



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

2.- Comparecencia de D. José Manuel López Marcano 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 (proveedor de pinturas).

(Desconexión de micrófonos)

EL SR. PÉREZ TEZANOS: (Desconexión de micrófonos) (...) concretamente proveedor de pinturas.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Pues continuación procede a la lectura del anexo número tres del plan de trabajo.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Información de derechos y obligaciones que asisten al compareciente.

El requerido no esta 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 los 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 por la lectura de los derechos del compareciente.

En este momento hago constar para que figure así en el Diario de Sesiones que abandona la mesa D. Rafael Pérez Tezanos, para ocupar su puesto como Portavoz del Grupo.

Y ahora se abrirá un primer turno de intervenciones, por tiempo de cinco minutos, por cada uno de los Portavoces, para que puedan referirse al objeto de la convocatoria, es decir, para que puedan ilustrar al señor compareciente sobre las razones por las cuales ha sido llamado a declarar ante la misma.

Tiene la palabra D.ª Cristina Pereda por tiempo de cinco minutos.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Gracias Presidente.

Bueno Sr. Marcano bienvenido a este Parlamento la casa de todos, también la suya, aunque sea en unas circunstancias no muy gratas.

Quiero empezar diciéndole que no hemos sido nosotros, no ha sido el Grupo que represento, el Partido Socialista, quien le ha convocado a usted a esta Comisión. Una Comisión en la que además el Grupo que represento nos hemos manifestado en contra desde su comienzo. Y nos hemos manifestado en contra porque el motivo de una Comisión de Investigación es siempre obtener información, una información que lógicamente el Gobierno la tiene toda en este momento.

Nosotros pensamos que si el Gobierno que cuenta con toda esa información, por cierto información que nos facilitan a los Portavoces de los Grupos para que podamos desarrollar nuestro trabajo en esta Comisión. Si en esa documentación que tienen han encontrado algún indicio de delito, lo que tiene que hacer es directamente ir a los tribunales y no montar este circo mediático.

Circo mediático que nosotros pensamos que le montan por dos motivos fundamentales. Uno para tapar la inacción del Gobierno del Sr. Diego. Una inacción que está llevando a Cantabria a unos extremos lamentables, que la ciudadanía está pasando los peores momentos de su historia democrática con el Gobierno del Sr. Diego, claro que también el Sr. Diego reconoce que es un Presidente mediocre con un gobierno mediocre. La verdad es que el que haya manifestado esto es cierto que ratifica su mediocridad, solamente ya el hecho de reconocerlo.

Pero bueno pensamos que lo que quieren tapar es pues esos 60.000 parados, los ERE, los recortes que día a día someten a la gente en educación, en sanidad, en servicios sociales, en dependencia, por un lado.

Y por otro lado, pretenden también montar este circo simultáneamente a un gravísimo problema de corrupción que tiene en este momento el Partido Popular. El Partido Popular está inmerso en una situación de corrupción a través de su tesorero, Sr. Bárcenas, ya ampliable por los propios jueces vinculándolo a la trama Gürtel. Un tesorero que les roba y además de robarles les chantajea y que cada día se va ampliando más.

La verdad es que el Partido Popular tiene un triplete de tesoreros imputados en la Audiencia Nacional en este momento. Y bueno, pues se demuestra que estamos ante un Partido Popular que por lo visto no tiene nada que ver con tramas corruptas. Y nosotros pensamos que lo que tienen que hacer en este momento es dar explicaciones sobre este tema a la ciudadanía y no seguir montando este circo de esta Comisión, que no solamente perjudica a las personas en lo personal y en lo profesional sino que además está desprestigiando al propio Parlamento.

Nada más.

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

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

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Gracias Presidente.

Pues como es natural también le doy la bienvenida al Sr. López, aunque como le digo a todos, no es muy grato pasar por aquí.

A tenor de lo que estamos viendo en esta Comisión, ¡hum!, y en contra de lo que seguramente le puedan contar desde otra bancada, usted está aquí porque es hermano del anterior Consejero, ya se lo adelanto yo, ya se lo adelanto yo. Luego le dirán que no, que es que querían a ver si el Sr. Higuera hablaba pero no habló y entonces le citaron, no, usted está citado desde el primer día aquí por el Grupo Popular, independientemente de lo que hay dicho el anterior compareciente, el anterior y el anterior.



Estaba usted ahí porque parece ser que es delito ser hermano de alguien en algunas ocasiones o tener familiares o tal. Yo me pregunto ahora mismo qué pensará el Sr. Piñeiro que fue alcalde, senador y su hermano es Presidente de la Cámara de Comercio, pues yo no sé porque será Presidente de la Cámara de Comercio ese señor. Pero oye que son hermanos ¡qué casualidad! Y así podríamos ir relatando un montón de cosas y de sus empresas pero no se me ocurre, no se me ocurre.

A mí se me ha ocurrido en más de una ocasión aquí, que podríamos estar empleando el tiempo en mejor causa, por ejemplo, por ejemplo, en intentar solucionar lo que realmente preocupa a los ciudadanos que están ahí afuera, que no es si usted en concreto que se le cita porque vendía pintura, si usted vendía pintura de colores metalizada o no, eso no les preocupa. Creo que no les preocupa ni hasta cuanto vendió usted, que luego hablaremos de ello, luego hablaremos de ello.

Pero no han creído más oportuno venir aquí, a hacer un trabajo que realmente a medida que avanza esta Comisión me doy cuenta de que no nos compete, no nos compete, porque como se ha dicho en varias ocasiones si hay indicios de delito, pues que sean los tribunales quien lo diferencien, que sean los fiscales quienes hagan sus trabajos, quien les tomen investigación, perdón declaración. Pero no, les ha gustado el tema éste de venir aquí a perder el tiempo de esta manera tan lesiva para los ciudadanos y aprovecho para decir que no cobramos más por estar en esta Comisión, porque sé que ha habido rumores, también que lo aclaremos por lo menos, no, no cobramos más porque estemos empleando el tiempo en esto; pero sí perdemos el dinero porque lo estamos empleando en lo que no debíamos, eso sí lo digo también, ¡eh!

Y esto es voluntad del Partido Popular, el que estemos aquí es voluntad de ellos no mía, porque si yo como ellos que son los que levantan el dedo intentando sembrar la duda la tienen, podían haber ido directamente a los tribunales y no hacerme a mí aquí perder el tiempo, que puedo venir a este Parlamento a las ocho de la mañana y salir a las once como ya hemos hecho, pero hablar de industria, de transportes, de turismo, de sanidad, de educación, de lo que quieran porque para eso sí que nos pagan los ciudadanos, para eso sí que nos pagan. Y no para que juguemos aquí a investigadores, a policías buenos y policías malos, aficionados a fiscales y a intentar ir sembrando a lo largo de aquí, porque no sé si lo sabe pero estamos aforados, casi podemos decirle de todo y a nosotros no nos pasa nada.

A usted ya le he leído sus derechos, tenga cuidado porque si le pillan en una mentira ¡ay la que le pueden liar!, a nosotros da igual, de hecho aquí se miente constantemente por parte de alguien y no pasa nada, las cosas son así. Y hay que explicarlas así y hay que aclararlas de una vez por todas.

Estamos ante una parodia que lo que busca es, por un lado, intentar desprestigiar a oponentes políticos, ya sabe usted aquello de que el que no tiene luz propia intenta apagar la farola del vecino, está claro, eso está claro, siempre existió, ¡eh!

Pero es que además mientras estamos aquí probablemente no se esté hablando de eso que acabo de decir antes, de los miles, miles y miles de personas que están en el paro, de los millones que ya hay en España al borde de la pobreza, etc., etc.

Bien, tendremos ocasión no obstante de hacerle algunas preguntas porque es obligado que le tenemos que hacer algunas preguntas aclaratorias sobre todo para esta Comisión, por aclarar un poco. Porque nosotros no tenemos ninguna duda de que las cosas en CANTUR se han hecho, como poco, igual que se hicieron siempre, como poco igual que se hicieron siempre, probablemente mejor de lo que se están haciendo ahora, pero qué curioso, si queremos investigar ahora ahí ya no quieren, ahí ya no quieren; ahí ya no entran, ahí ya no entran. ¡Bueno!, ya nos daremos artimaña para entrar también ahora, ya nos daremos artimaña.

Así que le digo, hay un primer turno de preguntas, luego habrá un segundo turno, pues bueno, lo dividiré más o menos en dos partes por hacer esto lo más liviano posible y porque no le oculto que siempre tenemos prisa en esta Comisión, porque se cita a demasiada gente en un contexto de tiempo demasiado escaso.

Por lo tanto doy por finalizada mi primera intervención.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): tiene la palabra D. Carlos Bedia por el Grupo Popular.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Muchas gracias Sr. Presidente y gracias al Sr. López Marcano por estar hoy con nosotros.

Evidentemente, usted está aquí como proveedor de CANTUR sino no tiene ningún sentido que se le hubiera notificado su presencia aquí. Y lo que estamos intentando tratar desde el principio es conocer cuál fue la gestión de CANTUR. Estamos tratando de saber..., la primera semana fue cómo se realizó la operación del Racing, cómo se tomaron las decisiones, quién las tomó, porqué se tomaron. Y esta semana estamos haciendo lo mismo referido a CANTUR, respecto a la política de contratación de proveedores.



Evidentemente, a quien primero nos hubiera gustado preguntar no al único, evidentemente claro que se pide al Sr. Diego Higuera y a los proveedores, porque todo el mundo tiene que dar su versión de los hechos y todo el mundo tiene que dar sus explicaciones y todo el mundo tiene que dar sus aclaraciones.

Pero si el Director General de CANTUR, que era el que se suponía máximo responsable de la empresa se niega a declarar porque está en un juicio que le puede involucrar lo que diga, que a mí es una cosa que me parece un poco sorprendente; si yo no tengo nada que ocultar cualquier cosa que diga solamente será la verdad. Y sin embargo el Sr. Director, exdirector de CANTUR dijo que no quería decir nada de, por ejemplo, quién firmó el levantamiento de la pignoración de las acciones del Racing. O porqué se gastó 120.000 euros en el bautizo de un hipopótamo, a una semana de las elecciones generales. O la política de personal. O la política de proveedores que es en la que estamos tratando. Pues si el Sr. Diego Higuera que es el primero que tiene que dar explicaciones no las quiere dar, acogiéndose al derecho a no inculparse, pues habrá que seguir preguntando y para eso están los proveedores aquí. Y nosotros lo que queremos conocer era cuál era la política de contratación, la política de selección de proveedores de CANTUR y por eso es por lo que está hoy usted aquí.

