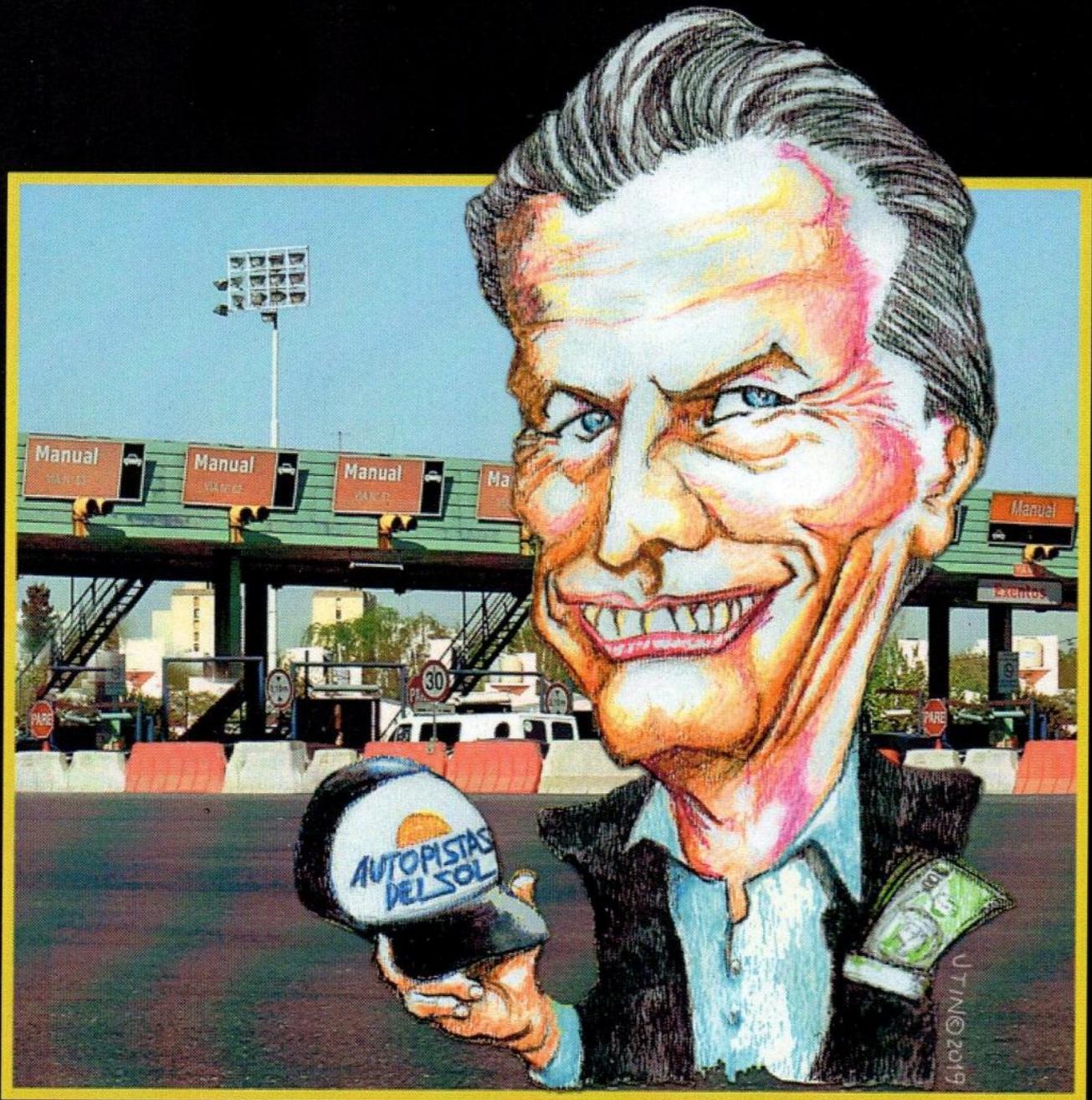


MARCELO KOENIG



“SE ROBARON TODO”

Macri y sus socios en el caso de las autopistas: cómo maquillar estados financieros para garantizar negocios oscuros y enriquecimiento voraz.

PRÓLOGO: ROBERTO CABALLERO

ÍNDICE

Introducción	5
Capítulo primero: Negocios de “familia”. Sobre los orígenes de la fortuna de Mauricio Macri	
1. Árbol genealógico, prosapia y negocios	9
2. Patria contratista, dictadura complaciente y democracias descafeinadas	10
3. Un repaso sobre las joyas de la corona Macri	15
4. El protagonismo de Mauricio Macri al frente del grupo empresario familiar.....	17
Capítulo segundo: Neoliberalismo y venta de las joyas de la abuela	
1. El modelo neoliberal de desguace del Estado y sus consecuencias.....	19
2. La privatización de un tramo de la obra pública.....	21
3. La naturaleza del contrato de concesión de las autopistas	23
4. El inicio de los negocios de Macri, Florentino y sus muchachos a través de AUSOL.....	25
5. Una introducción al lado oscuro del negocio de la autopista	25
Capítulo tercero: Operaciones opacas de AUSOL	
1. El blindaje mediático necesario	29
2. Contabilidad creativa: endeudamiento crónico y vaciamiento. AUSOL: ¿el caso ENRON Argentino?.....	31
3 ¿Que hizo el gobierno de aquel entonces frente a las maniobras de la empresa?.....	38
Capítulo cuarto: Mecanismos específicos para vaciar, endeudar, ganar, fugar y exigir que el Estado pague los platos rotos	
1. Máscaras, endeudamiento crónico y contabilidad creativa. ¿Una cadena de fraudes?	39
2. Autocontratación de la asistencia técnica o cómo otro clon de AUSOL entra a la cancha .	43
3. La catadura moral del socio español: Florentino Pérez.	51
4. Los contratos de gerenciamiento en sus consecuencias	55

5. ¿El núcleo principal de una gran estafa?	58
6. Otros negocios colaterales o sobre los diversos contratos que van a parar todos al mismo bolsillo	59
Capítulo quinto: Sobre inversiones, mantenimiento y obras necesarias en la autopista o bien sobre desinversiones, falta de mantenimiento y obras necesarias.	
1. El cumplimiento del plan de obras	85
2.- La obligación de ampliación de carriles por mayor volumen de tránsito	90
3. De las obras de repavimentación fijadas por contrato y también incumplidas	96
4. De las acciones de mantenimiento que debía hacer la concesionaria	98
Capítulo sexto: Los reclamos de un Estado presente y la respuesta de Macri y sus socios	
1. Los insistentes reclamos del OCCOVI	102
2. Hacerse la víctima	107
Capítulo séptimo: Cuentas claras no siempre conservan la amistad o el cálculo de cuáles fueron los números reales de AUSOL	
1. Los tiempos del recupero de la inversión efectivamente realizada	110
2 Sobre la rentabilidad de la concesionaria	115
3 Una aproximación a cuánto se distribuyó entre los accionistas	117
4 ¿Cuánto es la ganancia sobre la inversión real en este tipo de negocios en cualquier parte del mundo?	120
Capítulo octavo: La denuncia penal del gobierno nacional (del 2015)	
A modo de epílogo	127
TEMAS DEL PROXIMO LIBRO	129

“SE ROBARON TODO”

Macri y sus socios en el caso de las Autopistas: cómo maquillar estados financieros para garantizar negocios oscuros y enriquecimiento voraz.

Dedicatorias

Este es mi primer libro encarado como una investigación periodística. Comencé mi formación política leyendo a muchos de los grandes pensadores nacionales que, como el gran Raúl Scalabrini Ortiz, se tomaron el trabajo oscuro de descifrar los números encriptados de las empresas de capital extranjero (particularmente los ferrocarriles) mediante las cuales se efectuaba el despojo de las riquezas de nuestro país y se consolidaba el sistema de dominio británico. Quiero dedicarle este libro a esos pensadores que no hicieron antiimperialismo abstracto, sino que denunciaron los mecanismos reales de la dependencia y a sus socios locales. Y a aquellos que, como su prologuista Roberto Caballero, me abrieron las puertas de los medios que dirigían para de vez en cuando publicara algunas notas para despuntar el vicio de pensar la Argentina desde el periodismo.

También quiero dedicarlo a todos los que trabajan cotidianamente por un sueldo bajito para mantener a sus familias y ni se imaginan las cifras millonarias que el negociado de las autopistas implica. A los que sacan cotidianamente plata de su bolsillo para pagar el peaje sin siquiera suponer que esto sirve para engrandecer la fortuna de un grupo de inescrupulosos empresarios nacionales y extranjeros. A los trabajadores desocupados que son, en gran parte, la consecuencia de un modelo donde unos pocos se quedan con todo.

A los que mantuvieron la templanza y las convicciones aun en los años más oscuros. Sobre todo, a mis compañeros descamisados que siempre se pusieron la patria al hombro, construyendo con su militancia cotidiana la esperanza de una nación más justa y libre.

También, ¿Por qué no? a todos los que ingenuamente creyeron en el “sí se puede”, sin comprender que no se puede burlar eternamente al pueblo argentino. Pero sólo a los que puedan reflexionar críticamente sobre la realidad con los números concretos que se aportan y no a los que, cegados por el odio, pintaron, pintan y seguirán pintando, de mil modos distintos, ¡Viva el cáncer!

Al compañero Mariano Utin que me regalo su arte a través de la caricatura de tapa, ya por segunda vez ilustrando la portada de uno de mis libros.

A mi amigo Claudio que me acompaña en todas las patriadas y fue atento lector y corrector de los borradores del presente libro. Así como también a los colegas y no colegas, especialistas en la temática de la obra pública que me ayudaron a escribirlo.

A mi compañera de vida que me banca en todas y a nuestros hijos, Manuel y Rafael, que son la alegría de mi corazón y una razón suficiente para no aflojar en la tarea de pelear por las causas que siento justas.

Introducción

Un lunes 12 de marzo de 2019, mirando fijo a la cámara desde sus ojos gélidos, sin el libreto prefabricado, sin el escudo de la mercadotecnia política, al día siguiente de su derrota estrepitosa en las PASO (Primarias Abiertas Simultaneas y Obligatorias), Mauricio Macri le recriminó al pueblo haberle dado la espalda. “Hoy estamos más pobres que antes de las PASO” sostuvo, dispuesto a cobrar la afrenta. No podía contener su furia de “niño bien pretensioso y engrupido” como dice el tango. Los argentinos y las argentinas eran los culpables de no comprender todo lo que él estaba haciendo por ellos. Y, además, tendrían que pagarlo...

Mauricio Macri fue elegido presidente de los argentinos en el año 2015. Fue un hecho histórico: por primera vez, la derecha argentina, sin calzarse las botas de los militares golpistas ni camuflarse detrás de la traición de alguno de los partidos de raigambre popular, alcanzaba la primera magistratura por los votos. No necesitó más maquillaje que unas cuantas promesas de campaña (escritas profusamente por algunos expertos en marketing político), unos cuantos espejitos de colores y globos amarillos. Poco más de la mitad de la sociedad le extendió un crédito a las propuestas engañosas como pobreza cero, fin de la corrupción, etc.

Sin duda que una de las cuestiones centrales que contribuyeron para este hecho histórico de una victoria limpia de la derecha más recalcitrante fue una nueva zoncera (recordando a don Arturo Jauretche) repetida hasta el hartazgo por los medios de comunicación para instalarla en amplios sectores de la sociedad: “es rico, no necesita robar”.

Este libro pretende refutar esa falacia desde su origen, pero también en su desarrollo. Es decir, vamos a intentar exponer con números y documentos concretos que la fortuna macrista se hizo precisamente, y en gran medida, gracias a un Estado ausente, o ingenuo, o mejor dicho aun, genuflexo a los intereses de los empresarios locales y extranjeros en detrimento de un pueblo con necesidades urgentes. Engañando al Estado y a las mayorías, vaciando los bolsillos (entre otros) de los que ayer y hoy siguen pagando cada día el peaje para poder acceder o salir de la ciudad de Buenos Aires. Así fue cómo hicieron una cuantiosa fortuna millonaria en dólares. Este caso concreto es sólo un ejemplo de cómo un grupo de osados e inescrupulosos empresarios, parapetados detrás de formas legales apenas cuidadas, se fueron quedando con millones de pesos de los contribuyentes. Pero además este libro se sigue de otro, cuyo objetivo es demostrar como esa misma asociación (que al final del libro podrá el lector podrá calificar o no de “licita”), cumpliendo funciones como titulares del gobierno, se beneficiaron de su representatividad espuriamente (conflicto de interés, lo llamaran con un eufemismo), haciendo crecer exponencialmente su fortuna. Dicho en buen criollo, se hicieron ricos y llegaron al gobierno para seguir llenándose los bolsillos a expensas de la pobreza de las mayorías.

Precisamente eso fue lo que nos decidió por el título de este primer libro. No se trata de endilgar a nadie la comisión de un delito, eso lo tendrá que determinar oportunamente un Juez, queremos contar lo que investigamos sobre una serie de conductas para llevar adelante sus negocios con que se fueron manejando una serie de empresarios. Quisimos hacerlo utilizando, particularmente, aquel estigma que los grandes medios acólitos del macrismo le colgaron, demonizándolo, al kirchnernismo: “se robaron todo”. Repetido una y otra vez hasta el hartazgo, los primeros años del gobierno macrista, este latiguillo se transformó en un lugar

común que parecía imposible de refutar. Se intentó con el “se robaron todo” clausurar todo tiempo de debate sobre el proyecto histórico de nuestro país.

Lo que hemos de investigar y poner en blanco sobre negro a lo largo del presente libro es cómo una “contabilidad creativa¹” al servicio de los negocios espurios perjudica no sólo del Estado nacional, sino también de las mayorías. Específicamente tomaremos como ejemplo el caso de las Autopistas, una de las joyas de la corona del imperio Macri. Vamos a desnudar el negocio a través del cual se hicieron de cientos de millones de dólares que cotidianamente pagan los que transitan por la autopista llamada popularmente “la panamericana”. Nos organizamos para hacerlo en dos entregas. Este primer libro va a transcurrir fundamentalmente desde la privatización menemista hasta la denuncia penal realizada por los organismos de control a la concesionaria AUSOL durante el gobierno de la Dra. Cristina Fernandez de Kirchner. En el segundo libro de la saga, vamos a contar cómo se profundizaron los negocios opacos que realizó el macrismo, ya en el gobierno, con las mismas autopistas. Un negocio obscuro y millonario realizado en base a las decisiones tomadas desde ambos lados del mostrador y utilizando en beneficio propio la institucionalidad otorgada por el voto popular. ¿A eso vinieron los empresarios devenidos en improvisados políticos? ¿A hacer negocios para enriquecerse personalmente? Nuestro lector, al que consideramos lo suficientemente inteligente como para no subestimarle con el consiguismo vacío que supuso el latiguillo “se robaron todo”, sabrá responder la pregunta.

El desarrollo de los negocios que el grupo Macri y sus socios realizaron mediante la empresa AUSOL no deja de ser una metáfora de lo que después hicieron con el país. Intereses privados, endeudamiento brutal, forzamiento al límite la legalidad, todo para hacerse más y más ricos sin importarle la pobreza que genera como consecuencia. En otras palabras, nos planteamos la duda sobre el sentido de su práctica económica y política: ¿en perjuicio de quién se hacen ricos estos empresarios inescrupulosos? ¿Cómo lo hacen? ¿Quién paga los platos rotos?

AUSOL ha sido una empresa pensada y desplegada para hacer negocios dudosos desde su propio inicio. Vamos a ver como de entrada sus socios la subcapitalizaron y la empujaron a un estado de necesidad permanente a efectos de reclamarle al Estado recurrentemente ajustes, aumentos, prebendas, excepciones, etc. Ese fue el mecanismo principal para llevarse los beneficios al tiempo que mantenían a la empresa en un constante difícil fue financiero. En efecto, desde un primer momento esta subcapitalización debía suplirse con un endeudamiento constante. Al principio fue prestándose a sí mismos (en clara violación de las leyes sobre sociedades comerciales), luego mediante la suscripción de deuda supuestamente con terceros. Sin embargo, cabe sospechar que esos endeudamientos más sofisticados, como por ejemplo las obligaciones negociables, no eran otra cosa que una pantalla “legal” para ir retirando los dividendos por parte de los mismos socios.

El estado de debilidad permanente los hacía recurrir a nuevas deudas y ahí estaban ellos mismos para ¿autoprestarse? No podemos asegurar categóricamente que esto así ocurre, pero veremos que hay indicios y denuncias que así lo indican. Por ello de lo único que han

¹ Este término surge en EEUU a partir de caso Enron y Worldcom. Se trata de los escándalos de corrupción privada a través del maquillaje de los estados contables de las empresas. Utilizan una fachada de legalidad mientras transforman la economía real de la empresa en perjuicio del Estado y de terceros. Cuando se habla de “contabilidad creativa” se refiere concretamente a manipulación, engaño y tergiversación de la información.

procurado siempre cuidarse fue, precisamente, de mantener anónimos a los inversores que curiosamente le prestaban ingentes sumas a una empresa cuyos números estaban siempre en rojo. Para eso tuvieron que recurrir a bancos extranjeros que, según el exbanquero Arbizu del JP MORGAN servía para hacer “fronting²” uniendo capitales que parecían comportarse como si estuvieran de un lado y del otro, es decir, correspondiendo a los mismos accionistas.

Sin embargo, una cuenta simple de ingresos menos costos, nos permite acercarnos a la verdad del negocio. Una cuenta que está en condiciones de hacer cualquier almacenero de barrio para constatar si un negocio es viable o no. La financierización de la empresa no ha sido más que un enmascaramiento que mantiene a AUSOL en un déficit constante. Esta situación fue generando una y otra vez procesos de renegociación de la concesión para obtener beneficios y prorrogas que permitieron extender el negocio en el tiempo. Los gobiernos de turno, desde Carlos Menen en adelante, no vieron o no quisieron ver y fueron más que generosos con los requerimientos de este grupo empresario.

Estos manejos de la empresa la llevaron al borde mismo de la quiebra poniendo en riesgo la continuidad de la concesión. En el año 2009 se renegó la deuda haciendo una fenomenal y sospechosa quita para que todo siga igual. Esa fue la oportunidad para que un Estado presente y un gobierno atento, por decisión de su presidenta Cristina Fernández disponga de la intervención administrativa a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires. Con artilugios legales y medidas cautelares, los empresarios pudieron reducir la intervención de una co-administración a una intervención con derecho únicamente a informar la situación. Aun así, es mucho lo que pudo hacerse, sobre todo a partir del 2014, cuando comenzaron a desentrañarse todos los mecanismos reales a través de los cuales los socios de AUSOL se hacían millonarios desde una empresa cada vez más pobre y endeudada.

En resumen, nos proponemos poner en blanco sobre negro una gran maniobra, y uno de los mecanismos, como práctica constante y generalizada, de los grupos económicos capitaneados por la dinastía Macri, que actuaron en desmedro de nuestra sociedad.

No vamos a hablar de generalidades y hechos supuestos, sino a abordar un caso concreto, con números precisos, en base a una investigación exhaustiva y rigurosa. Vamos a presentar, como nunca se ha hecho hasta ahora, los documentos y la trama secreta del Concesionario Vial Autopistas del Sol S.A., una concesión muy prologada en el tiempo y con ingresos más que millonarios. Así podremos demostrar que, en base a la mala fe contractual, el proceder inmoral, el silencio mediático, endeudamientos fraguados y vaciamientos espurios, se fueron enriqueciendo desmesuradamente este grupo económico que tienen a Mauricio Macri como uno de sus principales exponentes y como socio principal a Florentino Pérez, presidente del Real Madrid, dueño de las empresas ABERTIS y DYCASA, uno de los hombres más ricos de España.

Se trata de exponer la ambición y la codicia de grandes corporaciones económicas locales asociadas con el capital extranjero, condimentadas con aprietes, complicidades e, incluso, el sometimiento de las políticas venales, que desde su credo neoliberal subordinan los intereses colectivos a la lógica de su propio enriquecimiento. Macri, legítimo heredero de la patria

² Fronting es una palabra anglosajona que refiere a servir de fachada.

contratista, ha logrado no sólo funcionar como vampiro del Estado, sino que logró ir más allá proyectándose políticamente hasta llegar a ocupar el sillón de Rivadavia. De este modo, lograron aplicar desde el gobierno las prácticas y los mecanismos de enriquecimiento que trajeron del mundo de los negocios, generando consecuencias nefastas que se pueden medir - tal como el propio Macri lo propuso- en el crecimiento exponencial de la cantidad de pobres con que acaba su gestión. El saldo final de esta gestión fue que más de un tercio de nuestro pueblo y más del 50% de los niños y niñas de hasta 14 años, están sumergidos en la pobreza.

Hay un hilo común entre la forma de desplegar la lógica de la patria contratista con que se hizo rica su familia, a la patria privatizada con la que amasa su personal fortuna y el ejercicio del poder del Estado. Todo este camino está jalonado de vaciamientos, financierización, negocios colaterales, reperfilamientos y renegociaciones para obtener nuevos beneficios. Pero antes que nada está cruzado por un profundo desprecio por lo público, al que transformaron en un coto privado de caza. En definitiva, nos proponemos correr el velo societario y aparentemente legal de una asociación de inescrupulosos que viven holgadamente mientras a millones de argentinos les falta el pan en la mesa.

Capítulo primero:

Negocios de “familia”. Sobre los orígenes de la fortuna de Mauricio Macri

“En este país nadie hace la plata trabajando”

Luis Barrionuevo, “pensador contemporáneo” y dirigente gremial afín al macrismo.

1. Árbol genealógico, prosapia y negocios

Macri es el heredero de una dinastía. Por parte de su padre es nieto de Giorgio Macri, un calabrés, que dejó su región natal del Sur de la península itálica para convertirse en empresario de la construcción. A su vez, es hijo de Franco Macri, el hombre que construyó un imperio económico triangulando entre Italia y Argentina. El hombre que hizo negocios con dictaduras y con democracias, actuando como parte clave de la llamada Patria contratista. Algunas de las primeras puertas, que le permitieron a Franco actuar a otra escala, fueron abiertas por su relación con la logia Propaganda Due, una banda de negocios disfrazada de logia masónica, que desembarcó en nuestro país en la década del setenta, asentándose durante la dictadura genocida del '76, con el almirante Emilio Eduardo Massera como socio. Es bien conocido por todos que Macri padre fue un empresario con pocos escrúpulos, mucha astucia, y prácticas oscuras en sus negocios, que no pocos califican de mafiosas.

Para fines del menemismo en 1998, la revista Forbes calculaba la fortuna personal de Franco Macri en US\$ 730 millones. Pero es claro que esto no se quedó ahí, sino que siguió haciendo negocios y enriqueciéndose. En las últimas dos décadas de su vida, transformó en liquida (además de fugarla) una parte importante de su patrimonio. En apenas nueve transacciones SOCMA –por Sociedades Macri- se hizo con US\$ 836 millones entre 1996 y 2008. En el camino quedaron firmas como Pago Fácil, Canale y las constructoras IECSA y Creaurban.

De modo general (pues lo particular lo abordaremos en el próximo capítulo) podemos decir que la historia del grupo empresario Macri es un buen ejemplo de cómo los capitales locales predominantes en nuestro país jamás configuraron un modelo de empresariado innovador, capaz de expresar una verdadera burguesía nacional. Apropiándonos de una categoría del pensador alemán André Gunder Frank podemos decir que se trata de una lumpenburguesía, caracterizada por su afección a los negocios rápidos, productivos o especulativos, según la ocasión, sin especialización ni formación. Una pseudo burguesía atenta más a las oportunidades, pero sobre todo que crece a la sombra y a costillas del propio Estado, necesitando de sus subsidios en actitud netamente parasitaria. Es claro que, el permanente apoyo estatal obtenido en connivencia con los gobiernos de turno le permitió una y otra vez resguardar su propia ineficiencia, garantizando rentas extraordinarias y encubriendo sus estrategias financieras y de inversión signadas por la primacía del negocio de corto plazo y sin mucho riesgo.

Sin entrar en interpretaciones psicologistas podemos decir que Mauricio siempre quiso ser Franco, el capo de la familia, el jefe de los negocios. La relación con su padre está signada por el desamor. Exigencia extrema y desprecio también extremo es lo que supo engendrar esa

compleja relación entre padre e hijo. En esta lógica aparece una aparentemente incomprensible (dada la naturaleza del vínculo) intencionalidad de cortarle la cabeza al capo. La rivalidad se torna en ciertos momentos encarnizada.

En el mismísimo diario la Nación el periodista Jaime Rosenberg el 25 de julio de 2010 titulaba significativamente una nota: “Macri vs Macri, una pelea sin tregua”. Para ese tiempo el enfrentamiento era vox populi. En esa misma época Franco aparece en una tapa de la revista Noticias afirmando: “Mi hijo me sacó la empresa”. En esos años, el fundador del imperio Socma (Sociedad Macri) que facturaba por entonces unos 500 millones de dólares al año tuvo que liquidarla dividiendo sus acciones entre sus cinco hijos.

En una entrevista periodística Luis Conde, ex abogado de Franco Macri, contó cómo Mauricio Macri se quedó con las empresas de su padre, llegando al extremo de intentar declarar “insano” a su propio padre. También refiere a que Mauricio es el “autor intelectual” de los manejos empresarios delictivos más sucios del grupo. El mismo abogado reveló una anécdota que explica ciertos aspectos del proyecto político del macrismo. Puntualmente afirma: “cuando hablábamos a solas con Franco, él me plantea: ‘Mauricio no es Macri, Mauricio es Blanco Villegas. Mauricio es campo, es puro campo, nada más que campo, y yo soy lo opuesto, soy industria y para mí el país tiene que salir adelante con la industria, no con el campo’”.

Es que Mauricio Macri es también, y por derecho propio, un Blanco Villegas. Su madre Alicia fue la quimera de Franco de un matrimonio de conveniencia que le permitiera integrarse como uno más entre las familias patricias y oligárquicas de la Argentina.

Los Blanco Villegas, aunque fueran primos pobres de la oligarquía metidos a negocios varios, se sentían herederos por derecho propio de aquellos terratenientes que viajaban a Europa con su vaca lechera en el transatlántico (la famosa vaca atada que refiere el dicho) y se consideraban pares de la realeza europea. Para ellos, ese hombre de negocios rápidos y con pocos escrúpulos, un hijo de Calabria era visto como un arribista de clases inferiores, un pobre diablo. Jorge Blanco Villegas llegó a decir públicamente ellos eran gente de campo, gente de honor, que no estaban acostumbrados a pagar coimas y a tejer negociaciones espurias con el Estado, dejando a entender que eso era tema de su cuñado. En esa lógica familiar, con un profundo desprecio por lo popular se crio Mauricio Macri Blanco Villegas.

2. Patria contratista, dictadura complaciente y democracias descafeinadas

Abordemos cómo fue amasando su fortuna este millonario grupo empresario del cual Mauricio Macri fue el heredero principal. **Las empresas de los Macri han crecido y han ampliado sus negocios en distintas épocas casi siempre caracterizado por una actitud parasitaria del Estado, siendo -tal como venimos diciendo- uno de los grandes paradigmas de la llamada “patria contratista”.**

El primer gran salto cualitativo de los Macri fue durante la última dictadura cívico-militar genocida. En este proceso sumaron 40 empresas a las 7 que ya tenían y pasaron a formar parte de ese selecto grupo de empresarios que vivían suntuosamente de los negocios con el Estado.

Acaso el negocio más importante que Franco Macri cerró con el Estado fue con el Brigadier Cacciatore, recordado por construir las autopistas, por tapiar y erradicar por la fuerza a villas

miseria porque “afeaban” la estética ciudadana. Macri padre, ese inmigrante italiano siempre dispuesto para los negocios rápidos se hizo cargo de la basura. Un negocio que quizás no le hubiera agradado a su familia política pero que, sin embargo, significaba el mayor presupuesto de la ciudad más rica de la República Argentina.

La recolección de desechos sólidos, a través de la empresa Manliba, fue privatizada por la dictadura en 1979. En ese entonces los Macri mantenían un contrato de cinco años, renovable por igual cantidad de tiempo. Los negocios de basura de Macri iban bien, pero por un proceso de financierización, propio de sus manejos, la empresa se encontraba altamente endeudada. Fue entonces (1982) en que el gobierno dictatorial decidió, a través de del presidente del Banco Central, Domingo Cavallo, estatizar la deuda privada de cientos de empresas. Se trató de casi 14.000 millones de dólares. Esto recargó casi en un tercio más la deuda externa argentina, haciéndola virtualmente impagable y abarcando una parte cada vez más significativa del PBI.

La operatoria infame de nacionalización de una deuda de grupos económicos privados se hizo mediante un “seguro de cambio” que consistía en asegurar a ciertos empresarios el valor del dólar al momento del pago de la deuda. La diferencia, en caso de un aumento del dólar, lo absorbería el Estado. En buen romance, se transfirió la deuda privada a toda la sociedad. Esto fue solamente uno de los grandes negociados de los empresarios como Macri a los que se los denominó, ya por aquella época, como “la patria contratista”.

Los negocios de Franco Macri no se acabaron con el fin de la dictadura y el comienzo de la restaurada democracia. Siguió vinculado a los requerimientos del Estado, como también a los privados. Esto fue así tanto en la época del radicalismo de Raúl Alfonsín, cuanto después -con el signo contrario- con Carlos Menem. Evidentemente la cuestión nunca fue ideológica, sino de negocios. Aunque es bien cierto que con la llegada de Menem los negocios se multiplicaron con el acceso a lugares decisivos de ex empleados de las empresas Macri, un ejemplo de ello es la designación de Carlos Grosso como Intendente de la Ciudad de Buenos Aires.

En un completo informe realizado por el equipo del ex diputado y presidente del Instituto de pensamiento y políticas públicas, Claudio Lozano, con el sugestivo nombre de “Macri y el gobierno de Al Capone”, se reconocen los siguientes hitos concretos en el desarrollo del grupo Macri:

“1) En 1973 el Grupo contaba con apenas 7 empresas. Finalizado el período Genocida de la Dictadura Militar de 1976, pasa a contar con 47 empresas en 1983. Deja de ser considerado un Grupo Mediano para pasar a ser parte de los Grupos Económicos considerados Grandes. En 1987 el Grupo pasa a contar con 51 firmas.

2) En 1982 el Grupo Macri se beneficia con la estatización de la deuda externa privada. Esta medida implica que el Grupo Macri transfiere a la sociedad argentina el costo de afrontar los U\$S 170,6 millones de dólares de deuda que sus principales empresas (Sideco Americana, Socma, Dragado y Obras Portuarias, R.S.Z. Producciones, IECSA y Manliba) mantenían con el exterior.

3) De 1974 a 1987 el Grupo Macri se beneficia en U\$S 55 millones de dólares en concepto de los beneficios a los que acceden sus firmas Fenargen e Itron por los distintos regímenes de Promoción Industrial vigente.

4) De 1984 a 1989, durante el Gobierno Alfonsinista, el Grupo Macri se beneficia en U\$S 29,2 millones de dólares en concepto de los proyectos de capitalización de deuda externa a los que acceden sus firmas Establecimientos Mecánicos Jeppener y Sideco Americana.

5) En 1979 el Grupo accede a la privatización del servicio de Basura de la Ciudad de Buenos Aires por intermedio de su empresa Manliba. Gestión que perdurara hasta 1998 a pesar de las innumerables irregularidades que caracterizara dicha concesión a partir de la reformulación de los contratos realizados durante la Gestión del Intendente Carlos Grosso (quien antes y luego de dejar la función pública ocupó cargos ejecutivos en las firmas del Grupo Macri hasta el inicio de los sucesivos juicios por malversación de fondos y mal desempeño de funcionario público que caracterizaron su gestión en la Ciudad).

6) De la mano del por entonces intendente Grosso, el Grupo Macri logró acceder a otros importantes negocios a costa de los contribuyentes de la Ciudad de Buenos Aires. Entre ellos figuran: a) La adjudicación a la firma Itron (en donde el Grupo Macri participa con el 40% y el restante 60% corresponde a la trasnacional Siemens) de la emisión de facturas de Rentas y Alumbrado, Barrido y Limpieza (contrato signado en 10 millones de pesos anuales). b) El cobro de los impuestos de la Ciudad (ABL, automotores, etc.) a través de su empresa Servicios Electrónicos de Pagos (Pago Fácil) SA., negocio que aún mantiene y que supone que la Ciudad le paga \$1 por factura cobrada. La facturación anual de la firma supera los \$4 millones. c) Participación en la empresa Sistema Catastral (junto a Techint y Siemens) que fue la adjudicataria del contrato de fiscalización de la construcción de edificios y las ampliaciones no declaradas en viviendas de la ciudad. d) Formó parte de los contratos denominados UTE RENTAS (junto con Siemens, Bulgheroni, y la BNL) que tercerizaron la base de datos y la cuenta corriente de los contribuyentes de la Ciudad. Contratos caracterizados por una elevada ineficiencia que se expresan que en el 2002 (en lo peor de la crisis) la gestión estatal de este servicio permitió mejorar la relación costo de gestión – recaudación efectuada. En el 2000 (con la gestión de Macri) se recaudaba \$27,61 por peso gastado y en el 2002 (gestión pública) se recaudaba \$35 por cada \$1 de gasto. De esta manera la Ciudad se ahorró durante el 2002 de no menos de \$30 millones por haber anulado el contrato con el Grupo Macri.

7) Como contratista del Estado, el Grupo Macri se apropió de cuantiosos recursos públicos a través de su empresa constructora Sideco la que participó en la construcción de la Central Nuclear Atucha, en la Central Hidroeléctrica Salto Grande y en el Puente Internacional Posadas – Encarnación. Todas obras públicas donde el sobreprecio de las mismas le aseguran un pingüe negocio a la Familia Macri.

8) Durante los 90 participa activamente en el Proceso de Privatizaciones. Accede mediante la entrega de títulos públicos desvalorizados a los paquetes accionarios de las siguientes prestatarias: Corredores Viales, Distribuidora de Gas del Centro, Distribuidora de Gas Cuyana, Autopistas del Sol, Yacilec, Central Térmica San Miguel de Tucumán, Consorcio Uruguay-í, Líneas de transmisión del Litoral y el Correo.

