12/08/2020

La investigación al cartel de las consultoras: ?Hay que presentar propuestas que den el pego?

Competencia propone sancionar con 47 millones a 22 empresas, entre ellas PwC, Deloitte o KPMG, por repartirse concursos públicos con ofertas falsas



El correo electrónico que Leandro A. envió a una empleada el 15 de diciembre de 2009 sorprende por su claridad: nada de jergas ni sobreentendidos, nada de lenguaje convenido ni símbolos para iniciados. Leandro, directivo de la consultora 97S&F, pide ayuda para conseguir un contrato con el Ayuntamiento de Bilbao. “Necesitamos hacer tres propuestas diferentes para que nos lo adjudiquen. La nuestra la tenemos que hacer bonita y bien… Y otras dos de cobertura. Utilizaremos a [la consultora] Deloitte y a otra empresa. Primero pon, en formato propuesta, el documento de horas. Luego te tienes que imaginar otras dos propuestas perdedoras, creo que me explico”.

Leandro se explica de maravilla. La empleada, que cumple con idéntica diligencia, escribe más tarde a un colega de Regio, otra consultora: “Mandamos las propuestas con unos mínimos contenidos por imagen corporativa, porque para los negociados se tienen que presentar propuestas que den el pego”.

Estos y otros cientos de correos electrónicos forman parte de una investigación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) que ha descubierto que, al menos durante una década, un buen puñado de consultoras de servicios han funcionado como un cartel para repartirse la adjudicación de contratos con las administraciones y dejar fuera de juego a otros competidores.

Aunque muy activas en la trama, 97S&F y Regio están en el vagón de cola del sector y por eso afrontan sanciones de escasa cuantía. Tres de las grandes, sin embargo, están a un paso de desembolsar sumas millonarias por prácticas que atentan contra el libre mercado: Deloitte (17,2 millones), PwC (10,4 millones) y KPMG (10,2 millones). Competencia ha propuesto sanciones que suman 47 millones de euros contra un total de 22 consultoras por infracción “muy grave”. La propuesta de sanción del supervisor —las empresas pueden presentar alegaciones— plantea además que se les prohíba contratar con la administración pública, aunque no detalla por cuánto tiempo.

Mantener “precios altos”

Las firmas se hacían favores mutuos al presentar ofertas simuladas que les permitían hacerse con contratos de la administración sin preocuparse por los rivales. Además de “manipular las licitaciones de forma sostenida en el tiempo”, lograron “mantener los precios altos de forma anticompetitiva”.

“**Oferta de cobertura**”. La expresión, un secreto a voces en el mundo de la consultoría, es la que más se repite en los correos y la

que da la clave sobre el mecanismo del fraude. Las empresas ofrecían o pedían, según el caso ofertas falsas de consultoras amigas para contratos públicos menores o negociados sin publicidad, en los que es necesaria la concurrencia de más de una oferta.

La empresa que aspiraba al concurso “se ofrecía a preparar la oferta de sus competidores, que únicamente tendrían que estampar su firma y membrete y enviarla” al Ayuntamiento o Gobierno de turno, según el informe elaborado por Competencia, al que ha accedido EL PAÍS. Las ofertas ficticias eran, por lo general, “más sencillas” que la ganadora, y debían tener un precio más elevado.

Era un camino de ida y vuelta, una “cadena de favores” que comenzó al menos en 2008 y no acabó hasta 2018, tras las primeras inspecciones de los organismos de control. Los directivos habían empezado a notar que alguien tenía la vista puesta en sus cogotes y tomaron medidas: cambiaron los nombres de los archivos, usaron Gmail en vez del correo corporativo... Leandro A., de nuevo, lo expresa mejor que nadie en otro correo, este de 2014: “He estado mirando la propuesta y, tal como está, no la voy a enviar. Se tiene que notar que de verdad vamos a por el concurso. A partir de ahora, las coberturas hay que hacerlas muy bien, como si fuéramos a ganar”.

Directivos “conscientes”

El informe señala que los directivos eran “conscientes de la ilegalidad” de sus prácticas. Y se apoya en correos tan explícitos como este de un socio de Hidra enviado a Regio en octubre de 2016, sobre un contrato con el Gobierno balear. En este caso, Hidra hacía de convidado de piedra. “Oye, cuéntame, que me han invitado a Baleares y tiene pinta de ser cosa tuya. ¡Ilumíname, master and commander, que luego vas a tener que venir a buscarme al trullo”. La cárcel por ahora no, pero los directivos van a tener que afrontar también el pago de importantes sanciones cuando la resolución sea firme.

Competencia ha detectado dos entramados que operaban en paralelo. Uno, en la zona “norte” de España, que incluye adjudicaciones en País Vasco, Cantabria, Navarra, La Rioja, Asturias, Galicia y Castilla y León. La investigación incluye a PwC y Deloitte en esa trama. Otra de las empresas, Red2Red, se vanagloria en un correo de su poderío: “Respetan el pequeño feudo de Cantabria, que es Nuestro”. Los responsables de PA Consulting rompieron el silencio para aminorar la cuantía sanciones y admitieron que las ofertas de cobertura eran una “práctica habitual” conocida en el sector.

Contrato ganado

La segunda red operaba en el conjunto del territorio. Otras firmas, también sancionadas, participaban de forma “puntual” en ambas. El sistema era “permeable”, y la elección de una u otra empresa dependía a veces de las relaciones personales de los directivos, o de la cercanía estratégica (y física) de las empresas.

La manipulación de las licitaciones llegó al punto de que una empresa (Uliker) solicitó apoyo para un contrato que ya tenía ganado de antemano. “Egunon, Xabier, ¿qué tal estás? (...) Te llamaba porque quería pedirte una oferta de cobertura. Es para un negociado en el que ya estamos trabajando”, solicitó un directivo a PA Consulting, que también se había prestado como apoyo para KPMG en Asturias. El hoy por mí, mañana por ti funcionaba, y así PA pidió a KPMG, en marzo de 2018, su colaboración para una licitación de la Diputación Foral de Bizkaia. PwC, por su parte, solicitó auxilio al cartel para acceder a licitaciones del Ministerio de Justicia y del Consejo General del Poder Judicial.

Fuente: El PAÍS

https://elpais-com.cdn.ampproject.org/c/s/elpais.com/economia/2020-08-11/la-investigacion-al-cartel-de-las-consultoras-hay-que-presentar-propuestas-que-den-el-pego.html?outputType=amp