Solamente decirle que nosotros lo que tratamos es de ser lo más justos y los más cercanos a la realidad posible y que no buscamos ni juicios paralelos ni historias de estas.

Porque aquí para la Portavoz Socialista si eres del PP eres culpable aunque demuestres tu inocencia y si eres del PSOE que sean los jueces los que digan, pero no hay ningún presunto en ese caso.

Nosotros defendemos la presunción de inocencia de todo el mundo y sobre todo que tenga clarísimo que esto no es ni un tribunal sino simplemente es una Comisión parlamentaria que lo que estamos es buscando la verdad de la gestión de CANTUR y nada más.

Muchas gracias.

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

A continuación llega un turno de intervenciones por el sistema de preguntas entre cada uno de los Portavoces y el compareciente. Y les advierto, dado que así consta en el plan de trabajo, de la necesidad de formular sus preguntas y responder a ellas de manera concisa y concreta.

Tiene la palabra para hacer sus preguntas, D.^a Cristina Pereda.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Gracias, Presidente.

Yo le quería preguntar qué vinculación ha tenido usted profesionalmente con CANTUR; ¿durante cuánto tiempo?, ¿cuándo empezó esta vinculación? Y ¿en qué consistía?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, quizás más de 30 años que ya vendía a CANTUR, para empezar.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: ¿Más de treinta años?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Más de 30 años, y al Gobierno de Cantabria también.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Lo cual significa, bueno, que han pasado distintos Gobiernos...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: En una relación comercial siempre hay gente que prefiere a un proveedor o a otro y esto va cambiando. Pero ya hace 30 años en Alto Campoo, yo vendía producto.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Que era exactamente...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Cuando por ejemplo, bueno, -quizá no debería decir esto-, aquí se ha citado al exconsejero de Cultura, ni siquiera se dedicaba a la política.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: No se dedicaba a la política.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Ni siquiera, en aquel entonces. Yo, al exconsejero de Cultura lo conozco de toda la vida; para algo es mi hermano, ¡claro! Pero nunca lo he utilizado para eso, ni siquiera he hablado con él sobre este tema. Yo he ido, como he ido a todos los clientes, a la persona que decide las compras en teoría, que es el responsable de mantenimiento; punto. Lo que a mí me compete. Luego él elevará las condiciones a quien crea oportuno, pero yo ahí ya no me meto.



LA SRA. PEREDA POSTIGO: ¿Cuál ha sido la actividad, el grado de actividad que ha tenido en comparación anteriormente con el Gobierno Socialista y Regionalista?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: A mí, me interesaría mucho dar respuestas cortas, pero claro, es muy difícil esto.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Sí, no, no se preocupe.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Quiero decir que siempre me he apartado de los sitios donde ha estado mi familia. Y si he vuelto a vender en CANTUR ha sido por una circunstancia, nada inherente a mi interés ni al de favorecerme a mí por parte de otros, incluido mi hermano.

De la misma forma que vendo al Ayuntamiento de Santander, al de Torrelavega, al de Reocín, al de... A los únicos organismos oficiales que no vendo, casualmente, no es porque lo haya pretendido así, son al de Puente Viesgo, al de Villarcayo, al de Villacarriedo, al de Selaya, a ese tipo de gente, a Comillas. Ahí es donde no vendo. Vendo en Torrelavega, vendo en Santander, vendo a ASCAN, vendo a empresas, vendo a todo el mundo que me quiere comprar, en condiciones semejantes a las que he ofertado a CANTUR.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Muchas gracias.

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

Tiene la palabra D. Rafael Pérez Tezanos, para hacer sus preguntas.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¡Uy! Aleje toda duda de que no está aquí por proveedor de CANTUR.

Porque mire, hombre, yo me imagino que en CANTUR haya al menos un centenar de proveedores, ¡o más!, ¡o más! Pero se han citado a doce, luego mala disculpa, lo de ser proveedor. ¿De centenares, solo a doce? No. ¿Están cogidos al azar? No. Usted, no ha sido cogido al azar. Usted está aquí porque se apellida López Marcano, López Marcano.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Cosa de la que me siento totalmente orgulloso.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Naturalmente.

Y efectivamente, efectivamente seguramente que usted dice que hace 30 años que trabajaba con CANTUR, y hace algunos más que...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues quizás más.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Bueno, y que más hace que es hermano de su hermano, ¿no?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡Mucho más!, desde que nació.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues tenga cuidado, que eso puede ser un nexo de unión muy importante...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡Hombre!, claro que lo es.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ...para este asunto que nos ocupa hoy.

Pero bueno, usted, usted en todo caso para su tranquilidad, esto no es comparable al comentario que se ha hecho antes de la corrupción que existe con el Sr. Bárcenas y tal. Es mucho menos, ¡eh!; no se alarme, no se preocupe. No, lo otro es una razón de Estado, esto no creo que pase de aquí, por lo menos, la comparecencia suya.

Pero usted es comercial de una importante firma de productos químicos. Bueno, para los que estamos un poco introducidos en el asunto, ¡eh! Bastante conocida en varios sectores, diré por ser un poco más, pero vamos, es una firma conocida. Pero en CANTUR en concreto ¿qué tipos de productos suministraba usted?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, pinturas, tratamientos de superficies, revestimientos, pintura de señalización horizontal, etc.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Y quiero creer que me ha dicho que ha cifrado aproximadamente en 30 años, ha dicho, su relación. Es decir, que éstos son los productos habituales que le venían suministrando ¿no?, que venía usted suministrando.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Mi catálogo es muy amplio.



EL SR. PÉREZ TEZANOS: Sí, sí, ya le conozco ¡eh!

EL SR. LÓPEZ MARCANO: (...) o más.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Da la casualidad que le conozco, pero vamos a hablar de CANTUR, vamos a hablar de CANTUR. Dentro de lo amplio que puede ser CANTUR ¿en qué centros suministraba usted?, dígame si quiere por orden de volumen.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: De negocio.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: De volumen, de negocio, sí o de volumen de producto, como quiera.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues quizá, nos ceñimos a digamos organismos públicos...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No, dentro de lo que es CANTUR, me refiero...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡Ah! de lo que es CANTUR.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ...pues no sé, Fuente Dé, Cabárceno, La Corza Blanca, Fontibre.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: La verdad es que el envío de productos se realizaba a CANTUR, a Cabárceno, normalmente.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Todo allí.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Indistintamente de que fuese para destinado a otras...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¡Ah!, correcto. ¡Ah!, correcto.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Por ejemplo, a no sé, a Tres Mares o a Fuente Dé o al campo de golf, a los dos campos, a Fontibre o.. , en fin...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Ya, entendido.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Por ejemplo, pedían pintura para pintar señalización horizontal, pues todo se llevaba a Cabárceno y luego lo distribuían ellos por su conveniencia. A mí me daba igual llevarse a un sitio u a otro.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Ya entiendo ya, ya entiendo.

Pero hay una cosa que ha dicho antes que no se me ha escapado y perdone que incida en ella ¡eh!, pero nos ha dicho: Yo hace 30 años que suministro, unas veces más, otras veces menos, en función un poco de quien lo gestione, porque le puede gustar más esto o más lo otro. Pero ha dicho: y últimamente hubo una incidencia un tanto especial. Se puede malinterpretar esa incidencia ¿usted me puede matizar esa incidencia?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Se refiere a cuando...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Que ha dejado entrever antes.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Hubo un momento que dejé de vender a CANTUR, como dejé de vender al Ayuntamiento de Torreavega en su momento, por el hecho de que estaba mi hermano.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¡Ah! O sea, es que esas pausas de ventas, pues coinciden con que...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: En ocasiones sí, en el caso del Ayuntamiento de Torreavega y de CANTUR. Bueno, de CANTUR quizá es anterior.

(Suena el teléfono móvil del compareciente) Disculpas.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Ya, quizá es anterior.

¡Oiga! y me puede matizar entonces, y me refiero al personal de CANTUR, evidentemente, ¿quién o quienes requirieron sus servicios (...)?



EL SR. LÓPEZ MARCANO: Nosotros normalmente llegamos a los sitios a través, a este tipo de sitios a través de los responsables de mantenimiento, ¿no? En aquellos años cuando yo empecé había un tal Cipriano, creo recordar, no sé siquiera si vivirá, hace muchísimos años. Y cuando él dejó de ejercer esa responsabilidad, pues yo perdí, digamos fuerza allí, porque la persona que entró detrás tenía no sé...

(Suena el teléfono del compareciente) Le he quitado la voz ahora mismo. Perdón, jeh!

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Cuando dice fuerza, quiere decir que como es habitual en las empresas, usted tenía una relación ya de tipo personal con el jefe de mantenimiento, le cambian y es cierto que uno tiene que partir, no diré de cero, pero sí que es cierto que tiene que volver a tener una relación pues comercial con el nuevo encargado (...)

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Podría ser eso.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Se refiere a eso.

Como le he dicho antes, yo sí sé quién es su firma y además conozco la línea de productos de su firma. Pero intuyo y si no, pues me lo corrige usted, que seguramente habría alguno, algo, algún producto específico que tuviese que ver con CANTUR, que se le pidiese desde CANTUR, me refiero a algún producto más especial. Porque la gama es amplia, pero tiene algunos muy específicos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Existe una razón, la razón de yo volver a vender en Cabárceno, en Cabárceno no lo quiero decir, que nunca vendí, vendí a CANTUR, pero a Cabárceno nunca. La razón de yo volver a vender a CANTUR, fue porque alguien pretendía hacer, vender mi producto allí. Y como iba a caer en el mismo error, iba a ser mi producto, algo conocido. A mí en Cantabria me conoce todo el mundo y sabe lo que vendo. O todo el mundo..., mucha gente.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Sí, mucha gente, por lo menos mucha gente, me consta.

Es decir, que alguien intentaba introducir su producto.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Alguien (...) mía, me solicitó poder vender un producto mío, porque él no lo tenía, para redondear, digamos, la oferta e impedir que entrase otra competencia, que es algo que se hace normalmente en este tipo de relaciones comerciales. Si puedes no dejar entrar a nadie para que no te vaya comiendo o por lo menos es lo que nos da seguridad, digamos.

Y entonces decidí hacer una gestión con una persona que yo conocía de CANTUR, a ver que es lo que gastaban y (...) Y nada más después de hacer esa gestión y tener las cosas claras decidí, por qué se lo voy a dar a esta persona si lo puedo vender yo. a escondidas de mi hermano. Pues no, le voy a llamar y le hice una pregunta clara, ¿existe algún inconveniente para que yo venda ahí?, "ninguno si vas en precio y los productos se ajustan a las necesidades, adelante", hasta hoy.