9) La gestión del Grupo Macri en las empresas privatizadas se caracterizó por presentar importantes incumplimientos empresarios vinculados con los pliegos de licitación. Dos ejemplos sirven para graficar este comportamiento empresario: a) La evolución de la tarifa de los 1.080,51 kilómetros de concesión de los peajes gestionados por la firma Servicios Viales SA tuvo un crecimiento promedio del 31,01% en el período 1990 – 2001 (según informe de la Auditoría General de la Nación). Esta concesión estuvo plagada de irregularidades, tal como demuestra la denuncia de la Oficina Anticorrupción, que querelló al entonces presidente Fernando De la Rúa y varios de sus ministros por fraude a la administración pública, malversación de caudales públicos y negociaciones incompatibles con la función pública. Denuncia vinculada con la sanción de los Decretos Nº92/01 y 976/01, que favorecieron a los principales concesionarios de las principales rutas (entre ellos el Grupo Macri). Denuncia que incluyó al que hasta hacía un mes había sido empleado del Grupo, el Ingeniero Edgardo Gastón Plá, quien fue el funcionario encargado de realizar los acuerdos que fueron impugnados. b) La escandalosa gestión del Correo Argentino durante el período 1998 – 2003 (año en que el Estado rescindió el contrato de concesión), concesión que refleja el paradigma de gestión del Grupo Macri. A pesar de tener una de las tarifas de correo más cara del mundo, el Correo Argentino tuvo pérdidas operativas desde el inicio de la gestión, que alcanzaron al 9% de la facturación. Pérdidas que están relacionadas con el achicamiento de su participación en el mercado postal (del 48% inicial al 38% en el año 2000) a manos de empresas privadas que ofrecían el mismo servicio a precios más baratos (OCA y Andreani entre otros). Para afrontar esta situación el Grupo Macri recurrió a una estrategia de sobreexplotación laboral, despidiendo a más de 10.000 trabajadores en el marco de programas de retiros voluntarios, como forma de obtener productividades espurias para enfrentar la competencia. El descaro del Grupo llegó a expresarse en el pedido de que el costo de los programas de retiro voluntario, de casi \$126 millones fuera considerada como inversión a cuenta de la que el Grupo estaba obligado a realizar según lo dispuesto por el pliego de licitación. Pedido que finalmente fuera aceptado por Resolución de la Secretaría de Comunicaciones a cargo del menemista Kammerath. Funcionario que fuera denunciado penalmente por dicha resolución, pero finalmente absuelto en febrero del 2001 por el también juez menemista Bagnasco. Sin embargo, el incumplimiento más grave y que motivó la rescisión del contrato de concesión fue el incumplimiento del pago del canon, que había sido requisito indispensable para el otorgamiento de la concesión, desde el año 2000. En efecto el Grupo Macri había ganado la licitación ofreciendo el pago de un canon de \$103 millones (en dos cuotas semestrales) que dejó de pagar unilateralmente a partir del año 2000 (previo se registraron pagos parciales, nunca completos del canon establecido). A finales del año 2001 la deuda por el incumplimiento del pago del canon ascendía a 257 millones de pesos dólares. Al momento de rescindir la concesión (noviembre del 2003) la deuda por el canon ascendía a \$500 millones, que junto a las deudas que el Correo mantenía con la AFIP y el Banco Nación redondeaban una deuda con el Estado de \$1.000 millones.

10) En el marco del festín de los noventa el Grupo Macri también participó de la oleada de venta de empresas que habiendo sido adquiridas durante las privatizaciones fueron revendidas realizando espectaculares ganancias. Es el caso de su participación en las distribuidoras de gas Cuyana y del Centro, donde como producto de su venta obtuvo una ganancia patrimonial cercana a los 170 millones de dólares que, sumadas a una masa de ganancias corrientes del orden de los 130 millones de dólares, le permitió obtener una tasa media de rendimiento anual de la inversión inicial equivalente al 20%. Rendimientos que, vale la pena precisar, fueron posibles en razón de la venta a precio vil del patrimonio público, de la afirmación de

marcos regulatorios absolutamente favorables a las empresas y de la desnacionalización de activos estratégicos

11) El Grupo Macri también se vio favorecido por el régimen automotriz, el que le permitió expandir el volumen de ventas de su firma Sevel (hasta el momento de su venta). Régimen que, bueno es recordarlo, favoreció a las terminales, destruyó la integración del sector (afectando a los autopartistas y promoviendo un fuerte déficit en el intercambio comercial con el exterior que indujo mayores niveles de endeudamiento).

12) La operatoria en el mercado automotriz del Grupo Macri no estuvo exenta de sus habituales prácticas cercanas a la ilegalidad como lo demuestra la causa judicial que involucró a los principales directivos de Sevel (entre ellos Mauricio Macri), por contrabando agravado con exportación de autopartes al Uruguay.

13) Durante el peor año de la Convertibilidad (en el 2001) el Grupo Macri realizó 118 operaciones de transferencias de recursos al exterior por un valor total de U\$S 112,2 millones de dólares. La cantidad de operaciones y el monto involucrado supone que durante todo el 2001 el Grupo Macri realizó una transferencia de U\$S 951 mil dólares cada 3 días. El Grupo Macri tiene el desmérito de haber ocupado el puesto 37 en el listado de las 50 empresas que más transferencias de recursos hicieron al exterior durante el 2001.

14) A pesar de la transferencia previa de dólares al exterior, la pesificación del 2002 le supuso al Grupo Macri una transferencia de recursos de U\$S 198,8 millones de dólares. Al momento de instrumentarse la pesificación de deudas con el sistema financiero el Grupo Macri encabezaba el ranking de los deudores del sistema financiero (la deuda ascendía a \$ 396,9 millones de pesos). 15) Luego de estas monumentales transferencias de ingresos, el Grupo Macri orientó sus ingentes recursos a 3 actividades centrales: por un lado, la inserción en el mercado inmobiliario de altos ingresos de Capital Federal y Provincia de Buenos Aires. En esta línea de negocios se asoció, por vía de su empresa Creaurban SA y sus controladas Torre de Bulnes SA y Madero Plaza SA (recientemente vendidas), al desarrollador inmobiliario Fernández Prieto (responsable de la edificación de lujo en la 1era etapa de Puerto Madero) para la construcción de torres de lujo en el denominado proyecto Puerto Madero II (que pretende edificar construcciones lujosas sobre la base del loteo de las tierras del puerto).

Podemos ver claramente que el grupo Macri operó tanto en dictadura como en las democracias descafeinadas, siempre con la complicidad del Estado en su crecimiento exponencial de su fortuna.

En definitiva, concluye el economista Claudio Lozano, “lejos de los criterios fiscalistas y de las demandas de inversión que son característicos en el discurso del actual Presidente, su estrategia siempre ha sido la búsqueda permanente de apoyo estatal para resguardar su ineficiencia; así como para apropiarse de rentas extraordinarias y desarrollar estrategias financieras y de inversión caracterizadas por la primacía del negocio de corto plazo y sin riesgo. Comportamiento éste que, si bien ha resultado nocivo para el desarrollo económico del país, en ningún caso ha privado de recursos a estos actores”.

3. Un repaso sobre las joyas de la corona Macri

Si tuviéramos que definir a lo largo de los años cuáles fueron los principales negocios del grupo Macri, podríamos entender que no se trata de una corporación empresarial dedicada y con un conocimiento específico al estilo de las burguesías primermundistas, sino un heterogéneo conglomerado de negocios que tienen como característica la inmediatez, su vínculo con el Estado y su capacidad de hacer lobby en los pasillos del poder.

Sin duda que la primera gran joya de la corona Macri -aquella que la hace ascender a las grandes ligas- fue el negocio de la basura: Manliba. Una sociedad que implicaba una complicidad directa con una dictadura corrupta, venal y genocida.

La segunda gran joya de la corona Macri fue la firma Sevel. Durante los años ochenta, Franco estuvo al frente de una de las empresas más importantes de la industria automotriz argentina, que mantuvo su actividad hasta 1996. Acaso la más productiva de todos los negocios de la dinastía de los Macri. Esta joint-venture fue creada en 1980 por el grupo automovilístico italiano Fiat y el francés Grupo PSA para la fabricación y comercialización de vehículos ligeros en Latinoamérica.

Pero no creamos que Franco Macri se convirtió de pope de la patria contratista en un honesto empresario industrial. Gran parte de las ganancias de Sevel se hicieron eludiendo, licuando, negociando los impuestos que el Estado debía cobrar por ese rubro.

Datos de la Dirección General Impositiva (organismo recaudador de aquellos años) indican que Sevel evadió unos 55 millones de pesos (cinco millones 739 mil dólares) entre los años 93 al 95. Este dato corresponde al período en que Mauricio Macri fue presidente de la empresa, una de sus primeras responsabilidades de primer nivel. En ese lapso de tiempo, Sevel Argentina exportaba autopartes a Sevel Uruguay para el cobro de reintegros por exportaciones. Sin embargo, dichas piezas eran ensambladas en territorio uruguayo e importadas a Argentina como automóviles terminados. La empresa de los Macri cobraba reembolsos por concepto de exportaciones y realizaba las importaciones con un arancel preferencial del dos por ciento. El monto por reintegro sólo en 1993 ascendió a unos siete millones de pesos (730 mil dólares).

Tan grosera era la maniobra impositiva que, por dichas irregularidades, Mauricio Macri fue procesado por contrabando, condenado en primera instancia. Finalmente fue absuelto por la Corte Suprema del menemismo, que contaba con una mayoría automática que funcionaba perfectamente para con los amigos del poder.

El negocio de las autopistas constituye la tercera gran joya de la corona Macri. Es, precisamente, la que vamos a abordar en este libro: las concesiones viales logradas del Estado durante el proceso de privatizaciones del gobierno neoliberal de Carlos Saúl Menem.

Sideco era por aquel entonces la compañía del grupo Macri que participa en subsidiarias que operan en las áreas de ingeniería industrial, infraestructura civil, exploración minera, desarrollo inmobiliario, generación y transporte de energía, tratamiento de residuos, y también se va a hacer cargo de concesiones de rutas y autopistas.

Estos negocios de la “familia” llegaron a facturar cientos de millones de pesos mensualmente y a reunir activos por más de \$ 700 millones, operando no sólo en Argentina sino también en otros países de Sudamérica por lo cual llevaba el pomposo nombre de **Sideco Americana**.

La cuarta y última gran joya de la corona Macri, también fue un producto de las privatizaciones menemistas: el correo argentino. Una estafa sideral que incluye el no pago del canon correspondiente, vaciamientos, negocios colaterales, endeudamientos espurios y otras maniobras que merecen ser estudiadas en un libro aparte.

Desde finales de los años noventa SOCMA administró el correo incumpliendo con las condiciones de los pliegos por el que se hizo cargo. Fue hasta el año 2003. El entonces presidente recientemente asumido Néstor Carlos Kirchner **decidió rescindirle** el contrato por la falta del pago del canon correspondiente. La deuda del grupo Macri con el Estado nacional por los cánones impagos implica alrededor de un valor nominal mayor a 300 millones de dólares. Pero a esto habría que sumarle otros rubros, de los beneficios directos que obtuvo.

El grupo Macri, fiel a su práctica de privatizar ganancias y socializar pérdidas pretendió que el Poder Ejecutivo le diera una “solución integral” para “reparar” el haber hecho una inversión privada desafortunada. En efecto, el Correo no fue la mejor de las operatorias empresariales de los Macri, se quedaron con él justo en los momentos en que el negocio postal entraba en crisis por la aparición de Internet.

Para eludir el pago de los compromisos asumidos, el grupo hizo su presentación en concurso de acreedores. Así, ponía en marcha el brutal poder de lobby de los Macri para forzar al Estado que se hiciera cargo de sus desmanejos. Sin embargo, esa maniobra fracasó por la crisis que estalló ese año, y derivó finalmente en la rescisión de la concesión del Correo por parte del Estado en el 2003. Ya no seguía aumentando la deuda, pero debía hacerse cargo de la misma. Para tratar de eludir esta responsabilidad el grupo concretó un acuerdo preventivo en el concurso judicial, con cual licuaba sus deudas hasta la insignificancia, usando fraudulentamente a determinados acreedores como pantallas para lograr su aprobación. Y por otro lado repotenciaba sustancialmente sus acreencias, en la demandas incoadas contra el Estado en la justicia contencioso administrativa. El manual de la patria contratista.

Sin embargo, para que esta maniobra pudiera funcionar eficazmente, necesitaba la complicidad de la Procuración del Tesoro que, por su cuenta, conforme sus obligaciones institucionales, había iniciado una auditoría sobre la causa del concurso de Correo Argentino, y sus causas paralelas y conexas.

El gobierno del ingeniero Macri, dispuesto a otorgarle los perdones al grupo Macri (del cual el mismísimo presidente era accionista) encontró un obstáculo inesperado en el dictamen que emitió el Procurador Carlos Balbín. Razón por la cual el presidente Macri lo hizo volar de su puesto, y puso a cargo de ella al abogado del grupo Macri, Bernardo Saravía Frías. Quién se encargó de adulterar el dictamen de auditoría acorde con las necesidades del grupo, con la sospecha incluso de que podría existir una falsificación de sus firmas. El final en el caso del Correo está todavía abierto.

La operatoria de cada una de estas joyas de la corona de los Macri tiene sus especificidades, pero también manejos más o menos similares. Hay, como dirían los periodistas de policiales un

“modus operandi”: generación de un endeudamiento que encubre sus titulares al mismo tiempo que se hacen grandes negocios con la excusa de realizar grandes inversiones que permitirán un posterior crecimiento. El que siempre paga los platos rotos es un Estado (o sea todos nosotros), al cual mediante lobby se le exige hacerse cargo de los desajustes que la práctica empresaria inescrupulosa desarrolla. Todo esto se ve potenciado con el acceso al gobierno por parte de Mauricio Macri en 2015. Por primera vez se cumple el sueño dorado: verdaderamente y no a través de intermediarios Macri va a estar de los dos lados del mostrador. No necesita el tráfico de influencias, está también en el sillón del decisor estatal que debe ponerse al servicio del enriquecimiento de la empresa.

4. El protagonismo de Mauricio Macri al frente del grupo empresario familiar

El delfín de la dinastía Macri, presidente electo de la nación en el período 2015-2019, no fue un mero heredero pasivo. En efecto, tuvo directa participación en muchas actividades del Grupo. No resiste el menor análisis la idea de que Mauricio fue solo un “prestanombre” de su padre en sus negocios. Sin embargo, eso arguyeron tanto el propio Mauricio Macri como la prensa acolita cuando estalló el escándalo de los Panamá Papers. Según la versión instalada mediáticamente, el padre había puesto el nombre de Mauricio en empresas que él ni siquiera sabía de su existencia. Este era el pueril argumento frente a un escándalo de dimensiones mundiales, que en muchos casos hizo caer a los encumbrados políticos de distintas partes de mundo.

En definitiva, constituye una mentira flagrante tratar de desvincular a Mauricio Macri de las operaciones del Grupo empresario que lleva su apellido. A modo de resumen podemos decir que Mauricio Macri participó activamente de las siguientes empresas del Grupo:

Fue Director Titular de Grumaffra S.A. que luego cambiara su denominación por Socma Americana S.A. Empresa controlante del 100% de la totalidad de empresas del Grupo Macri.

Fue Vicepresidente de Socma Argentina S.A. Empresa controlante de las principales firmas del Grupo, entre ellas de IEC SA, Sideco Americana S.A., Manliba S.A., Sevel Uruguay S.A.

Fue Director Titular de Mirgor S.A. Empresa fabricante de aire acondicionado para automotores. Empresa posteriormente vendida.

Fue Director Titular de B.A. Celular Inversora SA. Empresa inversora en telecomunicaciones, que también fue rápidamente vendida.

Fue Presidente de IEC S.A. Empresa constructora. Empresa vendida varios años después.

Fue Director Titular de Cormec S.A. Empresa fabricante de automotores. Empresa que fuera cerrada por el Grupo.

Fue accionista en un 20% de la firma Socma Americana SA. Empresa que controlaba la totalidad de las empresas del Grupo Macri.

En 1984 se incorporó y desde 1985 en adelante se desempeñó como su gerente general.

Estas no son todas, pero son algunas de las importantes funciones que nos hacen ver a Mauricio Macri como protagonista de este grupo económico.

En el marco de una larga y sangrienta pelea entre hijo y padre (al que intentó desplazar acusándolo de insano) el grupo SOCMA entró en un proceso de desguace y reformulación. En sólo nueve transacciones, la nave insignia de los Macri se hizo con U\$S 836 millones.

Franco Macri anunció la venta de las dos empresas de la construcción el mismo día que su hijo Mauricio lanzó la candidatura a jefe de Gobierno. Sin embargo, quien las compró (y a pagar en cómodas cuotas hasta 2014 y con las ganancias de la propia empresa) fue su propio sobrino. Lo primero es la familia.

Poco tiempo después esta constructora era la adjudicataria por el gobierno de la Ciudad de licitaciones millonarias para construir dos pasos bajo nivel y los aliviadores del arroyo Maldonado (¡No se inunda más!), además de dos torres en Puerto Madero.

La operatoria del desprendimiento de algunas de estas empresas pareció más bien una negociación por adelanto de la herencia y una reconversión de los titulares en desmedro de la transparencia frente al Estado, que una verdadera venta a un tercero.

Capítulo segundo:

Neoliberalismo y venta de las joyas de la abuela

“Nada de lo que deba ser estatal, permanecerá en manos del Estado”

Fallido de Roberto Dromi, Ministro de Obras y Servicios Públicos menemista

1. El modelo neoliberal de desguace del Estado y sus consecuencias

A finales del año 2001 Argentina se enfrentó a su propio abismo. No fue solamente una crisis de financierización a las que el capitalismo de esta época nos tiene acostumbrados en los países llamados con el eufemismo de “emergentes”. Fue algo más profundo: una destrucción tanto económica como política. Destrucción de capital, caos social, anomia, crisis de representación, saqueos, hundimiento, represión... El modelo económico conocido bajo el nombre de “neoliberal” se hundía irremediabilmente y arrastraba con él a la sociedad. En el plano estrictamente económico se trató del corolario del proceso de desregulación de los mercados y el sometimiento de todas las relaciones humanas a su perversa lógica.

No se trató solamente de un puñado fallido de medidas coyunturales tomadas por el inepto gobierno de Fernando de la Rúa. En efecto, el neoliberalismo como apertura comercial y financiera al exterior comenzó con la dictadura cívico militar, de la mano de José Alfredo Martínez de Hoz, liberando los precios, reduciendo la participación estatal en la economía (vaciando burdamente a sus empresas poniéndolas como garantía de préstamos externos, entre otras maniobras) al mismo tiempo que aumentaban los subsidios a las empresas que brindaban servicios públicos. También fueron concentrando la riqueza en manos de los grandes grupos empresariales en detrimento de los trabajadores que vivían de su propio salario y desmembrando el aparato productivo, llevándose puesta gran parte de la industria. En parte no se trataba de nada desconocido en nuestro país: las viejas recetas liberales que añoraban el país de las vacas gordas y los peones flacos de antes del '45. Pero aparecía un actor hegemónico nuevo: el capital financiero o especulativo. En aquel entonces, sus maniobras especulativas empezaron a llamarse “bicicleta financiera”. Sobre esta bicicleta también se montaron muchos de los inescrupulosos empresarios locales.

En definitiva, la especulación financiera se abrió paso, dejando atrás al modelo de industrialización que, ya fuera por sustitución de importaciones ya por planificación estatal, se había instalado, incluso, desde antes del peronismo. Con la llegada del neoliberalismo se acentuó el drenaje de los excedentes de capitales a los países dominantes y empezó a arrastrarse al país en una espiral vertiginosa de endeudamiento. Únicamente en la dictadura autodenominada Proceso de Reorganización Nacional se pasó de 7 mil a 43 mil millones de U\$S de deuda externa. El gobierno de Alfonsín pese a sus débiles intentos y promesas del comienzo siguió con los mismos lineamientos económicos. La curva ascendente del endeudamiento y los negocios de la llamada patria contratista continuaron floreciendo durante el gobierno radical.

La hiperinflación que se devoraba el ingreso de los trabajadores, el desabastecimiento y los saqueos fueron el final precipitado de esa continuidad. Fue el momento propicio para que las mayorías populares pusieran su confianza nuevamente en el peronismo que parecía volver de la mano del Dr. Carlos Menem, que prometía revolución productiva y salarizado.

Se podía pensar que lo peor había pasado. Pero no. En los años '90 el modelo se profundizó de la mano del exgobernador riojano que anunciaba, aplaudido desde los medios masivos de comunicación, la llegada al "primer mundo", aparentando en sus inicios un virtual bienestar y culminando años después en catástrofe.

En 1991, a fin de estabilizar las desquiciadas finanzas, el entonces Ministro de Economía Domingo Cavallo (el mismo que siendo presidente del Banco Central fue responsable de la estatización de la deuda privada en 1982) adoptó la Ley 23.928 conocida como la Ley de convertibilidad, evitando así las variaciones en el tipo de cambio entre el peso y el dólar. El famoso uno a uno.

Este modelo sólo podía sostenerse si la economía lograba abastecerse por un flujo permanente de dólares, que se obtuvo con el crecimiento en progresión geométrica de la deuda y también, por lo menos en un principio, de la mano del desprendimiento de empresas públicas, privatizando el 66,3% a manos extranjeras tales como compañías aéreas, televisión, correo, teléfonos, peajes y ferrocarriles. Es decir, "liquidando las joyas de la abuela".

Todo ello junto a la devaluación de la moneda, recortes en los gastos públicos, la creación de leyes que favorecieron a los inversores extranjeros, como la ley de flexibilidad laboral y la liberalización del régimen de cambio que potenciaba los mecanismos especulativos facilitando extraer los beneficios y las ganancias del país sin ningún tipo de impedimento.

Mediante esta temporaria estabilización económica, SOCMA, la nave insignia del grupo Macri logró consolidarse como uno de los grupos locales que se asociaban con el capital extranjero tanto en concesiones viales como en otros grandes negocios.

En el año 1995, el ministro Cavallo promovió el decreto 493 que estableció una condonación de deuda, intereses, multas "y demás sanciones emergentes de obligaciones tributarias vencidas al 31 de julio de 1995", esto fundamentalmente favorecía a las grandes empresas. Y a los Macri nuevamente el Estado los hacía más ricos.

Todo ello sucedía bajo la mirada del FMI que marcaba los lineamientos y monitoreaba la macroeconomía a través del condicionamiento de la deuda externa. Argentina tenía una deuda desproporcionada respecto de su PBI. Los monitoreos de las agencias multilaterales de crédito y sus recetas fueron subyugando la economía nacional a los intereses extranjeros y arrastrando al país a una fase económica de recesión. Se conciliaban así los intereses de los grupos económicos internos dominantes con los capitales transnacionales, sometiéndonos al dominio del capitalismo parasitario.

La deuda era (y es) un mecanismo perverso. Lejos de su intención está que el país deudor se desendeude pagando sus compromisos, el negocio es que esta se prolongue en el tiempo, mientras los acreedores siguen cobrando suculentos intereses. El problema de la economía argentina se produjo cuando esta ni siquiera pudo hacerse cargo del pago de estos. Sin ningún

acceso a nuevos créditos internacionales, el imperialismo demostraba que ya había exprimido al país y no tenía intenciones de rescatarlo. El estancamiento precedió a la crisis haciendo crecer los temores sobre el peligro del default de la deuda externa.

A finales de 2001 la fuga de capitales se aceleró, a la vez que se dilapidaban las reservas del Banco Central, porque no entraban nuevos dólares y la Ley de Convertibilidad reducía la cantidad de dinero circulante retroalimentando el proceso. De este modo, la recesión era un círculo vicioso del que no se podía salir. Los especuladores y los pequeños ahorristas comenzaron a retirar sus depósitos bancarios ante una inminente nueva devaluación.

El país al borde del abismo estaba en estado de insolvencia, quebraban las fábricas, la desocupación se extendía como una plaga generando la degradación de los trabajadores, la desaparición de la clase media y la fuga de los profesionales del país. La feroz decadencia en las condiciones de vida de las mayorías se hizo sentir.

La ley de Convertibilidad había logrado que los grupos económicos transnacionales compraran agresivamente las empresas locales (un brutal proceso de desnacionalización), entregando así predominantemente la estructura económica a manos extranjeras. Un verdadero proyecto de sumisión nacional como pocas veces se había visto en nuestro país desde mediados del siglo XX.

En el pico de la crisis política de comienzos del siglo XXI, fueron 5 los presidentes que se sucedieron en ese contexto de desconfianza desde diciembre de 2001 a enero de 2002.

Finalmente termina asumiendo el ex gobernador de la provincia de Buenos Aires Eduardo Duhalde, el último resquicio de un aparato burocrático institucional con algún nivel de conducción política. El gobierno de Duhalde adoptó mediante el Decreto 214/2002 la drástica solución de pesificar los depósitos en dólares de los ahorristas, decidiendo un cronograma de devolución del dinero retenido en los bancos en pesos. Un modelo que se conoció como “pesificación asimétrica”.

De esta manera, y gracias a este formidable salvataje, los grandes empresarios lograron un multimillonario regalo que les permitía cancelar sus deudas en dólares por monedas, licuando sus pasivos y transfiriéndole el costo de dicha operatoria sobre las espaldas del pueblo argentino redoblando la ofensiva sobre sus condiciones de vida.

2. La privatización de un tramo de la obra pública

A fines de la década del '60 se empezó a plantearse el déficit de obras estatales relacionadas a la disminución de la inversión en la obra pública y el deterioro en infraestructura vial. Tal situación se empeoraba fruto del incremento del tráfico de los vehículos y de las cargas. Esto se relaciona de modo directo con el plan de desguace de las vías férreas (de los 43 mil km de ferrocarriles con que contaba el sistema hoy no se alcanza a utilizar menos de un tercio) comenzadas durante el gobierno de Arturo Frondizi, impulsadas por el plan transportes elaborado por un ingeniero y general norteamericano llamado Thomas Larkin. Esto fue parte del proceso de desnacionalización de nuestra economía y de irrupción masiva de los capitales e intereses norteamericanos en nuestro país.

Para hacer frente a ello se promulgó el decreto ley 17.520, durante el gobierno dictatorial del general Juan Carlos Onganía. La norma, llamada "ley de peaje", a través de un sistema alternativo de iniciativa privada, permitió la financiación de las obras viales mediante la concesión a particulares, sociedades mixtas o entes públicos, con la posterior aplicación de tarifas de peaje a los usuarios de las mismas.

Hacia fines de la década de los ochenta y principios de los noventa la batalla ideológica (impulsada violentamente desde los grandes medios de comunicación) por la necesidad de realizar las obras necesarias por la vía privada y no por vía pública, se plasmaba en el gobierno menemista mediante la promulgación de la ley de Emergencia Económica que puso fin al Fondo Vial que financiaba a la Dirección Nacional de Vialidad (DNV) y la ley de Reforma del Estado que modificó la Ley 17.520 dando lugar a la explotación privada de obras realizadas por el Estado.

Dentro de la obra pública que se ponía a disposición de las empresas privadas estaban los corredores viales de tráfico intenso. El negocio de las autopistas tiene una naturaleza distinta de otro tipo de privatizaciones que se hicieron en la misma época. Es claramente diferenciable, por ejemplo, del correo, para citar uno en que también participaron los Macri. En éste, el Estado recibía un canon por la explotación del negocio de la correspondencia. Mientras que, en las autopistas, el pago de los peajes no es otra cosa que los fondos públicos que tienen un destino que el Estado autoriza a recaudar a los privados, Es decir, la concesionaria es colaboradora del Estado para recaudar. Para eso la empresa adjudicataria de la concesión tiene que aportar fondos y expertise para la construcción, mantenimiento, ampliación, etc, de los corredores viales. No es un negocio privado. Se trata de un negocio público administrado por empresas que recaudan (derecho que es exclusivo del Estado). Y dicha recaudación tiene un destino específico.

La esencia legitimante de la cuestión era inicialmente que las inversiones debían ser financiadas con recursos de los privados. No obstante, las sucesivas renegociaciones permitieron que aquellas obras se financien con los recursos o los flujos de fondos de la propia concesión o mediante subsidios del Estado lo cual terminó minimizando todos los riesgos y garantizando, como veremos, rentabilidades espurias.

En el marco de las privatizaciones del gobierno de Menem, inicialmente se licitaron 20 corredores viales en donde participaron sólo empresas argentinas y mediante el Decreto 2039/90 se adjudicaron 19 corredores quedando 1 de los corredores desierto.

Fueron 30 antiguas empresas contratistas del Estado que conformadas en 13 concesionarios fueron adjudicatarias de la mitad de la longitud de la red vial concesionadas en los corredores.

Es así que SIDECO AMERICANA SA (integrante del grupo Macri) obtuvo los corredores viales 7, 8 y 9 bajo la denominación de Servicios Viales SA estableciéndose así como un actor favorecido.

Posteriormente, entre los años 1993 - 1995, se realizó la adjudicación de las obras de construcción, administración y mantenimiento de la Red de Accesos a Bs. As.

Mediante el decreto 1167/94 se otorgan las concesiones de los Accesos Norte, Oeste y Ricchieri. Previamente la resolución del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos N° 1485/92 había aprobado el Pliego de Bases y Condiciones mediante el cual se precalificó a las empresas garantizando así el respaldo técnico y la capacidad patrimonial.

Bajo la denominación del Consorcio N°2, **SIDECO AMERICANA Y OTROS**, suscribe el día 26 de mayo de 1994 contrato de Concesión bajo la firma de AUTOPISTAS DEL SOL S.A. en carácter de Concesionaria del Acceso Norte haciéndose beneficiaria de la Concesión de acceso vial más importante del país a la ciudad más populosa de Argentina. El contrato original sufre 5 modificaciones contractuales para ingresar en un nuevo Acuerdo de Renegociación Contractual (ARC) en el año 2005 que al 2015 no se había cerrado en su totalidad.

Los beneficios desmesurados de AUSOL se hicieron notorios al punto que un equipo especializado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires determinó mediante expediente N°8519/2015 de la Secretaría de Obras Públicas - Órgano de Control de Concesiones Viales que para septiembre del año 2015 la concesionaria evidenciaba, cuanto menos, **excedentes de rentabilidad en el orden de los U\$S 358.554.506**.

¿Cómo puede ser que una empresa que diera tal rentabilidad declarara en sus balances ser deficitaria? La respuesta no es demasiado compleja: contabilidad creativa. Mediante la emisión sistemática de deuda en mercados financieros, sucesivos reperfilamientos con titulares desconocidos, ocultando información relevante, creando sociedades paralelas, atesorando fondos en paraísos fiscales y autocontratando servicios con sus propios accionistas para incrementar las ganancias mediante una estructura financiera que le permite bajo un complejo anonimato el pleno movimiento de divisas y capitales, a fin de ocultar las excelentes rentabilidades que la compañía generó.

A lo largo del presente veremos cómo Autopistas del Sol SA desde el inicio de la concesión, de manera sistemática y metódica, desvirtúa el principio de buena fe contractual, defraudando y abusando la confianza del Estado en desmedro de los intereses y necesidades públicas que debía satisfacer.

3. La naturaleza del contrato de concesión de las autopistas

La más importante arteria de ingreso a la capital fue sin duda el negocio más lucrativo de estas privatizaciones viales realizadas durante el menemismo. Hablamos de la Panamericana, cuyo concesionario fue AUSOL (Autopistas del sol) cuyo principal accionista local son los Macri.

Pese al origen y naturaleza de la concesión veremos a lo largo de este libro como AUSOL siempre consideró su negocio como una inversión privada común, realizando una desnaturalización del contrato que la vincula con el Estado. Por mencionar algunos mecanismos, con la sustitución del régimen ordinario de distribución de dividendos por el reparto encubierto de los mismos. También llevando a cabo una mecánica de contrataciones directas no sólo con sus accionistas, sino también con terceros, eludiendo la responsabilidad de solicitar autorización por contrataciones que superan holgadamente las 500.000 Tarifas

Básicas³ como lo exige el pliego de la concesión. Existe también una desnaturalización del negocio mismo. Se trata de una reticencia a reconocer la naturaleza del negocio como de carácter público. Incluso la concesionaria se animó a presentarla por escrito desde el año 2000 considerando según su Nota Legales N° 141/15 dirigida a la Intervención Administrativa de la Universidad de Buenos Aires, ante la solicitud de transparencia de las contrataciones, **“que los montos que ingresan por percepción del peaje se tratan de recursos privados y su aplicación pertenece al ámbito de la gestión de la administración de la concesión”**.

Así de fácil se olvidaban los Macri, y sus socios, que el concesionario solamente funciona como colaborador del Estado y gerenciador de recursos públicos y que por ende estaba limitado en sus contrataciones, debiendo garantizar plenamente la transparencia en sus contrataciones como lo establece el artículo 14.5 segundo párrafo del Contrato de Concesión.

Ese error no es solamente un problema de interpretación, ya que como lo conceptualiza la propia Corte Suprema de justicia de la Nación en la causa “Estado Nacional c/ Arenera El Libertador S.R.L. s/ Cobro de Pesos” del 16/06/1991, el peaje se define como: “contribución caracterizada por la circunstancia de que el legislador la asocia con un proyecto de construcción, conservación o mejora que identifica con particular claridad”. El peaje constituye una especie de tributo o contribución que se impone a quien voluntariamente y bajo las condiciones que establece la ley, ejerce el derecho de transitar accediendo a la categoría de usuario de una obra pública, debiendo los fondos recaudados ser destinados exclusivamente a satisfacer todos los gastos que demande la construcción, amortización, uso o mantenimiento de esa obra, o de aquellas accesorias o complementarias con las cuales está relacionado.

Sobre la base de esta definición y de los argumentos desarrollados por la Corte Suprema, se pueden sistematizar las características que debe presentar el peaje para su encuadre constitucional y prescindiendo de los límites técnicos provenientes de la tipificación que en el derecho fiscal se le asigna a los impuestos, tasas y contribuciones especiales.

El peaje es una manifestación del ejercicio del poder fiscal del Estado que recae sobre las personas o los bienes sujetos al derecho de paso, con el objeto de reunir los fondos necesarios que le permitan al Estado cumplir con sus fines públicos traducidos en una obra en particular y específicamente determinada. El apartamiento de las formas tributarias clásicas o usuales, no configura un impedimento constitucional para la obtención de los recursos destinados a sufragar los gastos del Estado.

Sin tomar en cuenta de esta definición, las empresas privatizadas se hicieron con el producto de las concesiones, utilizándolas como cotos privados de caza, concibiendo al negocio como “recurso privado”.

Para ejemplificar esto tomaremos la nota publicada en el diario La Nación con fecha 4 de octubre de 2015, titulada: “Los gastos insólitos de TBA. La firma que tenía la concesión del tren Sarmiento”. En ella se detallan consumos que nada tienen que ver con los requerimientos para mantener en óptimo estado a la concesión o brindar un buen servicio. Se mencionan entre

³ Se toma como tarifa básica la correspondiente a la Estación de Peaje Márquez en su Categoría 2.

muchos otros gastos dos tarjetas corporativas de American Express que sumaron gastos por más de medio millón de pesos entre 2010 y 2012. Es decir, más de \$ 500.000 en tres años.

AUSOL, en este sentido no fue la excepción entre las privatizadas, que creen que los fondos que manejan son privados y no públicos asignados específicamente a un fin. Para el ejercicio 2015, la concesionaria de la panamericana presenta un saldo preliminar al 31 de julio que asciende a la suma de **\$ 10.690.201 de 5 tarjetas corporativas** según lo expone en la nota Legales / Int. Nº 375/ 2015 de fecha 24 de agosto de 2015, mencionado en el informe de la Intervención número 40. Es decir, en tan sólo 7 meses las tarjetas corporativas suman más de 10 millones de pesos. Gastos, repetimos, que pareciera que no tienen nada que ver con la naturaleza del contrato que vincula al concesionario con el Estado.

4. El inicio de los negocios de Macri, Florentino y sus muchachos a través de AUSOL

En el momento de la constitución de AUSOL según balance del año 1994, el Grupo Macri tenía el porcentaje mayoritario, detentando el **33.34%** a través de la firma SIDECO.

SIDECO	33,34 %
DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES	25 %
IMPREGILO	28,33 %
DYCASA	8,33 %
IGLIS	5 %
TOTAL	100 %

Desde el año 1983 Mauricio Macri trabajaba en SIDECO AMERICANA, inicialmente como “controller” de actividades de construcciones en Venezuela para luego asumir la función de Gerente General en el año 1985 y luego la Presidencia.

Es así que siendo presidente de SIDECO y accionista principal en AUSOL el propio Mauricio Macri detentaba las decisiones en la concesionaria.

Finalmente, el 1 de junio de 2001 Macri vendió gran parte de sus acciones, pero mantuvo el siete por ciento, siendo el mayor socio local de AUSOL en el Acceso Norte.

5. Una introducción al lado oscuro del negocio de la autopista

Parece muy difícil entender cómo, después de casi dos décadas de concesión AUSOL, una empresa que arroja balances deficitarios desde su inicio no renuncie a tal concesión. Por el contrario hace todas las maniobras y los lobbys necesarios para prolongar la administración de la misma concesionaria. Resulta imprescindible exponer y desagregar los diversos factores que produjeron esos balances ruinosos, llevando al sistema de concesión a una situación límite.

