

En las entrañas del monstruo

Por: **Semana. 24/01/2017**

SEMANA dialogó con un hombre que conoce como pocos el bajo mundo de la contratación. Revela los trucos y las trampas que han permitido el saqueo del Estado.

Yo a usted le voy a contar lo que he visto y he vivido en veinte años en el mundo de la contratación. Y la primera cosa que quiero que le quede clara es que hoy hay dos clases de contratistas: los corruptos buenos y los corruptos malos. Los corruptos malos son los que se meten a contratar las obras para hacer lavado de activos y las terminan. Y los corruptos buenos son los que tratan de ser honrados, pero necesitan el anticipo que les dan para hacer empresa. Algo parecido al caso de los Nule. Al final se gastan el anticipo y no terminan la obra. Es decir, los malos, que son los que mueven plata del narcotráfico, son los buenos en el fondo.

¿Y puede una empresa decente ganar un contrato?

Si una empresa decente gana un contrato es porque no es negocio. No les interesa a los contratistas. Eso pasa en muy pocas ciudades.

¿Cómo empieza todo?

El origen de toda la corrupción está en la campaña electoral. Hay unos contratistas que dan plata a los candidatos y hay otros contratistas que dan plata y votos. Al final los contratistas terminan sometiendo al elegido. Es sencillo.

La corrupción llega a ser tan sofisticada que hay contratistas que tienen más votos que los congresistas. Un duro, por ejemplo, puede tener 150.000 votos. Son ellos los que saben del negocio y cultivan la clientela. Para ponérselo de otra manera, hoy en Colombia hay ciudades en las que pueden estar reunidos tres candidatos a la Alcaldía en algún evento y llega el contratista y los asistentes se amontonan es alrededor del contratista.

Ya casi ningún contratista se mete a elegir senador o representante, porque esa

gente no ejecuta recursos directamente. Solo se financia a los que pueden tener cuotas en institutos descentralizados y que pueden mover contratación. Y esos son pocos.

No le voy a negar que resulta útil tener a congresistas en el bolsillo. Uno de los más sonados constructores de carreteras de este país tiene cuatro senadores. Le salen baratos. Eso es como pagar un valet parking para un contratista al que le pueden quedar libres 300.000 millones de pesos con el contrato de una megaobra.

(Entre paréntesis le digo que también hay negociantes que se meten a ser congresistas solo para montar un negocio que luego les dé plata. Como ocurrió con un representante a la Cámara que propuso la ley que obliga a la revisión anual de vehículos y montó decenas de talleres tecnomecánicos y se ha hecho rico).

De todas maneras, si me pide un cálculo, yo le puedo decir que el 60 por ciento de los senadores, de una u otra manera, hacen el 'complete' con los contratistas. Lo llaman a uno y le dicen: "Ya tengo 25.000 votos, consígame 10.000". Conseguir los votos es fácil: se sostienen cien líderes con un 'salario' de 500.000 pesos mensuales durante tres meses. Los más caros son los de Vichada, pues toca traer a los indios a votar. El más barato, el de Bogotá.

Se hace de muchas maneras. Por ejemplo, pongo cien líderes para que lleven a su gente a votar por el candidato. O contrato gente del barrio como pregoneros para el día de elecciones: pongo 2.000 personas a 50.000 pesos cada una. Y lo primero que les digo es que voten, y ahí ya van 2.000 votos, y que a los amigos y a la familia que vean por el puesto también les pidan que voten por el candidato. Y ahí va sumando. Otra técnica que se aplica es el carrusel: cojo veinte líderes y los mando a votar con la instrucción de que se traigan el tarjetón en blanco. Salen, les pago y se marca el tarjetón afuera y se le entrega a otra gente para que entre y vote. Y a esos también se les dice que depositen el de ellos y me traigan el otro en blanco. Todo está cuadrado con un enlace en la mesa de votación.

Le suena el teléfono. Es un líder que lo llama desde cualquier pueblo de Colombia y por el altavoz se le escucha decir: "Ya está casi completo, jefe". Se refiere a que ya tiene el número de votos que le puso de tarea para las elecciones de octubre.

Pero donde está el negocio es en la elección de los alcaldes y los gobernadores.

Todos los contratistas tienen uno o dos gobernadores. Nosotros determinamos quién es el alcalde y ellos se arrodillan. El mejor encuestador es el contratista más rico. Es él el que sabe cómo está el mercado de los votos. Al final del día, todas las campañas superan en 300 o 500 por ciento los topes fijados por la ley.