Si lo quieren creer bien si no... me puedo levantar seguramente.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues le va a parecer absurda la pregunta que le voy a hacer, pero bueno contéstemela quiere decir, o le quiero preguntar que ¿acaso gozaba usted de alguna prevenda o de algún trato especial por ser su hermano quien era?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo siempre utilicé mi lista de precios, quiero decir, -hacer un inciso- y decir que yo nunca actué como José Manuel López Marcano, actué como delegado de una empresa en la que estaba dado de alta como trabajador de régimen general.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Ya.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y también quiero decir que a día de hoy estoy jubilado, ya no pertenezco a esa empresa, esa empresa sabe que yo estoy aquí, porque yo se lo he querido decir o me he sentido en la obligación de decirselo.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Vale, vale, vale, bien, bien, bien. Pero bueno es igual quiero enfatizar en ese asunto, ser hermano del anterior Consejero le supuso a usted pues no sé vender más, cobrar antes de lo habitual...

EL SR. LÓPEZ MARCANO No, no, más bien al contrario, todos sabemos como andaba la administración y yo creo que he cobrado, hace que no vendo a CANTUR posiblemente dos años y lo último lo he cobrado a finales del..., no sé un año puede ser, escaso. O seis meses o por ahí.



EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pero eso no era por ser hermano ¡eh!, es que le pasaba a todos, a los que no eran hermano también parece que han tenido..., por lo menos es lo que nos cuentan cuando vienen aquí, ¿no?

Le hE preguntado y es que yo creo que no me ha contestado, ¡eh!, sus productos dice que estaban en línea de precios del mercado, es decir, supongo que dentro de los de la competencia. Y le preguntaba antes que si había algún producto específico, algún producto un poco especial que se emplease en alguna de las dependencias bien en la Corza Blanca, bien en Cabárceno, bien..., le preguntaba sobre ese tipo de...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: (...) todos, era un producto...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Perdón?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: En general se empleaban en todos los negocios de CANTUR. ¿no?, era un bacheador, era lo que buscaba esa persona que contactó conmigo para llevarlo allí...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Ese era el producto?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, y yo puse a la persona que estaba entonces de responsable o la que me compró a mí, le puse una condición, que yo solamente vendería ese producto si podía ofertar un precio más bajo y fue así.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Y fue así, y fue así.

Me ha parecido revisando un poco, me ha parecido ver, le decía, revisando un poco el expediente, usted suministraba otro producto que yo he considerado un tanto específico y la verdad es que le estaba preguntando por él, no por esto que acaba de decir.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Cuál?

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Me refiero además a algo que puede inducir a una interpretación errónea, me refiero a la sal.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡Ah!

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ...porque alguien puede pensar que era sal.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pero no es sal común, es una sal, denominado técnicamente es un antigel. Sirve pues para destruir el hielo y las zonas de tránsito digamos peatonal.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Vale, claro. Es decir, que entonces...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pero que yo no lo inventé, ya existía, ya se vendían esas cosas.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No, ni yo tampoco, lo que le quiero decir es que entonces deduzco que eso, que por eso le preguntaba yo que para qué se empleaba, entonces era para la zona de Alto Campoo.

EL SR. LÓPEZ MARCANO Era para Alto Campoo eso. Eso sí se enviaba directamente allá.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Bueno pues mire le voy a, me parece que está respondiendo con total franqueza no sé dónde los demás van a ver el problema, máxime cuando lleva usted ha dicho hace por lo menos 30 años...

EL SR. LÓPEZ MARCANO En esta empresa llevo 28 años, hasta que me he jubilado.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Es decir. ¡Ah!, pues, pues tenga cuidado, porque o bien trabajaba para otra empresa esos dos años que ha dicho de 30 años o...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: O algo más.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Luego le dicen que ha mentado ¡eh!

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Anteriormente trabajaba en otra empresa de productos químicos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Que también suministraba a CANTUR.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Donde también suministrábamos a CANTUR.



EL SR. PÉREZ TEZANOS: Cuando su hermano tenía 28 años, aproximadamente.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues no lo recuerdo, sería en los años 75-76 por ahí, entre el 75 y el 80.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Entonces tenía menos, tenía menos, tenía menos, sí. Tenía menos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Digo 30 para no equivocarme, pero vamos de esos años.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¡Fíjese!, ¡quién le iba a decir al hermano de usted...!

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Como mucho de regalo de navidades un bolígrafo, una agenda de cuatro euros. Punto.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¡No me diga!, ¡no me diga!

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Como este.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues era un poco tacaña la empresa, ¡eh!

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Como mucho. Bueno, es lo que hay...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Déjelo ahí, déjelo ahí.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ...nos esforzábamos en el precio.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Déjelo ahí, me parece bien, me parece bien, me parece bien.

Yo ya le digo, no, no, pero sí le voy a hacer una pregunta más antes de ceder el turno al siguiente Portavoz. ¿Usted recibió alguna vez quejas de CANTUR, en cuanto a las calidades de los productos o incluso a su esmero en el servicio?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: El proceso normalmente, cuando se introducía un producto porque yo estaba en mi obligación, detectaba alguna, digamos alguna necesidad de utilizar algún producto, se sometía a una prueba, una muestra, incluso una prueba gratuita y luego se hablaba del precio.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Es decir, una especie de homologación.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Como en una empresa normal, privada, igual cuando no conoces a nadie. Yo no voy a una empresa a ver al director, voy a ver al jefe de mantenimiento que es el que a mí me interesa.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues es que me está usted dejando helado, porque es que al final llego a la conclusión de que CANTUR es como las demás empresas, cosa que parecía de inicio que no, cosa que parecía de inicio que no. Pero me está usted dando, oiga pues es verdad, esto es lo habitual en las empresas, lo que usted ha descrito. Parecía que estábamos ante un ente diferente, tal. Pues no, veo que los profesionales que hay allí funcionan como se funciona en todos los sitios seguramente, hace 30 años, hace 10 y hace 5, da igual.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo tengo clientes, no sé sí, pero bueno, clientes que se dedican, que tienen responsabilidades públicas, que tienen sus empresas y también me compran en sus empresas.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues mire una última cosa más, ha dicho que está jubilado.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Afortunadamente, bueno estoy a la espera por si acaso, no vaya a ser que me quede, vamos a dejarlo ahí.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No conteste lo que no preguntamos que le pueden tomar por la palabra.

Mire. Claro, entonces se jubila y cesa su relación con CANTUR.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno antes.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Antes?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: De hecho antes. Tenía unas ofertas metidas ahí y aunque intenté saber el resultado que se iba a dar, si iban a ir hacia delante o no, en alguna ocasión ni siquiera me cogieron el teléfono, tengo que decirlo.

Yo seguí yendo a CANTUR cuando ya no estaban los bolos plantados de la manera que estaban con anterioridad, por no citar a nadie. y seguí yendo a la persona, que a mi entender, seguía siendo responsable o con el que yo había



mantenido esa relación de comprador o vendedor. Y estaban ahí. Nunca le habían denegado las ofertas que se habían hecho a petición de él, porque tampoco le habían dicho esto adelante. (...) hace falta dinero, vendía más de una persona en CANTUR.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¡Hombre! me imagino.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Vendía el responsable que estaba en Alto Campoo en ese momento de mantenimiento, que ya le conocía de mi época anterior cuando era un pinche, un chaval que estaba con este Cipriano que digo y vendía en Cabárceno, vendía para el mantenimiento digamos general de...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Vale, vale. Ya, ya pero me ha dicho, me ha dicho que es el dato que interesa.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo tengo compañeros de mi empresa que también han vendido con CANTUR, de mi propia empresa.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Sí, porque había más comerciales de esa empresa, ya lo sé ya, pero no les han citado aquí.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bien.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿No será que...

LA SRA. PEREDA POSTIGO: No son hermanos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ...no son hermanos del anterior Consejero?, claro, va a ser eso.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Hermanos no son.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Porque que hay más comerciales de su empresa doy fe de ello, claro que doy fe de ello. Pero tienen ese problema, son hermanos de otros.

Bien, pero que yo quería enfatizar en un asunto que usted ha dicho que me lo he dejado apuntado, que es que, vamos a ver, me dice: "me he jubilado pero no antes de jubilarme ya había dejado de trabajar, y además me he interesado por ofertas que tenía allí metidas".

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, a lo largo de mi relación última de CANTUR el tema de los cobros era bastante complicado. Hubo una temporada buena...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Que era cuando había dinero.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Tenía una facilidad; digamos digamos, que no era posiblemente el último de la cola, porque yo siempre negociaba esos temas con la persona responsable, que era... -todavía sigue en CANTUR- hijo de un amigo mío que me compró durante muchos años como empresario, de su empresa y como alcalde de Reocín. Y con quien nunca tuve ningún problema...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Cómo se llama, no lo puede decir?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, José Manuel Becerril.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Era con el que despachaba los pagos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, siempre le llamaba: ¿cómo está eso? Pues mira, a ver si te puedo la semana que viene arreglar algo. Punto, hasta ahí. Siempre me trataron muy bien hasta última hora.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pero que no me acaba de aclarar, que me ha dicho que tenía unas ofertas pendientes, y qué pasó con esas ofertas.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues cuando vas a un sitio con la intención, (...) de vender algo y ves que no hay respuesta, pues al final acabas desistiendo ¡claro! Eso es así.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Qué pasa, que el producto ya era malo?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No lo sé. No lo sé. El producto malo, no. Eso desde luego



EL SR. PÉREZ TEZANOS: El producto no era malo.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: O sea, un cuarenta por ciento de allí vendía los revestimientos, impermeabilizantes, ese tipo de cosas en CANTUR también ¿no?

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Sí.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: que estaba bastante falta de ello en muchos aspectos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Vale. Pero lo que probablemente estaba ocurriendo era que su hermano ya no era Consejero...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Puede ser.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Puede ser, o es? Porque en ese tiempo usted tiene que saber...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Fueron muy correctos, nunca me dieron explicaciones. Decían: bueno, es que está pendiente, no se ha aprobado, ¡pum!

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¡Ah!, o sea que le despidieron correctamente.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Nunca directamente. Cuando llamaba por teléfono; bueno, pues alguien me tiene que decir algo, me hicieron esperar...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Y quien se ponía?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, sí. Yo me identificaba; mire, soy fulano de tal (...)

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Sí. Y ¿quién se ponía?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡Ah sí, espere un momento que le paso. Casi siempre se cortaba.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Es decir, que colgaban.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, puede ser.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Una técnica muy buena es ésa...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Puede ser.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Ésa es una técnica muy buena para no dar la cara o para cumplir órdenes que le dé alguien. Porque normalmente el funcionario que esta allí pues suele ser más diplomático, suelen tener un poco más de educación seguramente.