Situación tolerada, consentida y en numerosas ocasiones compensada, por los distintos gobiernos que se sucedieron. Todo esto siguió así, hasta que finalmente fue advertida por el Estado a través de la Dirección Nacional de Vialidad (DNV) a cargo del ingeniero Nelson Periotti, Autoridad de Aplicación, que en el año 2009 dispuso su Intervención Administrativa.

Esta intervención, a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires es quien descubrió el lado oscuro de la concesión. La punta del ovillo se empezó a desmadejar por el factor económico que explica la escasa inversión que destinó la concesionaria a mantener en buen estado la calzada de la autopista y la construcción de los carriles adicionales contractualmente exigibles. Dinero que se escurrió o desapareció en el complejo entramado societario y contable conformado por las diversas empresas de los mismos titulares de la concesión como también la suscripción de contratos de los cuales no se pueden acreditar la prestación del servicio.

Vamos a abordar en el presente libro los mecanismos a través de los cuales una concesión aparentemente deficitaria fue en realidad un gigantesco negocio para sus titulares. Esta afirmación se verá sustentada en los extensos informes técnicos presentados por la Intervención Administrativa, como también en los Fallos de la Suprema Corte de Justicia Española, en expedientes judiciales como la denuncia realizada por la Asociación de Consumidores Financieros o el ex Banquero Arbizu y las 196 Actas de constatación por un monto estimado de \$2.407.000.000 junto a las 485 multas por un valor de \$ 13.318.000 realizadas por el Organismo de Control de Concesiones Viales (OCCOVI) a diciembre de 2015.

Nuestra tarea será centrarnos en la descripción de un complejo entramado societario, económico y financiero que utiliza distintos mecanismos con el objetivo de enriquecerse sin quedar en evidencia, forzando toda legalidad más allá del límite.

No se puede comprender lo sucedido sin establecer las conductas cómplices o por lo menos sin la comprensión debida de los gobiernos sucesivos, hasta que el Estado se pone seriamente a abordar el tema. Un gobierno que piensa en un Estado presente, toma las decisiones políticas que permiten finalmente develar la ingeniería empresarial y financiera que esconde una verdad a todas luces: una empresa cada vez más pobre con empresarios cada vez más ricos.

La primera decisión de política económica del Estado nacional respecto de esta importante autopista fue, como señalamos precedentemente, otorgar la concesión del servicio público que, en la buena fe de los legisladores, permitiría que las empresas privadas actúen como colaboradores del Estado en el desarrollo de obras de infraestructura necesarias.

La idea originaria era muy clara: AUSOL, en función de su Know How y luego de realizar una inversión importante en el acceso norte; pasaría luego a administrar los recursos provenientes de las tarifas de peaje revirtiendo entonces el estado de deterioro que tenía, mejorando la operatividad del mismo y generando una rentabilidad aceptable para la empresa concesionaria. Hasta aquí el negocio -beneficioso para ambas partes- en los papeles. Pero el devenir de este negocio lo llevó por otros lados, siempre en desmedro de lo público.

Las propias idas y venidas de la economía argentina implicaron un marco complejo sobre el que debía funcionar este negocio. Por ejemplo, no pocas veces a lo largo de estas turbulentas

décadas de concesión, el Estado se vio obligado a tomar decisiones como el congelamiento y pesificación de las tarifas en circunstancias económicas muy duras y frente a una crítica situación social. Es decir, se buscó mediante el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos, aliviando los bolsillos del público consumidor, permitiendo la reactivación en aquellos años difíciles de 2002 y 2003 a fin de superar la crisis económica del año 2001.

Estas circunstancias ayudaron a que la concesionaria entrara en un permanente proceso de renegociación contractual, de las que AUSOL permanentemente sacó beneficio y utilizó de excusa para iniciar una serie de reclamos y abandonar sus obligaciones esgrimiendo la ruptura de sus términos contractuales.

Escudados en estas medidas y en la propia situación económico-social, Macri y sus socios aprovechan para ahondar el proceso de desfinanciamiento o subcapitalización que, en realidad, fueron realizando desde el inicio, vía aumento de costos e incrementando los servicios suministrados por los accionistas o empresas vinculadas.

Estas maniobras complejas y de dudosa legalidad tienen como objetivo mejorar el nivel de los ingresos de los accionistas -a través de mecanismos indirectos de retiro de las ganancias- en perjuicio de la economía de la Concesionaria. Para poder hacerlo era menester que la empresa encriptara sus manejos esgrimiendo que se trataba de fondos privados, cuando hemos visto que esta no era la real naturaleza del contrato que la ligaba con el Estado. Recordemos que los fondos son de los contribuyentes para un fin determinado y por lo tanto sometidos a todos los controles que la Constitución Nacional y las leyes establecen para los negocios públicos. En definitiva, la aplicación de los criterios de interpretación y las maniobras efectuadas no cambia la naturaleza jurídica de la concesión. La negación de la verdadera naturaleza pública del negocio, no hace menos responsables a los accionistas de AUSOL que los aplicaron en usos para los cuales no estaban previstos.

A lo largo del libro vamos a analizar cuales fueron estos mecanismos de vaciamiento y las formas de eludir el compromiso asumido en un negocio a riesgo, que como único medio regulador de rentabilidad tenía una cláusula que exigía la construcción de carriles adicionales al superar determinados volúmenes de tránsito. Es claro que éstas, como otras cláusulas que ponían límites a las ganancias de estos grupos empresarios, nunca fueron respetadas.

Veremos cómo esta asociación de accionistas, directores y CEOs fue la que permitió que de los U\$S 1.746.557.609.- de ingresos percibidos en casi dos décadas de concesión a diciembre de 2014 se destinaron U\$S 444.831.062,71 de manera directa a sus empresas vinculadas mostrando en sus balances, para el mismo período, un resultado **en pérdida por U\$S 89.702.699.-** y a la vez evitó no sólo el mantenimiento y la ejecución de obras contractuales sino que permitió la extensión del plazo de la concesión y los nunca suficientes incrementos tarifario.

¿La palabra asociación suena fuerte? Algunos de estos directivos de AUSOL -que luego pasaron a ser funcionarios del gobierno de Mauricio Macri- integraron un grupo de personas que de manera sistemática y organizada, -detentando el control operativo y la administración de la misma-, aplicando gran parte de los recursos que ingresaron a la Concesionaria proveniente de las tarifas, áreas de servicio y explotaciones complementarias, adoptaron múltiples decisiones cuyo cumplimiento afectaría severamente los programas de mantenimiento de la

infraestructura vial al mismo tiempo que obtendrían beneficios más allá del límite de la avaricia. ¿Cómo los calificaría una justicia idónea y no imbricada en los intereses corporativos?

Un puñado de grupos económicos encabezados por SOCMA, ABERTIS y DYCASA serán actores centrales de este entramado societario junto al permanente intercambio de funcionarios y directivos entre las distintas empresas del grupo y los sillones de gobierno (a partir de la presidencia de Mauricio Macri) para llevar a cabo la más inescrupulosa de las renegociaciones contractuales. Entre algunos de estos gerentes y directivos señalaremos a Roger Emmanuel Botto, Alejandro Caviglia, Ricardo José Stoddart, Juan Manuel Campana, Marta Arancibia, Federico Heineke, Alejandro Bicio, Mariano López, Pablo Belenky, Diego Martiré entre otros. Es importante recordar muchos de estos nombres porque varios van a ser, durante el gobierno electo en 2015, los encargados de los organismos relacionados con la concesión de las autopistas, desde la supervisión hasta la renegociación. Todo esto será abordado en el segundo libro sobre el enriquecimiento de Macri en el caso de las autopistas desde el ejercicio del poder político.

Capítulo tercero:

Operaciones opacas de AUSOL

“Si Enron era un modelo de capitalismo exitoso ¿Cómo se explica la conducta criminal de sus directores y gerentes, que se llenaron los bolsillos a costa de los accionistas, los proveedores y los clientes de la compañía?

Mariano Grondona, diario La Nación 13 de febrero de 2002

1. El blindaje mediático necesario

Todas las operaciones económicas y financieras opacas no hubieran sido posibles sin un blindaje mediático. Hay una participación necesaria -aceitada por una considerable pauta publicitaria- de los operadores de la comunicación que actuaron desde los noventa legitimando primero las privatizaciones y condicionando, luego, el sistema de control de concesiones, desacreditando las decisiones y presionando a los funcionarios del Estado Nacional para que Autopistas del Sol lograra imponer su imagen de víctima de decisiones políticas. Se trata de un enmascaramiento de la realidad. No era una víctima pasiva de las decisiones arbitrarias, se estaba montando un complejo sistema de acumulación.

De esta manera, algunos medios de comunicación sirven para instaurar en la sociedad conceptos engañosos, tales como empresas deficitarias que presentan resultados de conservación óptimos. O se prestan para desacreditar al Estado a través de un manto de sospecha sobre los funcionarios que se niegan a realizar renegociaciones contractuales en perjuicio de los intereses de la Nación.

AUSOL, desde su origen estuvo presente, mediante ingentes sumas, con publicidad y presencia entre “las empresas a las que les interesa el país” que mentaban los programas políticos. Vale la pena preguntarse ¿por qué invertir tanto dinero en una autopista que prácticamente no tiene alternativas para el tránsito hacia la zona norte del gran Buenos Aires? La respuesta es clara: necesitaban edulcorar y legitimar sus manejos construyendo una falsa imagen de empresa impoluta y abnegada.

Esto lo dice el informe de la Intervención numero 35: “Estas maniobras de distracción son ejecutadas con la complicidad, a veces remunerada, a veces inconsciente, de periodistas y operadores con el fin de instaurar una ideología que desacredite las exigencias” de los controles estatales, y abone a la primacía absoluta del capital privado mostrándolo como la panacea de la buena voluntad frente a los abusos gubernamentales.

Sin cargar las tintas sobre una nota en particular y sólo a modo de ejemplo la periodista Josefina Marcuzzi del diario La Nación en la nota titulada “Asfalto Rugoso: una molesta vibración en la Panamericana” del día 25 de junio de 2015. A primera vista el título de la nota parece una crítica. Pero no se denuncia en ella es que la rugosidad de la autopista de la concesionaria AUSOL se debe a que se habían ahorrado hacerle una nueva capa asfáltica correspondiente y por lo tanto estaban incumpliendo sus obligaciones contractuales. Por el

contrario, se esfuerza por sostener la idea de que la técnica de “microtexturizado” se trajo de Alemania y se ha instalado en el carril rápido, en ambos sentidos, entre la Avenida General Paz y el empalme de los ramales a Pilar y Campana, porque la autopista “prioriza la seguridad de los automovilistas por sobre el confort”. En pocas palabras: no sólo se encontraban pendientes de repavimentación los carriles en años fijos de la concesión o la ampliación de carriles por aumento de tránsito como lo establecía el contrato, sino que las mediciones en cuanto a las condiciones técnicas de fricción, ahuellamiento y fricción, que resultaban muy por debajo de lo que correspondía. Siempre era más fácil recibir la información de la concesionaria, y junto con ella la inversión publicitaria, o lo que fuera necesario para darla por cierta sin ningún tipo de investigación periodística exhaustiva.

Otra nota ejemplificativa del Diario El Cronista, con fecha 15 de junio de 2015, se justifica el reclamo por el presidente de AUSOL Sr. Barberis Martins para efectuar un nuevo contrato en el cual pide al Gobierno \$6.649.000.000 por ajustes tarifarios entre otros reclamos, que veremos a lo largo del libro carecen de sustento. Sin mucha investigación se da por cierta la versión del grupo empresario y esto actúa como presión ante los funcionarios del Estado para que hagan las concesiones correspondientes.

Este tipo de notas, en donde la única fuente es la propia concesionaria, pululan entre los diarios de principal tirada, las radios y los noticieros televisivos, durante la vigencia de la concesión. Esos mismos medios, receptores en su mayoría del apoyo publicitario de AUSOL se encargaron, después, de realizar una batería de notas focalizadas, en 2016, en la desacreditación de los funcionarios públicos que habían osado controlar y denunciar los desmanejos de la empresa. Fue en el marco de la preparación de una impresentable renegociación de las obligaciones contractuales que finalmente se realizan con la venia de uno de sus principales beneficiarios: el Ingeniero Mauricio Macri, para ese momento ya presidente de la República. En contraposición, varios diputados de la oposición, Rodolfo Tailhade, entre ellos, hicieron la denuncia de estos acuerdos, reivindicando la reputación de algunos de estos funcionarios. Por ejemplo, se señala en esta denuncia que “El Ingeniero Gustavo Gentili (un profesional de carrera, con más de 30 años de trayectoria en el organismo vial) quien en defensa de los intereses nacionales había promovido acciones judiciales contra AUTOPISTAS DEL SOL S.A., con origen en los registros contables fraudulentos, contrataciones simuladas con terceros, e incumplimientos varios que merecieron la Intervención Administrativa de la empresa AUSOL S.A. y la aplicación de multas y penalidades que, rápidamente, fueron condonadas o no tramitadas por la nueva gestión de Javier Iguacel”.

Las acciones de estos medios de comunicación lograron instalar que estábamos en presencia de una empresa deficitaria, perseguida particular e ideológicamente por el kirchnerismo. Machacando también sobre otra cosa aun peor: la ideología de desmedro de lo público, la subordinación del aparato estatal a los intereses materiales de las empresas privadas (sobre todo las extranjeras) que vienen a salvarnos incluso de nosotros mismos. De esta forma, un núcleo de empresarios inescrupulosos siguió acumulando suculentos beneficios tales como incrementos tarifarios, extensiones en el plazo de la concesión, eliminaciones de obras contractuales o adicionales tarifarios para pagar obras exigibles, etc.

Uno puede creer en la convicción ideológica de muchos periodistas y medios masivos de comunicación, pero todo se hace más creíble cuando uno comprueba de los balances el hecho que todos ellos gozaron de una inversión en publicidades por parte de AUSOL que alcanzó, en

blanco, **U\$S 13.313.653,8**. ¿Demasiado gasto para una empresa deficitaria y con un cliente casi cautivo? Puede ser. No tanto para un grupo económico que quiere presentarse como víctima de los desmanejos del Estado y que requiere que los funcionarios de éste le autoricen los ajustes de las tarifas y les provea de una redefinición de las obligaciones contraídas.

2. Contabilidad creativa: endeudamiento crónico y vaciamiento. AUSOL: ¿el caso ENRON Argentino?

Enron⁴ fue una empresa de EE.UU. que se benefició con negocios derivados de la energía, mientras el Estado norteamericano miraba para otro lado. Gracias a la llamada “contabilidad creativa” y mediante artilugios financieros logró ocultar la realidad de la compañía enmascarando beneficios en una inmensidad de formas. En tan sólo quince años pasó de ser una pequeña empresa de gas en Texas, a ser el séptimo grupo empresarial de mayor valor en Estados Unidos, según la Revista Fortune a mediados de 2001.

Pero al mismo tiempo, la empresa Enron, creó lazos con la clase política estadounidense y a su vez le otorgó enormes contribuciones económicas a la campaña electoral del presidente George Bush.

El mecanismo complejo de financierización consistía en generar enormes ingresos manifestando una posición de liquidez hacia los accionistas, a la vez que se realizaban “autooperaciones” (vendiendo y concediendo préstamos e invirtiendo con sus propias empresas) de manera que se mostraban importantes ingresos irreales. Dicho en buen criollo, se trataba de inflar la empresa para maquillar su situación real, con el objetivo de convocar nuevos e incautos inversores que aumentaban el engordamiento de la empresa.

Se crearon innumerables sociedades en paraísos fiscales con el fin de ocultar información y evadir impuestos, incrementando los beneficios y a las cuales excluía de la consolidación de la sociedad dominante a la vez que se creaba una compleja estructura financiera que le permitía una plena libertad para el movimiento de divisas y capitales, así como un completo anonimato, para ocultar las pérdidas que la compañía estaba teniendo.

Concretamente, se elevaban ampliamente ingresos ficticios procedentes de ventas propias o de activar gastos, las deudas eran infravaloradas, se excluía a empresas controladas de los balances de la controlante. La trampa terminaba de consumarse al momento de la venta de las acciones a precios elevados antes de que se produjese una repentina baja en el precio o incluso el colapso de la empresa. Este caso Enron es un claro ejemplo de los enormes beneficios para un puñado de inversores privilegiados a partir de la asimetría de la información. Los pocos accionistas que manejan la empresa y conocen la verdad estafan tanto al Estado cuanto a los accionistas de buena fe que invierten en ella por considerarla rentable.

Enron se mostraba como cada vez más atractiva y las personas de Enron que tenían información privilegiada –incluyendo miembros del comité de auditoría- vendieron 17,3 millones de acciones por 1.100 millones de dólares a un público que no sospechaba nada. Los vendedores conocían perfectamente la existencia de cuentas deficitarias en paraísos fiscales.

⁴ Para una mayor comprensión y ampliación del caso Enron https://www.academia.edu/6508474/El_Caso_Enron

Al poco tiempo se demostró que sus balances eran pura ficción, derrumbándose estrepitosamente los precios pagados por sus acciones.

Según los propios comunicados oficiales de Enron, el “agujero negro” contable fue producto de la mala aplicación de las técnicas contables, pues se excluyeron de los balances consolidados de la empresa a tres sociedades que debieron ser incluidas y en las cuales se reflejaban enormes pasivos que afectaban las cuentas globales de Enron evidenciando la verdadera y crítica situación de la empresa, defraudando a los “inversores ciegos”, beneficiando a los que contaban con información.

Este fraude de tamaña magnitud se llevó puesta a la empresa auditora Arthur Andersen, una de las cinco empresas más prestigiosas en este rubro a nivel mundial.

Enron nos pone sobre aviso sobre los riesgos de la manipulación de la contabilidad con fines espurios. El caso Enron es un triste ejemplo de que, sin férreos controles estatales, una empresa librada a la propia voracidad e inescrupulosidad genera que el desenfreno y la avaricia se hagan cargo de la situación: No debe sorprendernos, entonces, que se llegue a extremos de forzar la legalidad por medio del engaño y el ocultamiento de información relevante para estafar al gran público o al propio Estado. Todo, a priori, parece válido para reducir los costos y maximizar los beneficios.

Lo central del caso Enron es que nos permite comprender como funciona una cadena de fraudes en base a capciosas omisiones en el sistema contable, hasta hacer colapsar la empresa, efectuando maniobras en perjuicio de aquellos que confían en ella con la información adulterada.

Tal como veremos a continuación existe una cierta similitud entre las maniobras de AUSOL y el caso de la empresa norteamericana Enron. ¿Se trata en realidad de un Enron al revés?

Macri y sus socios logran mediante Resolución MEyOySP N° 1485 la concesión, porque eran -supuestamente- un calificado grupo empresario con la espalda financiera y el conocimiento técnico como para llevar a cabo la mejora, ampliación, remodelación, mantenimiento, administración y explotación de la concesionaria vial del Acceso Norte, una sumamente transitada, acaso la que tiene mayor cantidad de vehículos, entre las autopistas argentinas. Lo subrayamos: no hubiera sido la adjudicataria sin poseer el respaldo patrimonial, experiencia en concesiones de este tipo, antecedentes empresariales y capacidad tanto en la construcción como en la operación.

En el pliego de condiciones, mediante el Anexo G Formulario de Precalificación de la Resolución MEyOSP N° 1485 se exigía expresamente entre otras condiciones tener “Antecedentes viales de la empresa u organización realizados en los últimos quince años” debiendo “acompañar documentación respaldatoria, detallando nómina de profesionales expertos en ingeniería civil en obras viales y/o expertos en ejecución de obras viales”.

Recordemos que para ese entonces los socios Dycasa y Sideco hacía ya 6 años que explotaban rutas nacionales como integrantes de las concesionarias Semacar (Concesionario Corredor Vial N°1 y 2 Servicios de Mantenimiento de Carreteras S.A.) y Servicios Viales (Corredores Viales N° 7, 8 y 9).

Para que le sea adjudicada la autopista, debió este conjunto de grupos económicos asociados probar efectivamente que poseían suficiente experiencia técnica en proyectos viales de la misma envergadura del Acceso Norte.

Pero a pesar de ello, abusando de cláusulas contractuales evita brindar de acuerdo a los compromisos asumidos contractualmente no sólo el respaldo patrimonial sino también el técnico. Una de las cláusulas contractuales le permitía tanto contratar como autocontratarse sin necesidad de solicitar al Órgano de Contratación la autorización correspondiente siempre y cuando los montos no superen las 500.000 Tarifas Básicas. Sin embargo, AUSOL hizo uso y abuso de esta potestad rebasando todo el tiempo el límite establecido.

Sin embargo, el grupo económico a la hora de brindar los conocimientos no sólo no los suministra, sino que se los contrata sobrefacturados a sí mismo. Además, a la hora de gerenciar la autopista repite el mismo mecanismo, como también realiza una maniobra similar a la hora de invertir. Pues, no sólo no invierte, sino que le presta el dinero a cambio de intereses para luego desencadenar el mecanismo de deuda mediante obligaciones negociables a prestamistas que nadie conoce (aunque es verosímil pensar que podrían ser ellos mismos). De esta manera se logran millonarias rentabilidades para los socios, al mismo tiempo que llevan a la Concesionaria a presentar Patrimonio Neto Negativo.

Todos estos manejos tienen un mecanismo perfectamente aceitado. Se trata de mantener permanentemente a la empresa subcapitalizada, es decir, sin el capital suficiente para enfrentar eficazmente las tareas por las cuales se obligó, por debajo de los niveles económicos necesarios para funcionar, y sobre todo con el objetivo de generar un déficit permanente que le permitiera endeudarse al punto de llevarla casi a la quiebra...

¿Qué beneficios tiene este mecanismo de subcapitalización y endeudamiento utilizado? La maniobra de endeudar a AUSOL con autoprestamos, permite el retiro de intereses en lugar de dividendos, no sólo para pagar menos impuestos sino mostrar balances deficitarios a fin de exigir luego al Estado renegociaciones contractuales que contengan la eliminación de obras, aumentos tarifarios y extensiones en el plazo de la concesión para lograr la rentabilidad pactada en el contrato de Concesión.

Inicialmente y de modo desprolijo, los préstamos que requería la empresa subcapitalizada fueron realizados por los mismos socios que la componían. ¡Sí, algo insólito! En lugar de hacer aportes de capital como correspondía, se prestaban plata a sí mismos a cara descubierta y sin ningún tipo de reparo. Esto surge de los balances presentados hasta la fecha del 31 de diciembre de 1996. Todo lo cual suponía la siguiente distribución encubierta de dividendos:

ACCIONISTA	PRÉSTAMOS CORRIENTES (en u\$s)	PRÉSTAMOS NO CORRIENTES (en u\$s)	INTERESES (en u\$s)
DYCASA Dragados y Construcciones Argentina S.A.	70.824	2.117.912	50.386

Dragados y Construcciones S.A.	212.557	6.356.279	151.219
Impregilo S.A.	240.935	7.202.935	171.362
IGLYS S.A.	42.446	1.271.256	30.244
SIDECO Americana S.A.	283.466	8.476.733	201.666
TOTALES	850.228	25.425.115	604.877

Es decir, desde el primer año los accionistas reconocen los préstamos de dinero a la autopista en lugar de realizar aportes para capitalizarla (que es lo que, conforme a la ley vigente, debieran haber hecho). Claro está, que esta operación tiene una rentabilidad a su favor a la que se denomina interés. El primer beneficio que de esto se deriva es el reconocimiento de dividendos (lo que se llevan los socios por lo que la empresa produce de ganancia) y la evasión impositiva que esto conlleva. Es un juego a dos bandas, retira plata y a la vez endeuda y vacía a la empresa que ya de entrada se encontraba subcapitalizada.

Al año siguiente (1997) los accionistas cambiaron la estrategia e iniciaron el camino de la emisión de Obligaciones Negociables, en éste caso por U\$S 380.000.000, para ser destinados principalmente a la cancelación del contrato de facilidades crediticias suscripto con el Citibank N.A., sucursal Buenos Aires, que ascendía a U\$S 265.000.000, y a la cancelación de pasivos con los accionistas.

¿Cuáles serían los nuevos beneficios de esta nueva metodología? Al endeudarse con “sujetos del exterior” se deducen todos los intereses del impuesto a las ganancias y las diferencias de cambio, evitando un tope que establece la ley de ganancias para préstamos locales. De esta manera el impuesto abonado al fisco no sólo sería ínfimo, sino que también este sistema permite que desconozcamos a los titulares de la deuda, los beneficiarios de los intereses. Circunstancia que en el balance de 1996 estaba claro quiénes eran: ellos mismos.

¿Cuál es el tope de la ley de Impuesto a las Ganancias? Es que los intereses devengados a favor de sujetos vinculados del exterior (empresas de afuera que están relacionadas por medio de los mismos socios que son parte de la concesionaria) no son deducibles en la proporción correspondiente al pasivo que los origina que exceda dos veces el patrimonio neto al cierre del ejercicio. Es decir, no se pueden restar de la base de los impuestos a las ganancias que se pagan si excede del doble del patrimonio neto de la empresa. Si esto sucede, entonces los intereses no deducibles tienen el tratamiento de dividendos. Esto es, si se consideran por encima de esa cifra son dividendos, es decir, un retiro de una parte de las ganancias de un socio (recordemos que se trata de un vinculado).

A su vez la ley establece que estamos frente a la figura de subcapitalización o capitalización exigua cuando el ratio de endeudamiento (total del pasivo respecto del patrimonio neto) es superior a dos; esto es, que por cada \$1 aportado por los accionistas, los terceros, a través de cualquier modalidad de préstamos, aportaron más de \$2. En el caso concreto de la AUSOL, para el año 2014 unos prestamistas desconocidos (¿desconocidos?) aportan \$1.382 por cada

\$1 puesto por los accionistas. Una verdadera confianza inusitada para tratarse de extraños. Los expertos en los Informes confeccionan, a partir de los estudios de los balances presentados por Macri y sus socios, el siguiente cuadro de evolución de esta relación entre lo aportado por los socios y lo prestado por terceros:

Año	Índice de Endeudamiento
2006	3,31
2007	3,80
2008	7,16
2009	128,3
2010	3,48
2011	11,93
2012	11,37
2013	13,82

Por lo escandaloso de dicha operatoria, AUSOL fue denunciada por la Asociación Civil de Consumidores Financieros por un monto de U\$S 307.000.000 ante el Juzgado Nacional de 1ra. Instancia N°10 pero a pesar de ello, la modalidad de financiación mediante la emisión de obligaciones negociables les permite eludir el tope a la deducción de intereses y como dijimos mantener en el anonimato a sus titulares.

¿Cuánto dinero aportaron concretamente los accionistas como Capital Social? Se trata de una cifra exigua para el volumen del negocio en ciernes: \$ 88.384.092. Este número surge de la siguiente cuenta:

Fecha	Conceptos	Monto en pesos
23-12-1993	Integración de Capital	200.000
18-10-1994	Integración de Capital	79.800.000
12-02-1995	Integración de Capital	6.000.000
15-11-1996	Integración de Capital	19.000.000

16-05-1997	Integración de Capital	17.700.000
06-04-2009	Integración de Capital	52.696.394
18-04-2012	Reducción de Capital	(87.012.302)

Veamos ahora en cuánto dinero endeudaron a la autopista. Primero realizaron quince préstamos con entidades bancarias por la suma de U\$S 498,6 millones los cuales fueron refinanciaciones en U\$S 68,5 millones más, para luego dar lugar al endeudamiento mediante Obligaciones Negociables:

- 1) Emisión en el año 1997 por U\$S 380.000.000
- 2) Emisión en el año 2004 por U\$S 376.866.524 Acuerdo Preventivo Extrajudicial
- 3) Emisión en el año 2007 por U\$S 220.000.000
- 4) Emisión en el año 2010 por U\$S 243.424.636 (Reestructuración de deuda).

Es aquí donde nos preguntamos: ¿Qué hicieron estos socios frente a una de las mayores crisis económicas que afrontó la República Argentina que concluyó en la pesificación asimétrica? Ante la grave crisis social y económica del año 2001 y 2002, tal como hemos visto, las empresas (así lo hicieron el resto de las empresas del clan Macri) pudieron acogerse a los beneficios de pesificar la deuda, esto es: pasar la deuda de dólares a pesos, con la quita correspondiente que esto implicaba. Sin embargo, la deuda de AUSOL **no se pesificó** y de esta forma endeudaron la Autopista hasta que la misma ingresó en default. El sistema terminó colapsando, ese era uno de los objetivos que permitía impregnar de dramatismo a los constantes pedidos de la Concesionaria al Estado.

Para darnos una idea de la maniobra, expliquemos sucintamente de que se trataba la pesificación del año 2002. El entonces gobierno de Eduardo Duhalde adoptó mediante el Decreto 214/2002 la drástica solución de pesificar los depósitos en dólares de los ahorristas, decidiendo un cronograma de devolución del dinero retenido en los bancos en pesos. Es lo que se conoció como la “pesificación asimétrica”.

El Decreto establecía que la entidad financiera debía reintegrar los depósitos en dólares u otras monedas convertidas en pesos a razón de U\$S 1 = \$ 1,40 más un coeficiente de estabilización de referencia o su equivalente en otra moneda a la vez que todas las deudas en dólares u otras monedas extranjeras serían canceladas devolviendo U\$S 1 = \$ 1 o su equivalente en otra moneda.

Para compensar a los bancos por esta “pesificación asimétrica” en donde los créditos eran 1 a 1 y los depósitos a 1,14 más CER, el Estado Argentino emitió más de 16.000 millones de dólares en títulos públicos. Es decir, el Estado emitió deuda para compensar a los bancos que licuaban los grandes pasivos de la Argentina.

De esta manera, y gracias a este formidable salvataje, los grandes empresarios lograron un multimillonario regalo que les permitía cancelar sus deudas en dólares por monedas en pesos, licuando sus pasivos y transfiriéndole el costo de dicha operatoria sobre las espaldas del pueblo argentino, redoblando la ofensiva sobre sus condiciones de vida.

Vorazmente, las empresas de los Macri obtuvieron rendimientos siderales licuando sus deudas, todas salvo la de AUSOL que sospechosamente permaneció en dólares. Es claro por qué no se hizo uso de tal opción: ¿podemos preguntarnos si los acreedores de AUSOL eran ellos mismos?

La empresa continuó a lo largo de casi una década endeudándose. Hasta que colapsó. Y... ¿adivinen que hicieron? **Reperfilaron** la deuda. ¿Suena conocido el término? Por supuesto, es el mismo que utilizaron en el 2019 cuando la crisis económica desarrollada por el macrismo en el gobierno, llevó a la Argentina al borde del colapso y del default. Ahí también usaron el concepto de reperfil la deuda.

Esa palabreja la había utilizado AUSOL al cumplirse la primera década del siglo XXI en sus balances, para explicar que el 95.7% de los titulares desconocidos de la deuda asumían una quita o pérdida de \$ 440.193.649. ¿Cómo puede ser semejante reducción de la deuda? Es que las dimensiones del colapso de la Concesionaria la ponían al borde de matar la gallina de los huevos de oro. Se trataba de permitir que la concesionaria superase ese ratio contable que indicaba que las pérdidas acumuladas superaban el 50% del capital social. Alcanzar estos niveles era una clara causal de disolución societaria. Así lo establece la Ley de Sociedades. Es así de simple: si seguían tensando la cuerda, perdían el negocio. La pregunta es: ¿Quién puede sacrificar una parte tan importante de sus deudas a cobrar si no son ellos mismos? Aquellos titulares desconocidos (no dan cuenta de quienes son la bolsa de comercio, ni la comisión nacional de valores, ni la propia AUSOL, ante el requerimiento del OCCOVI y la Intervención⁵ parecen seguir teniendo la misma confianza inusitada en un negocio que según balances daba pérdidas.

Desde el 31 de diciembre de 2009 al 30 de junio de 2010 estos titulares desconocidos que representaban el 95.7% se pusieron de acuerdo y dieron un fruto maduro: un **“reperfilamiento del endeudamiento financiero”**. Tan exitoso fue éste, que la sociedad pudo revertir esta situación generada en su patrimonio neto. Salvaron la gallina para seguir quedándose con los huevos de oro.

⁵ Las notas sobre la titularidad de las Obligaciones Negociables fueron solicitadas por el OCCOVI y por la Intervención Administrativa:

- a) El OCCOVI consultó a la Comisión Nacional de Valores y fue registrada bajo el número 027901. El presidente Cristian Giraldo responde al Director del Occovi que desconoce la titularidad de las ON en la nota S.C:C.N.V. N°7609/EMI y la misma es remitida a la Intervención Administrativa de Autopistas del Sol mediante Nota OCCOVI Nro. 2921/2014.
- b) El OCCOVI consultó a la Caja de Valores mediante Nota 299/2014 y la negativa con respecto a la titularidad fue notificada por el Gerente de Legales Dr. Efraim Carvajal.
- c) La Intervención Administrativa solicitó a AUSOL la titularidad y mediante nota IA Nro.32/2014 la Concesionaria responde mediante el Gerente de Finanzas Cdor. Parimbelli que desconoce la titularidad de las Obligaciones Negociables.

3 ¿Que hizo el gobierno de aquel entonces frente a las maniobras de la empresa?

Los grupos económicos dueños de AUSOL perdonándole la deuda a los grupos económicos dueños de AUSOL salvaron la Concesionaria AUSOL. Podían seguir con el negocio. Pero no todo resultó tan sencillo, el Gobierno de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner mediante la Autoridad de Aplicación a cargo del Ingeniero Nelson Periotti declaró la Intervención Administrativa de la sociedad con facultades de co-administrador y a cargo de una auditoría general de la sociedad. Mediante sucesivas apelaciones hechas por la empresa y otorgadas livianamente por el poder judicial a través del Juez Lavié Pico lograron que la co-administración se trasformara nada más que en una intervención con facultades informativas. Lo único que se le exigía a la intervención era, apenas, un informe trimestral de la marcha de los negocios.

La intervención se realizó mediante la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Buenos Aires y estuvo a cargo del Contador Héctor Molina. Sin embargo, fue recién ante el cambio de funcionarios en al año 2014 que esta Intervención logró conclusiones significativas. Inicialmente a cargo del Contador César Albornoz quien al ser designado Decano de dicha Facultad dejó el puesto a la Contadora Laura Andino.

Muchos de los números concretos y la dilucidación de los mecanismos de apropiación de recursos que son públicos por parte de la empresa concesionaria que están expuestos en el presente libro se basan en los 50 informes realizados a partir del cambio de funcionarios descripto, es decir, del sistema de control establecido por el Estado frente a las maniobras dudosas de AUSOL. Dichos informes completos para aquellos que quieran acceder a ellos están disponibles en la página web: “marcelokoenig.org”

Capítulo cuarto:

Mecanismos específicos para vaciar, endeudar, ganar, fugar y exigir que el Estado pague los platos rotos

1. Máscaras, endeudamiento crónico y contabilidad creativa. ¿Una cadena de fraudes?

Hemos visto cual era el objetivo principal del endeudamiento crónico al que fue sometida la Concesionaria. Empapelar de deuda la empresa fue una forma de drenaje permanente de beneficios manteniendo agonizante (y reclamante ante el gobierno de turno) a la empresa. Para comprender el volumen de estos intereses pagados a los que podemos considerar, con la sospecha de que son ellos mismos los titulares de la deuda, expondremos el siguiente cuadro realizado por la Intervención Administrativa que indica lo abonado en intereses desde el 1º de febrero de 1998 hasta el 1º de diciembre de 2014:

OBLIGACIONES NEGOCIABLES	INTERESES PAGADOS
Emisión 1997 Clase A	U\$S 69.572.206
Emisión 1997 Clase B	U\$S 93.980.274
Con vencimiento 2009 sin cotización	U\$S 8.528.852
Con vencimiento 2009 con cotización	U\$S 29.249.249
Con vencimiento 2014	U\$S 38.475.997
Con vencimiento 2015	U\$S 19.667.299
Con vencimiento 2017	U\$S 38.629.377
Con vencimiento 2020	U\$S 20.638.049
TOTALES	U\$D 318.651.303

Los prestamistas “desconocidos”, pero con una confianza inusitada y una colaboración descomunal a la hora de rescindir ganancias, obtuvieron nada menos que U\$S 318.651.303, en intereses.

