable de todas las movidas. Ahora resulta que también compraba el departamento de publicidad de CANTUR, el propio Director; y que el jefe de compras, me imagino que sea el último en enterarse. Y ésas son las sospechas que tenemos.

Es que CANTUR ha tenido una gestión lamentable, que ha incumplido la Ley de Contratos, sistemáticamente, con todos los proveedores. Y ése es el tema. No son los proveedores los que vienen aquí a declarar ni se les va a manchar, que no es ése el tema. El tema es que CANTUR contrataba sin cumplir las normas de una empresa pública, ese es el problema. Y contrataba sin conocimiento.

Porque no me puedo creer que a principios de año no se haga una planificación sobre cuántos folletos se van a necesitar y que tengan que llamar un día para que al día siguiente emitas 50.000 folletos. Demuestra como poco incapacidad. Sobre todo si tienes un histórico de 20 años, que sabes cuántos folletos emites, cuál es la gente y puede variar un 10, un 15 por ciento.

Pero eso de llamarte de un día para otro para hacer 100.000 folletos, porque viene Semana Santa, demuestra la incompetencia de los anteriores gestores de CANTUR.

Y eso es lo que hemos venido aquí a tratar, ya sé que a ustedes eso no les importa y están echando porquería por todos los lados, historias por todos los lados, todo con tal de asumir la responsabilidad suya, la del Sr. Marcano, como responsable máximo de la Consejería, responsable de CANTUR. Una sociedad que perdía cuatro millones de euros al año y encima ustedes pagaban 500 euros por habitación y noche a un funcionario para que fuera de viaje. Eso es lo que estamos aquí.

Y se ha demostrado claramente hoy, que lo ha dicho Ana Carrión, que lo ha declarado, que no ha firmado nunca un contrato de servicios, que no ha firmado nunca un contrato de suministros, que los contratos que hacía era por correo electrónico. Y eso es incumplimiento por parte de CANTUR de sus obligaciones como empresa pública. Y eso es lo que hemos venido a descubrir en esta Comisión. Y eso se está reforzando todos los días. Y eso es sencillamente la conclusión que podemos sacar de esta intervención, que CANTUR no cumplía con las obligaciones de una empresa pública, a la hora de contratar proveedores.

Muchas gracias, Sr. Presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Pues finalizada esta intervención se suspende, siendo las once horas, treinta y ocho minutos, se suspende la sesión por el tiempo mínimo necesario para que podamos despedir a la señora compareciente y recibir al próximo compareciente.

Son siete minutos y hasta menos cuarto en punto. Eso puede ser una hora razonable, me parece bien.

Pues muchas gracias D.^a Ana por su presencia.

LA SRA. CARRIÓN DE LA LASTRA: Gracias.

(Se suspende la sesión a las once horas y treinta y ocho minutos)