Bueno, ¿sabe que empiezo a...?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo a esto de la política no juego. Yo he vendido a Ayuntamientos con alcaldes del PSOE, luego del PP, primero de la UPCA, luego del PRC... Del PRC menos, por no liar la poza, digamos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Claro, está bien.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Ahora, estamos hablando del año 2008, donde se dan dos circunstancias. Una, que alguien quiere vender mi producto allí. Y otra segunda, que estamos en plena vorágine, en plena crisis.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Está claro, está claro.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y yo también necesito comer. Punto. Pero nunca he utilizado "Javi, échame una mano". Nunca en la vida; ni para una entrada, aunque a veces las haya tenido, que las he tenido; ¡claro que sí! Pero no la he pedido en mi vida.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Bueno, ya.

Está claro entonces que el señor Francisco Javier López Marcano, lo digo porque a lo mejor alguien tira del hilo y llega a conclusiones erróneas, pero ¿tenía algo que ver en su negocio, o era accionista, tenía una parte?



EL SR. LÓPEZ MARCANO: No. En mi negocio se vive, en estos tiempos, mal. Yo me he jubilado con dos años de antelación por esa razón. O sea, mi negocio, el 40 por ciento o más era la construcción, todos sabemos cómo está la construcción.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Ya.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y me he jubilado porque cobro más jubilado que trabajando ahora mismo. O sea que...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Bueno, pues luego le diré alguna cosa más que tengo por aquí anotada, a ver si me da tiempo; tiempo me va a dar. Pero vamos, si lo considero pertinente. Porque como he dicho, me parece que le han cogido a usted por los apellidos, no...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno. No me importa.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No si...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo estoy contento de venir. Yo quiero decir lo que yo creo que es.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Sí, sí, me parece bien. Me parece bien que venga y que aclare cualquier tipo, en relación con CANTUR...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Nada más voy a decir algo. Esta mañana he llamado al director de mi empresa, que es un hombre que está, tiene 72 años y sigue trabajando porque su mujer es más joven y bueno, pues hasta que se jubile; está casado con una norteamericana, y ha dicho que él no se va de este país porque tiene cuatro nietos

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Cuatro?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Nietos, hijos de españolas.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Que sino se iba...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No me extraña.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y que dijese aquí lo mínimo, estoy haciendo lo contrario, diciendo lo que quiero decir, casi todo lo que quiero decir.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues no le voy a obligar a que diga más, porque comprendo la relación con la empresa y sé que las empresas pues suelen ser, decir oiga cuanto menos, mejor; porque he tenido si se ha fijado, al menos yo hasta ahora y el anterior Portavoz, el detalle de no nombrar a su empresa, aunque la conozco de sobra.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Mire, yo he venido aquí ahora, he venido media hora antes o cuarenta minutos. Me he dado un paseo por esta calle y he visto a empleados, no sé si del ayuntamiento o de una empresa que trabajaba para el ayuntamiento, que para el caso es lo mismo y estaban echando un lubricante en las puertas de los contenedores de basura, que es de mi empresa.

(...) que yo, aunque no lo haya vendido, cobraba algo de dinero. Ya, ¿vale?

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Y son del Ayuntamiento de Santander.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Del Ayuntamiento de Santander.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Bueno, a lo mejor es que son más elegantes.

Bueno, pero yo le decía que no le hago preguntas, porque hemos tenido la deferencia de no nombrar a su compañía, aunque la conozco, le decía, precisamente porque entiendo que bastante se perjudica a aquellos que la empresa son ellos mismos y que vienen aquí y que tienen que sentarse ahí, bastante se les perjudica.

Así es que de momento no tengo más preguntas que hacerle. Muchas gracias por las respuestas y por las aclaraciones, que creo que ha sido además de claro, convincente en las respuestas.

Muchas gracias.



EL SR. LÓPEZ MARCANO: Espero.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Gracias a usted también Sr. Portavoz por intervenir (...) ha hecho.

Y tiene la palabra D. Carlos Bedia para proceder a las preguntas que estime oportunas.

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

Antes de empezar a preguntar al compareciente, yo no sé cuántos comerciales tiene su compañía o cuánta gente trabaja, me imagino que sean varios, pero los únicos que venían en la factura con el nombre del representante, José Manuel López Marcano, era usted.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Es decir, como aquí no se puede tratar de llamar a una empresa, como ya hemos dicho, que no se puede llamar a una empresa, sino que tiene que ser una persona en concreto, pues hombre, yo entendía que si el representante es usted...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, no creo que todas las facturas viniesen solamente a mi nombre.

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, pero el único representante que aparece en la compañía es usted, en algunas facturas, en el resto no aparece ningún nombre.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Vale.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Entonces...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo podría proporcionarlos, pero no lo proporciono.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, bueno.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: El jubilado, si la empresa quiere.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Le digo que usted aparece en algunas facturas y ése es el motivo.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: En algunas facturas sí, claro, en bastantes.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Antes, aunque ya le han hecho las preguntas más o menos iniciales, sí me gustaría recordar, evidentemente usted lleva tiempo en la empresa no de pinturas, sino que tiene mucho más...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, productos químicos.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ...tiene anticongelantes, productos químicos, productos desinfectantes, también barnices...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ...y demás.

Básicamente por lo que vemos o por lo que hemos estudiado de las facturas sus dos centros de trabajo fundamentales son Alto Campoo y Cabárceno, o sea Alto Campoo sería como anticongelantes...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sería un centro aglutinador.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, y los campos de golf.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo los campos de golf normalmente no iba.

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, digo porque las facturas son productos de...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Algún campo de golf vendía algún compañero mío.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero básicamente su ámbito de actuación sería Alto Campoo y Cabárceno.



EL SR. LÓPEZ MARCANO: Mi ámbito de relación con la empresa CANTUR era el responsable de mantenimiento de CANTUR en general, que era el Sr. Cueto. Y en Alto Campoo el Sr. Horacio. Esos dos.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Horacio?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿En Alto Campoo?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí.

(...) técnicos.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Los materiales, bueno ya más o menos eran los que decíamos, barnices, el alquitrán para baches...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ...y temas de éstos, ¿no?

Aproximadamente en tres años, porque con esta empresa...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Cuatro años, yo llevo ahí cuatro años, tres años y medio.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Cuatro años, sí, los últimos, en la época anterior no, en los últimos cuatro años la facturación sería correcta si le digo que fue...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Ochenta mil euros.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, con IVA y tal 90.000 aproximadamente, unos, 80.000 euros, unos 20.000 euros por año, ¿puede ser correcta?, más o menos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, el primer año 4.000 euros...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero vamos, en ese ámbito.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo empecé allí hacia agosto de 2008, creo que fue, estoy hablando de memoria, no...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, bueno, no es una cifra exacta.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: (...) pero a lo mejor.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero por ahí serían 80.000 más IVA aproximadamente.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Usted como representante me imagino que su remuneración sería un porcentaje del precio de venta recomendado por la empresa ¿Ésa era su remuneración o tenía un sueldo a parte?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No, no tenía un sueldo, no.

EL SR. BEDIA COLLANTES: O sea, era un porcentaje del precio de venta.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí.

Tenía mis cotizaciones a la Seguridad Social.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Si, pero vamos...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Estaba en el nivel máximo, eso lo pagaban ellos.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero eso en función de cuanto más vendía, digamos, más facturaba, no era una relación laboral, me refiero a que no tenía un sueldo fijo independientemente de la facturación...



EL SR. LÓPEZ MARCANO: Aunque tenga sueldo, siempre a más venta, más comisión. O sea, la venta está comisionada siempre.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Yo, en el sector del comercial, no conozco el sector suyo exactamente, pero sí tengo amigos que trabajan sobre todo en el sector de material de construcción y el sector auxiliar. Y además del porcentaje de remuneración que obtenían por ventas, si se conseguía vender por encima del precio de tarifa obtenían un porcentaje añadido a ese porcentaje.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo eso no lo hago.

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, pero eso no estaba vigente en su empresa.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Es más, no pensaba decir esto pero... Yo he vendido a CANTUR; o sea, yo tenía una tarifa en esa empresa de 4 columnas en función de las cantidades. Y a partir de ahí, todo lo que hiciese de descuento que a veces podía hacer por llegar a precio; vale más ganar un 1 por ciento de algo que un cero de mucho. Esto es así ¿no?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Vale.

Era a costa de mis comisiones.

EL SR. BEDIA COLLANTES: O sea, que usted solo recibía la comisión en función de la venta y la tarifa que cambiaba.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No, si yo bajaba los precios de la tarifa que tenía por los años que llevaba, por la experiencia, por -entre comillas- por el prestigio que podría tener toda la compañía; yo aplicaba el precio... Bueno, aplicaba el precio dentro de algo que estaba tácitamente hablado.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, de la tarifa que tenía la empresa.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, eso es.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Del margen que tenían.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Estaban allí. Por ejemplo, usted ha hablado ahora de gente que venía para empresas que se dedicaban a la construcción. Esas empresas a lo mejor eran clientes míos y luego podían competir conmigo. Luego, yo allí tenía que mojarme y bajarme, como vulgarmente se dice... O sea, era otro tipo de negocio.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Cuándo comenzó usted...?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No, quiero acabar. En todos y cada uno de los casos de mi relación con CANTUR, en todos y cada uno de los pedidos de CANTUR, de la última tarifa, hay menos un 20 por ciento de descuento ¿vale? Y esto (...) porque mi empresa me ha dicho a mí esta mañana: "No digas eso" Porque esto es poner mi mercado en la calle ¿vale?

O sea, quiero dejar claro que mi intención no ha sido la de lucrarme, ha sido la de vender para hacer mi trabajo pero siempre en las mejores condiciones. Y todo esto después de haber contrastado el producto. El producto ha funcionado siempre. Y cuando no ha funcionado el producto, por circunstancias ajenas a las nuestras, nos hemos pegado el gran panzazo y lo hemos asumido con la mayor dignidad; ni comisión, productos a precio de coste, etc. Subidas allí que cuestan un huevo de dinero y de tiempo para seguir la operación, etc. ¿Vale?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Correcto.

Cuando empezó usted a suministrar en estos últimos cuatro años ¿cómo contrataban con usted los servicios? Es decir, presentaba usted presupuesto, había algún tipo de concurso por parte de CANTUR. Es decir, a CANTUR le dijo: "Mire, he pedido presupuesto a cuatro proveedores, tal y cual..." ¿cómo?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Me pedían -no sé- un producto concreto... Vamos a ver, mi función es buscar dónde está la necesidad ¿no? Pasaba mi oferta.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Y eso lo hacía el Director de compras. o los encargados de mantenimiento?