Una pregunta central es ¿qué ofrecían los accionistas de AUSOL a estos prestamistas como garantía para que les prestaran tan monstruosas sumas que generaron semejantes intereses? Nada, ninguna garantía patrimonial, porque como veremos más adelante si fuera una garantía

patrimonial se la hubieran podido cobrar cuando AUSOL convocó a sus acreedores. La garantía es, simplemente, el giro de su negocio. Autorización asombrosa generada por el Decreto 673/95⁶ de Carlos Menem que les permitía minimizar los riesgos de toda la operatoria. Mediante ese decreto se permite poner el flujo de fondo (el peaje) como garantía de préstamos solicitados.

Y para reconsiderar aún más las sospechas sobre quiénes son los dueños de la deuda debemos recordar que el 24 de mayo del 2013 el Sr. Hernán Arbizu, -ex ejecutivo de la banca JP Morgan-, reconoció al diario Tiempo Argentino su rol de colaborador y gestor del delito de lavado de dinero de las grandes corporaciones de la Argentina. Arbizu, el arrepentido (aunque para nuestro poder judicial hay arrepentidos y arrepentidos), admitió ante el Juez Torres haber realizado una estafa triangulando dinero entre cuentas de sus propios clientes aportando un listado de 469 empresas y personas físicas de nuestro país. Entre ellas mencionó a **Autopistas del Sol S.A., Sideco S.A. y Dycasa S.A.** y centró la mecánica del lavado de dinero en las transferencias realizadas entre el ING Trust del paraíso fiscal de las Antillas Holandesas hacia el JP Morgan en Nueva York **“con la excusa de saldar intereses financieros”**.

Arbizu relata la mecánica del giro de los fondos la cual se realizaba desde AUSOL S.A. a Argento Foundation (¡no es una broma de mal gusto!) en el Banco ING Trust (Antillas) N.V. y desde allí a Nueva York a nombre del Trustee de las Obligaciones Negociables designado para realizar los pagos a los acreedores financieros.

En el Informe de la Intervención numero 32 explica todo el mecanismo utilizado e indica que los representantes de AUSOL como explicación manifiestan que crearon una fundación denominada "Argento Foundation" en las Antillas Holandesas (un paraíso o guarida fiscal) con el objeto de "atesorar los fondos excedentes que se generaban luego de cancelar los gastos de operación y mantenimiento de la Concesión".

Es decir, "La Fundación tuvo como principal objeto proteger los fondos allí atesorados por AUSOL de los eventuales embargos que pudieran ser objeto dichos fondos durante el proceso de refinanciación de la mencionada deuda financiera. Es decir, se recurrió en el marco de la legalidad a un mecanismo que pudiera garantizar la conservación de los fondos para mantener el tratamiento pari passu [en prioridad de condiciones] de los acreedores una vez reestructurada la deuda", agregando que "ante las amenazas de embargos sobre las cuentas la Sociedad fue aconsejada por el JP Morgan y los asesores legales a atesorar los fondos a efectos de mantener dichos excedentes disponibles para hacer frente al pago de la deuda".

Ahora bien, en este punto es importante señalar que en el marco de esa refinanciación se realizó un Acuerdo Preventivo Extrajudicial para refinanciar la deuda logró el 95.7% de conformidad. ¿Qué es un Acuerdo Preventivo Extrajudicial? Un acuerdo de partes que, sin dar la cara, actuando a través del banco JP Morgan, permitió que los titulares de la deuda (los desconocidos de siempre) aceptaran una quita significativa. Con esto, la intervención judicial se reduce a la homologación del acuerdo sin tener que presentarse ni acreditar su carácter de

⁶ El entonces Presidente Carlos Menem junto con el Ministro Domingo Cavallo dictaron el 17 de Mayo de 1995 el Decreto PEN 673/95 el cual autorizaba a AUSOL a "ceder fiduciariamente los derechos al cobro de peaje, a las indemnizaciones y/o compensaciones que pudiere percibir conforme al Contrato de Concesión". Establecía "que dicha cesión fiduciaria con fines de garantía facilitará a la Concesionaria contar con la financiación suficiente para afrontar las inversiones requeridas para ejecutar las obras".

acreedores de los titulares desconocidos. Como todo Acuerdo Preventivo Extrajudicial debió ser establecido en el marco de la asamblea prevista en el art. 45 bis de la ley 24.522, pero la misma fue omitida en este caso. Si esta asamblea societaria que marca la ley hubiese sido hecha, también hubieran debido presentarse como tales los titulares de la deuda, pero nunca aparecieron...En este punto no sólo se parapetaron en la legalidad, sino que fueron más allá, quebrándola

Es decir, la asamblea societaria no se celebró porque no se presentaron los titulares de la deuda, sino que el 95.7% de los acreedores le otorgaron al JP Morgan Chase Bank poderes al efecto y, entonces, AUSOL encontró "útil y práctico"⁷ no hacerla.

Fue así como este nuevo mecanismo permitió efectuar una quita descomunal, mientras se mantenía en el anonimato quiénes eran los titulares de la deuda.

Ahora bien, si la argumentación de AUSOL sobre el giro de las divisas a esta cuenta al exterior era la de atesorar los montos excedentes de su recaudación con el fin de salvaguardarlos ante posibles embargos, nos preguntamos ¿Quiénes era aquellos temibles acreedores que podían llegar a embargar?

En otras palabras, AUSOL fue aconsejada y recogió el consejo del JP Morgan y sus asesores legales de atesorar el dinero en el exterior para evitar embargos... pero, por otro lado, es el mismo JP Morgan quien representa al 95.7% de los bonistas que, como anteriormente quedó demostrado en la causa judicial, no iban a accionar contra AUSOL, sino que se avendrían al Acuerdo Preventivo Extrajudicial (APE). Es decir, de quien supuestamente se quiere prevenir de un embargo es quien los aconseja abrir una cuenta en un paraíso fiscal para evitar dicho embargo. Todo resulta demasiado turbio. No sólo es ilógico, porque el mismo que puede embargar es el que se adhiere al APE sin reservas, sino porque los saldos de la Argento Foundation figuran en los balances de AUSOL S.A. y la única posibilidad de embargar es mediante una sentencia judicial. En este punto nos preguntamos: ¿Lo único que se buscaba era eludir a la justicia?

¿Para qué se giró el dinero a un paraíso fiscal? Ni más ni menos que para tener las manos libres para que este grupo económico pueda realizar los movimientos que desee con la urgencia inmediata si la ocasión lo requiriera. Esto le permitía favorecer a algunos acreedores. Se trata de acreedores desconocidos, pero al que se los quiere proteger... Seguimos en un plano de opacidad importante, que se disipa y comprende si levantamos la sospecha sobre la identidad de estos acreedores: ¿acaso son ellos mismos?

Otra particularidad de las Obligaciones Negociables contraídas por AUSOL es que a su vez cuentan con una cláusula que indica que ante un exceso de caja en las finanzas de la Autopista se debe utilizar ese monto para adelantar su pago. Exceso de caja que se genera siempre gracias a los incumplimientos contractuales reiterados tales como no ejecutar las

⁷ Esta cita surge de la sentencia de la causa "Autopistas del Sol s/ Acuerdo preventivo extrajudicial" dictada por el Juzgado Nacional de 1ª Instancia en lo Comercial n°17; Sec. n° 33 el 29 de diciembre de 2003 a cargo de la Juez Julia M.L. Villanueva. Dicha sentencia fue apelada y luego ratificada por la C. N. Comercial Sala A el 14 de abril de 2004.

repavimentaciones o los carriles adicionales o no invertir en el mantenimiento. Recordemos que este tipo de cláusulas gatillaban como forma de poner límite al excedente de ganancias de la empresa. Por ejemplo, en diciembre del año 2014 fueron destinados casi \$ 190.000.000 para anticipar obligaciones negociables cuyo vencimiento operaba en el 2020, pese a habersele exigido obras de ampliación de carriles pendientes desde varios años antes y repavimentaciones contractuales del acceso norte. A ver si queda claro: adelantaban el pago de intereses en base al incumplimiento de las obras que tenían que hacer según el contrato vigente para no tener ganancias sino pérdidas.

Es así como esta operatoria denominada “Back to Back” confirmada por el Sr. Hernán Arbizu en donde el JP MORGAN compra las obligaciones negociables y luego las vende a la misma empresa emisora con activos que ésta tiene depositados en el extranjero. Esto permite:

- a) enviar sus utilidades al exterior como supuestos pagos de préstamos e intereses;
- b) disminuir la base de cálculo del impuesto a las ganancias;
- c) absorber el resultado operativo de la sociedad mediante el pago de préstamos e intereses, evitando la distribución de dividendos en efectivo, en perjuicio de los accionistas minoritarios que acceden a participar a través del mercado de valores;
- d) mantener a la empresa en un estado de subcapitalización evitando que sus accionistas realicen aportes de capital.

Se trata de una maniobra opaca contra el Estado que pagan sistemáticamente los contribuyentes a través de la extensión y el aumento del peaje. La empresa vaciada y deficitaria reclama (y opera a través de los medios masivos) para que todos nosotros, a través de las resoluciones del gobierno de turno, le financemos una brutal tasa de sobreganancia. Se trata de un constante pedido de incrementos tarifarios, extensión en el plazo de la concesión y la eliminación de Obras Contractuales como resultado directo de balances deficitarios.

Tal como veremos al abordar la “denuncia penal” efectuada durante el gobierno de la Dra. Cristina Fernández, la consecuencia inmediata de este procedimiento es la impugnación de estos intereses generando un ajuste en el impuesto a las ganancias del período 2006 al 2013 de \$137.846.993 que equivale a U\$S 33.560.088 con más sus intereses y multas.

A su vez, AUSOL resulta responsable del pago de los impuestos que hubieran correspondido al inversor debiendo tributar, en concepto de impuesto a las ganancias, la tasa máxima prevista en el artículo 90 de la ley respectiva sobre el total de las rentas devengadas en favor de los inversores por el período fiscal no prescripto 2006 al 2014 incluyendo intereses resarcitorios art.37 de la ley 11.683 y multa mínima por omisión art.45 ley 11.683 asciende a \$ 570.252.672 que equivalen a U\$S 149.161.779.

Así como durante el gobierno del ingeniero Macri (2015-2019) se tomó deuda por cientos de miles de millones de dólares y todos nos preguntamos: ¿Para qué se tomó semejante deuda?

¿Dónde está el resultado efectivo de esa deuda contraída? ¿Cuánto valen las obras que realmente hicieron? Cabe la misma pregunta respecto de las deudas AUSOL.

En una primera instancia se endeudó a AUSOL para construir la propia autopista. Y es aquí que resulta importante señalar que la obra la realizó una Unión Transitoria de Empresas (UTE) constituida por los mismos accionistas, con el mismo porcentaje de participación que en AUSOL (como operaban en negro y se desconfiaban entre ellos, cada operatoria debía tener como titulares en la misma proporción a las mismas personas, así nadie mexicaneara a nadie). Es decir, logran la concesión por su capacidad patrimonial, financiera y técnica, pero a la hora de realizar la obra se autocontratan evitando exteriorizar los verdaderos costos de la construcción y por ende las ganancias.

Para decirlo en criollo: AUSOL contrata a AUSOL “2” para que haga la obra de ampliación de la autopista y el mantenimiento que tenía que hacer AUSOL. AUSOL “2” dice que el costo de la obra es de 266 millones, pero los balances de esa misma empresa (compuesta por los mismos accionistas y en la misma proporción que AUSOL) muestra la sobrefacturación, es decir, AUSOL “2” no solamente le factura la construcción de la autopista, sino que dentro de ella se incluyen las ganancias de AUSOL “2”. El objetivo de cobrarse a sí misma (a AUSOL) es que ésta se mantenga deficitaria. Todo lo que está dando vueltas alrededor son ellos mismos (como por ejemplo AUSOL “2” o los prestamistas con inusitada confianza), es así como se externalizan los beneficios al mismo ritmo que se vacía la concesionaria.

Los informes de la intervención pudieron constatar de los balances de esta UTE que presentaban una sobrefacturación que en los años con menos facturación rondaba el 30%. Por ejemplo, según se señala para el período 1997 a 2002 se sobrefacturaron U\$S 62.289.552. En esos tiempos la obra principal ya estaba realizada pero aun así AUSOL “2” (UTE construcciones) se llevó 62 millones de dólares de ganancias a su bolsillo por ser subcontratada por la deficitaria AUSOL.

Es decir, ellos mismos, pero constituidos en una “UTE Construcción” le vendieron a AUSOL, con una sobrefacturación constatada, la construcción de la autopista por un monto de U\$S 281.501.276 y es aquí donde la comparación de lo abonado en concepto de Obligaciones Negociables (U\$S 684.549.756) nos permite identificar la cuantía de la estafa: **se pagaron más de dos autopistas y media –y sobrefacturadas-**.

2. Autocontratación de la asistencia técnica o cómo otro clon de AUSOL entra a la cancha

Como ya hemos señalado, Autopistas del Sol S.A. logra la adjudicación de la concesión mediante una licitación pública nacional e internacional, consecuencia de su respaldo técnico y capacidad patrimonial, las cuales fueron jurídicamente exigidas. Pero a pesar de lo expuesto, de manera sistemática y desde el inicio de la concesión, la concesionaria realizó contratos de transferencia de tecnología, asesoramiento técnico y gerenciamiento entre otros, con sus propias empresas accionistas.

Para resolver las cuestiones técnicas y de manejo que se derivan de hacerse cargo de la Concesión no fue la excepción y se volvió a contratar a sí misma. Para ello creó una nueva UTE, la “UTE Gerenciamiento”. Nuevamente se constituye con los mismos accionistas, con el mismo paquete accionario, en la misma proporción que en AUSOL. Esta nueva empresa es para que le

suministre su “know how”, es decir toda su experiencia, tecnología y conocimientos en materia de operación, explotación, administración y mantenimiento de autopistas. Y otra vez se contrata a sí misma amparada en la cláusula contractual que le permitía contratar con sus propios accionistas sin tener que pedir autorización aunque con ciertos límites (que siempre se traspasan).

En otras palabras, contrata los conocimientos que se entiende ya posee y que le permitieron resultar adjudicataria de la concesión de explotación. Es así que se vendía a sí misma la capacidad técnica (que para ser adjudicataria de la licitación debía tener) generando un gasto y un déficit en la Concesionaria. El manual del vaciamiento seguía funcionando.

Para realizar esto se efectúan una serie de contratos de UTE Operación y el de AUREA⁸, que se celebran por el plazo que va desde el año 1997 a la finalización de la concesión. Lo destacable es que los mismos son retribuidos mediante una suma fija anual y un 4% sobre el resultado operativo de la sociedad, sin considerar la incidencia de intereses pasivos y todo otro gasto financiero, e impuestos que graven los resultados.

De esta forma, los mismos socios de siempre a través del cobro de honorarios por asesoramiento técnico, tenían una retribución garantizada del 4% sobre las utilidades operativas, los cuales deberán abonarse aún en caso de que el estado de resultados arroje pérdidas. En realidad, se establece una especie de privilegio para el retiro de utilidades, ya que su participación del 4% no se calcula sobre el resultado final del ejercicio, como en el caso de cualquier accionista, sino sobre un resultado que no toma en consideración los intereses, los pasivos, ni todo otro gasto financiero, como tampoco los impuestos que graven los resultados, esto es, el impuesto a las ganancias. Para que se entienda: el resultado operativo es el ingreso menos el costo directo de la operación. Esto refleja el estado económico del negocio, no necesariamente el financiero. Cuando se agregan estos junto con los impuestos se obtiene el resultado final del ejercicio del que hay que deducir el impuesto a las ganancias. El accionista se distribuye las ganancias al final de todo el resultado del ejercicio. Pero en este caso, se garantizaba el 4% sobre el resultado operativo (que no descontaba nada de lo que había que descontar) y por lo tanto era mucho mayor. Como se trataba de las mismas personas y empresas, ese porcentaje del resultado operativo implicaba una especie de socio que poseía un privilegio para cobrar en desmedro a los impuestos a pagarle al Estado y respecto de otros socios que posteriormente entraron, aunque con carácter minoritario, mediante el régimen de oferta pública. Esto, a su vez, hacía su contribución a que AUSOL se mantuviera como deficitaria. Restarle el 4% sobre el resultado operativo la hundía aún más y facilitaba el grito desesperado de prórrogas del contrato, aumento de los peajes y perdones varios para obras no realizadas, pero al mismo tiempo mantenía con un interesante retiro para los accionistas.

Lo ridículo del tema es que, después de transcurridos casi 20 años de ejercicio de la concesión, parece que AUSOL seguía necesitando contratar (a AUSOL gerenciamiento) para que brinde su know how. Precisamente, volvamos a recordar que ese conocimiento funcionaba como

⁸ Socma con el 33,33 % fue accionista mayoritario de AUSOL desde la constitución hasta el 1 de junio del año 2001 donde vendió el 23,33% de las acciones a la firma española AUREA Concesiones e Infraestructura SA. Luego de ello, en diciembre del año 2002, Aurea se fusionó con otra empresa Española llamada ACESA y crearon ABERTIS Infraestructura SA.

prerrequisito de la propia concesión. Es claro que no hubieron cambios tecnológicos y/o de metodologías o sistemas de construcción relevantes en materia vial durante ese periodo que justifiquen este tipo de asistencias técnicas. Pero, como si esto fuera poco, a lo largo del tiempo estos montos descriptos se fueron incrementando.

El primer contrato firmado para estos fines tiene algunas singularidades. La "UTE gerenciamiento" se constituyó 12 días antes de la firma del convenio con AUSOL y sus integrantes y los porcentajes de participación eran exactamente los mismos que en AUSOL. No hace falta ser un genio de la economía y las finanzas para darse cuenta cuáles eran los fines verdaderos de su constitución.

El primer contrato de asesoramiento técnico es de fecha 1º de abril de 1997, y luego el mismo tuvo una readecuación. Entre los objetivos expuestos en este contrato de prestación por parte de "la UTE" a Autopistas del Sol S.A. durante el plazo de concesión el asesoramiento técnico vinculado a áreas funcionales, eran básicamente los siguientes:

- operación, mantenimiento y conservación de la autopista objeto de la concesión;
- elaboración de planes organizativos;
- implementación y operación del sistema de cobro de peaje;
- planificación, implementación y posterior seguimiento de las explotaciones comerciales en las zonas de camino;
- implementación de los sistemas de contabilidad, administración y control de gestión;
- administración de los riesgos y seguros;
- preparación de presupuestos, de sistemas de información y controles financieros;
- dirección y desarrollo del personal;
- implementación y ejecución de los sistemas de comunicación y servicios al cliente;
- implementación y dirección de las relaciones públicas e imagen de AUSOL;
- administración en la gestión de compra de suministros de origen local o extranjero relacionados con el objeto del contrato;
- promoción y desarrollo del sistema de peaje dinámico;
- asesoramiento jurídico sobre los aspectos vinculados a los servicios precedentes y particularmente en todo lo relacionado con la captación de fondos en el mercado de capitales;
- campañas masivas de seguridad vial.

Desde el año 1997 a 2005 “La UTE gerenciamiento” le facturó a AUSOL la suma de **U\$S 31.582.018** para brindarle el know how que tenían sus propios accionistas.

Cuando se produjo la Intervención Administrativa de la Universidad de Buenos Aires, esta analizó los estados de resultados de “La UTE gerenciamiento”, y se determinó que para el mismo período, obtuvo una ganancia de U\$S 21.336.004. Todo este dinero fue a parar a los bolsillos de los mismos accionistas de AUSOL logrando de esta forma una distribución encubierta de dividendos.

Estados de Resultados al 31 de diciembre de	Resultado del Ejercicio Ganancia - en U\$S
1997	1.831.656
1998	3.657.093
1999	3.863.887
2000	4.242.732
2001	4.147.797
2002	1.083.373
2003	1.107.072
2004	971.050
2005	431.346
Total	U\$S 21.336.004

Indican los técnicos en los Informes que esta decisión, adoptada durante 9 años, permitió una importante sobrefacturación y fue a partir del 1° de mayo de 2005 que la “UTE” cede la totalidad del personal a AUSOL, y posteriormente, por decisión del 30 de septiembre de 2005, proceder a su liquidación.

Decimos que la UTE gerenciamiento factura 31 millones y gana 21. La diferencia está en el pago del personal que hace tarea y el resto de lo que cuesta la operatoria. Al ceder la UTE gerenciamiento a AUSOL (la concesionaria) el personal, entonces, la ganancia por el contrato es la totalidad. Es decir, la UTE gerenciamiento no tenía ningún tipo de costos y le facturaba a AUSOL el todo, mientras que ésta absorbía el costo hasta del personal. Eso hacía generar más pérdidas aún para la siempre castigada AUSOL manteniéndola en una terapia intensiva crónica.

Sin embargo, este primer contrato es rescindido con fecha 28-07-2005, sin una acabada justificación mediante el “protocolo” que indica que se rescinde como “consecuencia de la realidad actual en la que AUSOL se encuentra involucrada a raíz tanto de la Ley de Emergencia y normativa, como, posteriormente y consecuencia del Acuerdo Preventivo Extrajudicial”. Aclara que conviniendo “la necesidad de facilitar la gestión de los contratos de forma eficiente y transparente”, consideran conveniente que los servicios requeridos por AUSOL, sean prestados en función de las respectivas especialidades de DYCASA Y ABERTIS.

Esto generó el reconocimiento de una indemnización que recién se materializa en el año 2010 cuando la cláusula indemnizatoria se materializa gracias a DEUDA/EBITDA igual o menor a 4,5. Un índice económico que permitía dilatar la indemnización para cuando la concesionaria arroje buenos resultados, permitiendo en el preciso momento (en que se tuviera un balance positivo) castigarla para seguir mostrándola deficitaria.

La indemnización fue de **\$15.832.504** a favor de Abertis Infraestructura S.A. y de **\$ 1.283.717** a favor de Dycasa S.A., pero a su vez se generaron intereses por **U\$S 5.787.857,14**. Ambas empresas pertenecientes a Florentino Pérez, el socio español.

SOCIO	INTERESES
Iglys S.A	1.615.780,00
Dragados S.A.	1.211.955,00
Dycasa S.A.	562.061,00
Abertis Infraestructura S.A.	2.587.533,00
TOTAL	U\$S 5.787.857,14

Dos días antes a que se rescindieran los contratos anteriores (26-07-2005) AUSOL suscribe dos nuevos contratos con los mismos accionistas “Abertis” y “Dycasa” que, básicamente, contemplaban una prestación de asesoramiento de similar naturaleza a la de los contratos rescindidos, incrementando el monto de los contratos y expresados en dólares estadounidenses. Estos contratos guardaban la misma relación porcentual que la indemnización de los contratos anteriores: 92% para Abertis Infraestructuras y 7% Dycasa SA. Todo queda en familia.

A través de estos dos nuevos contratos, con vigencia a partir del 1° de julio de 2005 y hasta el 31 de diciembre de 2020, fecha de finalización de la concesión, acuerdan:

- por asesoramiento técnico en áreas funcionales y de gestión con “Abertis” por un monto total de U\$S 30.607.500, anualmente U\$S 1.855.000, pagaderos mensualmente en doce cuotas de igual monto.

- por asesoramiento técnico en construcción y conservación de obra civil con “Dycasa” por un monto total de U\$S 2.175.000, anualmente U\$S 145.000, pagaderos mensualmente en doce cuotas de igual monto.

Ambos contratos fueron firmados en el segundo semestre del año 2005 en donde el contexto económico experimentó un sostenido aumento del índice inflacionario el cual, en el mismo balance de la empresa, se detalla como “un motivo de preocupación” y posee una cláusula que indica que pueden ser incrementados teniendo en cuenta la variación de los costos hasta el aumento de la tarifa del peaje del año anterior. Es decir, se manifestaba una situación de crisis en sus balances, a la vez que se recurría a gastos cada vez más importantes.

En el año 2009 ambos contratos fueron incrementados en un 10% llevando los importes anuales a U\$S 2.040.500 y U\$S 159.500.

Analicemos ahora el segundo acuerdo sobre este manejo de la Concesión. El nuevo contrato de asesoramiento técnico se suscribió entre Autopistas del Sol S.A. y Abertis Infraestructuras S.A., con fecha 26 de julio de 2005.

El objeto de dicho contrato consiste en la prestación por parte de Abertis Infraestructuras S.A. a Autopistas del Sol S.A. el asesoramiento técnico vinculado a áreas funcionales, siendo básicamente las siguientes:

- Desarrollo e implementación de equipos e instalaciones de autopista.
- Mantenimiento de equipos e instalaciones de autopista.
- Sistemas de autopista.
- Operaciones, asistencia al usuario y control y pronosis del tráfico.
- Gestión administrativa, control, organización y recursos humanos.
- Gestión del patrimonio sujeto a rescate y reclamaciones.
- Gestión comercial.
- Gestión financiera.
- Gestión del Contrato de Concesión.

La clave para comprender el motivo de este nuevo contrato radica en que Abertis Infraestructuras S.A. tiene su sede en España y como nuestro país tiene suscripto un convenio para evitar la doble imposición con el Reino de España, donde se encuentra radicada “Abertis”, aplica para el pago de los honorarios al exterior una tasa de retención del 10% en vez de abonar la tasa del 35%. Es decir, el cambio de la empresa tiene entre otros objetivos pagar menos impuestos. Y además esa empresa española no tiene costo alguno porque el personal que realiza la tarea fue cedido a AUSOL, con lo cual además Abertis, en tanto empresa

europea, permite sacar la plata del contrato (que es pura ganancia) eludiendo también las restricciones a la fuga de capitales impuestas en aquel entonces por el gobierno de Cristina.

Como ya señalamos, con fecha 26/05/2009 se incrementan los honorarios por asistencia técnica, pasando de U\$S 1.855.000 anuales a U\$S 2.040.500, no ofreciendo mayores argumentaciones ni precisiones acerca de la composición del incremento de los costos de explotación que justifican su solicitud. El drenaje de beneficios a los empresarios no se detiene por nada pese a la situación delicada de la empresa según sus balances.

El contrato bajo análisis contempla una vigencia temporal desde el 01/07/2005 hasta el 31/12/2020, fecha en la que habría de producirse la finalización de la concesión de explotación. En su momento la Intervención Administrativa de la Universidad de Buenos Aires objetó varias cuestiones:

- La falta de cumplimiento de la condición de antecedente temporal o inmediato a la realización de actividades por parte de Autopistas del Sol S.A. ya que es incomprensible cómo podrá aplicar el conocimiento adquirido en diciembre 2020, a la gestión de la concesión, cuando ya está finalizando;
- El sinsentido de contratar una capacitación para el mejor desarrollo de una actividad con una fecha de vencimiento inminente.
- se observó la falta de documentación respaldatoria,
- la imposibilidad de determinar la carga horario real del trabajo,
- -la asistencia a los eventos, por lo que no se puede afirmar si el valor abonado por el mismo se encuentra dentro de los niveles de aceptación.
- No se cuenta con cuadros comparativos,
- ni estudios de factibilidad que permitan determinar el verdadero alcance de la necesidad y la posibilidad de aplicar los procedimientos aplicados en España en nuestro ámbito, desconocimiento de la procedencia e importancia de asesoramientos al desconocer el tema de la actuación,
- capacitaciones que solo se sustentan en intercambios de mails o cronogramas de viajes a España por varios días sin contenido ni temario,
- fotocopias de manuales de seguridad vial municipal en España,
- fotocopias en inglés de normas internacionales de contabilidad,
- fotocopias anilladas de un libro de Juan Miquel Bort de “Cómo evitar un accidente de tráfico”,
- modelos de pliegos de licitaciones de obras,

- libro institucional de Autopistas del Sol S.A.,
- fotocopia de una guía de una videoconferencia de Francia entre otros.

En síntesis, se trataba de la contratación de una tarea fantasma, aunque la empresa fuera real, aunque un tanto “trucha”. Pero lo más llamativo es que esta empresa española es una de las socias de Mauricio Macri en AUSOL.

Pero estas contrataciones que solamente inflaban los costos no son mecanismos nuevos o innovadores para las empresas del holding Macri. Tan sólo a modo de ejemplo contaremos el caso del puente Posadas- Encarnación. Citado precedentemente como uno de los hitos de la construcción de la fortuna de los Macri.

Los costos inflados en obras son una vieja práctica utilizada por el grupo Macri⁹. En efecto, en junio de 2007 y luego de 22 años la Corte Suprema de Justicia de la Nación logró impedir que Macri asociado en una UTE para la construcción del Puente Posadas Encarnación se hiciera de U\$S 22 millones reclamados en 1986.

¿Qué pedían Macri y sus socios? Una prórroga del plazo de ejecución y la exención de multas por incumplimiento del plazo original, pero fruto de la denegatoria, reclamó por gastos improductivos y mayores costos sobrevinientes de la finalización extemporánea de la obra. El entonces administrador de la DNV rechaza el pedido pues no cumplía con los requisitos legales para tal reconocimiento. Entonces, Sideco comienza el camino de los recursos jerárquicos y el entonces Ministro de Obras y Servicios Públicos Dr. Roberto Dromi revocó la decisión en 1990 solicitando la renegociación del contrato y el reconocimiento de los mayores costos mediante las Conjuntas N°14/90 y N°77/90 de los Ministerios de Obras y Servicios Públicos y de Economía. Es decir, ordenó cancelar el importe disponiendo modificar el presupuesto para atender al pago.

Luego de ello el Tribunal de Cuentas de la Nación observa la resolución por no cumplir con las normas y reglamentaciones tal como fue indicado por Vialidad Nacional y considero una falacia las argumentaciones de Sideco y sus socios. Es aquí donde el Tribunal de Cuentas inicia acciones penales contra los funcionarios que firmaron las resoluciones otorgando el beneficio por el delito de incumplimiento de deberes de funcionario público. Luego de ello los funcionarios dieron marcha atrás con las resoluciones y las dejaron sin efecto (¿Les suena? Los 6 contratos de Corredores viales que permanecieron en manos de las empresas hasta 2 años después de su fecha de vencimiento y ante una denuncia penal fueron estatizados por Macri).

Pasaron 4 años y Sideco junto con sus socios demandaron ante el Tribunal Arbitral de Obras Publicas el incumplimiento de las resoluciones denunciadas por el Tribunal de Cuentas por la suma de \$27.048.000 argumentando que este organismo no tenía competencias para analizar temas legales.

⁹ <https://www.diariojudicial.com/nota/55381>
<https://www.marval.com/publicacion/el-caso-eaca-sideco-un-nuevo-cartellone-5352>

Luego de que el Tribunal Arbitral falló en abril de 1991 a favor de Macri y sus socios condenando al estado por la suma de \$22.752.390, el Estado Nacional recurre dicha decisión ante la CSJN en la actuación caratulada “Eaca S.A. -Sideco Americana S.A. S.A.C.I.I.F.F. - Saiuge Argentina c/ Dirección Nacional de Vialidad”.

Utilizando los argumentos de fundamentos del caso “AION S.A.I.C. y Natelco S.A.I.C. c/ Empresa Nacional de Telecomunicaciones”, resuelto por el mismo Tribunal el 29 de agosto de 2000, los jueces de la Corte Suprema, Ricardo Lorenzetti, Elena Highton de Nolasco, Carlos Fayt, Enrique Petracchi, Juan Maqueda, Eugenio Zaffaroni y Carmen Argibay, sostuvieron que al ser una decisión arbitraria es recurrible por lo cual revocaron la decisión salvando al Estado Nacional del pago de \$22.752.390 a Macri y sus socios por un rubro que no correspondía abonar.¹⁰

3. La catadura moral del socio español: Florentino Pérez.

En nuestro país existe una batalla cultural ganada por los grupos económicos transnacionales en cuando a la defensa irrestricta por casi toda la política argentina de la inversión directa extranjera. En cierta medida, el planteo -instalado desde la época del gobierno de Frondizi- es que nuestro país carece de la acumulación de capital suficiente para su propio desarrollo. Es entonces que la inversión extranjera aparece como un socio necesario e imprescindible.

Existe una tarea pendiente del pensamiento nacional en relación al análisis del papel real que les cupo a las empresas extranjeras en el proceso de privatizaciones llevado a cabo, desde los años noventa, en nuestro país. Acaso este caso concreto que estamos revisando, en relación a la principal autopista del país, nos puede dar una pauta del carácter depredatorio del capital transnacional, muchas veces asociado con nuestra propia lumpenburguesía parasitaria de negocios rápidos (este sayo le cabe perfectamente, tal como hemos visto, a los Macri).

Aun cuando esté pendiente ese análisis crítico y con números concretos para no repetir como zonceras las supuestas bondades de la inversión directa extranjera, no nos vamos a restringir a desnudar los negocios de estos socios extranjeros de los Macri y su asociación. Vamos también a analizar la cultura empresarial y la catadura moral de un grupo como Abertis y su presidente Florentino Perez, que estuvo dispuesto a ser cómplice en todos esos negocios tan millonarios como opacos, en desmedro de lo público y lo estatal.

El muy ibérico Florentino es nada menos que del presidente de uno de los clubes mas importantes de Europa. Se trata del Real Madrid, un club asociado históricamente con el franquismo. Todo hace suponer que el mismo “generalísimo” era simpatizante del club merengue. El nefasto dictador construyó con dineros públicos el estadio del Real, el mítico Santiago Bernabeu.

La interrelación entre el clan Macri y las empresas de Pérez tiene como pieza fundamental su sociedad para las autopistas. Hoy Florentino Pérez es el máximo accionista del ACS S.A. un holding que, como un pacman, se fue comiendo y controlando a sus antecesoras Dycasa y Abertis.

¹⁰http://www.revistarap.com.ar/Derecho/administrativo/obras_publicas/eaca_sa_sideco_americana_sa_saciiff_cjm.html

Para darnos una idea del poderío de [ACS](#) sólo mencionaremos que tiene el control de otra sociedad llamada Hochtief de origen alemán. Hochtief compró junto con la sociedad italiana [Atlantia](#) las acciones en la sociedad que tomará el control de Abertis y en la que participarán al 50%.

Atlantia, anteriormente Autostrade SpA, es una empresa [italiana](#) que construye y gestiona la mayor parte de las [autopistas](#) italianas siendo la primera empresa en este sector en [Europa](#). El grupo Autostrade fue privatizado en 1999 y ahora forma parte del grupo italiano [Benetton](#).

Es sí que la sociedad entre Florentino Pérez y el grupo Benetton (que es uno de los mayores terratenientes extranjeros de la Patagonia con casi un millón de hectáreas) se traduce en la gestión de 8.648 kilómetros de autopistas de peaje en 15 países y 43 concesiones.

Recordemos que los Benetton son asociados en nuestro país con gravísimos conflictos con las comunidades originarias por la usurpación de sus tierras desde 1991 a través de la firma Compañía de Tierras Sud Americano S.A. y al día de hoy reclaman la devolución de sus terrenos ancestrales. Los empresarios trasnacionales como los Benetton y los Lewis (amigo personal de Mauricio Macri, que secuestró el paradisíaco Lago Escondido, donde varias veces Mauricio instaló su reposera presidencial) son los legítimos herederos de la “Campaña del Desierto”, un genocidio de los pueblos originarios que extendió las fronteras territoriales hasta sus límites actuales en el siglo XIX.

