

Inicio > Invitados > El cartel de los helicópteros que desangró a Ecopetrol

INVITADOS

## El cartel de los helicópteros que desangró a Ecopetrol

¿Qué tendrán para decir los exdirectivos de Ecopetrol Javier Gutiérrez, Juan Carlos Echeverry y Felipe Bayón sobre la siguiente denuncia?

mayo 20, 2024



Durante diez años, con licitaciones hechas a la medida, la empresa Helistar ha logrado quedarse con casi 500.000 millones de pesos en contratos de Ecopetrol. La periodista **Paola Herrera** revela las pruebas y los detalles de una relación comercial que acabó convertida en un presunto cartel.

Ecopetrol es la joya de la corona del Estado, la marca más reconocida y la empresa más cercana al corazón de los colombianos. Su operación sostiene la economía nacional y financia gran parte de los programas sociales. Lo que poca gente sabe es que dentro de esa empresa, tan querida por todos, funcionaría un cartel que desde hace doce años usó la contratación para direccionar a su conveniencia un botín de casi medio billón de pesos.

### Como cualquier petrolera, Ecopetrol suscribe billonarios contratos todos los años.

Uno de los rubros importantes se destina al pago del servicio de transporte en helicópteros, que se usan para los traslados de personas y de carga. Esa necesidad de la empresa y la inagotable disponibilidad de recursos de la gigante petrolera da origen a una historia de cartelización cuyas pruebas se revelan en exclusiva.

Todo comenzó entre los años 2011 y 2023, cuando Ecopetrol y dos de sus filiales (Cenit y Ocensa) habrían diseñado pliegos sastré, como se les conoce a los requisitos de una licitación diseñada a la medida de una empresa específica, para que Helistar se quedara con los contratos.

El caso por posibles prácticas anticompetitivas, que le podrían significar una millonaria multa de hasta 130.000 millones de pesos a cada una de las empresas involucradas (Ecopetrol, Cenit y Ocensa), es investigado desde hace un año por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC).

Después de decenas de pesquisas e indagaciones sobre los hechos, el pasado 26 de abril de 2024, esa entidad de control decidió imputar oficialmente cargos a las compañías.

### La conducta irregular de Ecopetrol, Ocensa y Cenit, según la SIC, se resume de forma sencilla:

Esas compañías, de forma sistemática y continuada, habrían direccionado los procesos de contratación de los helicópteros que usan para el servicio de transporte en favor de Helistar, incluyendo en los pliegos dos exigencias principales que habrían resultado notoriamente subjetivas e injustificadas.

La primera tiene que ver con el término máximo de antigüedad de las aeronaves; la segunda, con la disponibilidad de las mismas para su correspondiente inspección.

“Con base en la fijación de estos criterios las sociedades pertenecientes al Grupo Empresarial Ecopetrol, habrían afectado la libre competencia en los procesos de contratación”, dice la resolución de la entidad.

Además, la SIC encontró que otra de las jugadas de las empresas del grupo Ecopetrol habría consistido en abrir las licitaciones, dejar avanzar el proceso de selección casi hasta llegar al final y de repente cancelar todo.

Esa situación, que se presentó en varios de los concursos que abrieron las empresas del Grupo Ecopetrol, benefició también a Helistar, que se quedaba con la prestación del servicio mientras convocaban y otorgaban un nuevo contrato.

En total se abrieron seis procesos de contratación durante los últimos doce años. De esos, tres fueron entregados a Helistar y los otros tres fueron cancelados, favoreciendo así indirectamente a esa compañía con la extensión de la operación que tenía vigente en el momento en que las licitaciones se frenaban.

### El primer cartel

El tema arrancó en 2011, cuando Ecopetrol decidió unilateralmente cambiar los helicópteros que había utilizado durante diez años por aeronaves diferentes de otra compañía aérea. Para lograr ese propósito, abrió un concurso privado para contratar el servicio durante los siguientes cinco años: hasta 2016.

Fue entonces, en esa primera licitación, cuando se creó el presunto cartel. A pesar de que cuatro empresas presentaron documentos en la etapa de precalificación y el proceso tenía apariencia de ser plural, sólo dos, incluyendo Helistar, pasaron a la siguiente ronda.



El concurso costaba un poco más de 100 millones de dólares, es decir 214.000 millones de pesos colombianos (si tiene en cuenta la TRM de esa época), y era para contratar seis aeronaves. El 19 de agosto de ese año, cuando se cumplía el plazo para entregar las propuestas, Helistar llegó de primera y, en cambio, a su competidora se le hizo tarde y radicó 15 minutos después de la hora de cierre.

De esa forma, la empresa Helistar ganó ese jugoso proceso con el argumento de ser la oferta que más se ajustaba al presupuesto oficial.

¿Cómo logró Helistar cumplir con los requisitos y ajustarse al presupuesto?

Según el pliego de cargos de la SIC, no lo habría hecho en franca lid.

Se quedó con el contrato porque entre los requisitos para presentar la oferta se exigía contar con helicópteros de menos de 5 años de fabricación. La otra condición era tener las aeronaves en Colombia. Esas dos exigencias solo las cumplía Helistar porque nadie haría esa inversión antes de tener garantizado que ganaría la licitación.