EL SR. LÓPEZ MARCANO: Ya le digo que yo solamente he tratado, o sea he tenido contacto con el Sr. Cueto, con Manuel Cueto y con Horacio.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Nunca con el Sr. Higuera como Director de CANTUR, jamás?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Nunca. Yo he ido una sola vez a CANTUR; o sea, al Paseo Pereda; que ya la cosa me afectaba, porque cuando los pedidos no se pagan pues las comisiones te las retroceden. Puede ser que un mes hiciese un maravilloso pedido grandísimo a CANTUR, por ejemplo, o a otro cualquiera, y a los dos meses no me lo habían pagado y las comisiones me las retrocedían, de un dinero que a lo mejor yo ya había gastado -pongamos, ¿no?- Y además es que desarrollaba mi labor. Tenía que ir allí y decir: "¿Qué pasa?" Llamaba. Y cuando no, pues me acercaba por el Paseo Pereda...

Solamente una vez, apareció Diego Higuera a saludarme "¿Está bien atendido?" Sí. Punto. Es más, creo que allí y fuera de allí he hablado prácticamente nunca con Diego Higuera.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Trataba también usted con el coordinador de la estación de Alto Campoo, con Ricardo García Seco, trataba el tema del material...?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Alguna vez tomé un café pero no...

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿No era él el responsable, no era él el que le solicitaba el material?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No. Yo, por ejemplo, la primera vez que subí a Alto Campoo fue por un problema que tenían de una grasa para bajas temperaturas, que tenían dificultades para aplicarla porque venía a granel y me plantearon si nosotros tendríamos eso en cartuchos. Bueno, hablamos del precio, no sé qué; le mandamos una lata de 10 kilos sin cargo -es como funcionamos siempre- de ese tipo de grasa a granel. La probaron, dijeron que les gustaba y entonces nos planteamos la posibilidad de hacer la grasa ésa.

Y bueno, para hacer esa grasa tuvimos que hacer una tirada mínima de 1.000 cartuchos. De los cuales tenemos 500, allí colgados en Madrid ¿vale?, porque no los consumieron. Hicimos 1.000, ellos no los podían asumir porque era un coste, valía el kilo de grasa pues a lo mejor a 16 o 17 euros; pero precio de mercado, o sea es una grasa muy cara. Y la mitad de los cartuchos los tenemos allí colgados.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Quién le solía recibir el material, cuando usted suministraba a la empresa, eran los encargados del mantenimiento los que firmaban los albaranes? ¿O no lo sabe, no sabe si eran directamente los encargados de las compras?..

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Alguna vez recuerdo que hubo una mercancía, un problema, o no sé qué y al final apareció. Porque Alto Campoo, no es fácil llegar y encontrar. Porque un tratamiento que vendíamos allí en alguna ocasión, sobre todo por los meses de agosto, septiembre, octubre, para tratamiento de la madera, pues igual no había nadie, o estaban en otras partes... Era complicado. Un guarda que había allí, creo recordar.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Alguna vez en CANTUR, el responsable de compras o alguien, le apretó o le solicitó que redujesen los precios de sus productos?

EL SR. LÓPEZ MARCANO Sí, sí, sí, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Y lo hicieron?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues sí. Bueno, a ver. Cuando se presentaba una situación de éstas, que tengo que decir que tenemos un producto de una bastante buena calidad y a un precio medio. O sea, que está dentro del mercado perfectamente. Con esos precios puedo bajar. Pero nosotros, la teoría nuestra es que nunca dejamos una operación sin hacer.

Vamos a ver, cuando hemos hablado antes de las cuatro líneas ésas -estoy hablando aquí de unas cosas que quizá no debería de hablar- esas líneas de precios, yo tengo dos compañeros que pululan por ahí, o tenían, y como no quería caer con nadie en la desagradable situación de que ofertasen un precio; el sistema que iba a un sitio, hay alguien trabajando de mi propia empresa: qué tal te va, y me voy, hasta luego; no quería que nadie me cogiese en el renuncio de que mi precio era el más alto que el que ellos podían ofrecer. Y yo automáticamente bajé a la cuarta columna todas mis operaciones, todas, sin excepción.

Cuando tenía una circunstancia excepcional, que era para un consumo importante, etc., o que se iba de su presupuesto; pues lo solucionaba con mercancía sin cargo. Y lo verán que la mayoría de las facturas van con mercancías sin cargo ¿Es verdad o mentira?



EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí. Me va a permitir un atrevimiento, porque sí es verdad que usted hay un producto...; yo creo que tenía dos o tres productos estrella pero uno de ellos sería el aglomerado asfáltico, uno de los que más vendió a CANTUR...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: El primero, igual no ¿eh?..

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pero más de 3.000 litros sí le vendió...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Más de 3.000 litros? Eso es sólido ¿eh?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, bueno kilos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Más de 3.000 litros? No lo sé, posiblemente...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Me va a permitir el atrevimiento, porque viendo los precios que usted ofertaba con la oferta de producto gratis que tenían, pues esta semana he estado viendo precios del mismo producto, la misma categoría, empresas también punteras del sector y el precio que usted cobró y el precio que se ofrece... bueno, precio que facturó -perdón- el precio que se facturó, no vamos a las cifras exactas pero estaba entorno de tres euros lo que usted facturó a CANTUR y el precio actual es de un euro en el mercado.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Hay "Mercedes" y hay "Seiscientos"... No sé qué explicación darle...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Yo es que me refiero a que con esa diferencia de precios, de tres euros a un euro ¿no le presionaron desde compras, el responsable de compras?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Ese producto a ese bajo precio, yo le conozco...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno, tengo dos, uno más barato todavía de menos de un euro.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Empezó a aparecer hace cosa de dos años, dos años y medio, o por ahí; anterior no existía.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Pero no le presionaban?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Cuando yo empecé a vender el producto ese a CANTUR, la primera condición que le puse al Sr. Cueto fue que yo tenía que estar por debajo de ese precio. Y él me dijo que sí que estaba por debajo de ese precio. De todas formas, yo daba mi precio de tarifa.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Le digo que usted está en su posición de ser proveedor y tiene que hacer negocio, pero a mí lo que me sorprende es la otra parte; es decir, la parte de comprador CANTUR que habiendo productos que valían un euro, le compraban a usted por tres.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Un palé de esos valía... -no sé- pero 1.500 euros, una cosa así; le vendería dos palés en cuatro años, una cosa así. Creo que en los últimos ya no se los vendía.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Otro producto que también es uno de los productos estrella que vende usted, que es la pintura acrílica para señalización horizontal, tanto en color amarillo como en blanco. Con las ofertas, la última que tengo de usted, que es del 25-5-2011 -bueno, de su empresa- el precio al que sale con oferta incluida y demás es de 5,75 euros el kilo. Y yo con mi atrevimiento he ido a Internet esta semana y consigo el mismo producto...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿El mismo, el mismo?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Muy parecido, por 4,70 el kilo; es decir, un euro menos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO:...¿y no habla de rendimientos o así?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Si, bueno, más o menos parecidos. Tampoco soy un técnico en la materia, se lo reconozco. Y luego tengo otro producto que es también uno de los que...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo de la competencia no voy a hablar.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Me parece correcto.



Otro producto, que se llama: barniz exterior; en el caso este suele ser barniz exterior roble; que es un producto que usted también facturó bastante sobre todo me imagino que para Alto Campoo, que era para las casetas de los remotes y demás.

El precio que usted ofertaba con descuento y todo, aquí sí que tengo una curiosidad. Y es que usted en algunas facturas facturaba 10 latas de 10 litros, por ejemplo, y daba de oferta 2. Y en otros facturaba 8 y daba de oferta 2 también. Había un margen de 2. Es decir, si usted facturaba 100 latas, 20 las daba libre de cargo a CANTUR.

Bueno, pues a pesar de eso, su precio -y también buscándolo por Internet simplemente- a mí para una lata me cobran 12,10 euros y su precio era de 13,25 euros.

Y en compras de CANTUR, aquí no estamos hablando de una lata, aquí estamos hablando de más 360 latas que se compraron; ¿compras de CANTUR nunca le presionó a usted para decirle: oiga, a ver si puede bajar un poco el precio?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo es que en ese tipo de cosas; se lo digo no solamente por CANTUR, sino por la industria en general privada; pues cuando encuentras un producto que te funciona, una oscilación de más menos 5 o 10 por ciento no va a ninguna parte. El servicio, la calidad del producto, lo adecuado que sea para tus necesidades, la relación incluso a lo mejor que tenga conmigo porque lleva mucho tiempo, por ejemplo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, si yo no le digo nada. Sí que me sorprende el volumen de barniz, porque fueron casi 3.000 litros de barniz... o 360 latas, o algo así. Bueno 360 latas, de 10 litros, sería...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿360 latas?

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿No ha facturado usted eso?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Por eso le preguntaba antes lo de: cómo le recibían a usted los albaranes y quién los recibía. Porque tengo aquí dos dudas que no sé cómo resolver. Tengo aquí dos partes de CANTUR, son dos partes de CANTUR firmados por Ricardo García Seco, que me parece que era el coordinador de Alto Campoo, en donde dice. Recibe 100 unidades de bidones de barniz, de 10 litros, para pintar casetas de remotes -lo pone aquí- Y luego recibe también la oferta que hacía usted, lo de: sin cargo. Pero ¡claro!, aquí pone como que recibe sin cargo solo dos botes, cuando tenía que haber puesto 20; porque su oferta era 10+2; luego, si son 100, serían 100+20. ¿Me puede explicar usted cómo es posible que en el albarán, en vez de poner: 100+20, ponga solo: 100+2, dónde están los otros 18?... No. O sea, usted dejaba allí el material y ya está.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo no lo llevaba, lo llevaban en la agencia.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno, en la agencia. O sea, que usted no sabe, no me podría dar la explicación.

Entonces, si le vuelvo a preguntar lo mismo con otro albarán, en el que el Sr. Ricardo García Seco ponía: 80 bidones de barniz de 10 litros, para pintar casetas de remotes -no está mal... bueno, es una burrada de litros- y también pone: 2 bidones sin cargo. Tampoco me sabe explicar dónde están los otros 18...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No.

EL SR. BEDIA COLLANTES: O sea, que digamos que el control por parte de CANTUR, en cuanto a proveedores; de momento, de momento, sin ser un experto ya se han evaporado: 36 latas de barniz, de 15 euros, por parte de la gestión de Compras de CANTUR. No deja de ser...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo nunca vendí a Ricardo nada...