Dentro de los más de 8 mil kilómetros de autopistas que gestionan está nuestro Acceso Norte donde Abertis poseía a diciembre de 2015 el 31,59% del capital y el 49,92% en votos. .

Además, la empresa alemana Hochtief tiene un juicio contra el Estado argentino en el Ciadi (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones), el tribunal del Banco Mundial encargado de resolver disputas entre compañías y Estados, por **el incumplimiento del contrato** de la sociedad Puentes del Litoral, que tenía desde 1998 la concesión de obra pública por peaje con subvención, la construcción, conservación, mantenimiento, administración y explotación del puente Rosario-Victoria, que une Santa Fe con Entre Ríos. La compañía pide una indemnización **superior** a los **U\$S 100 millones**. Aunque el tribunal ya falló en contra del país, aún no le puso un número final a la sentencia, lo que debería surgir de un acuerdo entre la empresa y el Estado.

Con el 26%, Hochtief es el accionista mayoritario de un consorcio que también integraban la italiana Impregilo (otro de los socios de AUSOL), con un 22% de acciones en forma directa y un 4% a través de Iglys; Roggio (20%), y Sideco Americana (19%), la empresa en la que convergen los negocios de la familia Macri, hoy a cargo sobre todo de los hermanos Macri (Socma - Sociedades Macri- es dueña del 59,61% del capital). Recordemos que el hermano de Macri y su entorno fue autorizado por el propio Mauricio mediante un decreto modificatorio de una ley para hacer un blanqueo de capitales radicados ilegalmente en el exterior. Se trata de la insignificante suma de \$ 750 millones (a un tipo de cambio de 15,20).

En ese consorcio también estaban Techint (8%) y, con apenas un 1%, lecsa, la constructora que quedó en manos de Angelo Calcaterra, primo de Macri.

A su vez DYCASA, otro de los socios de AUSOL con el 5,83% y con el 7,48 % de los votos.

Es decir, que a través de ABERTIS y DYCASA, las empresas de Florentino Pérez se encuentra con el 37,42% de las acciones y el 57,40 de los votos de AUSOL.

No podemos dejar de mencionar la participación de IMPREGILO en AUSOL ya que IMPREGILO es la sucesora de IMPRESIT. En este punto debemos recordar que en 1961 [Franco Macri](#) en asociación con la automotriz [Fiat](#) creó una sociedad bajo el nombre de **Impresit Sideco**. Esta sociedad durante la década de 1970 tuvo a su cargo importantes obras públicas como la construcción de la [Central Nuclear Atucha](#), la [Central Hidroeléctrica Salto Grande](#), el [Puente Internacional Posadas - Encarnación](#).

Vemos entonces que la participación de grupos europeos a través de distintas sociedades que se intervinculan, se prestan apoyo, dinero y otras yerbas entre sí, entre las cuales es uno más el grupo Macri, que es su conexión “argentina”. Todos estos grupos que hacen negocios a expensas del Estado, cobraron más relevancia a partir de 2015 porque uno de los suyos se colgó la banda presidencial.

Nadie sospeche que se trata de empresas serias y abnegadas. No son pocos los medios digitales o en papel del propio territorio español que catalogan a Abertis como unos “estafadores insaciables”¹¹. Sus manejos abusivos han generado movimientos de autoorganización de consumidores que se niegan a pagar los peajes en las autopistas catalanas bajo la denominación de “No vull pagar” (no quiero pagar) hartos ya de estar hartos de sus negociados.

En una de estas páginas podemos leer que estas autopistas españolas están “más que amortizadas y nunca llega el día que caduque la concesión”. La primera autopista en Cataluña tiene fecha de 1969 con una concesión por 25 años, han pasado más de medio siglo y todavía siguen cobrando peaje.

El método utilizado por esta empresa española tiene una similitud y una diferencia con el realizado por AUSOL (de la que es socia). La similitud; en el enmascaramiento con manejos contables y financieros de la real situación de la empresa con el objetivo de perpetuar los contratos de concesión. La diferencia es en el cómo.

El mecanismo de Abertis es puntualmente que, a los fabulosos beneficios provenientes de las tarifas de peaje, son trasladarlos contablemente a un fondo para engordar el capital social hasta el extremo que el rescate de la concesión se hace prácticamente imposible. A su vez que “expandió su actividad a la explotación y construcción de otras autopistas con lo que se desvirtúa las anotaciones contables”, es decir logró “vaciar los bolsillos de quien transite aplicando una sobredosis de legalidad que sólo es aparente”.

En 1967 (dictadura de Francisco Franco) por Decreto 165/67 se adjudicó la concesión para la construcción, explotación, y mantenimiento de los tramos de autopista de Barcelona a Mataró y de Barcelona a La Junquera. El artículo 7º del decreto establecía que “una vez asegurado el cumplimiento de todas sus obligaciones, la Sociedad concesionaria destinará el 50 por 100 de los beneficios que excedan sobre el 15 por 100 del capital nominal y que de acuerdo con el

¹¹ Así la califican varias páginas web, recomendamos <https://2014.kaosenlared.net/kaos-tv/17565-las-autopistas-catalanas-en-manos-de-estafadores-insaciables>:

artículo 11 del título I del pliego de cláusulas son de libre disposición de la misma, a inversiones en sucesivos tramos de autopista, mediante propuesta que sea aceptada por la Administración”. Esta cláusula en el decreto de la concesión pretendía limitar los beneficios del concesionario, asegurándole una rentabilidad igual al 15% del capital. El exceso sobre esta rentabilidad asegurada se debía destinar a dos aplicaciones diferentes: la mitad, a proporcionar la amortización del capital invertido, con lo que así el inversor recuperaba en cuotas su inversión inicial. La otra mitad debería ser destinada a la construcción de nuevos tramos para evitar una inversión especulativa. En definitiva, los ingresos de la concesionaria por la vía de las tarifas de peaje debían cubrir los gastos de explotación del servicio, los gastos financieros, -los intereses de la deuda contraída con inversores extranjeros— y el resultante eran los beneficios de la concesionaria, que quedaban limitados por el citado artículo 7º de la cláusula de adjudicación.

Todo lo previsto inicialmente, los concesionarios no lo cumplieron debido a que el accionista mayoritario (Bankunion) entró a formar parte de las entidades financieras que en aquella época entraron en crisis. Al suceder esto, el Fondo de Garantía de Entidades Bancarias (FGDeb) se queda con Bankunion y lo sana mediante créditos. A su vez, este accionista tenía la participación del 57% de Acesa quien dos años después absorbió a otras dos concesionarias. En 1987 el FGDeb reprivatiza la concesionaria Acesa y queda todo en manos de la Caja de Ahorros de Barcelona y La Caixa como las accionistas mayoritarias. Los administradores de Acesa – ahora en manos de La Caixa- , año tras año, incrementaron el capital a través de las reservas que provenían de los beneficios, sin ninguna necesidad ya que el endeudamiento de la sociedad era prácticamente nulo.

El concesionario se olvidó de las obligaciones contractuales a construir nuevos tramos, se entiende que libres de peaje, que la administración tenía que aprobar. En definitiva, una estafa que en los primeros diez años el fondo ya estaba provisionado en más de 600 millones de euros.

Pero el real descalabro se produce al generarse la emisión de acciones para que coticen en bolsa. El valor nominal de las mismas era de 500 pesetas y para junio de 1.999 era de 2.540 pesetas por título, por lo que el valor representa más de 5 veces su capital nominal. El contrato establecía un fondo llamado “de Reversión” que debería irse incrementando progresivamente hasta alcanzar el valor bursátil de la totalidad de las acciones, para el año 1997 el diferencial estaba en más de 3.000 millones de euros y de esta forma se tornaría cada vez más imposible la devolución del valor de las acciones al momento de finalizar la concesión.

Por lo expuesto:

- 1) El primer día de la concesión en 1987: los usuarios, vía tarifas, deben satisfacer el beneficio que se quiere obtener por la concesión y no el costo de la obra.
- 2) A mitad de la concesión: la recaudación no se condice con las escasas obras ejecutadas a la vez que se aumenta el capital mediante colocaciones bursátiles.
- 3) Último día de la concesión: la sociedad no puede ser liquidada por el valor de los títulos bursátiles.

Por dicha operatoria fueron denunciados al Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, pero no hubo aún pronunciamiento alguno. Se calcula que con los beneficios obtenidos entre 1988 y 1991 se podría “haber adquirido el 100% del valor de adquisición de Acesa al momento de su reprivatización (1987)”. Es decir, con los beneficios de 4 años se recuperó la inversión realizada. “Así, en manos de estos estafadores, al sufrido usuario de las autopistas sólo le ha quedado contribuir con su dinero a satisfacer el beneficio de unos pocos”.

En diciembre de 2019 comienzan a vencer las concesiones de las vías de pago más transitadas de España. Los costes de construcción están más que amortizados pero deben continuar siendo administrados con un mantenimiento acorde.

- a) En diciembre de 2019 finaliza la concesión de la autopista AP-7 que tiene 370 kilómetros y soporta cerca de 20.000 vehículos diarios.
- b) En Agosto de 2021 vencen otros 250 kilómetros de la autopista AP-7 que une Tarragona y la frontera francesa que soportan diariamente entre 60.000 y 70.000 vehículos. A la vez vence la autopista AP-2 entre El Vendrell y Zaragoza, la C-32 maresme y la C-33 que une Barcelona – Montmeló
- c) En el año 2037 Vence la autopista que une Tunel del Cadí y la del Tunel de Vallvidrera.
- d) En el año 2039 vences la autopista C-32 de Pau Casals y la C-16 Sant Cugat – Terraza – Manresa.

El Gobierno Catalán analizaba abolir los peajes e implantar un sistema de pago universal (tasa fija de pago anual) similar al que impera en los países del centro y el norte de Europa.

Esta es la cruda y oscura historia de los socios trasnacionales del grupo Macri. No nos puede sorprender que sean cómplices en un manejo contable opaco, de una “contabilidad creativa” utilizada en perjuicio del Estado y de los usuarios de las autopistas a través del pago del peaje.

4. Los contratos de gerenciamiento en sus consecuencias

Para cualquier lector desprevenido de los manejos oscuros de AUSOL puede resultar escandaloso que después de tantos años del inicio de la concesión la concesionaria necesite seguir contratando el know how que supuestamente tenía al momento en que se le adjudico a la empresa esta autopista.

A todo esto, podemos agregar algunas otras de las irregularidades encontradas por la Intervención administrativa en los sucesivos contratos de las asistencias técnicas indicando textualmente que:

- a) Resulta irrisorio el contrato de asistencia técnica con Dycasa abonado hasta el 2005 y con su respectiva indemnización en el 2010 por el cual se la contrata para brindar su

know how con respecto al sistema free flow¹² que hasta el 2015 continuaba sin ser implementado.

- b) El contrato que se firma luego asesora para construcción y conservación de obra civil cuando AUSOL propiamente dicha lleva a cabo la gran mayoría de sus obras civiles mediante contrataciones directas con sus propios accionistas.
- c) También merece ser considerado que el personal capacitado por el contrato de “Abertis” es de **11 personas**, de los cuales a diciembre de 2013 **sólo permanecen 4 en la compañía**, según la información que fuera suministrada por la propia Concesionaria.
- d) Estas personas generaron sólo por el contrato de “Abertis” un costo de capacitación per cápita de U\$S 168.636 por año. Con los valores incrementados el costo asciende a U\$S 185.500 por cada uno de los empleados asistido.

Sólo a efectos de tener una referencia, cabe señalar que un master completo (MBA) con asistencia diaria en la Universidad IAE Business School o en la Universidad Torcuato Di Tella ascendía en aquel momento a U\$S 35.000 anuales aproximadamente. Y si comparamos con los centros privados de la IVY League como **Harvard, Brown o Yale, el costo anual ronda los U\$S 59.000 anuales**, por lo que la capacitación brindada por “Abertis” resulta tres veces más costosa.

- e) Por otro lado, debe resaltarse el hecho de que los contratos de asistencia técnica se firman mediante un monto fijo anual y hasta el último día de la concesión. Se capacitan hasta el último momento de la concesión a un valor fijo y sin discriminación alguna entre costo de capacitación y de actualización.

Al 31/12/2013 la Concesionaria llevaba abonados U\$S 102.487.278,53 a sus accionistas en concepto de asistencia técnica y resarcimientos por este rubro.

La improcedencia de todas estas contrataciones la reafirma la justicia de España en el análisis que hace de uno de los contratos. En efecto, con fecha 3 de julio de 2014, el Tribunal Supremo, Sección Segunda, en lo Contencioso Administrativo del Reino de España, dicta sentencia en una causa en que se analizaba el tratamiento tributario otorgado en el Impuesto de Sociedades, a las exportaciones de servicios realizada por Abertis Infraestructuras S.A. a través de una UTE constituida en la Argentina.

“Abertis” sostenía que su actividad exportadora consistió en la prestación de servicios de dirección y administración de AUSOL prestados a través de una UTE de la que era socio ÁUREA (precedente de “Abertis”), así como servicios de asistencia técnica en base a un contrato privado de 28 de julio de 2001.

¹² Free Flow es un tipo de peaje que permite cobrar a los usuarios sin la construcción de plazas de peajes ni peajistas, de ahí su nombre de flujo libre. Se instala un pórtico metálico similar a los que sostienen paneles de mensajería en donde se instalan los equipos electrónicos que permiten detectar las patentes de los vehículos y leer los dispositivos TAG que se instalan en los parabrisas. Mediante un sistema informático se gestiona la facturación y el cobro como las funciones de servicio al cliente.

Las consideraciones del Tribunal Supremo de España son las siguientes:

1. "...la fecha del supuesto contrato suscrito en junio de 2001 ofrece dudas ya en cuanto a la fecha, por cuanto se trata de un documento privado, en una de cuyas cláusulas se expresa que se somete a la legislación argentina y más concretamente a la obligación de someter el contrato a registro y eventual autorización ante el Instituto Nacional de Tecnología Industrial de la República Argentina, lo que resulta incumplido por parte de ÁUREA, dato relevante puesto que se trata de una obligación Argentina, lo que resulta incumplido por parte de ÁUREA, siendo esta una obligación contenida en el propio contrato, existiendo además constancia que, en otro contrato de asistencia técnica suscrito entre "Abertis" y AUSOL en julio de 2005, sí se comunica e inscribe ante las autoridades argentinas."
2. "Las únicas pruebas aportadas para acreditar la existencia de los servicios (...), son un Protocolo de reconocimiento de deuda de 2005 y una factura emitida en 2006, así como una simple referencia en las cuentas anuales de ÁUREA..."
3. "...la falta de contabilización de los pagos, la insuficiencia respecto de la realidad de los servicios que se dicen prestados, la constancia documental de que el interés radicaba en hacerse con el control de AUSOL y valoración negativa de la prueba pericial, (...) al no resultar acreditada la real prestación de los servicios de asistencia técnica, ni la actividad exportadora y sí el objetivo de toma de control de entidad extranjera."
4. "En base a lo anterior, deben confirmarse las conclusiones alcanzadas por la Inspección y el TEAC, por cuanto, no resulta acreditada la real prestación de los servicios de asistencia técnica por parte de la entidad española, y por ende tampoco la existencia de actividad exportadora, lo que viene corroborado por las propias declaraciones de la entidad en diversas comunicaciones a organismos oficiales, en que declaraba que el objetivo de la inversión era la toma de control de la entidad extranjera, sin hacer referencia alguna a la finalidad exportadora".

Finalmente, con fecha 19 de febrero de 2015, el Tribunal Supremo, Sala Tercera, de lo Contencioso Administrativo, sentencia rechazando el recurso de casación interpuesto por "Abertis" contra la sentencia precedente, por lo que la misma es confirmada en todas sus partes.

Vale destacar que dentro de los argumentos de "Abertis" a fin de justificar la procedencia de la asistencia técnica hacia AUSOL, es la propia accionista quien manifiesta que "habida cuenta de que Ausol había obtenido la concesión de explotación de una autopista y carecía de experiencia para la correcta ejecución del contrato" Continúa diciendo el accionista que "Se afirma que se cedieron empleados con probada experiencia para cubrir los cargos de Ausol en dichas áreas", para finalmente sostener que "en Argentina carecen de medios, conocimiento y personal para prestar este tipo de servicios". Todos estos argumentos de Abertis son toda una falta de respeto en sí mismos. Es inadmisibles que las empresas extranjeras piensen así la capacidad técnica de nuestro país. Mucho más cuando sabemos cómo es la realidad.

Repasemos: AUSOL obtiene una concesión donde por pliego sus condiciones técnicas son requisito, pero es su propio principal accionista extranjero quien la descalifica ante la justicia

española manifestando su incapacidad, con la intención de justificar la necesidad de contratar a los mismos accionistas o las UTE que ellos mismos integran. Si no fuera una gran estafa parecería una comedia de enredos.

5. ¿El núcleo principal de una gran estafa?

La concesionaria a la que fue adjudicada la principal autopista del país estuvo siempre al borde mismo de la quiebra. Mientras tanto, de manera sistemática y metódicamente, sus socios obtuvieron importantes rentabilidades. Haciendo los grandes números, con un promedio de tránsito de 435 mil vehículos diarios que generan en promedio 2,8 millones, se alcanzó una recaudación declarada por la propia Concesionaria al 2014 la friolera de **U\$S 1.747.560.094**, sin embargo, AUSOL tuvo un resultado económico en pérdida por ese mismo período de **U\$S 89.702.699**.

¿Cómo explicar este drenaje? Es importante, en este punto, recordar los manejos hechos con el endeudamiento, la sobrefacturación realizada mediante las UTES (tanto de construcción como de gerenciamiento). Tan sólo en este rubro (sobrefacturación) rondaría el 30% según los balances a los que la Intervención Administrativa acceder y agregar el dato fundamental que se facturaron mediante esa operatoria U\$S 362.369.847, siendo el 30% la suma de U\$S 108.710.954. Resulta simple de observar que si AUSOL no hubiera transferido estas utilidades no estaríamos en presencia de una empresa deficitaria, considerando como realizadas las prestaciones por asistencia técnica, que -según lo dicho por la propia AFIP- nunca sucedió.

La inadecuada relación entre el capital propio versus el capital de terceros condicionó desde sus inicios la estructura productiva, los contratos de **compras directas con sus accionistas** hasta el año 2014 que ascendieron a **U\$S 473.611.509** y el **pago en U\$S 650.844.090 en obligaciones negociables** nos puede dar una introducción para la comprensión de cómo fue vaciada la empresa, forzar sus números deficitarios.

Según los datos de los balances de AUSOL, esta empresa dispuso de contratar libremente tanto como sus asociadas como con el sistema financiero en **U\$S 1.124.455.599** (deuda + autocontrataciones con sus socios) que equivalen al 63,34 % de la recaudación.

Los números de facturación y costos le permiten a la concesionaria entrar, según la revista Fortuna como la número 14 de las 100 mayores y mejores empresas del país para el año 2014. Sin embargo, los balances de la empresa siguen indicando su carácter deficitario. Las investigaciones realizadas por la intervención Administrativa de la Universidad de Buenos Aires nos cuentan que, si bien AUSOL no ha tenido una política de distribución de dividendos en efectivo por cláusulas que se auto impuso en la renegociación de sus deudas, sus accionistas han podido de todas formas obtener beneficios a través de diversas contrataciones con la sociedad, que como describimos, con elevados márgenes de utilidad en desmedro no únicamente de los acreedores y del Estado sino también de un pequeños grupo de los inversores que accedieron a comprar acciones a través del mercado abierto.

La concesionaria AUSOL. supuestamente, es gerenciada por un grupo contratado que tiene sede en España. No obstante, la Justicia española se ha pronunciado en varios fallos en los que desconoce la actividad exportadora de los servicios de asistencia técnica desde España y

sostiene que la administración es ejercida desde Buenos Aires por el Grupo ACESA mediante la empresa Abertis.

Tal como venimos viendo, uno de los mecanismos predilectos utilizados para vaciar AUSOL fue la posibilidad de contratar de manera directa y sin solicitar autorización alguna (con el pequeño detalle que, en varios casos, tomados como un conjunto, ha superado el límite que se consigna expresamente a tal autorización).

Pero a estos mecanismos oscuros de repartir anticipadamente las ganancias, vaciando al mismo tiempo la empresa, hay que agregar otros que si bien son de cuantías menores no dejan de ser millonarios en dólares. Para introducir aquí un solo ejemplo tomemos en consideración que en los Presupuestos Económicos Financieros que AUSOL presentó para las sucesivas renegociaciones no se incorporan los ingresos por Áreas de Servicios y Explotaciones Complementarias. Estos “negocios menores” representan desde el inicio de la concesión y hasta diciembre de 2014 la suma de **U\$S 98.391.696**. Parecerían haberse olvidado, y seguir olvidándose, de agregar ingresos que al día de hoy superarían los 100 millones de dólares al momento de pedir renegociaciones contractuales. Estos ingresos, en particular, no tienen costos para la Concesión y bien podrían descontarse del supuesto déficit. Pero siguen su camino derecho a los bolsillos de los socios principales de AUSOL.

6. Otros negocios colaterales o sobre los diversos contratos que van a parar todos al mismo bolsillo

a) Transferencias de pasivos

Como hemos explicado precedentemente los socios de AUSOL constituyeron la UTE CONSTRUCCION compuesta por los mismos accionistas que AUSOL para la construcción de la Autopista a valores sobrefacturados.

Ahora bien, como hemos constatado, los accionistas tienen la política de no aportar capitales a AUSOL, y aquí constituidos en esta nueva UTE realizan la misma metodología asumiendo para funcionar un par de créditos millonarios que nunca se dignaron pagar. El negocio no queda ahí.

El día 12 de Julio de 2001 la UTE CONSTRUCCION obtuvo un crédito del Banco Nación por la suma de U\$S 8.309.077.- y el día 26 de septiembre de 2001 obtiene el segundo crédito con el Banco Francés por U\$S 1.048.504.-. A esta altura cabe preguntarnos: ¿De qué inversión de las empresas para colaborar con el Estado nacional en la realización de obras públicas estamos hablando? ¿El aporte únicamente se restringe a la capacidad para endeudarse funcionando como garantía el propio flujo de tránsito de la autopista? Así cualquiera es un inversor. El caso AUSOL demuestra fehacientemente que la inversión de los grupos locales y extranjera no es más que un asiento contable. No ponen dinero contraen deudas, en su parte sustancial con bancos argentinos. Es decir, la inversión extranjera es un asiento contable para que esa plata la presten los bancos que acumulan y administran el ahorro de los argentinos.

Los créditos tomados por AUSOL “2” (UTE construcción) quien realiza por ellos la construcción a la que se comprometieron contractualmente, la sobrefactura a AUSOL (la concesionaria) y encima le cede la deuda como parte del pago que le debe.

Los créditos cedidos a AUSOL junto con sus intereses devengados a cambio de certificados de obra sobrefacturados por la UTE (AUSOL "2") a AUSOL, no son más que un nuevo mecanismo para continuar con la metodología de obtención de dividendos encubiertos y de trasladar deuda a la concesionaria y por medio de esta a todos los contribuyentes que pagan la tarifa de los peajes.

Efectivamente, el crédito con el Banco Nación se obtiene mediante la Cesión de los certificados de Obra del "Tercer Carril Pilar" "Nº 1 de abril de 2001 y Nº 2 de mayo de 2001 y de "Colectora Pilar" Nº 1 de abril de 2001 y Nº 2 de mayo 2001. Con relación al Banco Francés se afecta en garantía el Certificado de Obra de "Desagües en el Partido de San Fernando" Nº 1 de mayo de 2001.

Esta nueva deuda asumida por AUSOL en el año 2002 es incorporada al APE en el año 2003, la misma será cancelada mediante una nueva emisión de Obligaciones Negociables con vencimiento en el año 2014, pero con el reparo de que en el año 2004 se realizó la apertura al mercado financiero establecido contractualmente del 30 % de las acciones societarias. Eso era establecido contractualmente y lo venían pateando para adelante sistemáticamente para no otorgar a un tercero la posibilidad de controlar los negocios oscuros. Abrir la venta de acciones implicaba, además, aceptar el control de la Comisión Nacional de Valores, la cual es celosa de la transparencia de las empresas que ofrecen sus acciones al mercado.

Es decir, antes de cotizar en la Bolsa de Valores, el 100% de la deuda renegociada y disminuida recaía en los socios originales de AUSOL; luego de la apertura, la misma se trasladaría en un 30% a quienes compraron las acciones de AUSOL por el mercado abierto de valores. Es decir, le están metiendo a los nuevos socios (compradores de acciones) una deuda sobrefacturada que en realidad era con ellos mismos. Nunca se agota su creatividad para llenarse los bolsillos aunque la empresa agonice.

Son ahora los Bancos los que deben negociar el pago de una legítima deuda con una concesionaria que tiene entre manos un gigantesco negocio que todos reconocen pero al mismo tiempo una delicada situación económica. Lo paradójico es que la deuda original fue contraída por los mismos socios solventes, que se vienen beneficiando a expensas de la concesionaria.

Todo esto constituiría una clara maniobra de enriquecimiento utilizando mecanismos bancarios que nuevamente deberá abonar el contribuyente, pero también en este caso los nuevos socios (que compraron sus acciones en el mercado abierto). Esto último como producto de una situación societaria dominante con el uso de información privilegiada¹³.

¹³ La ley 26.733 (BO 28/12/2011) ha introducido en el art. 77 del Código Penal el concepto de información privilegiada "El término información privilegiada comprende toda información no disponible para el público cuya divulgación podría tener significativa influencia en el mercado de valores". La utilización de la información privilegiada para beneficio propio o de cercanos es un delito tipificado en el artículo 307 del Código Penal. Ya hemos visto en el caso Enron los manejos catastróficos que se pueden hacer con esta información privilegiada.

Pero lo sustancial de estas maniobras sigue siendo esquilmar al contribuyente, quien debe seguir pagando mediante la tarifa del peaje, sobreprecio, deuda e intereses, a la vez que el grupo económico obtuvo un beneficio tan sólo por la cesión de **U\$S 4.256.065**. Esto no es más que una clara idea de cómo funcionó este grupo económico que simularía mediante actos jurídicos una apariencia impoluta que ocultaría su verdadero carácter de voracidad inescrupulosa.

b) Acuerdo de garantías

Con fecha 17 de agosto de 1997 los accionistas de AUSOL firman con AUSOL un nuevo contrato que consiste en que los accionistas de AUSOL le alquilen AUSOL (parece un trabalenguas pero no lo es) garantías para la obtención del financiamiento de la Obra a través de:

- Una operación de Préstamo de Construcción de hasta U\$S 250.000.000.-
- Una operación de Préstamo Puente de hasta la cantidad que resulte necesaria para cancelar el Préstamo de Construcción.

La retribución que percibían los socios de AUSOL estaba estipulada y devengaba a favor de los socios mediante una retribución del 1,5% calculada sobre los importes límites máximos de responsabilidad en el tiempo con el tope antes fijado. Pero a pesar de ello el tope no se tuvo en cuenta... y se excedieron solamente en un vuelto: **U\$S 1.295.965**

En resumen: se suponía que los socios pusieran la garantía para que AUSOL saque el préstamo para hacer las obras. Pero no. Los socios sacan un nuevo beneficio para ellos mismos, a través de la garantía. ¿De qué modo? Le alquilan, a la propia empresa de la que ellos son dueños, las garantías para que la empresa se endeude. Y aunque habían establecido un tope, incluso se excedieron en este tope. Veamos los números concretos de ese exceso, tal como se señalan en el Informe N° 30 de la Intervención Administrativa:

<u>EXCESO ABONADO ENTRE LO QUE SE PAGO Y LO QUE SE PODIA PAGAR POR CONTRATO</u>

INTEGRANTES	1995	1996	TOTAL
Dycasa Dragados y Construcciones Argentina S.A	USD 246.523	USD 85.789	USD 332.312
Dragados y Construcciones S.A	USD 739.794	USD 344.866	USD 1.084.661
Impregilo S.p.A	USD 986.319	USD 430.655	USD 1.416.974
Sideco Americana S.A.	USD 986.546	USD 430.655	USD 1.417.201

	USD 2.959.182	USD 1.291.965	USD 4.251.147
--	------------------	------------------	------------------

INTEGRANTES	TOPE
Dycasa Dragados y Construcciones Argentina S.A	USD 312.500
Dragados y Construcciones S.A	USD 937.500
Impregilo S.p.A	USD 1.250.000
Sideco Americana S.A.	USD 1.250.000
	USD 2.959.182

EN EXCESO
USD 1.291.965

Vemos como este grupo de accionistas a la hora de constituir la UTE Operación aporta las garantías gratis, pero cuando lo hace como accionista de AUSOL se la alquila por un total de **U\$S 4.251.147**. Esto es: a la hora de conseguir el crédito para empezar a funcionar la UTE construcción (AUSOL a la que llamamos “2”) pone la garantía de modo gratuito para obtener los créditos (más allá que a estos los termine traspasando a AUSOL concesionaria). Pero cuando se tiene que poner la garantía (que para presentar los pliegos había certificado tener para la adjudicación) para pagar la obra ya hecha por AUSOL “2” (UTE Construcción) entonces los socios se venden a sí mismos las garantías. Estamos ante una artimaña contable que permite maquillar, una vez más, los estados financieros.

c) La oferta pública del 30% de las acciones

La Cláusula quinta apartado 5.5 del Contrato de Concesión del Acceso Norte establece que AUSOL debía entregar el 30% de su capital al Mercado de Valores en un plazo no mayor de 5 años contados desde 1994. Prohibía a los accionistas que integraban, a sus directivos y empleados adquirir por sí o por terceros dichas acciones, así como otras que se ofrezcan en cualquiera de los otros Accesos.

A su vez, hasta tanto se cumpliera con esta cláusula se establecía que el dominio fiduciario del 30% de las acciones sometidas a oferta pública sería transferido al CityBank N.A. sucursal Buenos Aires. Pero llegado el plazo, AUSOL solicita sucesivas prórrogas para evitar la entrega de las acciones:

- 1) Fecha Inicial Pactada: 19/7/1999

2) Primera Prórroga: 19/07/2000

3) Segunda Prórroga: 30/04/2004

Es así como, mediante la modificación contractual dispuesta por el Decreto N°1221/2000, los accionistas de AUSOL consiguen entre otras cosas una nueva prórroga que les permite dilatar casi cinco años la entrega de las acciones con respecto a su obligación contractual referida al ingreso de oferta pública, todo esto durante el gobierno de Fernando de la Rúa.

Entre algunos de los argumentos de esta última prórroga fue el supuesto adelanto de la construcción de carriles en años en donde -en teoría- el tránsito no había alcanzado los valores contractuales previstos que obligaba a la concesionaria a su construcción. Veremos más adelante que no sólo no se adelantó nada, sino que se cobraron adicionales tarifarios injustificados por montos millonarios.

La obligación de ofrecer en el mercado de acciones el 30% de la concesionaria se funda en el principio de buena fe contractual en la cual el Estado se manifiesta buscando mediante este mecanismo fomentar la cultura de inversión en acciones, abaratar el costo del capital empresarial y aumentar el financiamiento de AUSOL permitiendo así la asignación del ahorro privado hacia la inversión en la empresa y promoviendo de esta manera el propio desarrollo de la Concesionaria. Por lo menos esa es la teoría. Y a esta altura hasta parece una utopía.

Se buscaba mediante el articulado contractual consagrar jurídicamente la transparencia, la eficacia, la protección del público inversor y el trato igualitario entre inversores para impulsar y atraer a los ahorristas hacia un mercado más seguro, elevando de esta manera la tasa de crecimiento de la economía. Todas estas cosas que funcionan en los papeles como un rosario de buenas intenciones e ingenuidades respecto de la práctica concreta que, tal como venimos viendo, desarrolla el grupo Macri y todos sus socios en AUSOL.

¿Cómo se fue ejecutando entonces la obligación de colocar en el mercado de las acciones un porcentaje de AUSOL? Tal como fue señalado precedentemente la concesionaria tenía la obligación contractual de entregar en el año 1999 a través del Mercado Abierto de Valores, sin poderlo vender a los propios accionistas, socios o directores.

Con fecha 11/01/1995, los accionistas de AUSOL celebran con el Citibank NA., un contrato por el cual le otorgan al banco la opción de compra del 2.3335% del capital social de la concesionaria que se colocará mediante acciones ordinarias en la Oferta Pública prevista para el 19/07/1999. Del total cedido Sideco (los Macri) entregaba el 1,67% del total. El contrato era transferible.

Es decir, arman un contrato con el banco, que permite la opción de comprar acciones con el fin de eludir la prohibición que ellos (los socios de AUSOL) tenían contractualmente, pues no estaban autorizados a comprar ese 30% de acciones destinado al mercado abierto. La cesión de la opción de compra implica la titularidad de ellos mismos. Se están guardando para ellos el 2 y pico por ciento.

El banco (el Citi) a su vez cede estos derechos a otro banco, el Latin American Investment Bank de Bahamas (LAIB). Otro paraíso fiscal en donde es prácticamente imposible determinar la titularidad de las empresas ni de las acciones adquiridas por estas.

Sin embargo, con fecha 31 de diciembre de 1997 la empresa ISAURA le compra al LAIB la opción de compra de adquirir el 2.3335% del capital social de AUSOL por la suma de **U\$S 1.800.000.-** con la expectativa que el 19/07/1999 tendría las acciones en su poder. Era su forma de entrar en el negocio millonario de las autopistas.

Luego de esto AUSOL solicita y consigue las prórrogas para evitar la entrega de estas acciones. Así, logran patear la pelota para adelante.

Finalmente, la empresa petrolera ISAURA demanda a los accionistas de AUSOL por no haber cumplido con lo pactado, pues de haber ejercido la opción de compra el 30/09/1999 esta hubiera significado una erogación de dinero mucho menor que cuando realmente se efectivizó en 2004. En efecto, si se hubiese hecho en tiempo y forma ISAURA debería haber pagado la suma de U\$S 1.677.385,94 por las acciones. Mientras que en la fecha en que se terminó efectivamente ofreciendo las acciones (20/08/2004), si hubiera ejercido esta empresa la acción habría pagado U\$S 2.207.283,87. Pero lo más importante es que AUSOL, según sus propios balances en el año 1999, era una empresa saneada y en el 2004 estaba prácticamente al borde de la quiebra.

Frente a esta demanda los accionistas de AUSOL argumentan, como defensa, que el negocio que implica la opción es un negocio de especulación. Es decir, expuesto a los riesgos que este tipo de operaciones trae aparejados. En definitiva, ISAURA adquirió una Opción de compra por una cantidad de Acciones pagando por ellas un precio menor del que hubiese obtenido por su venta (prima). Por medio de la Opción, el tomador (originalmente Citibank) se aseguró el derecho de comprar cierta cantidad de acciones a un precio igual al costo (precio de suscripción) que aquellas acciones tuvieron para los accionistas (otorgantes de la opción). El beneficio de la Opción especula con la posibilidad de obtener una ganancia con la venta de las acciones en la Oferta Pública. Opción que el beneficiario ejercerá para el caso de que el precio de mercado resultare superior al costo de la Opción.

Para finalizar, contaremos que los accionistas de AUSOL ganaron el juicio porque la notificación de la compra por parte de ISAURA fue realizada a AUSOL con una fecha posterior a la última de las prórrogas con lo cual ISAURA no tenía derecho a reclamar nada. Es decir, el tribunal interviniente le da razón por cuestiones de forma y no por el fondo.