### Las pruebas

Una de las pruebas de las presuntas prácticas anticompetitivas en poder de la SIC es un documento según el cual "los agentes del mercado aeronáutico advirtieron que dicho requisito obstaculizaba la participación en el proceso de selección y que el único que podría cumplirlo era aquel competidor que contara con la capacidad financiera para adquirir los helicópteros con las características técnicas exigidas, incluyendo el año de fabricación".

Como lo reveló la **Revista Cambio** en abril del año pasado, esa era una condición ajena al mercado porque un helicóptero puede costar en promedio 10 millones de dólares. Es decir, si una empresa quería tener opción de ganarse el contrato, era necesario invertir 60 millones de dólares en helicópteros, sin certeza de que podía obtener la licitación. Ninguna compañía está dispuesta a arriesgar esa cantidad de plata sin tener asegurado el contrato.

Aunque parecía un requisito imposible de cumplir para cualquiera que se presentara, Helistar lo logró. En los documentos que esa empresa aportó en el proceso de precalificación, informó que tendría disponible para el inicio del contrato las últimas aeronaves que adquirió: un helicóptero Bell modelo 412 EP fabricado en el año 2010 y un helicóptero Eurocopter modelo EC 145 fabricado en el año 2011.

Se conoció que, en efecto, el 7 y el 10 de marzo de 2011, solo 42 días antes de que se iniciara el proceso de contratación por parte de Ecopetrol, las aeronaves descritas fueron adquiridas por Milton Cabeza Peñaranda, uno de los dueños de Helistar.

### Los otros carteles

Los siguientes años también llegaron con nuevos procesos de parte del Grupo Ecopetrol, en los cuales, curiosamente, siempre resultó Helistar siendo el contratista del servicio de transporte". Por ejemplo, en 2015 se abrió una nueva licitación para contratar el mismo servicio de transporte por helicópteros, pero esta vez estuvo a cargo de la filial Ocesa.

En este caso, la pluralidad de oferentes haría pensar que el tal cartel no existiría, sobre todo porque invitaron a 19 empresas a participar: 13 presentaron propuesta y 12 resultaron precalificadas.

A pesar de esto, cuando faltaba poco para adjudicar el proceso, Ecopetrol lo canceló, presuntamente, al notar que Helistar no era la única compañía que cumplía los requisitos y podía perder.

Para justificar oficialmente la cancelación de la licitación, se argumentó un supuesto conflicto de intereses de la presidenta de Ocesa, que podría poner en riesgo el proceso.

Sin embargo, para los investigadores del caso dicho conflicto no existiría ya que esa funcionaria no participó en la licitación, no tuvo nada que ver con la misma y tampoco se involucró en alguna etapa de la selección.

Ahora bien, un año después se abrió un proceso más, por medio de Cenit. Esta vez con las mismas "jugadas" del primero: con pliegos que estarían amañados para el afortunado empresario de Helistar.

### Le puede interesar: Robo de crudo a Ecopetrol en complicidad con el ELN cobijaría a los Montoya Puyana en Santander

Por ejemplo, la antigüedad de las aeronaves no era ya de cinco años sino de 10. Y, de paso, se empezó a exigir que los helicópteros tuvieran modificaciones muy específicas, que difícilmente habrían logrado cumplir otras compañías. Por ejemplo, se exigía un blindaje que implicaba una importante inversión. Eso a pesar de que no se contaba con la garantía de ganar el contrato. Al final del día, el ganador del proceso volvió a ser Helistar por ser la única que tenía las aeronaves listas.

En síntesis, se exigía que a la hora de presentar la oferta, las empresas tuvieran los helicópteros disponibles en Colombia listos y con todas las especificaciones técnicas, es decir, no se otorgó un periodo de alistamiento que es común en estos casos e indispensable para que pudieran participar proponentes.

Como Helistar ya era el proveedor de ese servicio, se convirtió en la única empresa que contaba con las aeronaves blindadas y modificadas y por eso ganó.

### Otra cancelación que sorprendió

Pasados cinco años, en 2021, se abrió un proceso más a través de Cenit, que también fue cancelado pues, supuestamente, una de las personas que participó en la estructuración había trabajado en Helistar.

Se trataba de un capitán, experto aeronáutico, que declaró ante la SIC que -desde que llegó a Cenit- informó sobre su paso por la firma de helicópteros. En este punto, queda la duda de por qué lo dejaron participar en la estructuración sabiendo que, desde el día uno, había informado de ese posible impedimento y Cenit lo conocía y aún así avanzaron hasta casi terminar y solo hasta una semana antes de adjudicar decidieron cancelar el concurso favoreciendo, nuevamente al contratista que estaba vinculado en ese momento: Helistar.

Eso sí, mientras se abría otro proceso, Helistar siguió con el manejo del contrato y consolidó su presencia como proveedor de este servicio, a tal punto que un año después, en 2022, volvió a quedarse con una de las dos fases de la licitación, que



Contáctanos:  
noticias@barrancabermejavirtual.co

f @ in p o t X



El día que la FORD dobló el salario a los trabajadores...  
mayo 18, 2024



La historia de Juan Bautista Madera, el autor de la Pollera...  
mayo 16, 2024

Dario Echeverry Jr 128  
Jorge Gomez P 115  
Juan Manuel López 103  
Edwin Palma