EL SR. BEDIA COLLANTES: No deja de ser curioso esa práctica, por parte de...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y además es que si usted tiene los albaranes tendrá las facturas correspondientes...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí. Está correcto. Por eso le digo, que si usted cuando entregaba el material sabía quién lo recibía. Porque no sé cómo es posible que...: en ningún momento dudo que usted lo entregara, ¡eh!; en ningún momento. Lo que dudo es que el albarán se hiciera bien...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Hombre, alguna vez he ensuciado mi coche...



EL SR. BEDIA COLLANTES: No, no, por eso que no estoy dudando de usted. Estoy diciendo que me sorprende que teniendo que haber 100 y 20, haya 100 y 2, y teniendo que haber 80 y 20, haya 80 y 2. Que evidentemente habrá que preguntárselo al jefe de Compras o a quien sea.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo ya desde aquí le digo que si sus cifras de lo que yo vendí en CANTUR coinciden, como ha quedado de manifiesto, con lo mío, lo que está mal es el albarán; el dinero está bien.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí, claro. Correcto.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo eso se lo puedo dar. Yo tengo aquí mis ventas...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Por eso digo que lo correcto es lo que ha hecho usted. Lo que yo preguntaba es...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Es que... ¿cuántas ha dicho?...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Aquí pone: 100 y 180 latas...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: 100 x 10: 1.000 litros... A 13 euros, ya son 13.000...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: En qué facturas está sustentado eso, no existe. Eso es un error suyo, señor...

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, no, será un error del albarán...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡Ah!, pues no lo he visto...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Por eso le decía, que si usted conoce cómo es posible; como le recibían este material, nada más.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Lo enviábamos por TXT.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Y el control interno que hacía CANTUR, a usted eso evidentemente no le importaba... Firmaban el albarán...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Nosotros estamos sometidos a las ISO correspondientes...

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, no, yo le preguntaba por curiosidad...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pero yo lo que le digo es que ahí tiene que existir un error de confección ¿Por qué se lo digo esto? Porque vuelvo a incidir en lo mismo, quiero ir más allá de lo que me corresponde; porque, ¡claro!, me parece tan claro, tan evidente que 100 latas de ese producto, de 10 litros, son 1.000 litros; a 13 euros, son 13.000 euros.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y el año que más han consumido han sido 28.000. Y se habrán gastado en otro montón de cosas. Luego, eso es un error de confección ¿De quién? No lo sé, pero es un error.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Por eso yo le preguntaba que si lo sabía...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Para mí satisfacción voy a buscar los albaranes, porque los tiene mi empresa...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Le repito que yo no he dudado nunca... Hay una cosa muy clara, están las facturas.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Están las facturas. Por eso le pregunto a usted: ¿esos albaranes se corresponden con las facturas, ha tenido la precaución de mirarlo?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues no, lo miraremos...

EL SR. LÓPEZ MARCANOS: Mírelo, seguramente que está equivocado.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Seguramente que no; mírelo a ver.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí, lo miraré.



EL SR. LÓPEZ MARCANO: Seguramente que está equivocado.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Antes decía usted que evidentemente no se puede comparar productos diferentes...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo vendo mi producto, y le vendo al precio que le vendo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Correcto.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y le oferto y hasta ahí. Pero ese aglomerado, yo se lo vendo a empresas, además empresas digamos de lo público, o que están relacionadas con lo público y a empresas privadas. Se entiende que es un producto muy caro, yo lo sé que es muy caro, pero es que es una solución a un hecho puntual. Es decir, ahora mismo tenemos ahí una empresa en el polígono, el parque empresarial Besaya, que hace aglomerado en caliente, y es fácil ir allí y buscar 1.000 litros o lo que sea, 1.000 kilos. Antes no. Antes no lo había eso. Y entonces, cuando tenías un bache al lado de la puerta del ayuntamiento donde aparcaba el alcalde, pues echaban una lata de ésas, por ejemplo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Antes, evidentemente, me dice usted con toda la razón que no se pueden comparar productos diferentes, porque tiene que haber unas características.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo he llevado dos empresas que han sido punteras en el mercado, he tenido productos más caros y he tenido productos más baratos de la sentencia. He defendido su producto con su precio, a algunos les ha parecido correcto y otros han dicho que no y he seguido y se acabó.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Y si comparamos el mismo producto a lo largo del tiempo tendría que haber algún factor que altere esas circunstancias. Porque, por ejemplo, tengo aquí una factura del 5-3-2010, de un producto que es una pintura, que incluida la promoción usted la factura a 16,78 euros/litro. Y yo tengo un presupuesto de finales de 2012 de la misma empresa suya en donde su empresa lo factura a 13,72 euros.

Es decir, en escasamente un año, el precio que da su empresa es un 20 por ciento menos del que usted facturó en el 2010.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Puede ser, pero me extraña.

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Y si le digo que es verdad, qué explicación me puede dar?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno, habrá renunciado a su comisión.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Mire, en ese mismo presupuesto, hay otra empresa de pinturas de Cantabria; porque recordamos que usted trabaja para una empresas de Madrid, que me imagino que sea multinacional o parecido; que es una empresa de Madrid.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Hay una empresa de Cantabria que en ese presupuesto ofrece el mismo material, no ya a 13 euros como su empresa, sino a 6,47. Es decir, 10 euros menos por litro.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿El mismo producto o un producto de características similares?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, sí. Tiene que cumplir un estándar concreto, etc. etc. Y lo que usted facturó por 16 euros, esta empresa lo factura a 6.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Los tiempos han cambiado mucho y la gente de hace cuatro años para acá; es posible, no digo que no. Yo me he encontrado en ocasiones con gente que había tirado sus precios por la misma razón que yo he hecho otras cosas, para sobrevivir. Pero desde luego mi relación precio-calidad, creo que es imbatible; ha sido, que ya no trabajo en ello.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno, yo tengo otra factura aquí, de 28-4-2011.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Mía?

EL SR. BEDIA COLLANTES: De su empresa, a CANTUR, que es: imprimación gris... Bueno, por 56 kilos, cobra con promoción y todo: 8 euros el kilo. Y su empresa, a finales del 2012...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Recuerdo perfectamente, eso es Alto Campoo. Y encima la imprimación no le gustó.



EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues ustedes presupuestaron a finales de 2012, lo que habían cobrado a 8, en: 5,84 euros por kilo. Un 36 por ciento menos; el mismo producto, no estamos hablando de otro, en escasamente un año. Un 36 por ciento de reducción.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No será el mismo...

EL SR. BEDIA COLLANTES: No, no, el mismo. Le digo el mismo, porque es el mismo. Se trata de imprimación anti corrosiva para interior y exterior, la misma. Un 36 por ciento más barata.

Y es que en ese mismo presupuesto, hay otra empresa de Cantabria, que para el mismo producto ofrece un precio, no ya de 5,84, que ofrece su empresa, sino 3,07. Es decir, respecto a los 8 euros que cobró usted por una factura de 28 del 4 de 2011, a 8 euros; la empresa de Cantabria ofrece 3,07. Que estamos hablando de casi un 66 por ciento.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo solamente le puedo decir que yo me limito a aplicar el precio de mi empresa...

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¿Pero no le sorprende que en un año se pueda bajar en un producto tanto...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿(...) en mi misma empresa?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Su empresa bajó de ocho a 5,84.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿La bajé yo?

EL SR. BEDIA COLLANTES: ¡Ah! eso no lo sé, su empresa, yo aquí eso no lo sé. Pero de ocho a 5,84. Y encima el que ganó fue uno que lo llevó a tres. Es decir, pasamos de ocho euros a tres, en escasamente un año.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No lo sé, no lo sé, no puedo decirle nada de eso.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Y mire, antes hablamos que en el aglomerado, en el aglomerado asfáltico que su empresa cobraba 3,13 y que había otros productos que valían un euro y demás, bueno, evidentemente no era lo mismo. Pero es que usted, su empresa presentó un presupuesto en el 2010 a 1,76.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Mi empresa?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí, a 1,76, casi un 50 por ciento o un cien por cien, depende de cómo lo mire, más de lo que usted facturó a CANTUR.

No le encuentra ninguna explicación.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues me parece...

EL SR. BEDIA COLLANTES: El mismo producto suyo ¡eh!, bueno, el suyo, me refiero a la misma empresa.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo en el mejor de los casos, el mejor de los casos y aplicando la tarifa más cara que tendría, que sería perfectamente posible, ¿no?, yo aplico una tarifa y al que le interesa bien y al que no lo deja, no ganaría ni la mitad de esa diferencia.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues es que entonces no entiendo como alguien puede bajar un cien por cien de su propia empresa.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Ahora, sí puedo decir...

EL SR. BEDIA COLLANTES: Cincuenta por ciento.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, lo puede decir, a mí me han hecho ofertas temerarias, sabiendo que perfectamente no le van a coger porque están cogido por otra parte, ¡eh!

EL SR. BEDIA COLLANTES: Yo lo que le quería preguntar es, que bueno, su política comercial es su política comercial, no entro en ella. Pero a mí me sorprende que en CANTUR, los responsables de compras no le comentaran o no le presentaran otros presupuestos para que bajara los precios, porque claro, si esto se puede hacer, entiendo que ahí debería de haber habido un control mayor, que no era su problema claro, usted iba allí a facturar y le presentaba y que...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No, no, no, eso lo está diciendo usted, lo dice...



EL SR. BEDIA COLLANTES: No, ¿que a usted no hubo nunca una presión por parte del jefe de compras?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, sí, sí, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues no le debieron presionar mucho, porque mire los precios que tiene y hasta de su propia marca.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: De mi propia marca lo dudo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno, yo le estoy diciendo que...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Es más, es más...

EL SR. BEDIA COLLANTES: ...es el mismo producto.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Es más, me extraña que de mi propia marca mi empresa pasase ofertas de ese tipo. Aunque usted la tenga ahí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues será entonces falsa, será entonces falsa, pero yo creo que es una oferta...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Me extraña, jeh!

EL SR. BEDIA COLLANTES: ...válida, y estos eran los precios.

¿Es posible que nunca o que no le presionaran más en CANTUR por algún otro motivo?, no ya que sea usted el hermano del Consejero sino por esa relación que mantenía con...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No, yo nunca he ido allí como...

EL SR. BEDIA COLLANTES: con...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Perdóneme. Perdóneme.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí.