Pero lo que nos importa de todo este nuevo negocio es comprender la operatoria y las transgresiones a la legalidad que implica:

1. Venden el PRIVILEGIO de comprar acciones que en teoría debían ser ofrecidas al público en general.
2. Hacen negocios con algo totalmente ajeno al objeto social. La especulación financiera no es parte del objeto social por el cual se le concede la recaudación del dinero de los contribuyentes por parte del Estado.

3. En el expediente comercial se establece que “La opción de compra fue elaborada por Citibank S. Bs.As. y por su casa matriz Citibank N.Y. con el consentimiento de los accionistas de AUSOL para que aquéllos abonasen los servicios financieros prestados por la entidad bancaria sin desembolsar un solo centavo. Citibank S.BA. evitaba pagar el impuesto a las ganancias.” Es decir, hacen actos prohibidos contractualmente para eludir sus obligaciones frente al Estado. Dicho de otra manera, evaden el pago de los impuestos sin ningún tipo de reparo. Estos grupos sienten una sensación de impunidad.
4. Nos preguntamos: ¿Quién más compró acciones gracias a este mecanismo fraudulento de evitar el ahorro privado?

Toda esta metodología esta también contada en los propios balances de la empresa de Macri. Según la Nota 15 apartado 1 inciso c, a los Estados Contables de Sideco al 31 de diciembre de 2005, “el 1 de junio de 2001 Sideco e Impregilo celebraron un convenio que tiene por objeto que Sideco adquiera las acciones representativas del 1,67% del capital de AUSOL, con el propósito de disponer, en caso de ser necesario, en forma inmediata de las mismas para cumplir con el contrato de opción de compra detallado”. Es decir, los socios se compran entre ellos las acciones que no debían legalmente tener. Nuevamente han superado los límites de la legalidad.

Es la propia Sideco la que reconoce en sus estados contables que le comprara acciones a su otro socio para hacer frente al contrato ilegal suscripto, pues como dijimos “queda expresamente prohibido a la concesionaria, a los accionistas que la integran y a sus directivos y empleados adquirir por sí o por terceros dichas acciones”.

En conclusión: vemos como los derechos del consumidor financiero enmarcados en el Art. 42 de nuestra Constitución y en las Cláusulas Contractuales del Contrato de Concesión descritas que sostienen un Régimen de Transparencia de Oferta Pública, sufrieron una clara violación colocando al accionista Sideco y a otros potenciales compradores en una situación de accionistas privilegiados a la hora de ejercer la posible opción de compra.

Pero si creímos que el contrato solamente intentaba evadir impuestos... es porque no nos alcanza la imaginación. No, ¡hay más todavía! Ahora veremos que además de evadir impuestos también estaba el negocio mediante otro contrato:

d) Contrato de opción de intercambio de flujo de fondos

Siguiendo con la metodología que nos tienen acostumbrados los accionistas de AUSOL habían celebrado, el 26 de diciembre de 1997, un contrato con el LAIB. Posteriormente, el 30 de noviembre de 1998, el LAIB cede a AUSOL el contrato por la suma de **U\$S 3.355.010**. Es decir, en este rincón: los accionistas; y en este otro rincón: los mismos accionistas, pero bajo la estructura societaria de AUSOL. Es decir, de un lado (los que venden) está AUSOL del otro lado del mostrador están los mismos accionistas de AUSOL, Macri y sus audaces socios (los que compran). ¿No estaba prohibido expresamente? Minucias...

La cesión a AUSOL consistió en un contrato simple, que carece de fecha cierta, sin identificación de los representantes de cada una de las partes que lo suscriben y sin constancia alguna del pago del impuesto de sellos.

A través del mismo, los accionistas de AUSOL otorgan a favor de LAIB una opción irrevocable a través de la cual, a opción de LAIB, en la fecha de la oferta pública inicial de acciones, cada uno de los accionistas pagará a LAIB su participación proporcional del valor de la oferta pública inicial, y como contraprestación por el pago de dicho importe, LAIB pagará en dicha fecha a cada uno de los otorgantes, la participación proporcional del precio de ejercicio que corresponda a cada accionista. La pregunta del millón es: ¿para qué hacer un contrato de especulación con ellos mismos sobre el valor futuro de sus acciones? La idea es nuevamente que AUSOL (la concesionaria) genere pérdida y sea deficitaria, y por lo tanto requiera demandar más ajuste de tarifas del Estado. Así, el beneficio queda en casa porque la deuda siempre es con ellos mismos, sin pagar ningún tipo de impuestos (ni ganancias ni sellos), que además se quedan en el exterior y en un paraíso fiscal.

Si en la fecha de la oferta pública inicial, la diferencia entre el valor de la misma y el precio de ejercicio de la opción es positivo, se generará la obligación de los accionistas de pagar a LAIB la diferencia a favor de LAIB en proporción a sus participaciones. Recordemos que cuando LAIB se da vuelta le paga a los mismos accionistas de AUSOL.

¿Que lo que pasó finalmente con este nuevo negocio? Una vez más, como era previsible, AUSOL perdió el dinero.

En los estados contables al 31 de diciembre de 2002, se procede a provisionar el desembolso con cargo a resultados, como otros egresos, ya que comienza a entenderse que dicho crédito no generará beneficios futuros para la compañía. Finalmente, y tal como resulta de la Nota 13 a los estados contables al 31 de diciembre de 2005, los asesores legales de la compañía expresan los siguientes argumentos que permite arribar a estas conclusiones:

- a. Que el precio de ejercicio resulta superior al valor de la oferta pública,
- b. Que consecuentemente, no se genera la diferencia positiva o a favor;
- c. Que AUSOL no tiene derecho a reclamar a los accionistas de AUSOL pago alguno en relación con el Contrato de Opción de flujo de fondo.

Finalmente se decide en el Directorio el cierre definitivo del presente contrato, contablemente, se da de baja el crédito por el importe de la opción, afectando la previsión constituida en el ejercicio 2002.

Pero, recordando la demanda detallada por ISAURA hacia los accionistas de AUSOL se constató que el valor de las acciones en la oferta pública fue **superior** al precio de los balances y ese fue justamente el daño que ISAURA reclamaba. Y por lo tanto, si el contrato establecía que si en la fecha de la oferta pública inicial, la diferencia entre el valor de la misma y el precio de ejercicio de la opción es positivo, se generará la obligación de los accionistas de pagar a LAIB (atrás de este banco a AUSOL) la diferencia a favor de LAIB en proporción a sus participaciones. Son los accionistas de AUSOL los que debían pagar a AUSOL (la concesionaria) la diferencia.

En realidad, ellos especulaban que las acciones iban a valer menos cuando salieran al mercado, pero cuando la entregan al mercado, aun cuando era deficitaria, y en función de factores externos como el tipo de cambio, la acción terminó valiendo más, con lo cual lo que debieran haber hecho es poner plata de los accionistas (de AUSOL) a favor de AUSOL (la concesionaria). Eso es lo que jamás están dispuestos a hacer.

Por eso, mediante una reunión de Directorio, se evitó que los accionistas de AUSOL abonen a la concesionaria, no sólo su participación proporcional del valor de la oferta pública inicial sino, también, la diferencia a favor entre el valor de la misma y el precio de ejercicio de la opción.

SIDECO, en la Nota 15 punto 1 inc d, referida a sus Estados Contables de fecha 31 de Diciembre de 2005, esboza una justificación un poco más elaborada pretendiendo excluir el contrato en cuestión de la Ley de Emergencia Pública y de Reforma del régimen Cambiario Nº 25.561 de fecha 6 de enero de 2002 a fin de que la ecuación reinvierta su signo y se elimine la diferencia a favor, a la vez que se rechaza el derecho de AUSOL a reclamar derecho alguno.

En síntesis, los usuarios que pagan día a día el peaje abonaron la pérdida de AUSOL, no sólo los **U\$S 3.355.010** sino, además, se perdió la diferencia a favor entre el valor de las acciones y el precio de la opción.

e) Contrato de seguro con la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

La Intervención Administrativa en su Informe Nro. 37 nos detalla toda la operatoria que describiremos: con fecha 21 de marzo de 1996 se celebró con el Banco Exterior de España S.A. un convenio de crédito de hasta la suma de U\$S 18.500.000 para ser aplicado a financiar parcialmente la adquisición de bienes y servicios relacionados con la implementación del sistema de peaje.

Este préstamo se encuentra cubierto por un seguro contratado con la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (en adelante "CESCE"), a favor del Banco Exterior de España S.A. (en adelante "BEX"), que ampara un 98% del crédito del riesgo país y cambiario.

A partir de las medidas de emergencia económica vigentes desde enero de 2002 y la violenta y elevada devaluación del peso argentino con relación al dólar estadounidense, las obligaciones financieras derivadas de éste préstamo, que -recordemos- **no fue pesificado**, se tornaron excesivamente onerosas para AUSOL, por lo cual en los Estados Contables al 31 de diciembre de 2002 AUSOL indica en la Nota12 inciso a) que "le corresponde al CESCE abonar al BEX el porcentaje de las cuotas vencidas cubiertas por el citado seguro de riesgo político".

El 20/4/2003 la CESCE y el Banco Bilbao Vizcaya Argentina S.A. (ex BEX), le comunicaron a AUSOL que se encontraba pendiente de cancelación por la Sociedad un total de **U\$S 4.291.807** por cuotas vencidas, reclamándole el pago a la Sociedad bajo apercibimiento de iniciar acciones judiciales de cobro.

Los Balances de AUSOL indican que "debido a que la póliza en cuestión es regida por la ley española" se solicitó un dictamen legal a un estudio jurídico español, ya que el contrato se rige por aquella legislación, a fin de que se expida sobre si el banco tiene facultades para accionar contra la sociedad. En dicho dictamen, el supuesto estudio español habría interpretado que el

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (ex BEX) tiene facultades para accionar contra la sociedad para reclamar la totalidad de la deuda, incluso la parte que debía ser cubierta por el seguro contratado con la CESCE. La Intervención Administrativa de la Universidad de Buenos Aires reclamó insistentemente el informe, pero el mismo nunca fue enviado.

Con fecha 23 de junio de 2004, AUSOL le comunicó al Banco que, en atención a que el APE homologado con los acreedores financieros quirografarios fue cumplido, corresponde avocarse a la reestructuración de dicho crédito privilegiado con el objeto de alcanzar un resultado mutuamente satisfactorio. Así, se abonaron las cuotas adeudadas:

- en junio de 2004, U\$S 1.500.000;
- en abril 2006, U\$S 1.900.000;

Finalmente, con fecha 12 de abril de 2006, AUSOL y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. suscribieron un acuerdo de reperfilamiento, estableciendo nuevos términos y condiciones para la cancelación del saldo adeudado por la Sociedad, que ascendía a U\$S 3.173.005. El saldo se acordó en 4 cuotas y se abonó dicha suma más un interés equivalente a la tasa LIBOR aplicable para operaciones a 180 días con más dos puntos porcentuales.

En síntesis, AUSOL terminó asumiendo el 100% de la Deuda en default a pesar de tener contratado un seguro que cubría el riesgo político de devaluaciones. ¿No es raro eso?

Empecemos por el principio para explicárnoslo: ¿Quién es la Compañía de seguros de Crédito a la Exportación? Según lo indicado en su página web <http://www.cesce.es> la Compañía se sitúa en 11 diferentes países, presentando ingresos superiores a los 420 millones de euros, con más de 140.000 clientes, 3 millones de usuarios online, 4.000 clasificaciones de riesgos al día, 1,2 millones de límites de riesgo en vigor, más de 1.600 empleados y brindando información Comercial, Financiera y de Marketing on line de más de 180 millones de empresas en todo el mundo.

Es la propia página de internet la que establece que el Banco Exterior de España posee el 50,25 % del paquete accionario de la CESCE con lo cual presenta la calidad de dador del crédito por un lado y por el otro es el acreedor del seguro en cuestión que había contratado AUSOL.

¿Y cómo era el seguro contratado? La póliza Nº CC/872.543/17-LL ascendía a **U\$S 1.560.134**, importe al que se le adicionaban intereses semestrales que se ajustaban a las cláusulas previstas en el Convenio de Crédito. El art.2 de las Condiciones Generales de la póliza de seguro de divisas, encuadra exactamente en la situación de emergencia económica generada a partir de enero de 2002 haciendo específicamente referencia a los Riesgos Incluidos en la cobertura, y dice lo siguiente:

“2.2. De carácter político y extraordinario

2.2.3. Las crisis económicas y/o de balanza de pagos de excepcional gravedad o las devaluaciones de excepcional cuantía, que produzcan efectos similares a la moratoria al originar situaciones generalizadas de insolvencia en el país del DEUDOR y, en su caso, en el del GARANTE.”.

Es aquí como una vez más, con elementos contundentes para reclamar, AUSOL no reclama a la aseguradora que afronte el pago de las obligaciones alcanzadas por la póliza.

Es así como se pagó un seguro de U\$S 1.560.134, más intereses, que no se usó y se canceló el saldo del préstamo que al 31/12/2002 era por U\$S 5.668.011, en la suma de U\$S 6.573.005, suma que debía ser afrontada por la aseguradora en virtud de la cobertura contratada.

Una vez más, AUSOL recarga en el Estado y los usuarios, que son los que les toca palear sus déficits por la suma de **U\$S 8.133.139** más intereses. ¿Consecuencia fatal de una gestión ineficaz? Nos cuesta creer eso. Es probable que haya alguna relación entre los accionistas españoles de AUSOL con el banco con el que se contrató el seguro, quizás esto haya entrado en la negociación del reperfilamiento. Lo analizaremos en el próximo libro, pero sólo a modo de anticipo, contaremos que la AFIP¹⁴ (en los tiempos del macrismo) reconoció que: “el seguro debía cubrir los incumplimientos por parte de Autopistas del Sol”. Una vez lo que está claro es que hay algo raro, que las aguas bajan turbias.

f) Negocios basura o el contrato de alquiler con Serbeco S.A.

Resulta raro pensar en hacer negocios con el alquiler de equipos, pero más difícil hacer negocios con la basura. Bueno, aquí veremos cómo se hace y para ello la Intervención Administrativa analizó las contrataciones realizadas con la firma Serbeco S.A. desde el año 2003 hasta el 31 de diciembre de 2014 en alquileres de camiones volcadores y tolva, retroexcavadoras, contenedores y barredoras de la autopista entre otros.

¿Cuándo se constituye Serbeco? Esta empresa se constituye mediante Escritura Pública con fecha 18/03/1998 y, se inscribe en la AFIP con fecha 06/05/1998 por el lapso de 17 años, similar plazo que AUSOL. ¿Una mera casualidad?

Pero lo más asombroso es que con apenas 18 días de funcionamiento, sin antecedentes ni experiencia, comienzan a cobrar sumas por servicios prestados en este breve lapso a AUSOL. El primer pago se materializa el día 24/06/1998 por la suma de **U\$S 5.705,15**. Asombroso ¿no? Una desmedida y sospechosa confianza en esta empresa de servicios recientemente creada. ¿O, acaso, son los mismos socios de siempre?

Tan efectivos fueron sus servicios que se logra constituir como el principal proveedor de alquiler de equipos con terceros, alcanzando el 41,22% de las contrataciones desde el año 2003 al 31 de marzo del 2014 por U\$S 12.395.093.

Y es aquí en dónde nos preguntamos sobre la razonabilidad de dichos alquileres. Relacionando los alquileres realizados desde el año 2003 al 31 de diciembre de 2014 y su vinculación con el valor promedio de los bienes objeto de alquiler observamos que:

¹⁴ En el informe artículo 18 ley 24.769 de fecha 4 de noviembre de 2016.

Concepto	Valor promedio compra del bien	Facturado por Alquiler del bien por SERBECO	Relación Facturado sobre valor del bien
Alquiler camión batea	\$ 656.887	\$ 7.350.251	11
Alquiler Camión y volquetes	\$ 417.320	\$ 5.520.134	13
Alquiler retroexcavadora	\$ 379.367	\$ 14.313.098	38
Alquiler camión tolva	\$ 667.752	\$ 2.385.448	4
Alquiler barredora mecánica	\$ 615.000	\$ 17.354.888	28

Si bien no escapa al análisis que un alquiler de equipo no comprende únicamente al mismo, sino que incluye otras prestaciones tales como seguros, sueldos y cargas sociales del personal involucrado, combustibles, etc., debe notarse que la relación entre lo facturado por Serbeco S.A. y el valor promedio de los bienes involucrados en el servicio indica que NO resulta una buena decisión el alquiler, considerando la existencia de un contrato de concesión extenso, más de veinte años, y la prolongada vida útil real de éstos bienes. ¿Podemos creer que siempre se trata de malas decisiones empresariales? ¿Cómo pudieron hacerse mega millonarios si con la empresa AUSOL no pegan una?

De haberse adquirido los equipos, el ahorro hubiese ascendido a \$ 40.770.824, equivalentes a aproximadamente 82 camiones. Además, debiéramos poner en consideración que supuestamente se había otorgado la concesión a una de las más importantes empresas constructoras del país y con socios extranjeros con una capacidad similar. Pero, por lo visto, estas constructoras solventes y pujantes, no tienen condiciones para aportar ni siquiera una retroexcavadora. En su lugar, en concepto de alquiler de equipos, al 31/12/2013 se erogaron U\$S 67.575.186. Y seguimos sumando deuda.

De dicho importe, se alquilaron equipos a los propios accionistas de modo directo por U\$S 37.505.576, y con terceros U\$S 30.069.610, suma que incluye las contrataciones con Serbeco S.A. (no tan terceros es verosímil sospechar). El presente cuadro realizado por la Intervención Administrativa nos muestra la evolución de los gastos involucrados:

EVOLUCION HISTORICA RUBRO ALQUILER DE EQUIPOS MAQUINARIA Y EQUIPOS					
AÑO	COSTO DE OBRA	COSTO EXPLOTACION (OPERACIÓN)	TOTAL	TIPO DE CAMBIO	TOTAL EN U\$S
2014		\$ 19.798.391,00	\$ 19.798.391,00	8,551	U\$S 2.315.330,49

2013	\$ 312.489,00	\$ 16.688.673,00	\$ 17.001.162,00	6,521	U\$S 2.607.140,32
2012	\$ 1.777.772,00	\$ 11.172.828,00	\$ 12.950.600,00	4,918	U\$S 2.633.306,22
2011	\$ 6.074.715,00		\$ 6.074.715,00	4,304	U\$S 1.411.411,48
2010	\$ 4.607.305,00		\$ 4.607.305,00	3,976	U\$S 1.158.778,92
2009	\$ 3.299.286,00	\$ 35.849,00	\$ 3.335.135,00	3,8	U\$S 877.667,11
2008	\$ 2.855.828,00	\$ 32.826,00	\$ 2.888.654,00	3,413	U\$S 846.368,00
2007	\$ 3.500.039,00	\$ 1.758,00	\$ 3.501.797,00	3,149	U\$S 1.112.034,61
2006	\$ 2.870.959,00	\$ 26.625,00	\$ 2.897.584,00	3,062	U\$S 946.304,38
2005	\$ 2.248.496,00	\$ 39.807,00	\$ 2.288.303,00	3,03	U\$S 755.215,51
2004	\$ 1.263.434,00	\$ 41.924,00	\$ 1.305.358,00	2,97	U\$S 439.514,48
2003	\$ 450.141,00	\$ 215.481,00	\$ 665.622,00	2,93	U\$S 227.174,74
2002	\$ 601.182,00	\$ 61.994,00	\$ 663.176,00	3,37	U\$S 196.788,13
2001	\$ 558.629,00	\$ 80.177,00	\$ 638.806,00	1	U\$S 638.806,00
2000	\$ 463.282,00		\$ 463.282,00	1	U\$S 463.282,00
1999	\$ 89.409,00		\$ 89.409,00	1	U\$S 89.409,00
1998	\$ 28.456,00		\$ 28.456,00	1	U\$S 28.456,00
1997	\$ 6.305.192,41		\$ 6.305.192,41	1	U\$S 6.305.192,41
1996	\$ 22.005.715,37		\$ 22.005.715,37	1	U\$S 22.005.715,37
1995	\$ 18.374.677,09		\$ 18.374.677,09	1	U\$S 18.374.677,09
1994	\$ 4.142.614,18		\$ 4.142.614,18	1	U\$S 4.142.614,18
	\$ 81.829.621,05	\$ 48.196.333,00	\$ 130.025.954,05	TOTAL	U\$S 67.575.186,44

CON ACCIONISTAS

U\$S 37.505.776,00

CON TERCEROS

U\$S 30.069.410,44

TOTAL U\$S **67.575.186,44**

Podemos observar, nuevamente, el mecanismo de autoalquiler por más de U\$S 37 millones a ellos mismos, a lo que se le suma contratos con terceros ¿también sobrefacturados? Otro dato que se resalta en los Informes N° 24 y 25 es que resulta preocupante señalar que de los U\$S 12.395.093 abonados a Serbeco se constató que U\$S 2.212.052 se imputaron contablemente como Inversiones, mientras que U\$S 10.183.041 se cargaron a gastos. Esto parecería ser sólo una simple e inocente imputación contable, pero no lo es.

El Órgano de Control de Concesiones Viales (OCCOVI) tenía entre sus obligaciones llevar un Registro de Inversiones. Este registro constata eso: las inversiones que realmente efectuaban los concesionarios. Ahora bien, si se cargan en dicho registro como inversiones lo que son gastos de mantenimiento, no sólo sería un procedimiento incorrecto sino que le estaría generando un posible perjuicio económico millonario al Estado, pues el concesionario reclamaría las amortizaciones de esas inversiones no devengadas mediante incrementos tarifarios u otros mecanismos.

Se constató que la última actualización de Registro de Inversiones (que debía ser firmado por el organismo de control) data del año 2000, por lo cual los funcionarios hasta diciembre de 2015 no habrían cedido a la incorporación de estos valores distorsionados que los Balances de AUSOL declaran con mucho orgullo como parte de sus inversiones. ¿Inversiones? Eufemismo para referirse a una concesionaria que únicamente parece haber aportado la capacidad de endeudamiento.

Ahora bien, otro dato que se señala como significativo es la magnitud de las contrataciones en alquiler de equipos y maquinarias celebradas con Serbeco frente a la **escaza ejecución de obras que alcanzó menos del 3% de la facturación desde el año 2006 a 2015**. Es decir, se alquilan muchos equipos y a alto costo, pero no se ejecutan obras...

Cuando los Informes de la Intervención Administrativa se adentran en el detalle de la documentación respaldatoria de las prestaciones de servicios, denuncian irregularidades que nos llevan a presumir que las contrataciones efectuadas por AUSOL con Serbeco no responden a servicios efectivamente prestados, si no que se trataría de facturación apócrifa, más allá del cumplimiento de los requisitos formales, por documentar transacciones inexistentes. Los papeles están, pero el servicio jamás se prestó. Eso es lo que dicen los Informes.

A fin de identificar algunas irregularidades, la Intervención menciona como ejemplo:

- a) La vigencia de la orden de compra se establece anual, es decir, 52 semanas; pero luego efectúa una cantidad total de 330 retiros, 6 por semana, lo que da un total de 55 semanas;
- b) La numeración correlativa de los remitos emitidos por SERBECO, es decir solo trabaja para AUSOL;
- c) Los remitos son suscriptos, por parte de AUSOL, por un mismo empleado, el señor Luis Ponce, de lunes a sábado, incluso en días feriados, lo que significa que dicho empleado no sólo no registra faltas en el año si no que tampoco se ha tomado vacaciones. El empleado perfecto.

- d) Los volquetes, finalmente, son retirados para ser vaciados en el CEAMSE, empresa con la cual se ha suscripto un contrato. Sin embargo, la documentación de esta desmiente los volúmenes allí consignados.

Respecto de este último punto, la Intervención administrativa pidió datos al CEAMSE. Este ente emite un comprobante de descarga, en el que consta entre otros datos, la identificación del vehículo utilizado y la cantidad de kilogramos descargados. Del análisis de la documentación emitida por CEAMSE, surge que los supuestos kilogramos de basura retirada mediante los volquetes no ingresaron al CEAMSE. Por ejemplo, los técnicos de la Intervención señalaron:

-Hay órdenes de compra con diferencias de hasta 304.480 kilogramos de diferencia entre lo retirado en AUSOL y lo ingresado en el CEAMSE.

- Se retiran todos los días según orden de compra, pero en el CEAMSE ingresan cada 11 o 23 días. Habiendo meses como julio 2014 en donde solo ingresan 2 veces al mes.

- Se emiten órdenes de compra en forma retroactiva de hasta un año antes.

- Se emiten Órdenes de Compra obligando a AUSOL a contratar horas mínimas.

- Las Órdenes de Compra establecen ajustes de los valores negociados según fórmulas polinómicas acordadas.

- analizando al azar la orden de compra N° 41831/2013 se constató que 72 de las 75 entregas de basura al CEAMSE son realizadas por **un único camión** y en sólo 3 oportunidades ingresan dos de manera simultánea, lo cual coincide con nuestro análisis que indica que para el caso de necesitar la cantidad de volquetes que se contrataron si AUSOL habría adquirido un camión volquete con 6 volquetes adicionales hubiera podido cubrir las exigencias con total tranquilidad evitando no sólo la dilapidación en \$4.778.061,59, sino que para el año 2008 la maquinaria estaría totalmente amortizada y en poder de la concesionaria.

Como conclusión de la Intervención en base al estudio detallado de las contrataciones realizadas con SERBECO S.A. y su cruce con información proveniente del CEAMSE, se puede decir que la dimensión de lo cargado a la espalda de AUSOL es un gasto innecesario de \$ 40.770.824.

En resumen, la realidad económica constatada indica que los servicios no fueron prestados y los prestados resultaron sobrefacturados. A la vez que resulta preocupante la activación contable de gastos de mantenimiento como si fueran Inversiones por sumas millonarias. Tan sólo desde el año 2003 hasta el 31/03/2015, por alquiler de equipos con terceros se imputaron U\$S 2.212.052 como Inversiones, mientras que los U\$S 10.183.041 restantes se cargaron a gastos.

Una vez más, vemos como los accionistas de AUSOL dilapidan el dinero del contribuyente a la vez que se castiga no solo al resultado del ejercicio sino a la cuenta de inversiones porque parte de estos gastos son cargados como Inversión de la concesión a fin de reclamar luego amortizaciones inexistentes. La concesionaria, el Estado y los usuarios siempre pierden.

g) Negocios poco limpios o la contratación de la limpieza con Urbaser

Vamos a ver ahora un negocio que no se les podía escapar, aunque no solamente como forma de tercerización como lo hacen habitualmente las grandes empresas: los servicios de limpieza de oficinas y estaciones de peaje. Estos fueron realizados por la firma Urbaser Argentina S.A. desde 1994 hasta el fin del periodo que estamos estudiando.

Cuando la Intervención realiza el análisis de Urbaser encuentra una sociedad en la que inicialmente participaba DYCASA Sociedad Anónima, accionista de AUSOL, y años después pertenecen al mismo grupo económico denominado "ACS", Actividades de Construcción y Servicios.

Observaron que las prestaciones se realizan mediante contrataciones directas desde el año 2000, utilizando Órdenes de Compra que permitieron asegurar en forma continua pagos que carecieron de autorizaciones por parte del Órgano de Control de Concesiones Viales, evidenciando así una falta de transparencia en tanto excedían los límites dispuestos para las contrataciones directas sin autorización.

El servicio de limpieza brindado por Urbaser se presta en las siguientes localizaciones y se mantuvieron constantes a lo largo de la concesión:

- Sede central y Supervisión OCCOVI; Panamericana 2451, Boulogne
- Laboratorio de mantenimiento de sistemas de peaje; Av. Balbín y Av. Gral. Paz;
- Estaciones de peaje, según el siguiente detalle:
 - Tigre: troncal;
 - Pilar: troncal. Decalada ascendente;
 - Campana: troncal. Decalada ascendente;
 - Capitán Juan de San Martín: ascendente y descendente;
 - Camino Real: ascendente y descendente;
 - Belgrano: ascendente y descendente;
 - Ruta 197: ascendente y descendente;
 - Ruta 202: ascendente y descendente; Decalada de ambos lados.
 - Buen Ayre: ascendente y descendente;

- Debenedetti: ascendente y descendente;
- Márquez: ascendente y descendente.

Se realizó una comparación de cantidad de empleados de AUSOL y el gasto en limpieza debido a que básicamente la variación entre los mismos debería ser semejante teniendo en cuenta que quienes generan la necesidad del servicio son los primeros y las Estaciones de Peajes se mantuvieron constantes.

Desde el año 2003 hasta el 30 de junio de 2015 se detectó que faltaban las siguientes órdenes de compra por las siguientes localizaciones y períodos:

- Sede Central: Año 2005 de agosto a diciembre, Año 2007 octubre, Año 2013 mayo.
- Supervisión OCCOVI: Año 2003 de enero a diciembre, año 2004 de enero a diciembre, Año 2005 de enero a diciembre, Año 2007 octubre, Año 2008 abril, Año 2013 mayo.
- Estaciones de Peajes: Año 2003 de enero a diciembre, Año 2004 de enero a diciembre, Año 2006 de enero a mayo, Año 2007 mes julio, Año 2010 mayo.
- Laboratorio de sistemas de peajes: Año 2003 enero y febrero, Año 2005 de julio a diciembre, Año 2011 enero a marzo.

Por lo expuesto, se constata que el monto contratado es aún superior al que vamos a describir. La Intervención Administrativa detalló el siguiente cuadro resumen, en el que se calcula el incremento producido para cada año con relación al primer año de servicios completo, es decir 2004:

AÑO	GASTO (sin IVA) - \$ -	Tipo de Cambio	GASTO - U\$S -	VARIACION - % -
2003	3.540,00	2,93	1.208,19	
2004	771.014,00	2,97	259.600,67	
2005	600.461,00	3,03	198.171,95	-23,66
2006	539.958,19	3,06	176.341,67	-32,07
2007	876.630,69	3,15	278.383,83	7,24
2008	1.876.254,13	3,41	549.737,51	111,76
2009	2.009.353,05	3,80	528.777,12	103,69
2010	2.811.547,70	3,98	707.129,70	172,39

2011	5.078.880,81	4,30	1.180.037,36	354,56
2012	15.565.025,56	4,92	3.164.909,63	1.119,15
2013	16.374.351,72	6,52	2.511.018,51	867,26
2014	13.610.951,54	8,55	1.591.737,99	513,15
2015 (1)	10.994.042,00	9,20	1.195.004,57	360,32
	\$ 71.112.010,39		USD 12.342.058,71	

(1) Corresponde al periodo parcial de enero – junio 2015.

Para hacer una síntesis comparativa con información completa, podemos afirmar que en dólares (es decir, más allá de los vaivenes inflacionarios del peso) la misma tarea paso de costar casi U\$S 200.000 a más de U\$S 1 millón y medio. Algún lector extranjero puede pensar que en esa proporción aumentaron los salarios reales en dólares de los trabajadores. El lector argentino sabe que esto no fue así. Y, por ende, que se trata de otro negocio “poco transparente” de la concesionaria. ¿Una contradicción con el discurso y la apelación a la transparencia que le permitió al ingeniero Macri acceder al gobierno?

Desde el 2003 se erogaron, en concepto de limpieza de oficinas, U\$S 12.344.146.- (no incluye IVA) con una tendencia marcadamente creciente. Para entender el crecimiento desproporcionado de las erogaciones por este concepto vale mencionar que desde el año 2007 al 2015, el personal de AUSOL se incrementó un 21%, pasando de 911 a 1102 empleados. Para el mismo periodo, el gasto de limpieza provisto por Urbaser creció un 472% pasando de los U\$S 278.383 anuales, a U\$S 1.195.005, con períodos muy superiores como resultan del cuadro precedente los años 2012 y 2013.

De esta forma, al relacionar las cifras precedentes tenemos que, para el año 2015, se debió afrontar un costo anual de limpieza por empleado de AUSOL de **U\$S 1.084**. Esto es el costo total dividido la cantidad de empleados.

Para el año 2015, y sólo considerando el primer semestre del año, se observa un incremento del 362.84% respecto del inicio de la prestación en el 2004. A su vez podemos resaltar que cada empleado de Urbaser tiene un costo promedio mensual para AUSOL de \$ 24.761,35 puesto que se trata de sólo 74 empleados. Este costo sólo considera la mano de obra ya que los insumos de limpieza los provee la propia AUSOL.

Adicionalmente, y considerando que el principal costo para la prestación del servicio por parte de Urbaser proviene del costo laboral, sueldos y sus cargas sociales, la Intervención toma (ver cuadro) como referencia la evolución del salario mínimo, vital y móvil, desde el año 2003 al 2015, para el mes de enero de cada año.

AÑO	SMVM EN \$
2003	200
2004	350
2005	450
2006	630
2007	800
2008	980
2009	1.240
2010	1.500
2011	1.840
2012	2.300
2013	2.670
2014	3.600
2015	4.716

Considerando que el SMVM (Salario Mínimo Vital y Móvil) se encuentra expresado en pesos, lo comparamos con el gasto incurrido también en pesos, y tenemos:

Periodo 2007-2015

- Incremento de gasto: 1.154% ($\$ 10.994.042 / \$ 876.630$)
- Incremento SMVM: 490% ($\$ 4.716 / \$ 800$)
- Relación incremento del gasto respecto del SMVM: + 136%

Periodo 2008-2015

- Incremento de gasto: 486% ($\$ 10.994.042 / \$ 1.876.254$)
- Incremento SMVM: 381% ($\$ 4.716 / \$ 980$)
- Relación incremento del gasto respecto del SMVM: + 28%

Periodo 2009-2015

- Incremento de gasto: 402% (\$ 10.994.042 / \$ 2.189.133)
- Incremento SMVM: 280% (\$ 4.716 / \$ 1.240)
- Relación incremento del gasto respecto del SMVM: + 44%

En síntesis, tanto considerando el crecimiento del personal de AUSOL, como la evolución del salario mínimo vital y móvil, el incremento del gasto incurrido por la concesionaria por los servicios de Urbaser aparece totalmente desproporcionado y no se identifican las variables que justificaran el incremento.

Con respecto a la Ley de Contrato de Trabajo los arts. 29 y el 31 establecen la figura de la solidaridad compatible con lo que AUSOL expresa cuando establece en sus Notas dirigidas a la Intervención Administrativa de la Universidad de Buenos Aires en donde indica que cada vez que se produce un incremento salarial aplicable al personal de Urbaser, el mismo es trasladado y absorbido por AUSOL como ajustes de precio, exteriorizando una vez más la responsabilidad descripta y la recurrente transferencia de utilidades hacia los accionistas, en sus diferentes organizaciones.

Y es aquí en donde nos preguntamos: si contratan a Urbaser recién desde el año 2003 ¿Cómo hacían antes para efectuar la limpieza? La respuesta es simple: los propios empleados de AUSOL limpiaban.

Una vez más, vemos como -y sobre la base de información parcial- los pagos a Urbaser desde el año 2003 a junio del 2015 alcanzaron la suma de U\$S 14.936.417 por la contratación de empleados dedicados a la limpieza, los cuales en el año 2015 llegaron a ser 74 empleados.

h) Evasión de impuestos o el deporte preferido de los grupos económicos

A esta altura de las circunstancias narradas resulta difícil pensar que AUSOL pagó los impuestos y por ello describiremos sólo algunas conclusiones sobre el Impuesto a los Sellos. El impuesto de sellos es un tributo de alcance local, es decir, cada Provincia lo legisla en su código fiscal y grava los actos, contratos y operaciones de carácter oneroso formalizados en instrumentos públicos o privados dentro de la jurisdicción. Se analiza el impuesto de sellos pues corresponde ser abonado al igual que IVA y Ganancias que son impuestos Nacionales y que por los montos involucrados son cuantiosos.