¿Cuánto vale un alcalde?

El contratista es la mano amiga: da para recibir. Si yo le doy 100 millones al candidato, él me revierte como alcalde con un contrato de 1.000 millones. Y de ahí uno se puede quedar hasta con el 40 por ciento o más.

¿Cuánto vale un alcalde? Eso depende del presupuesto del municipio. Uno hace las cuentas. Si el municipio tiene 100.000 millones de pesos de presupuesto, se le restan 30.000 o 40.000 millones de pesos que se gastan en lo administrativo. Es decir, tiene para ejecutar 60.000 millones, el contratista solo le apuesta al 40 o 50 por ciento de esa suma, no más. Porque el resto el alcalde lo da por otro lado.

Por ejemplo, el presupuesto de Casanare es de 750.000 millones. Esa es la joya de la corona. Tiene más presupuesto que Medellín, que es una ciudad de casi tres millones de habitantes, y todo Casanare no son más de 300.000 personas. Con esa plata, la gente de Casanare podría vivir todo el año sin tener que trabajar. Allá hay que destruir para hacer, para poder gastarse toda esa plata.

Ponga atención a otro principio de este negocio: no hay contratista en pueblo pobre. Entonces el precio del alcalde es según el presupuesto del municipio. Hay municipios ricos, pero que hoy están pobres porque el anterior alcalde pidió vigencias futuras. Si el municipio está endeudado o tiene vigencias futuras, lo único que hago es darle una liguita al que va a ser alcalde.

Le vuelve a sonar el teléfono. Es un candidato a la alcaldía de una capital. Se le oye en el altavoz preguntarle por “el aporte”. “Yo le aviso cuándo”, le contesta este.

Si un alcalde pide 500.000 dólares, se le dosifican para la campaña. Al tipo se le somete. Hay que mantenerlo a pan y agua. No se le da todo de una. Y los contratistas están encima del candidato y uno les exige y les dice: “A ver, qué pasa que no lo veo trabajando puerta a puerta”.

Cuando el candidato es elegido, ya la contratación la tiene empeñada con el

contratista. Ya después ganar los contratos es fácil. El alcalde pone al secretario a disposición de los contratistas. Muchas veces los pliegos de licitación los diseña el contratista en su misma casa. Y los diseña de tal forma que así venga la multinacional más berraca se lo gana. Un Perico de los palotes le puede ganar a Odebrecht. Basta con poner que se necesita que sea una fundación de la localidad y ya quedó descalificada la mejor empresa del mundo.

La contratación de una ciudad muy importante fue vendida antes de las elecciones. Eso se lo garantizo. El alcalde de esa ciudad se llevó la tula antes de ganar.

Hay contratos de contratos. Un contrato de un billón de pesos deja 300.000 millones. Pero esos son muy escasos. El bilingüismo, por ejemplo, también es, en su medida, rentable. Al chino se le da un CD, un libro, y queda el 80 u 85 por ciento para el contratista. Pero el sueño de todo contratista es aguas, porque la interventoría no puede abrir para ver el tubo. Ahora, el interventor suele ir amarrado al contrato, pero si no va, se lleva el 5 por ciento. Nadie o pocos quieren contratar en carreteras, porque los precios tienden a ser estándar. Por ejemplo, el contrato del túnel de La Línea: ¡averigüe cuántas veces estuvo desierto!

Del contrato que uno recibe, por 'ley', el 10 por ciento va para el alcalde. Hubo una época en que los contratistas fueron víctimas de los funcionarios públicos... los extorsionaban. Y los contratistas elevaron los costos de los votos y les dejaron claro a los políticos que si quieren ganar, se tienen que someter. Es que al contratista no le quedó alternativa.

Y después de esto se arma una red de conexiones. Entonces hay mafias dentro de los organismos de control articulados a los contratistas. Y uno llama al alcalde y le dice: "Tiene siete procesos en la Procuraduría y le vale tanto la vuelta". Todo suma.

Ahora es más rentable ser corrupto que ser narcotraficante. Hay unos 50 combos de contratistas. Hay unos combos que son más ricos que los narcos. Hay otros que tienen contratos en todo el país, pero no se meten en los contratos grandes para no hacerse visibles. Ahora los contratistas arrodillaron a los políticos.

Fuente: <http://www.semana.com/nacion/articulo/en-entranas-del-monstruo/236419-3>

Fotografía: semana

Fecha de creación

2017/01/24