No, digo su relación con los responsables de aprovisionamiento, con la relación que tenía de confianza y con el responsable del Abra del Pas y demás, ¿es posible que...?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Con el responsable del Abra del Pas yo no fui nunca.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Hombre, el señor..., me ha dicho usted antes era Cipriano Gutiérrez era jefe de mantenimiento del Abra del Pas.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No señor.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Yo entiendo que sí, que lo ha sido y que se ha jubilado ahora como...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Cipriano?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Yo creo que Cipriano Gutiérrez ha sido jefe de mantenimiento del Abra del Pas, ahora.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Cuántos años tiene Cipriano?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues se ha jubilado este año. Estaría cascado.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No estamos hablando de la misma persona.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno, pues...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo conocía hace 30 años a Cipriano, que era responsable de mantenimiento de Alto Campoo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues sería otro Cipriano, pero le digo que, por esa confianza que tenía usted con...



EL SR. LÓPEZ MARCANO: Perdóneme, solamente he tenido una relación con Abra del Pas, un pedido que se me hizo desde Cabárceno para una pintura, nada más.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Pues sería Cipriano entonces. Es coincidencia que también sea jefe de mantenimiento del Abra del Pas.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡Ah!, bueno, entonces. No lo sé.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Le digo, esa relación que mantenía usted de confianza y de muchos años comerciales con los responsables de mantenimiento, quizás le han permitido a usted no apretar suficiente en los precios como para...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Cómo?, ¿a mí?, ¿que no apretara en los precios?

EL SR. BEDIA COLLANTES: Es decir, mantener un margen holgado en los productos que suministraba.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo tengo que respetar, vamos a ver, si yo tengo un mercado con unas condiciones, yo tengo que respetar mi mercado lo primero.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Sí.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y cuando sea necesario o convenga o lo exigen, pues aplicar el precio que sea, pero claro no puedo bajar un precio ilimitadamente.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Ya, no, pero curiosamente su empresa sí, en determinados presupuestos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No creo, no lo creo, señor, no lo creo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno, si quiere luego lo comentamos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No lo creo.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Bueno, pues básicamente después de intentar..., yo reconozco que por Internet evidentemente eran productos que quizás son similares pero no es el mismo producto porque es una marca reconocida, pero después de ver la variación de precios que hay de tres a un euro, por ejemplo en un producto o la variación dentro del mismo producto de la empresa de hasta un 100 por cien de mayor coste, yo creo que sencillamente queda demostrado, para mí, que la política de compras de CANTUR, el control de proveedores de CANTUR pues hombre no sé, no era lo suficientemente estricto. Hubiera apretado más, eso era bueno para la empresa comercial, que si no aprietan ése es el problema de CANTUR evidentemente.

Nada más.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No sé. Yo de antemano se lo he dejado fácil a usted, porque he dicho que prefiero uno de algo que un cero de mucho.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Nada más. No tengo más preguntas.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pero..., ¡ah! bueno.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Pero no obstante puede usted continuar porque precisamente ahora se abre un turno para que usted pueda tomar la palabra, hacer matizaciones, aclaraciones, alegaciones, lo que quiera, por un tiempo máximo de 10 minutos, si algo no le ha quedado claro o algo prefiere usted puntualizarlo de manera espontánea dispone de 10 minutos a estos efectos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No, yo ya he dicho todo lo que tenía que decir.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Bien, pues es un derecho suyo por lo tanto si no quiere hacer uso de él, es absolutamente normal.

Tiene la palabra para hacer el segundo turno de preguntas si quiere D.^a Cristina Pereda.

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Sr. López Marcano puesto que usted ha dicho todo lo que tenía que decir, yo no voy a marear más la perdiz. Y como además pienso que lo que tenía que hacer el Portavoz del Partido Popular pasar directamente a las conclusiones finales, no ya de la Comisión de hoy sino del conjunto de la Comisión completa, porque ya tiene de antemano lo que va a decir independientemente de lo que usted diga no le hago más preguntas.



EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): A continuación tiene la palabra D. Rafael Pérez Tezanos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Gracias Presidente.

Yo sí se las voy a hacer, porque tengo una duda existencial en este momento.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bien.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: A mí, qué...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Encantado.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No sé si usted compraba o vendía a CANTUR.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¿Vendía?

EL SR. PÉREZ TEZANOS: ¿Compraba o vendía a CANTUR?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡Ah!, ja, ja.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Usted qué hacía, ¿vender o comprar? Porque le ha llevado un chorro, le han echado un chorro de hace un rato para acá porque se compraba mal en CANTUR de los de órdago, no sé si se ha dado cuenta. Usted ¿compraba o vendía en CANTUR?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No, yo creo que he dado un servicio en CANTUR a un coste; punto.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Contésteme usted ¿compraba o vendía?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Yo vendía.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Usted vendía, usted vendía, ¿quién comprobaba los precios de sus productos, usted o los comprobaba uno de CANTUR?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues uno de CANTUR.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Uno de CANTUR, uno de CANTUR.

Ha dicho sin embargo que sí que tenían una relación y que le presionaban y que exigían lo mejor ¿verdad?, claro, no, no conteste, que si no, no queda grabado.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, sí, sí, eso.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No me haga así con la cabeza.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: La relación ha sido para mí clara y correcta siempre.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Claro, claro, porque cuando uno lleva muchos años trabajando en una empresa, aparte de la confianza con el representante, con perdón si el producto es una mierda, usted dura 24 horas.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Bueno por lo menos no 28 años.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Por lo menos no 28 años, ¡eh! Y yo no he dudado nunca de los técnicos de CANTUR, escuchando a alguno tengo que pensar que estaban mejor todos fuera, todos fuera por incapaces, por incapaces. Porque por lo visto compran mal, por lo visto compran caro y compran un producto de chichinabo...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Puedo decir...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: De tercera división, -espere que termino-, de tercera división. Es como cuando a mí me ofrecían en mis tiempos coke chino en vez de coke español, están a mitad de precio pero no ardía, no se quemaba, no lo quería nadie.

Y seguramente que va usted a Internet y encuentra ofertas de coke chino, pero no lo venden en Europa, porque tiene muchos volátiles, porque tiene muchas cenizas, porque luego resulta que no da las calorías, porque un montón de cosas más que en Internet no te ponen, no te ponen, por eso es la mejor vía para timar a los incautos, ésa es la mejor vía



para timar a los incautos. Porque usted sabe como yo, que una relación mirándose a los ojos es la mejor para saber hasta qué punto el representante no intenta engañarte es profesional y el de compras también lo es. Mirándose a los ojos es la mejor.

Pero es que me ha dado la impresión de que estábamos haciendo una auditoría a su empresa, por las preguntas digo...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Se la puede hacer, creo.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No sé, no sé, oiga le voy a hacer una pregunta, ¿está usted seguro que en el mercado hay productos más baratos que los suyos y más caros?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Seguro.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Seguro ¿no? Hombre claro, faltaría más.

Probablemente algunos lleven made in Taiwán, que vengan de la China y que aquí les adicionan el agua o el (...) para poder hacerlos europeos y salen a perra gorda. Pero que los beban o que los empleen ellos, porque hay cierta experiencia ya en el país con ese tipo de tal. O sea que el argumento me ha parecido bastante banal y bastante lejos de alguien responsable, tanto en CANTUR, tanto en CANTUR como por parte de su empresa, tiene un producto, le defiende porque sabe que es bueno ¿o no?

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues sí. Quiero decir algo, jeh!

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Pues dígalo.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Le doy el mismo crédito, no digo que no sean las cifras reales que él conoce, no lo digo, que alguien las habrá puesto ahí, no lo sé; pero le doy el mismo crédito a eso que al albarán con 100 envases de pintura que se tendría que corresponder a una factura determinada que no existe. Porque donde podría haber un error de tipo, digamos o poco lícito sería en la factura a lo mejor, pero si el albarán dice 100 y las facturas son todas de 10, algo no cuadra.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Algo está mal.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Y a los precios y a esas cosas les doy el mismo valor. Vamos digo no a los precios, precios en Internet que sean más baratos que los míos y otros también yo puedo buscarlos aquí mismos más caros. Ahora mismo.

Ahora bien, en cuanto a ofertas de mi empresa, lo dudo, de mi empresa que salgan de mi empresa, cuando hablo de mi empresa hablo de Kalon, departamento de productos químicos e industriales Smyth Morris hablo de ahí. Lo dudo, porque si yo intento meter un solo pedido de un cliente que facturo yo, o sea que factura otro compañero a mí no me le comisionan, luego no puede ser.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Natural. Natural, estoy seguro de que su firma que la conozco hace muchos años opera correctamente, como entiendo que opera correctamente CANTUR, a la hora de comparar productos y no dejarse engañar por productos estrella de estos que se venden por televisión de la Tienda en Casa y esto...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Estamos hablando de 1.500 clientes en Cantabria...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Sí, lo sé.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ...de organismos oficiales, de empresa privada, etc., o sea no uno ni dos.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Sí. Bueno, si me permite diré que hay tres o cuatro empresas de su nivel eh

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, sí y mejores las habrá.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Bueno, bueno, muy buenas también, muy buenas también y con sus precios.

Pero evidentemente no es lo mismo una pintura para carreteras de un comercial, de un fabricante que de otro, usted lo sabe igual que yo, usted lo sabe igual que yo.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: He estado en la calle muchas veces y he ido a ver a alguien de un ayuntamiento que se me quejaba porque la pintura no cubría.



EL SR. PÉREZ TEZANOS: Claro, claro.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: La del otro.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: O dura menos, o no sé...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: La del otra. Y la primera.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Vuelvo a decirles que no hablen simultáneamente porque entonces no se puede grabar la sesión. Están acelerando y no dejan acabar la pregunta y ya se están respondiendo, yo solo les ruego un poco de orden no es otra cosa.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Ya terminé Sr. Presidente, si estábamos casi, es que me he ido un poco, ¿sabe?, me he ido un poco. El Portavoz Popular ha hecho de auditor y yo parece que había retomado mi antiguo oficio y estaba tratando con el comercial.

Nada más, nada más, estábamos cambiando impresiones en general.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Muy bien. No, no, en absoluto quería intervenir ni limitar sus preguntas...

EL SR. PÉREZ TEZANOS: No ya le digo.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): era únicamente garantizar que queda grabado todo correctamente.

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Era solo un cambio de impresiones.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Tiene la palabra D. Carlos Bedia.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Simplemente para decirle, entonces a usted le sorprendería mucho que su empresa presentara un presupuesto con los precios que yo le he dicho.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Sí, sí.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Nada más.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Pues finalizado con esto el turno de preguntas, falta un último turno de cinco minutos por cada Portavoz para efectuar conclusiones.

Llegado a este momento siempre le indico al compareciente que como él ya no tiene que intervenir si lo desea puede ausentarse o si lo desea puede quedarse hasta que se complete este punto del orden del día, con la última intervención de cinco minutos máximo de cada uno de los Portavoces. Luego usted libremente puede...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pues ¿yo puedo decir algo?