AUSOL manifiesta la modalidad de contratación con sus proveedores acompañando con cada Orden de Compra un texto que denominan como “PLIEGO DE CONDICIONES GENERALES – PROVEEDORES” informando expresamente “que el mencionado pliego es parte y complemento de los procedimientos de compra realizados por esta concesionaria”.

Mediante la Orden de Compra se puede identificar la existencia de un contrato, ya que las partes han obrado con la intención de obligarse, siendo que han previsto los aspectos del negocio con prestaciones recíprocas, provenientes de licitaciones privadas, donde se vislumbra el juego de voluntades recíprocas, que culminan con el pago de las órdenes de ejecución.

AUSOL hace uso de Órdenes de Compra de manera permanente con los mismos proveedores y durante gran parte de la concesión para evitar registrar la contratación mediante un Contrato formal a fin de evitar el pago del impuesto.

Al efectuar el análisis del pliego, encuentra la Intervención que dice textualmente: “artículo II: ADJUDICACION Y ACEPTACION DE LA ORDEN DE COMPRA. La adjudicación quedará efectivizada y aceptada en todos sus términos como así también los del presente pliego, salvo comunicación fehaciente en contrario por parte del PROVEEDOR dentro de los dos días hábiles a partir de la fecha de recepción de la ORDEN DE COMPRA vía mail con constancia remitida por el destinatario a la EMPRESA o por correo”.

De la cláusula precedente resulta que se trata de un contrato entre ausentes, con una cláusula de aceptación tácita derivada del silencio del proveedor, en el plazo de los dos días hábiles siguientes a la recepción de la orden de compra. De esta forma, no quedan dudas que existe conformidad por parte del proveedor a la orden de compra, derivada de su silencio, lo que convierte a los instrumentos en cuestión, en un título jurídico suficiente para demandar la ejecución coactiva del contrato.

Para cuantificar el impuesto dejado de percibir por parte del Estado se observó el monto total en pesos de las órdenes de compra emitidas, y tan sólo para los períodos no prescriptos¹⁵ (5 años), los informes sostienen que dicha deuda asciende a valor nominal a **\$ 10.906.142.**

Esta no fue la única modalidad con que se eludió tal impuesto. Autopistas del Sol S.A. es notificada con fecha 18/11/2008 por la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires (ARBA), de su interpretación acerca de la gravabilidad en el impuesto de sellos del Acuerdo de Renegociación (en adelante ARC) celebrado con la Unidad de Renegociación y Análisis de Contratos de Servicios Públicos (UNIREN). La suma reclamada por el fisco en razón de la deuda por impuesto al sello asciende a aproximadamente a \$ 14.5 millones.

AUSOL entiende que el reclamo resulta improcedente porque el ARC no implica una recomposición que mejore el valor económico de la Sociedad respecto del Contrato original y sus adendas, sobre los cuales ya se ha pagado el Impuesto de Sellos en su totalidad.

Ante la falta de regularización por parte del contribuyente, ARBA da inicio al procedimiento de determinación de oficio de la obligación tributaria sobre la Sociedad, los directores y ex directores involucrados, cumpliendo con todas las etapas procedimentales correspondientes. AUSOL apela ante el Tribunal Fiscal de Apelación de la Provincia de Buenos Aires ante la Corte Suprema de Justicia de la Nación mediante una Acción Declarativa de Certeza con pedido de una medida cautelar de no innovar. La Corte Suprema de Justicia de la Nación, con fecha 29/10/2013, hace lugar a la medida cautelar solicitada por la Sociedad debiendo abstenerse ARBA de realizar cualquier tipo de acción relacionada con el cobro del impuesto de sellos sobre el ARC, hasta tanto la Corte se expida sobre el fondo del asunto, circunstancia que al 31/12/2015 no había sucedido. Con fecha 18 de junio de 2016 el Gobierno de Mauricio Macri mediante un dictamen de la Procuración recomienda a la Corte Suprema de Justicia de la Nación hacer lugar a la demanda interpuesta por AUSOL. El Balance anual de AUSOL al 31 de

¹⁵ La prescripción son 5 años. 2010 a 2014 es el período analizado.

diciembre de 2018 indica que “a la fecha el expediente se encuentra a sentencia” y “no se han tenido novedades sobre el particular.”

Pero veamos cuales son los argumentos que AUSOL esgrime en contra del reclamo de dicho impuesto. Macri y sus socios esgrimen que el Acuerdo de Renegociación no implica una recomposición que mejore el valor económico de la Sociedad respecto del contrato original y sus adendas. Es decir, que AUSOL, ante el reclamo de ARBA, considera que el ARC no introduce modificaciones respecto del contrato original, pero se apoya en el mismo Acuerdo para justificar el incumplimiento de las obras y repavimentaciones convenidas por contrato. Para algunas cosas sí cambia todo; para otras no cambia nada.

¿Cuál es la realidad? A fin de interpretar el completo alcance del Acuerdo de Renegociación, debemos identificar que en el título “Plan de Trabajo e Inversiones” dice textualmente: “El Cuadro del Plan de Inversiones ha sido modificado, atendiendo a indicaciones del Órgano de Control en la necesidad de atender prioridades y postergaciones motivadas por la emergencia.” y es el propio concesionario quien, a través del ANEXO III MODIFICACIÓN DEL PLAN DE INVERSIONES que acompaña a su Nota N° 369/13 del 1° de noviembre de 2013, reconoce la existencia de obras nuevas cuando dice: “Reconocimiento de obras nuevas ejecutadas - Obras de Iluminación (Providencia OCCOVI 950/04), tiene su origen en la Carta de Entendimiento, por un importe expresado a diciembre de 2001 de \$ 1.297.000.”

No hace falta un análisis demasiado profundo para establecer que ARC implica sustanciales mejoras en beneficio de la concesionaria, y los expertos indican que:

- a. por un lado, son medidas tendientes a neutralizar los efectos de la situación extraordinaria (“grave crisis” dice el segundo párrafo del apartado ANTECEDENTES Y CONSIDERACIONES de la PARTE PRIMERA del ARC) que motivó el dictado de la Ley 25.561;
- b. contempla un nuevo plan de trabajo e inversiones, que se adecúe a las nuevas condiciones.

A pesar de lo expuesto al 31/12/2015, AUSOL logró evitar el pago del impuesto de sellos en el ARC por U\$S 14.5 millones. Tener un buen equipo de contadores y abogados es parte esencial de este negocio millonario. AUSOL los tiene y defienden como perros de presa los intereses de este núcleo de empresarios inescrupulosos siempre en desmedro del Estado y los usuarios de la autopista.

Parecería, a esta altura de las circunstancias, hasta ingenuo pensar que AUSOL abonó el impuesto a los sellos por los otros contratos llevados a cabo, pero de todas formas lo analizaremos. Del relevamiento, efectuado por la Intervención, de los contratos celebrados por Autopistas del Sol S.A., podemos agrupar los mismos en los siguientes grupos:

1. Contratos por los que correspondía tributar el impuesto de sellos, identificados por la Dirección Provincial de Rentas, recurridos ante el Tribunal Fiscal de Apelación de la Provincia de Buenos Aires, cuyo sellado se regularizó a través de planes de facilidades de pago (después de la intimación le concedieron un plan de facilidades de pago). Recordemos que los empresarios Cristóbal López y Fabián de

Sousa fueron puestos presos por evasión de impuestos cuando tenían acordado un plan de pago.

- Contratos en los que se incluye una cláusula con el siguiente texto: "SELLADO. En caso de corresponder, las PARTES acuerdan que el sellado de ley del presente, será soportado por el CONTRATISTA.", pretendiendo deslindar de ésta manera la responsabilidad solidaria que le cabe a AUSOL en la otra parte firmante, de acuerdo a lo desarrollado en los puntos precedentes. No pudo la Intervención Administrativa constatar el pago del impuesto.

FECHA	CONTRATISTA	DESCRIPCION DEL CONTRATO	IMPORTE DEL CONTRATO	plazo
18/9/2002	DOTA S.A. Y TRANSPORTE LARRAZABAL CISA	Permiso de uso del Predio como playa de estacionamiento	\$ 3600 x año	1 año
17/12/2003	HORIZONTES DEL SOL S.A.	Explotación publicitaria de Refugios y bajo puentes	\$ 18.900.000 + IVA	1/01/2014 a 31/12/2020
1/7/2010	TELECOM ARGENTINA S.A.	Permiso de uso del ducto para fibra óptica en el tramo km 32 al km 49,5 Acceso Norte Ramal Campana	U\$S 280.000 + IVA	07/2010 a 31/12/2020

- Contratos que corresponde tributar el impuesto de sellos, y el mismo fue soportado por partes iguales entre los firmantes.

AREAS DE SERVICIO Y EXPLOTACIONES COMPLEMENTARIAS - PARTES IGUALES									
CONTRATISTA	FECHA CONTRATO	FECHA INICIO	FECHA FIN	EXPLOTACION	ADENDAS	TIPO	PRECIO	SITUACION	AJUSTE
OPESSA (Pilar Campana)	y 13/10/1995	13/10/1995	31/8/2016	Explotación Comercial de Areas de Servicios- Fracción "A" entre Prog. 24,1 y 24,6 s/ costados Ramales Asc. y Desc. R.N. N° 9	<u>Adenda I</u> : 11/02/2006. Ajuste de Canon.	Contrato y Modificaciones	Contrato: U\$S 28.770.000,- Canon \$ 30.000,- + 35.358 Litros Nafta Super	Pagando	\$ 30.000,- ajustables por CER + Valor de 35.358 Litros Nafta Super por cada boca de expendio
				Explotación Comercial de Areas de Servicios- Fracción "B" entre Prog. 3,27 y 3,73 s/ costados Ramales Asc. y Desc. R.N. N° 8	<u>Adenda II</u> : 09/04/2008. Ajuste de Canon vigente desde Abril/2008 + Pago suma única total y definitiva de \$ 110.000,- .		Canon \$ 30.000,- + 35.358 Litros Nafta Super		

ACA (ESTE)	25/9/2008	25/9/2008	31/12/2020	Conservación, Mantenimiento, Administración y Explotación Comercial del Area de Servicios. Panamericana y Debenedetti, Lado Este.	Contrato	U\$S 8.000.000,-	Cancelado	N/A
---------------	-----------	-----------	------------	--	----------	------------------	-----------	-----

Hacemos hincapié en el distinto tratamiento que han tenido las empresas en estos últimos años. Hacia noviembre de 2016 la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) a cargo del Contador Alberto Abad impidió que el empresario Cristóbal López pudiera adherirse a la moratoria impositiva vigente establecida en el Título II del Libro II de la Ley Nro. 27.260 a raíz de la acusación que pasaba en su contra por presunta defraudación al Estado por una supuesta retención indebida de \$8.000 millones en el cobro del impuesto al combustible a través de su empresa OIL COMBUSTIBLES. Se sostuvo como fundamento que, al tramitar una causa penal, el artículo 84 de la Ley exceptuaba de tal beneficio a quienes aún no tengan sentencia firme en procesos iniciados por la AFIP.

En marzo de 2016 la empresa contaba con fondos suficientes para afrontar la deuda que provenía de los periodos 2013, 2014 y 2015 pero el entonces Administrador Alberto Abad sostuvo que el plan de pagos no aplicaba al caso. A fines del 2017 el Empresario Cristóbal López y su Socio Fabián De Sousa fueron procesados y detenidos por orden del Juez Federal Julián Ercolini aduciendo la violación de medidas cautelares.

En marzo de 2018 fueron excarcelados por un fallo de la Cámara de Apelaciones ante un cambio de carátula, circunstancia que le costaría a los camaristas Farah y Ballesteros su puesto. El presidente Mauricio Macri públicamente señaló que “nos enloqueció el cambio de carátula” sosteniendo que “eso no era lo acordado” y luego de que la AFIP y el Fiscal Moldes apelaran, la Cámara de Casación penal detuvo a los empresarios nuevamente.

En abril de 2018 la AFIP solicitó la quiebra de OIL COMBUSTIBLES y en mayo de 2018 el Juez Comercial Javier Cosentino dicta la quiebra, pero con “continuidad productiva”. En octubre de 2019 conceden una nueva excarcelación a los empresarios entendiendo que no existían riesgos procesales a la vez que se dio a conocer una pericia realizada por los peritos de la Corte Suprema de Justicia que indicaban que el grupo empresarial al 10 de diciembre de 2015 no debía dinero alguno.

Ahora bien, para analizar la existencia de una doble vara tenemos que abordar qué pasó con AUSOL. ¿Qué sucedió con las 37 denuncias presentadas por el OCCOVI ante la AFIP y la UIF? ¿Y con la denuncia de evasión Penal Agravada realizada ante la Jueza Arroyo Salgado?

La Jefa de Actuaciones Judiciales de la División penal Tributaria perteneciente al Departamento Legal Grandes Contribuyentes Nacionales de la AFIP Dra. Cintia Vázquez solo analiza el periodo 2005 a 2013 (parece ser que se olvida del 2014) y determina un ajuste en los impuestos por las 37 denuncias descriptas en la causa penal formuladas por el OCCOVI que detallaremos con más precisión en el segundo libro, pero tan solo a modo ilustrativo diremos que:

- 1) Sostiene que AUSOL nace sin conocimientos y por ello debe auto contratárselos al igual que el gerenciamiento. Parece ser que obtuvieron un contrato engañándonos respecto a la capacidad técnica de estos personajes. La AFIP no ve nada de malo en cuanto al costo, a los servicios prestados que no tenían respaldo alguno, pero con respecto a los contratos de asistencia técnica con fallo desfavorable por la Suprema Corte de Justicia Española no le queda otra que reconocer que no existieron, indicando que AUSOL NO probó adecuadamente la existencia de los servicios contratados. Aduce que están prescriptos los periodos 2005, 2006, 2007 y 2008 y como los periodos de 2009 a 2013 tienen incidencia en el Impuesto a las Ganancias resulta susceptible de ser fiscalizado por haber sido trasladados a quebranto impositivo del ejercicio 2010. Tan sólo por la suma de \$1.132.542. ¿Raro no?
- 2) Contrato de Flujo de fondos – Cesión a favor de Autopistas del Sol. Señala que “parecería ser una mala decisión estratégica y que se encuentra claramente fuera del negocio central de la compañía, a la vez que se habría desvinculado a los accionistas de los pagos derivados del contrato suscripto”. Es decir, es un gasto no deducible por tratarse de una operación ajena del negocio, pero en vez de detraer el importe por la suma de U\$S 3.200.000 indica que debe detraerse por la suma de \$ 3.200.000... es decir se contrata en dólares pero se detrae en pesos. Todo ello, sin reclamarle ni intereses ni multas.

Es así como el Administrador de la AFIP, Alberto Abad, permite a AUSOL la cancelación del capital con fecha 06/07/2016 mediante un crédito que mantenía en el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y mediante un Volante Electrónico de Pago Nro 259045363 que al rectificar la compensación el nuevo saldo a favor de AUSOL “**resultó el valor exacto para cancelar**” la parte de IVA, cancelando así todo.

AUSOL solicitó la prescripción de la acción penal por aplicación del art.54 de la Ley 27.260 (la misma ley que le fue negada a los empresarios Cristóbal López y Fabián de Sousa ¡la doble vara de la justicia argentina!) por regularizar la situación con anterioridad a la entrada en vigencia de la ley pues tan sólo se observó el período 2009 a 2013, dejando curiosamente afuera al 2014.

Se trata de una cuestión grave, contemplada expresamente entre las causales para rescindir la concesión. Es el propio Estado quien a constatado el fraude. Pero luego el gobierno de Macri, uno de los socios, es quien renegocia y extiende el contrato. Un premio más que excesivo que analizaremos en el próximo libro.

Volviendo al tema del impuesto a los sellos, los Informes establecen los siguientes contratos sobre los que NO se pagó el sellado y correspondía hacerlo sobre bases imponibles en **U\$S 71.910.000:**

- Contrato de Opción de Intercambio de Flujo de Fondos, U\$S 3.2 millones;
- Solicitud de Tratamiento y/o Disposición Final con el CEAMSE; en éstos casos lo que existe por parte del CEAMSE es una aprobación expresa escrita a la solicitud formulada por AUSOL;

- Contrato de seguro con la CESCE, compañía de seguros del exterior, que cubre riesgos en el país, por U\$S 1.56 millones;
- Contrato de Convenio de Garantías, U\$S 4.25 millones;
- Contratos de Asistencia Técnica y Gerenciamiento por un total, hasta 2005, de U\$S 62.9 millones.
- Contrato de Acuerdo de Renegociación Contractual por un impuesto de \$14.5 millones

Vemos, una vez más, el mismo procedimiento metódico de ocultación maliciosa como un ardid idóneo que permite rentabilidades encubiertas a costa de desfinanciar al estado en sumas millonarias.

Existen otros impuestos evadidos:

Por el Incumplimiento del Requisito de Oferta Pública de las Obligaciones Negociables una Retención del Impuesto a las Ganancias **\$198.582.679** y una multa desde **\$99.291.340 a \$794.330.716** por el período no prescripto 2007 a 2014.

Por aplicación del principio de Realidad Económica sobre los Contratos de Asistencia Técnica en Impuestos a las Ganancias la suma de **\$27.680.086** y una multa desde **\$13.840.043 a \$110.720.344** por el período no prescripto 2007 a 2014.

Para el caso de subcapitalización, pues los intereses se encuentra alcanzados por la limitación en su deducción conforme lo establece el cuarto párrafo el inciso a) del artículo 81 de la ley del impuesto a las ganancias, con el cálculo de los intereses que no resultarían deducibles y su incidencia en la determinación del impuesto a las ganancias se llega a la suma de una diferencia a pagar en el Impuesto a las Ganancias de **\$140.955.192**, tan sólo por el período no prescripto que va desde 2007 a 2014.

Con respecto a las Facturas Apócrifas con la determinación del ajuste en el Impuesto a las Ganancias y en el Impuesto al Valor Agregado, se llega a la suma de **\$ 55.243.730** y una suma de multa desde **\$ 110.487.461 a \$ 552.437.303** según la graduación que se imponga por el período no prescripto que abarca 2007 a 2014.

Es decir, una Evasión Penal Agravada que tan sólo por la suma de capital asciende a **\$ 422.461.687**, a ello debe agregársele intereses y multas.

Capítulo quinto:

Sobre inversiones, mantenimiento y obras necesarias en la autopista o bien sobre desinversiones, falta de mantenimiento y obras necesarias.

1. El cumplimiento del plan de obras

Resta analizar si realmente cumplieron con lo que debían hacer, es decir, invertir el dinero del contribuyente (que cobran diariamente a través del peaje) en el plan de obras para lo que se los contrató. A este efecto, debemos remitirnos al “Plan de Inversiones” aprobado por la cláusula tercera del Acuerdo de Renegociación Contractual ratificado por Decreto N° 298/2006 y vigente hasta la finalización del Gobierno de la Dra. Cristina Fernández de Kirchner.

Para ello, en los Informes se analiza la documentación producida que consta en el Expediente N° 3698/2015 y Acumulados del registro del Órgano de Control de Concesiones Viales. La intervención de la Gerencia Técnica y de la Subgerencia Técnica de Accesos consta en el Expediente N° 4051/2015, acumulado a fs. 63 y el Expediente N° 5098/2014 del Registro del Órgano de Control de Concesiones Viales junto a la intervención de la Subgerencia Técnica de Accesos que consta a fs. 2/3, mediante el Memorandum SGTA N° 1606/2014, de fecha 30 de diciembre de 2014.

Un tramo de las obras necesarias debía realizarse a partir del financiamiento del propio Estado. Se trata de mejoras financiadas con un RAE (Recurso de Afectación Específica). La documentación producida consta en el Expediente N° 4047/2015 del registro del Órgano de Control de Concesiones Viales.

¿Qué es esto del RAE? Mediante Resoluciones DNV Nro. 1515/12 y DNV Nro. 1572/12 se aprobó: (i) el convenio entre la DNV, el O.C.CO.VI., la Secretaría de Obras Públicas y las empresas concesionarias de los Accesos Norte, Oeste y Ricchieri para la ejecución de la obra de ampliación de la Avenida General Paz, y (ii) la percepción de un “Recurso de afectación específica” (RAE) de aplicación en su totalidad a todas las categorías de los cuadros tarifarios de los mencionados Accesos, el cual debe destinarse al financiamiento de las obras previstas.

Los concesionarios de los citados Accesos actúan como agentes recaudadores y depositantes del RAE. Es decir, cobran el proporcional del aumento de peaje en nombre y representación y por cuenta y orden de la DNV. Asimismo, mediante la Resolución DNV AG N° 2344/12 se instruyó a la AUSOL y los otros concesionarios para que procedan a la contratación para la ejecución de las obras previstas en el citado Convenio. Dicha Resolución estableció, asimismo, un honorario que le correspondía a cada concesionaria por las funciones de proyectista, dirección de obra y coordinación del plan de comunicación.

Con fecha 23 de abril de 2013 se suscribió con el OCCOVI. y con la DNV, una adenda al citado convenio, que incluyó la ejecución de nuevas obras complementarias dentro de la jurisdicción de la concesión del Acceso Norte a ser financiadas con el RAE. Con posterioridad a dicha adenda se sucedieron otras por las cuales se adicionaron nuevas obras para ser ejecutadas bajo los términos del mencionado convenio a ser financiadas con el RAE.

La Autoridad de Aplicación emitió la Resolución DNV N° 1723/14 de fecha 30 de julio de 2014, por la cual se dispuso que el RAE “será destinado integralmente al desarrollo de obras para el mantenimiento de la infraestructura vial urbana en el Área Metropolitana de Buenos Aires, y que corresponde priorizar su percepción por parte de los Entes Concesionarios”. De este modo funcionaba este mecanismo de financiamiento y control llamado RAE.

Ahora bien ¿Cuáles son las obras que AUSOL se comprometía, a precios constantes de 1998, a realizar a partir del año 2002?

		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Obras s/contrato	15.146	2.596			17.582	5.549	407	2.099	420	20.671	18.979	2.969	14.373	2.875
2	V Modificación Adelantos de Obra	146	126	- 5.505	-11.679				-14.719						
3	V Modificación Nuevas Obras de Vinculación con la zona consec.	1.317	25		294										
4	V Modificación Obras reprogramadas de distintas adecuaciones			938	1.833										
5	Obras pendientes del Contrato Original (Renegociación UNIREN)			182		3.501									
6	V modificación Obras Nuevas	1.768	276												
7	Inversión en Seguridad V modificación	102	110	384											
8	Atrasos en Obras de Iluminación - Providencia OCCOVI				1.404										

	950/04														
9	V Modificación Obras a Incorporar a partir del año 2002	250	249	3.500	3.500	3.500									
	TOTAL	11.743	3.174	5.004	7.031	21.438	4.919	407	2.099	420	20.671	18.979	2.969	14.373	2.875
	AÑOS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015

¿Qué pasó con el cumplimiento de estas obligaciones contractuales?

AÑOS	DEBIA EJECUTAR	EJECUTO	FALTO EJECUTAR
2002	11.743.000	1.377.000	10.366.000
2003	3.174.000	2.068.000	1.106.000
2004	5.004.000	602.000	4.402.000
2005	7.031.000	0	7.031.000
2006	21.438.000	17.658.000	3.780.000
2007	4.919.000	4.339.000	580.000
2008	407.000	0	407.000
2009	2.099.000	1.125.000	974.000
2010	420.000	0	420.000
2011	20.671.000	0	20.671.000
2012	19.879.000	79	19.800.000
2013	2.969.000	0	2.969.000
2014	14.373.000	0	14.373.000
2015	2.875.000	0	2.875.000
TOTAL	U\$S 117.002.000	U\$S 27.248.000	U\$S 89.754.000
	100%	23%	77%

En definitiva, sobre el 100% de las obras que por contrato de la concesión se comprometió a ejecutar, Macri y sus amigos sólo realizaron el 23%.

¿Cuáles fueron las obras que han quedado pendientes ejecución al 2015 por las cuales se había obligado contractualmente la concesionaria?

- a) Obras pendientes del Contrato Original (es decir desde hace ya casi 20 años)
- b) Obras pendientes desde el año 2000 con la Municipalidad de San Isidro convalidado por el Honorable Concejo Deliberante de San Isidro y aprobado por Decreto Municipal N° 2087.
- c) Obras pendientes en iluminación desde el año 2005 por Providencia 650/04.
- d) Obras pendientes desde el año 2007 formuladas por la Comisión Directiva del “Barrio las Nazarenas”, Nota OCCOVI N° 863/2007.
- e) Obras pendientes que fueron incorporadas al programa de financiamiento del RAE generando un Beneficio financiero que debe ser recuperado por el Estado.

Para tener una referencia de lo expuesto, agregamos el siguiente cuadro (del Informe N° 35) que muestra, en porcentajes, cuánto representa lo invertido en obras según el balance de AUSOL (que ya vimos no reflejaba la realidad al activar gastos como inversiones) respecto de los ingresos por concesión:

AÑO	INGRESOS	INVERSIONES	%
2007	USD 66.639.701	USD 2.526.374	3.79
2008	USD 66.495.973	USD 2.017.980	3.03
2009	USD 86.120.292	USD 1.790.862	2.07
2010	USD 107.622.108	USD 2.188.418	2.03
2011	USD 120.406.713	USD 2.613.020	2.1
2012	USD 140.348.030	USD 173.810	0.12
2013	USD 137.571.548	USD 4.097.275	2.98

Se observa como este grupo económico, que sistemáticamente nos quiso hacer creer que el negocio era deficitario, obtuvo millonarias rentabilidades encubiertas, cumpliendo tal sólo con el 23 % de las obligaciones de las obras en que se comprometió, dejando de invertir **U\$S 89.754.000**. Esto le produjo ciertos “excesos de caja” que de manera semestral destinan al adelantamiento (¡sí, a pagar antes del vencimiento!) de las deudas que constaban en las

Obligaciones Negociables (recordemos que es factible sospechar que los acreedores desconocidos eran ellos mismos), destinando según sus balances tan sólo el **3% de lo recaudado a inversiones en obra**. Vergonzoso y temerario con 450.000 vehículos, en promedio, que al 2015 transitaban la autopista de manera diaria.

Observamos en el Informe de Intervención Nro. 33 que la Corte Suprema de Justicia de la Nación demarca claramente la responsabilidad de la Concesionaria sobre los accidentes ocurridos a causa del Defecto y/o desperfecto material inherente a la carretera (roturas, montículos, baches, ondulaciones, etc.), falta de señalización o iluminación, como consecuencia del incumplimiento de la obligación de mantenimiento o conservación de la carretera, obstáculos inertes o fijos extraños a la materialidad de la vía y que se hallen en estado sólido, líquido o gaseoso (piedras, restos de siniestros viales, manchas de aceite o combustible, arena, barro, agua acumulada, niebla, etc.), y obstáculos móviles extraños a la materialidad de la vía (animales sueltos).

El presente cuadro cuantifica las situaciones fácticas que fueron susceptibles de provocar posibles responsabilidades viales, por parte de la concesionaria, desde el inicio de la concesión hasta el 31 de diciembre de 2014, encontrándose sin datos las columnas de Víctimas y Víctimas Fatales de los primeros años de la concesión.

ACCIDENTES AUSOL

	ACCIDENTES	VICTIMAS	FALLECIDOS
2014	713	421	25
2013	778	597	13
2012	560	486	21
2011	679	459	18
2010	677	313	24
2009	673	303	14
2008	597	288	18
2007	676	299	23
2006	735	353	22
2005	724	293	19
2004	634	271	14

2003	605	240	19
2002	681	266	20
2001	708	277	10
2000	534	233	22
1999	613	sin datos	sin datos
1998	574	sin datos	sin datos
1997	614	sin datos	sin datos
1996	576	sin datos	sin datos

Resulta importante señalar que siendo mayores los niveles o estándares de seguridad al ser una vía de peaje gestionada a cargo de una empresa concesionaria esta responsabilidad cobra un alcance más amplio.

2.- La obligación de ampliación de carriles por mayor volumen de tránsito

Si bien hemos reiterado que el Contrato de Concesión tenía cláusulas que permitieron a los accionistas eludir autorizaciones y permitieron las rentabilidades encubiertas que hemos señalado, resulta importante resaltar que presentaba una cláusula que regularizaba -en la teoría- las rentabilidades ante incrementos en los ingresos. Esta cláusula es conocida bajo el nombre “cláusula gatillo”, porque dispara automáticamente la obligación por parte de la Concesionaria a la construcción de carriles adicionales al llegar a determinado nivel de tránsito en determinadas estaciones de peaje testigo.

Este artículo 15 del Anexo B del contrato, **fue la única variable de riesgo empresarial**. Es decir, la cláusula establecía que, ante un aumento determinado en los ingresos por el incremento de tránsito, la inversión materializada en la construcción de carriles adicionales permitiera que la rentabilidad obtenida no superara lo acordado contractualmente y al mismo tiempo se agilizará el flujo vehicular por esa importante vía de acceso a Buenos Aires.

Es así que la ejecución de los terceros, cuartos y quintos carriles estaba sujeta al incremento del tránsito, conforme al siguiente esquema establecido en el Informe n° 3 de la Intervención:

TRAMO		CARRILES		
		5	4	3
RUTA N° 9				
1	Empalme Ramal a Tigre Empalme Ruta Nacional 202			
2	Empalme Ruta Nacional 202 Empalme Ruta Nacional 8	164.440		
3	Empalme Ruta Nacional 8 Empalme Calle Belgrano	123.330	92.500	61.660
4	Empalme Calle Belgrano Empalme Ruta Provincial 25	123.330	92.500	61.660
5	Empalme Ruta Provincial 25 Empalme Acceso Puerto de Campana	123.330	92.500	61.660
RUTA A-003 (RAMAL AL TIGRE)				
1	Empalme Ruta Nacional 9 Empalme Ruta Provincial 27	164.440	123.330	82.220
RUTA N° 8 (RAMAL A PILAR)				
1	Empalme Ruta Nacional 8 Empalme Ruta Provincial 26	113.850	85.400	56.920
2	Empalme Ruta Provincial 26 Pilar (km 57,10)	113850	85400	56.920

Según los datos informados por AUSOL a la Intervención mediante Nota N° 42/15 se discriminaron los siguientes valores de tránsito:

Tramo	RAMAL CAMPANA			Tramo	RAMAL PILAR	
	Empalme RN8 - Empalme Calle Belgrano	Empalme Calle Belgrano - Empalme RP 25	Empalme RP 25 - Acceso Puerto Campana		Empalme RN 8 - Empalme RP 26	Empalme RP 26 - KM 57,1
Punto de medición	Km 33	Km 44	Km 50,5	Punto de medición	Km 35	Km 42
Año				Año		
1996	49.485	40.431	25.191	1996	39.746	26.191
<u>1997</u>	<u>60.136</u>	48.625	28.892	1997	50.257	33.300
1998	64.814	52.057	31.670	<u>1998</u>	<u>58.495</u>	40.790
1999	65.984	53.831	34.797	1999	63.441	47.758
<u>2000</u>	66.732	<u>58.937</u>	37.142	2000	64.460	47.517
2001	62.644	58.700	36.942	2001	62.077	50.154

Comparando el tránsito real con el exigido contractualmente rápidamente se puede descubrir los incumplimientos señalando que:

Sobre los terceros carriles:

Los terceros carriles de la Ruta Nacional Nº8 (Ramal Pilar) y la Ruta Nacional Nº 9 (Ramal Campana) concesión superaron los valores exigidos en el año: Para el ramal Campana: en los años 1997 el primer tramo y en el 2000 el segundo tramo. Y en el caso del ramal Pilar: en el año 1998 el primer tramo. Siendo exigibles al año siguiente.

Pero en lugar de construirlos y regularizar la rentabilidad contractual, AUSOL logró que los mismos fueran incluidos en una renegociación del contrato como una obra que se adelantaba. No creamos que este compromiso asumido fue gratis. La concesionaria para hacerlo exigió un adicional tarifario por el supuesto adelantamiento.

Es así como la Resolución 886/98 de fecha 27 de Julio de 1998 estableció en la TERCERA ADECUACION como obra ejecutada en un tiempo anterior al que deberían haber sido construidos los carriles indicados valorizándolos en **U\$S 36.708. 561.**

Y el Artículo 17 estableció un adicional tarifario para el recupero por parte de la concesionaria de la ejecución de las obras detalladas para mantener inalterable la ecuación económico financiera de la Concesión sin que varíe la rentabilidad económica del Proyecto.

El adicional Tarifario se establece por tiempo determinado sobre la tarifa básica únicamente en las estaciones de Peaje de Pilar y Campana en segmentos temporarios relacionados a las obras que se proyectó ejecutar:

Adicional Tarifario	
Período	U\$S
1º de septiembre de 1998 - 31 de agosto de 1999	U\$S 0,0439
1º de septiembre de 1999 - 31 de agosto de 2000	U\$S 0,0633
1º de septiembre de 2000 - 31 de agosto de 2014	U\$S 0,0707

Ahora bien, como este mecanismo funcionó exitosamente lo repitieron una vez más, logrando el 12 de mayo de 2000 la firma de la CUARTA ADECUACION contractual.

Con los tránsitos descriptos el primer tramo del tercer carril a Pilar ya era exigible por haber superado los 61.660 como también era también exigible el segundo tramo del Ramal Campana que ya superaba los 56.920 del pliego.

Pero a pesar de ello, consiguen que se eliminen los terceros carriles en los 850 m finales del ramal Pilar y dicha eliminación se cuantifica en **U\$S 1.155.800**. A la vez logran la reprogramación de otras obras por la suma de **U\$S 6.182.399** con el consiguiente beneficio financiero de postergar obras en el tiempo.

Con tan sólo 7 meses y 10 días de la adecuación comentada precedentemente consiguen la QUINTA ADECUACION el 22 de noviembre de 2000 logrando nuevamente hacer figurar como obra adelantada la obra exigible. Veamos lo que describe la Intervención Administrativa:

- 1) la construcción de colectoras de R8 tramo empalme R9 y empalme R 26 Tramo I valorizado en **U\$S 2.324.000**, tercer carril exigible en el año 1998.
- 2) La construcción de la colectora Ramal Pilar, tramo KM 37,7 – KM 42 en **U\$S 1.200.000** y la Construcción de ramas de ingreso y egreso en ramal Pilar entre KM. 37,8 Y KM 41,4 en **U\$S 1.200.000**. Estas obras corresponden al Tramo I del ramal pilar el cual su tercer carril fue exigible en el año 1998.

Pero siguiendo el mismo procedimiento, logran para ejecutar como adelantamiento lo que era exigible un adicional tarifario que debía cobrarse por 16 años. De ese adicional tarifario se cobró **U\$S 12.977.597,87**.

ADICIONAL TARIFARIO COBRADO						
PERIODO		CANTIDAD DE DIAS	U\$S	TMDA CAMPANA	TMDA PILAR	TOTAL DÓLAR
1 de septiembre de 1998	31 de diciembre de 1998	122	0,0439	58.015	56.214	USD 611.788
1 de enero de 1999	31 de agosto de 1999	243	0,0439	59.830	61.190	USD 1.291.005
1 de septiembre de 1999	31 de diciembre de 1999	122	0,0633	59.830	61.190	USD 934.589
1 de enero de 2000	31 de agosto de 2000	243	0,0633	61.110	62.582	USD 1.902.618
1 de septiembre de 2000	31 de diciembre de 2000	122	0,0707	61.110	62.582	USD 1.066.893
TODO EL 2001		365	0,0707	57.901	60.759	USD 3.062.081
1 de enero de 2002	5 de enero de 2002	5	0,0707	657	711	USD 484
6 de enero de 2002	31 de diciembre de 2002	360	0,0707	47.338	51.174	USD 744.014
TODO EL 2003		365	0,0707	54.958	59.235	USD 1.005.736
TODO EL 2004		365	0,0707	61.056	64.904	USD 1.094.431
TODO EL 2005		365	0,0707	65.925	70.417	USD 1.161.179
1 de enero de 2006	16 de abril de 2006	106	0,0707	20.483	21.507	USD 102.770
					TOTAL	USD 12.977.587,87

Es así que llegamos al 16 de diciembre de 2005 y se firma una nueva adecuación, el ya referido Acuerdo de Renegociación Contractual (ARC), en el cual se establece un nuevo cuadro tarifario por el decreto 296 del 15 de marzo de 2006.