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): No, ya no, ya no...

EL SR. LÓPEZ MARCANO: ¡A! ¿ya no puedo?

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Ya no pude. Ahora ya solamente es escuchar.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Ah, me voy, me voy.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Las cosas tienen que seguir su trámite.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: No quiero que lo tomen como una falta de respeto, pero tengo aquí varias llamadas y las tengo que atender.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Está en su derecho, vamos a esperar que salga y seguimos.

EL SR. LÓPEZ MARCANO: Pero que ojalá dediquen tanto esfuerzo para solucionar los problemas de este país que son gordos.



EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Vale, vale. Bueno, pues tras estos pocos segundos, por respeto a la persona de quién se está ausentando, pasamos a un último turno, por tiempo de cinco minutos, por el orden habitual, para conclusiones. Y les recuerdo también, además, que en este turno, si seré estricto en el manejo de los tiempos.

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

LA SRA. PEREDA POSTIGO: Gracias, Presidente.

Bueno, la verdad es que sinceramente a mí me parece una pérdida de tiempo gloriosa la que tenemos en estas Comisiones cada vez que viene un compareciente nuevo.

Una pérdida de tiempo que podíamos, ese tiempo le podíamos estar dedicando pues a pensar y repensar cómo se pueden solucionar los problemas de los ciudadanos. Porque está claro que diga lo que diga la persona que se sienta en esa butaca, el Portavoz del PP, ya tiene de antemano sacada su conclusión de lo que ha dicho. Lo haya dicho o no lo haya dicho. Eso le da exactamente lo mismo.

En este caso concreto, la verdad es que yo no pongo en duda la profesionalidad del Sr. López Marcano. Creo que efectivamente la relación que ha tenido con CANTUR, pues como él mismo ha dicho, ha sido correcta siempre. Sí que me alegro de una cosa. Me alegro de que el Sr. López Marcano esté jubilado. Me alegro de que esté jubilado, porque bueno, con esta Comisión, a lo mejor se le puede hacer daño en lo personal, porque ya el mero hecho de venir a la Comisión, pues ya de alguna forma, ante la opinión pública, siempre queda el qué habrá hecho y qué no habrá hecho y por qué le habrán llamado y por qué no le habrán llamado. Por lo menos no le van a hacer daño en lo profesional, porque ya está jubilado.

La verdad es que lamentable, muy lamentable. Una comisión que puede resultar tremendamente negativa para las personas y eso sí, tremendamente positiva, tremendamente positiva para el Partido Popular, que mientras mantiene el circo montado, no habla de otras cosas.

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

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

EL SR. PÉREZ TEZANOS: Gracias, Presidente.

Pues yo también me quedo con las últimas palabras del compareciente, donde nos decía que ojalá pudiéramos el mismo empeño en solucionar los problemas que yo antes, en otra intervención, creo que cité, que son los que aprietan fuera en la calle, los que nos demanden los ciudadanos. Yo también comparto eso.

¡Hombre! ¿a qué hemos asistido hoy? Pues si yo tuviese que hacer una crónica de lo que hemos asistido en esta última comparecencia, pues es que hemos llamado al hermano de un exconsejero. Hemos hecho una auditoría casi interna de precios de su compañía. La hemos comparado sus tarifas con las de internautas, que suelen ser muy de fiar, dicho sea de paso, que suelen tener unas garantías asombrosas, ¡hum! Y que no tenía más contenido la cosa, es decir, que una vez sacada la foto de que ha venido aquí el Sr. López Marcano, lo demás, era lo de menos. Lo demás, era lo de menos.

Porque, que no se ofenda nadie, pero las preguntas que he oído y los comentarios que he oído, denotan pues cero, cero, cero conocimiento de lo que es la vida comercial. Menos mal que el Portavoz lo ha reconocido, lo ha reconocido.

Pero cuando uno tiene cero conocimientos, es cauto, es prudente y usted no lo ha sido. Usted una vez más, está, con el dedo a punto de levantarlo y acusarlo. Usted siempre, usted siempre poniendo una sombra de duda en las cosas. Usted siempre diciendo ¿por qué si ahora era tres, luego lo he visto a uno? ¿Pues sabe por qué lo ha visto? Porque lo ha encontrado. Lo ha encontrado usted. Lo que no sabe es lo que ha encontrado a un euro. Se nota que nunca se vio en esas lides.

Y entonces, pues dice: Como lo he visto a un euro, pues nos estaban engañando. Nos estaban engañando, no. Usted se hubiera atrevido a decir "Alguien se llevaba dos euros" Lo que pasa es que no lo puede demostrar, pero le rumia en la cabeza, que le conozco.

Sí, seamos claros, vayamos poniendo las cosas en claro ya. Sí, sí, sí. Como ya le he dicho antes, supongo que haya 100, pero solo han llamado a 12, ¡eh! Y el detallito de que si el albarán ponía 80 pero solo hay dos y esto lo recepcionó Ricardo ¿qué insinuaba que las latas se las llevaba Ricardo para casa? Dígalo, tenga el valor de decirlo, déjese de insinuaciones, porque los oyentes, los escuchantes, como quiera, que somos nosotros, es lo que se desprende de sus manifestaciones.



No, no, dígalo "pues yo creo que fulano se las llevó" e investigamos el tema porque no nos apartamos de investigar eso, claro, claro, de la cara. No venga con pequeñas trampitas que luego el interpelado ni siquiera se lo cree.

Y ha puesto usted una cara de felicidad terrible, lo cual quiere decir que cree que tiene razón usted, usted cree que tiene razón, pero va a tener que demostrarlo.

Y como le dije, creo que en otra ocasión y con esto termino Presidente, por aquí ha pasado ya un montón de gente, recuerdo que también pasaron por GFB. Bueno, parece que se ha limitado bastante el ámbito en GFB, ya veremos a ver cuando ustedes lo lleven, porque acabarán, porque sus conclusiones como ha dicho la portavoz socialista no hacía falta más comparencias, si ya están hechas, si ya podían ir directamente al pleno se vota y ¡hala! a los tribunales corriendo con la carpeta de CANTUR, que seguramente que lo tienen ya previsto, hasta la fecha.

Bien, pues miren, háganlo, háganlo y dejen ya de acusar a la gente y dejen de traer aquí y sembrar duda. Pero le voy a terminar con lo que le quería decir, cuando todos estos comparecientes a los cuales de una manera o de otra usted les pone en tela de juicio porque les da una de cal y una de arena..."si, no, si yo no digo que no pero que explique porqué a cinco y ahora a tres" Entonces es una de cal y una de arena.

Oiga, cuando todos estos comparecientes estén libres de todo pecado, cuando nadie les abra causa, cuando nadie abra causa a no sé quién ¿usted se marcha de este Parlamento? Porque es por decencia lo que tendría que hacer, ir planteándose eso, usted y algún portavoz más, porque acusar ha acusado ya a unos cuantos, solo con traerlos aquí. Probablemente haya alguno más por ahí al que podrían traer que por cuestiones tal vez de ser hermano, como el de hoy, por ser primo, como el de hoy, por ser yerno como el de hoy, pero de otros, no les han traído. Ya les traeremos nosotros, pero no para acusarles solo para informarnos y no poner en tela de juicio sus actuaciones comerciales como a mí me ha dado la impresión.

Porque yo que he sido comercial si me hacen lo que ha hecho usted, cambiaríamos unas palabras.

EL SR. PRESIDENTE (Bartolomé Presmanes): Tiene la palabra Carlos Bedia por tiempo de cinco minutos.

EL SR. BEDIA COLLANTES: No deja de sorprender que su actitud en esto de las comisiones..., se ha ido usted por GFB porque se ha iniciado un juicio contra los responsables de la vena de GFB Suyesa, que decían ustedes que no había nada, que no había nada que era todo maravilloso y que esto era un invento del Partido Popular.

¿Ustedes han presentado la dimisión? Pues hombre, a lo mejor primero mírese usted lo que hacían, que hablaban de chatarra, de la maquinaria que era una chatarra que no sé qué, que no sé cuánto.

Pues mire el Sr. Juez... (Murmillos) ...y por algo será digo yo, no será por una cuestión personal nuestra.

Lo que ha quedado demostrado nuevamente hoy con la comparencia del proveedor es que CANTUR era un caos, CANTUR era un caos, la política de contratación de CANTUR era lamentable, ni siquiera se controlaban los productos que los proveedores traían y ni siquiera se hacía una valoración de si había proveedores que podían tener un producto similar a mejor precio. Que no estamos hablando de un céntimo en cien kilos, estamos hablando de productos que se compraban a tres euros que podían haberse adquirido a un euro, de productos que de la misma empresa se han comprado un cien por cien más caro de lo que ofertan ahora.

Estamos hablando de que el proveedor acaba de decir que no contrataba con el jefe de compras que eran los de mantenimiento, los de mantenimiento diciendo oye que necesito esto; que no hacían una valoración los de mantenimiento de presupuesto. Que no había un control del gasto y que evidentemente en CANTUR lo que se ha hecho durante los años que ha gobernado el PRC PSOE por parte del Director General nombrado por el Sr. Marcano, ha sido un caos continuo, tengo fuera de rigor sin ningún control, y que favorecía circunstancias anómalas, como por ejemplo la contratación del hermano, del otro hermano, del cuñado, del yerno, del primo de todos los miembros del Consejo de CANTUR y esto es lo que hay que no ha habido un control estricto en CANTUR de la gestión y eso le ha supuesto muchísimo dinero a los cántabros, que en el último año, perdieron solo en CANTUR más de cuatro millones de euros.

Solo por una nefasta gestión que, evidentemente como siempre, a río revuelto favorecía a algunos y eso es lo que no quieren ustedes que sepamos, eso es lo que no quieren ustedes... como no querían que supiéramos de GFB que se pagó un sobreprecio y que fue un pufo y como no lo quieren saber siguen con la misma estrategia en CANTUR, pero esto es lo que conoce la sociedad de Cantabria, que aquí ha habido tratos de favor, que no ha habido control, y que ha sido un caos, la gestión de CANTUR mientras ustedes dos gobernaban en coalición.

Muchas gracias.

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



DIARIO DE SESIONES

Un momento por favor es que vamos... perdón, perdón, ha pasado ya el tiempo en que ha sido citado el siguiente compareciente, por lo tanto vamos a seguir sin solución de continuidad con la Comisión, solamente voy a salir a recibirle y a acompañarle a su sitio y dentro de... ¿cuánto tiempo quieren ustedes?

Vale, en cinco minutos reanudamos la sesión.

(Se suspende la sesión a las trece horas y quince minutos)