Este nuevo cuadro tarifario subsume todos los adicionales tarifarios vigentes en una nueva tarifa con el argumento de la renegociación de "recomponer parcialmente la ecuación

económica financiera del contrato de concesión” que a esta altura de los hechos detallados parece hasta gracioso.

Es claro que con cada renegociación no sólo obtienen un perdón por las obras no realizadas que figuran como su obligación, sino que también un incremento de las tarifas para financiar su realización.

Después de todo eso se alcanzaron los volúmenes de tránsito necesarios para hacer exigibles los cuartos carriles. En efecto, de los datos recabados en la página oficial de la Dirección Nacional de Vialidad y su comparativa con el volumen de tránsito indicado en la cláusula anterior surge necesaria la ejecución del cuarto carril en:

- a) Ruta Nº 8 (Ramal Pilar) Sección: empalme Ruta Nacional Nº 9 – Empalme Ruta Prov. Nº 26 a partir del año **2011** ya que se registró un TDMA equivalente a 92.500 superior a los 85.400 exigido por el pliego.
- b) Ruta Nacional Nº 9 (Ramal Campana) Sección: empalme Ruta Nacional Nº 8 – Empalme calle Belgrano a partir del año **2011** ya que se registró un TDMA equivalente a 92.600 superior a los 92.500 exigido por el pliego.
- c) En igual sentido surge necesaria la ejecución del tercer carril de la Ruta nacional A-003 (Ramal Tigre) ya que el TDMA del dato más antiguo que figura en la página WEB corresponde al año **2006** con un TDMA equivalente de 90.000 vehículos frente a un exigido de 82.220 para iniciar su construcción.

Ahora bien, con fecha 19 y 23 de diciembre de 2014 el Órgano de Control de Concesiones Viales a cargo del Ing. Gustavo Gentili mediante la Nota Nro. 3036/14 y 3038/14 instruyó a la Concesionaria la construcción de los cuartos carriles a la vez que requirió los excedentes de caja generados por AUSOL se destinaran a dichas obras.

Sin embargo, como resulta obvio, la Concesionaria se negó a la ejecución indicando que las obras exigibles desde el año 2006 y 2011 pretendidas, no se encontraban en situación de exigibilidad pues se debía finalizar la renegociación del ARC e indicó que los fondos de las Obligaciones Negociables no eran de libre disponibilidad pues la concesionaria los tenía comprometidos bajo los contratos de endeudamiento suscriptos por la Sociedad. Era obvio, primeros para el pago siempre están los prestamistas “desconocidos”.

Ya para entonces estaba vigente la Intervención Administrativa que cuantificó la construcción de los cuartos carriles en **U\$S 49.940.000** y mediante la información solicitada a la Comisión Nacional de Valores determinó que la concesionaria efectuó la recompra de obligaciones negociables correspondientes a años posteriores al 2006 por la suma de **U\$S 75.563.440,30**. **En plata, los recursos para efectuar la obra fueron sacados por la Concesionaria, casi dos veces; pero lejos de cumplir con sus obligaciones respecto de los carriles pendientes fueron destinados a saldar (por adelantado) obligaciones negociables (deudas) que, como ya hemos podido determinar, es de dudoso origen.**

El monto indicado correspondiente a recompras de obligaciones negociables fueron realizadas básicamente en el 2011 cuyos vencimientos operaban casi en su totalidad en el 2020. En otras

palabras, se adelantó el pago de una deuda basada en la lógica generadora de déficit -que hemos explicado oportunamente-, hasta 9 años antes de su vencimiento. Al mismo tiempo desde el año 2006 está pendiente de ejecución el tercer carril a Tigre y desde el 2011 los cuartos carriles de los ramales Pilar y Campana. Todo ello, a su vez, se suma a haber castigado a los contribuyentes con adicionales tarifarios para realizar obras que eran responsabilidad de la concesionaria según el contrato original.

3. De las obras de repavimentación fijadas por contrato y también incumplidas

Para asegurarse el mantenimiento adecuado de un bien público tan importante como lo es la mayor autopista de la Argentina, en el Anteproyecto Técnico Definitivo – Memoria descriptiva de las Obras estableció repavimentaciones de las calzadas en los años 2007, 2009, 2012 y 2014 de la concesión. Circunstancia que la concesionaria ratifica en la Nota Legales/Int. N° 101/15

En el Anexo 1 del Acuerdo de Renegociación Contractual ratificado por Decreto N° 296 del 15/3/2006 las obras previstas para ejecutar a partir del año 2006 se encuentran identificadas como “Obras según Contrato”, “Obras pendientes del contrato original” y “V Modificatoria – Obras a incorporar a partir del año 2002.

Las “Obras según Contrato” corresponden a las inversiones incluidas en el Presupuesto Económico y Financiero (PEF) de la concesionaria al momento de suscribir el contrato de Concesión, y se puede estimar que respondían a los compromisos de ejecución de las obras establecidas en los Pliegos Técnicos de la licitación, en los años y detalle que efectuaron los expertos de la Intervención según podemos leer en el Informe N°5:

AÑO	TRAMO A REPAVIMENTAR	IMPORTE
2002	La “V modificatoria” a definir por OCCOVI, 5ta Adecuación Contractual.	USD 250.000,00
2003	La “V modificatoria” a definir por OCCOVI, 5ta Adecuación Contractual.	USD 249.000,00
2004	La “V modificatoria” a definir por OCCOVI, 5ta Adecuación Contractual.	USD 3.500.000,00
2005	La “V modificatoria” a definir por OCCOVI, 5ta Adecuación Contractual.	USD 3.500.000,00
2006	La “V modificatoria” a definir por OCCOVI, 5ta Adecuación Contractual. Obras pendientes del contrato original” repavimentación de la calzadas existentes y ejecución de banquetas en ramal Tigre, acordadas con OCCOVI mediante la resolución N°.432/2001 Av. General Paz. Tramo: Acceso Oeste – Acceso Norte: Repavimentaciones de las calzadas centrales, incluidas sus banquetas	USD 24.600.000,00
2008	Av. General Paz. Tramo: Puente la Noria (Riachuelo) – Acceso Oeste:	USD 407.000,00

	Repavimentaciones de las calzadas centrales, incluidas sus banquetas.	
2011	Obras de repavimentación en el Acceso Norte. Av General Paz – Río Reconquista	USD 20.700.000,00
2013	Ramal Campana: Repavimentaciones de las calzadas centrales y banquetas en toda la longitud del tramo. Ramal Pilar: Repavimentación de las calzadas centrales y banquetas en toda la longitud del tramo. Ramal Tigre. Tramo: Av. Sucre – Av. D. Rocha y Ramal a calle Virrey Liniers: Repavimentación de las calzadas centrales y ramas principales.	USD 3.000.000,00
	TOTAL	USD 56.206.000,00

¿Y qué pasó con todas estas repavimentaciones que debían ejecutar? Con fecha 29 de diciembre de 2014 el Órgano de Control de Concesiones Viales (OCCOVI), a través de la Nota Nro. 3053/14, instruye a la Concesionaria a ejecutar las repavimentaciones descritas pero nuevamente la concesionaria manifestó la improcedencia del requerimiento, no sólo porque según las mediciones que ellos mismos realizaban las calzadas cumplían con los parámetros exigidos por el contrato sino que los plazos no eran exigibles por estar aún en proceso de renegociación bajo el acuerdo ARC suscripto en el año 2005.

Pero ahora veremos cómo son los mismos accionistas los que reconocen en sus balances la obligación de las repavimentaciones. Adivinen por qué se da este reconocimiento... Primero, porque resulta criterioso el reconocimiento de una provisión por repavimentaciones, pues la empresa tiene una obligación presente legal asumida por contrato y reafirmada ante cada modificación contractual, que implicarán recursos para cancelarla, a la vez que resulta posible una estimación fiable del importe de la obligación. Y segundo, porque les permite mostrar un pasivo mayor y una empresa menos solvente. Esto es, como venimos viendo, el prerrequisito necesario para exigir al Estado nuevos aumentos tarifarios, eliminación de obras contractuales y aumento en el plazo de la concesión.

En todos los casos queda claro que, negociado el ARC, ha producido el nacimiento de la obligación presente como lo establecen las normas. Y por ello, es que se constata en los balances la constitución de una **Provisión para Pasivos por Repavimentaciones y Señalizaciones**, que muestra la siguiente evolución en los últimos años:

	2012	2013	2014	2015
Saldo Inicial	\$ 50.647.000	\$ 55.624.656	\$ 61.326.253	\$ 73.728.987
Aumentos del periodo	\$ 21.594.652	\$ 27.372.836	\$ 35.347.101	\$ 62.127.586

Disminución del periodo	-\$ 16.161.996	-\$ 21.671.239	-\$ 22.944.367	-\$ 52.455.771
Saldo Final	\$ 55.624.656	\$ 61.326.253	\$ 73.728.987	\$ 83.400.802

Del análisis de los datos de los balances precedentes en el Informe N°18 se concluye que:

- en tan sólo los 4 años los aumentos de las provisiones superaron en \$ 33.208.802 a las utilizaciones - sin tener en cuenta el saldo inicial- castigando los resultados del ejercicio de cada año para evidencias rentabilidades nulas en perjuicio de los accionistas y la recaudación tributaria;
- la sociedad reconoce la existencia de obras de repavimentación y señalización exigibles y pendientes, que al 31 de diciembre de 2015 ascendían a **\$ 83.400.802**

En síntesis, nos volvemos a encontrar con la misma metodología de recaudaciones millonarias e inversiones nulas, a la vez que son estos accionistas inescrupulosos que mediante un acta de Directorio aprueba la constitución en sus estados contables de un pasivo por obras de repavimentación y señalización que asciende al 31/12/2015 a **\$ 83.400.802**, pero en otro ámbito, desconocen la exigibilidad de las mismas que se estipularon en **U\$S 56.206.000**.

4. De las acciones de mantenimiento que debía hacer la concesionaria

Resulta difícil creer que la conducta de la concesionaria con respecto las condiciones de mantenimiento en cuanto al Sistema de Alumbrado, la Demarcación, la altura del pasto y la Fisuración se encontraba en óptimas condiciones para la seguridad del usuario. Para ello, la Intervención Administrativa realizó verificaciones al azar, en diferentes sectores de la Autopista, y de la Avenida General Paz, pudiéndose comprobar en los Informes (41, 44 y 48) de la Intervención en 2015, lo siguiente:

- SISTEMA DE ALUMBRADO: 249 lámparas sin funcionar desde el 22 de octubre de 2015 al 25 de diciembre de 2015 reclamadas mediante 15 Notas en donde a su vez se reitera la agravante situación de que existen tramos completos de la Autopista sin iluminación.
- SEÑALAMIENTO Y SEGURIDAD: Se observó tramos completos sin demarcación Horizontal de suma gravedad como por ejemplo el del carril rápido del Acceso Norte, en el Tramo comprendido entre las Progresivas 12.0 y 13.5 - Sentido Ascendente reclamado mediante Expediente OCCOVI N°8041/2015
- CORTES DE PASTOS Y MALEZAS: Malezas que superan ampliamente los 0,15 m de altura sobre el nivel del suelo reclamadas mediante innumerables notas tales como la indicada en el Expediente OCCOVI N° 8040/2015 en donde se informó que en el Tramo del Acceso Norte comprendido entre la Ruta N° 197 y el Final de la Concesión, la altura del pasto, tanto en los Canteros Centrales, como en la Banquina Externa se encontraban fuera de los parámetros contractuales.

- **FISURACION:** El Anexo de Especificaciones Técnicas Generales, en su Apartado 5.3, establece, entre otros aspectos, las condiciones de las calzadas con pavimento flexible se en que determinará el grado de fisuración en base al catálogo de fotografías tipo siguiendo la metodología del Manual de Evaluación de Pavimentos de la DNV. Se observó la gran cantidad de fisuras discontinuas en la carpeta asfáltica, la gran mayoría en la misma dirección del tránsito y otras transversales. Debido a la falta de mantenimiento, el ingreso de agua provoca la degradación de las capas inferiores de la estructura aumentando por ende el daño producido.
- **SERVICIOS AL USUARIO:** Si bien está previsto en el Reglamento del Usuario de la Concesión la obligación de brindar a los usuarios el Sistema de telefonía o Postes Parlantes (llamados Postes SOS) para solicitar auxilio en caso de percances o accidentes se ha comprobado:
 1. que sobre 142 Postes previstos para la Concesión, sólo se encuentran instalados 134 Postes.
 2. que sobre 134 Postes, se encuentran sin funcionar 50, de acuerdo con el siguiente detalle:

Tramo de la Concesión	Postes exigidos	Postes sin Funcionar
Avda. General Paz	40	14
Acceso Norte e/ Avda. Gral Paz y Avda. B. Márquez	42	15
Ramal Pilar	14	6
Ramal Campana	22	9
Ramal Tigre	16	6
TOTAL	134	50

3. que existen columnas con la identificación de presencia de extintores, pero sin el equipo correspondiente. En otros casos, con la carga vencida.
 - **RESPONSABILIDAD DE LOS ACCIDENTES DE TRANSITO:** Contractualmente existen 2 regulaciones taxativas para el Concesionario que contienen las disposiciones concernientes a los obstáculos que estropean la circulación y alteran la libertad, funcionamiento y fluidez del tránsito y determinan las responsabilidades del mismo dando a los usuarios un marco de seguridad ante sus reclamos. Ellos son:

- 1) Pliego de Bases y Condiciones Generales para la Licitación de Concesión de Obra Pública. Aprobado por Resolución 221/89 del Ministerio de Obras y Servicios Públicos en sus artículos 14, 17 y 188.
- 2) Anexo de Especificaciones Técnicas Particulares para la Concesión de Obras Viales y de Precalificación. Aprobado por Resolución 221 / 89 del Ministerio de Obras y Servicios Públicos en sus puntos:

3 - Trabajos de Conservación de Rutina

10.6- Limpieza General del Tramo

11 - Condiciones a Cumplir en la Conservación de Rutina

15 - Obras de Conservación mejorativas, servicios y obras complementarias

16.5 – del Título III. Obligaciones del Ente Concesionario.

Hemos analizado precedentemente las sumas millonarias que la empresa destina mediante el contrato con SERBECO enmarcando la contratación en su obligación contractual de “mantener permanentemente libre de escombros y/o basuras de cualquier naturaleza” toda la zona de superficie del camino. Tan sólo por el período 2004 a marzo de 2014 se le alquiló una máquina barredora para la limpieza de la autopista por la suma de **U\$S 3.921.035**.

Con fecha 2 de agosto de 2015, se publica en el diario La Nación, una carta de lectores en la cual un usuario de la autopista concesionada por AUSOL, informa que el 5 de julio de 2015, cuando circulaba por la Autopista Panamericana, a la altura del kilómetro 27 dirección al norte, del Ramal Pilar, un objeto suelto sobre el pavimento impactó sobre su vehículo, produciéndole un daño importante en el paragolpes delantero.

¿Qué respuesta da la concesionaria ante el reclamo? Efectuado el reclamo por el usuario, AUSOL deslinda toda responsabilidad sobre el mismo, manifestando entre otros argumentos que “la presencia de objetos extraños en la calzada se produce a causa del mal estado o la defectuosa estiba de las cargas de los vehículos que circular por el área de nuestra concesión”.

Suscribiendo lo que sostiene la Intervención se llega a la conclusión de que la negativa de AUSOL a resarcir en \$ 5.000 al usuario no sólo evidencia el total desinterés en el patrimonio y la vida de los usuarios, sino que el servicio de limpieza de la traza no se lleva a cabo, pues de haberse realizado no se hubiera producido el accidente.

Por otra parte, nos hace pensar en la vigilancia que se tiene sobre la Autopista... Según lo informado por la Concesionaria en la Nota Legales / Int. Nro. 296/15, la concesionaria cuenta en sus casi 120 km (119,935 kilómetros) con 49 domos y 9 cámaras fijas para poder detectar problemas de los usuarios, accidentes e intentos de robo, testimonios a la hora de algún siniestro o chequear que no haya problemas a la hora de un cobro de una estación de peaje.

Señala que No existe Protocolo formal o informal para la instalación y funcionamiento de las cámaras de filmación en todo el recorrido de la autopista, que el sistema de manera general graba “entre 2 o 3 días” y la nueva grabación “pisa” lo grabado.

Con respecto a la ubicación, señala que fueron incorporadas en “lugares estratégicos” y se evidencia que en el km 27 Ramal Pilar, lugar en el que el usuario tuvo el accidente, no existen cámaras, con lo cual no es posible determinar en ese kilometraje irregularidades u accidentes, ni tampoco desestimarlos.

Para se evidencie la escasa inversión los Informes comparan el centro de Monitoreo y Control de Tránsito existente en la Autopista Buenos Aires AUBASA que en tan sólo 50 km posee 80 cámaras de video vigilancia tipo domo instaladas a lo largo de la autopista que graban durante 10 días con la intención de ampliar a 30 días en línea en poco tiempo. Todo ello, en un franco apostar a la seguridad y modernización de la seguridad vial convirtiendo a la autopista en un verdadero corredor inteligente que permite conocer el estado de la traza de manera inmediata y tomar decisiones rápidas y eficaces ante un hecho de inseguridad o emergencia. No es otra cosa más que cumplir lo que por el contrato de la concesión le correspondiera hacer a AUSOL.

Por lo expuesto, la concesionaria evidencia una falta de inversión e incorporación de tecnología a la vez que confirma la falta de protocolos con respecto al sistema de instalación y funcionamiento de Cámaras de filmación, susceptibles de provocar posibles responsabilidades viales por parte de la concesionaria lo cual sigue resultando inconsistente con los **U\$S 111.876.605,09** que los balances de AUSOL presentan en “ASISTENCIA TECNICA” y deberían responder a estos temas centrales.

Vemos una vez más el total desinterés por las normas mínimas de mantenimiento vial como lo son la iluminación y la demarcación para luego abandonar al usuario a su suerte sin siquiera comunicación para solicitar auxilio.

Capítulo sexto:

Los reclamos de un Estado presente y la respuesta de Macri y sus socios

1. Los insistentes reclamos del OCCOVI

Durante el gobierno del Dr. Fernando de la Rúa, tal como hemos visto, se generó un organismo de control de las concesiones viales, el OCCOVI. Éste revisó a lo largo de su existencia la situación de AUSOL y produjo obviamente una serie de reclamos ante los incumplimientos contractuales. ¿Cuál es la conducta del grupo económico AUSOL respecto de los reclamos y las multas que le impone el Estado a través del órgano de control? Veamos paso a paso.

El Expediente OCCOVI N°5101/2014 detalla las Penalidades aplicadas a la Concesionaria a partir del 31 de marzo de 2005, informando las innumerables infracciones a las condiciones vinculadas con el mantenimiento de la Autopista, lo que revela una conducta reiterada que se mantiene.

Las Actas de Constatación y las Multas constituyen en sí mismas un instrumento de vital importancia para caracterizar la conducta de la Concesionario y su grado de cumplimiento contractual. Lo más importante de estos reclamos es que muchas de estas cuestiones configuran una causal de rescisión de la concesión.

Téngase presente que en el período comprendido entre el 16/05/2005 y el 14/08/2015, se aplicaron:

- 485 Multas por un valor de \$ 13.318.417,47
- 196 Actas con Penalidades en Trámite por un valor estimado de \$ 2.407.057.348,61

Mediante Nota Legales/ Int. N° 491/2015 de fecha 30 de octubre de 2015, la concesionaria remitió a la Intervención Administrativa a cargo de la Universidad de Buenos Aires copia de las Pólizas de Caución vigentes en cumplimiento de la Cláusula 6.3 del Contrato de Concesión. En los Informes se detallan las siguientes pólizas:

Fecha	Póliza	Compañía	Monto
7 de Enero de 2015	502.538	Fianzas y Crédito S.A. Compañía de Seguros	\$ 11.764.479
	169.918	Zurich Argentina Compañía de Seguros S.A.	\$ 5.000.000
	31.559	Crédito y Caución S.A. Compañía de Seguros	\$ 11.700.000
TOTAL			\$ 28.464.479

Resulta altamente preocupante la situación descrita pues se evidencian multas y actas de constatación por un monto que ascendería a \$2.420 millones con una garantía de \$ 28 millones. Debería de guardarse cierto paralelismo con el procedimiento que siguen los certificados de Obra Pública, donde el monto certificado tiene en correlato una garantía. A mayor monto, mayor garantía.

Las condiciones insatisfactorias respecto del grado de cumplimiento contractual se traducen en riesgos para los usuarios que diariamente circulan por el Acceso y son atribuibles a decisiones, actos u omisiones de la Concesionaria. Se profundiza así la creación de un riesgo no permitido, frente a un deber de cuidado que en su posición de garante la Concesionaria pareciera descuidar, incrementando así a cada momento la probabilidad cierta que se produjera un hecho típico como son los accidentes.

Como hemos venido señalando, AUSOL ha realizado la sustitución del régimen ordinario de distribución de dividendos por el reparto encubierto de los mismos. Pero esta mecánica de contrataciones directas no se realizó sólo con sus accionistas, sino también con terceros, eludiendo la responsabilidad de solicitar autorización por contrataciones que superan holgadamente las 500.000 Tarifas Básicas como lo exige el pliego.

La normativa que regula este tipo de contrataciones se encuentra descrita en el Contrato de Concesión, capítulo II clausula décimo segunda – controles – inciso 12.1 “El ejercicio de las facultades que en virtud de las normas aplicables debe cumplir el Órgano de Control en ningún caso están sujetas a autorizaciones, permisos o cualquier manifestación de voluntad de la Concesionaria, la cual deberá prestar toda su colaboración para facilitar el cumplimiento de esas funciones, interpretándose como reticencia toda falta al respecto”.

La normativa respectiva ante la falta de Información se encuadra en el Contrato de Concesión cláusula decimosegunda – controles. Reglamento de infracciones y sanciones, aprobado por Resolución SOP N° 111/99, ratificada por Resolución MEyOSP N° 1151/99, Capítulo III, Artículo 14. Apartado 14.8 y en virtud de ello se elevaron 11 expedientes con sus acumulados por falta de información y la Intervención constató la existencia de **18 contrataciones** superiores a quinientas mil (500.000) Tarifas Básicas sin autorización por parte del OCCOVI desde el año 2003 a 2014, describiéndolas en el siguiente cuadro:

Autopistas del Sol S.A. - Contrataciones por montos superiores a las 500.000 tarifas básicas y otras						
Fecha OC	OC N°	Proveedor	Importe en \$	Concepto	Alícuotas	Impuesto
03/02/2011	32348	URBASER ARGENTINA S.A.	1.576.080	Limpieza	1,2	\$ 18.913
26/04/2011	33157	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	1.194.820	Señalización	1,2	\$ 14.338
07/10/2011	34915	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	1.458.320	Señalización	1,2	\$ 17.500
24/05/2012	36903	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	1.458.320	Señalización	1,2	\$ 17.500

06/06/2012	37011	COARCO S.A.	5.525.122	Obra	1,2	\$ 66.301
26/06/2012	37262	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	1.384.860	Señalización	1,2	\$ 16.618
24/08/2012	37897	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	1.165.420	Señalización	1,2	\$ 13.985
10/09/2012	38052	COARCO S.A.	3.834.670	Obra	1,2	\$ 46.016
05/10/2012	38293	DYCASA S.A.	7.045.273	Obra	1,2	\$ 84.543
05/10/2012	38294	CONSTRUCCIONES INGEVIAL S.A.	2.670.000	Asfalto	1,2	\$ 32.040
31/10/2012	38531	COARCO S.A.	1.445.000	Obra	1,2	\$ 17.340
06/11/2012	38598	URBASER ARGENTINA S.A.	8.133.685	Limpieza	1,2	\$ 97.604
05/12/2012	38860	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	1.165.000	Señalización	1,2	\$ 13.980
26/02/2013	39566	UNITED CORP S.R.L.	3.006.000	Seguridad privada	1,2	\$ 36.072
24/04/2013	40105	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	2.140.700	Señalización	1,2	\$ 25.688
06/06/2013	40479	VIAL-TEC S.A.	5.953.061	Obra	1,2	\$ 71.437
08/08/2013	41108	URBASER ARGENTINA S.A.	15.381.177	Limpieza	1,2	\$ 184.574
12/08/2013	41136	UNITED CORP S.R.L.	4.398.906	Seguridad privada	1,2	\$ 52.787
10/09/2013	41369	VIAL-TEC S.A.	2.946.338	Obra	1,2	\$ 35.356
20/09/2013	41476	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	1.541.600	Señalización	1,2	\$ 18.499
03/10/2013	41585	VIAL-TEC S.A.	1.761.697	Obra	1,2	\$ 21.140
07/10/2013	41611	CONSTRUCCIONES INGEVIAL S.A.	2.825.000	Asfalto	1,2	\$ 33.900
09/10/2013	41638	TC INTERPLATA S.A.	3.252.459	Recolección caudales	1,2	\$ 39.030
17/10/2013	41681	CONSTRUCCIONES INGEVIAL S.A.	2.825.000	Asfalto	1,2	\$ 33.900
12/05/2014	42832	SERBECO S.A.	2.658.776	Contenedores	1,2	\$ 31.905
30/05/2014	42965	URBASER ARGENTINA S.A.	2.708.930	Limpieza	1,2	\$ 32.507
09/06/2014	43008	AUTOMOVIL CLUB ARGENTINO	3.207.974	Grúas livianas	1,2	\$ 38.496
03/07/2014	43138	MINISTERIO DE SEGURIDAD	3.850.000	Policía	1,2	\$ 46.200

05/08/2014	43327	UNITED CORP S.R.L.	4.779.000	Seguridad privada	1,2	\$ 57.348
22/08/2014	43433	URBASER ARGENTINA S.A.	2.819.910	Limpieza	1,2	\$ 33.839
26/08/2014	43456	SERBECO S.A.	2.658.776	Contenedores	1,2	\$ 31.905
18/09/2014	43585	LINOTOL ARGENTINA SACCIF	857.100	Señalización	1,2	\$ 10.285
01/10/2014	43646	SERBECO S.A.	1.099.087	Contenedores	1,2	\$ 13.189
17/10/2014	43756	URBASER ARGENTINA S.A.	2.378.941	Limpieza	1,2	\$ 28.547
				Total general		\$ 1.333.284

Se debe recordar que la aplicación de **tres sanciones graves** -como lo son las de este tipo de acuerdo al Pliego de Condiciones- **es motivo suficiente para la rescisión del contrato con culpa del concesionario.**

La Intervención Administrativa constató la contratación de servicios notoriamente antieconómicos, sobrefacturados por parte del proveedor de servicios que no fueron prestados, encuadrando en la figura de facturación apócrifa o la decisión de tercerizar los servicios, generando una elevada transferencia de utilidades a grupos económicos accionistas de AUSOL.

En todos los casos la Concesionaria se negó a solicitar la respectiva autorización por parte del Órgano de Control de Concesiones Viales, en un claro apartamiento de la normativa contractual que lo obliga a requerir autorizaciones por contrataciones con terceros después de ciertos montos, a fin de transparentar los procesos de compras y contrataciones y así evitar la violación con las cláusulas contractuales que justifican otorgarle a la concesionaria la calidad de colaboradora en la recaudación del Estado.

Mientras los gobiernos fueron cómplices, o bien miraron para el costado o bien incomprendieron la sintonía fina del negocio de AUSOL, entonces no hubo mayores problemas. Cada tanto una renegociación donde la concesionaria obtenía mayores beneficios.

¿Cuál fue la respuesta de la empresa cuando el Estado empezó a investigar en serio? Ahora bien, en este apartado resulta fundamental explicar la actitud que la Concesionaria tuvo con respecto a la Intervención Administrativa que luego de 15 meses de intervención y 406 notas respondidas adoptó un brusco cambio de conducta y argumentando extralimitación de las funciones para negarse a responder una nota más a partir de la Nota 406/15.

La Intervención Administrativa de la UBA, mediante el Informe N°13, indicó que la Concesionaria “de manera reiterada ha llevado a cabo una política de brindar información que reúne condiciones incompatibles con un Contrato de concesión otorgado por el Estado Nacional, y que en consecuencia puede ser calificada como ineficiente, inoportuna, ambigua e incompleta”.

En el Informe N°15, referido al valor probatorio de la documentación respaldatoria de la contabilidad y sus plazos de conservación, indicó que la Concesionaria se negaba a brindar información de fecha anterior al año 2003; haciendo imposible la Auditoría Integral encomendada.

En el Informe N°31, vinculado con la falta de transparencia de las Contrataciones, aspecto que se encuentra contemplado en el Contrato de Concesión, en la Cláusula 14.5., se resalta la reiterada reticencia de Autopistas del Sol S.A. para dar cumplimiento a la obligación contractual de requerir autorización de OCCOVI para realizar contrataciones con terceros por importes superiores a las 500.000 Tarifas Básicas, con fundamento en una supuesta extralimitación de las funciones. Se señalaba también que la limitación al acceso de información generaba interrogantes sobre la adecuada administración de los fondos públicos, sin advertir la Concesionaria que se trata de un colaborador del Estado Nacional en el manejo de los mismos, y que su actitud hace presumir la presentación de una situación contractual distinta a la real, con el objetivo final de obtener un mayor rédito del Contrato.

En el Informe N°45 se continuó indicando esta situación de falta de información ante los distintos requerimientos de la Intervención alegando un exceso de competencia. Ante ello, la Intervención recurrió a Vialidad Nacional quien mediante la Resolución DNV N°2358, de fecha 25 de setiembre de 2015, además de determinar la inexistencia de extralimitación de funciones, también determinó la inexistencia de ejercicio abusivo, ni hostigamiento contra la Empresa. Surge también de la Resolución, que la Intervención debe recabar la información necesaria a efectos de impedir decisiones de la Empresa que puedan afectar la regular prestación del servicio público y asegurar la continuidad del proceso de auditoría integral que se ha iniciado; ello, por cuanto la Concesionaria, al ser un colaborador del Estado Nacional en la administración de fondos públicos originados en la tarifa que pagan los usuarios, debe permitir y facilitar todas las tareas de fiscalización y control que debe ejercer la Intervención.

Como AUSOL seguía sin responder la Intervención recurrió al Juzgado Contencioso Administrativo Federal 6, a cargo del Juez Federal Enrique V. Lavié Pico y que con fecha 24 de noviembre de 2015, mediante Cédula de Notificación Electrónica, en la Causa N°7.684/2010: "AUTOPISTAS DEL SOL SA – INC MED (23-XII-09)- c/ EN DNV RESOL 2604/09-s/PROCESO DE CONOCIMIENTO" fue notificada la decisión que dice textualmente: "En consecuencia, y teniendo en cuenta que no se encuentra configurada la extralimitación en las funciones de fiscalización y control de la empresa actora por parte de la DNV, ni existe violación alguna de la medida decretada por este Juzgado, corresponde rechazar el planteo efectuado por Autopistas del Sol SA.". Pero a pesar de ello AUSOL nunca contestó ninguna Nota más.

La Intervención continuó solicitando información y reiterando los pedidos pendientes y la Concesionaria contestó enviando al Escribano Ramiro González Montalvo a fin de notificar la respuesta en donde reitera que se trata de un requerimiento improcedente, sostiene la extralimitación de funciones, aduciendo hostigamiento, ejercicio abusivo y desde el día 20 de noviembre de 2015 intenta amedrentar a la Interventora Contadora. Laura Andino "haciéndola personalmente responsable" con denuncias personales ante las solicitudes de información indicadas. A pesar de lo expuesto, la Intervención continuó realizando la labor e insistiendo con las solicitudes a pesar de las amenazas, hasta los últimos días, denunciándolo nuevamente en el Informe N°49.

También, en noviembre de 2015, el Órgano de Control de Concesiones Viales denunció a la Concesionaria por el presunto Delito de Evasión Agravada por falta de cumplimiento de obligaciones tributarias ante el Juzgado Penal Económico de la Jueza Arroyo Salgado.

2. Hacerse la víctima

De manera sistemática los balances de AUSOL sostienen en la Carta del Presidente y en la Memoria una delicada situación económica y financiera. Si no supiéramos los constantes manejos que beneficiaban a los mismos socios nos sentiríamos lástima por esos “honestos” hombres de negocios que se hicieron cargo dos décadas de una empresa que únicamente le ha generado deudas y dolores de cabeza. ¡Pobre gente!

En su plañidero reclamo sostienen que los aumentos tarifarios otorgados por el OCCOVI no alcanzan para afrontar sus compromisos, siendo siempre inferiores a los solicitados. Los aumentos de costos de la autopista jamás alcanzan a compensarse. Igual como son unos verdaderos filántropos en ningún momento, ni ante la demostración palmaria de los balances ruinosos piden la cancelación de la concesión. Sólo piden aumento de los peajes y otras concesiones del Estado. La patria contratista en modo on.

A AUSOL le molestan los controles, pero aman cuestiones como la aplicación del Recurso de Afectación Específica que, como hemos mencionado precedentemente, suplía la necesidad de inversiones por las que la Concesionaria se había obligado contractualmente.

Como prueba de su “esfuerzo abnegado” señalan que se ha seguido con la “capacitación de empleados y directivos de la compañía de manera de seguir promoviendo el desarrollo profesional y personal de nuestro equipo de trabajo”. Recordemos que si fuera cierta esta capacitación, esta es más cara que una maestría en las más costosas universidades del mundo. Con estos números queda claro que capacitarse en AUSOL requiere de más plata que una capacitación en Harvard.

El presidente Andrés Barberis Martín sostiene en balance cerrado el 31 de diciembre de 2014 y 2015 que el objetivo es “restituir el equilibrio económico financiero del Contrato de Concesión, el cual nos permita afrontar nuevas inversiones y al mismo tiempo darle un horizonte más amplio que le otorgue previsibilidad a nuestra concesión y accionistas”.

Los balances de AUSOL analizados hasta diciembre de 2014 muestran que:

- se constituye con un capital social de U\$S 88.000.000
- recaudó U\$S 1.757.627.824;
- se autocontrató con sus socios: U\$S 444.831.062,71
- obtuvo ingresos adicionales por U\$S 112.000.000 (áreas de servicio y otros ingresos por explotaciones) que no figuran en ninguna modificación contractual

el costo (sobrefacturado) reconocido según los balances fue de U\$S **279.710.286**¹⁶.-

- pagó de costo financiero mediante obligaciones negociables de las que no puede determinarse quienes son los titulares U\$S 684.549.756
- muestra un resultado EN PERDIDA por U\$S 89.702.699

Mediante el Expediente N°4335/2015 presentado por el Sr. Barberis Martin Presidente de Autopistas del Sol en nombre de la Concesionaria solicita:

- una ampliación en el plazo de la concesión en 15 años a partir 2020,
- un mejor esquema tarifario con aplicación a partir del enero 2016,
- la eliminación del Recurso de Afectación Especifico,
- la suma de \$ 6.649.000.000 por ajustes tarifarios que según la concesionaria le hubieran correspondido por el período 2006 al 2015.
- la eliminación de obras contractuales ejecutadas por RAE, las obras por carriles y repavimentaciones exigidas,
- la incorporación de las penalidades al PEF para evitar su pago y
- una Tasa Interna de Retorno¹⁷ del 15,83 % (cuando la tasa actual por las obras de conservación y mantenimiento de los nuevos corredores viales está en el 7%).

Es importante destacar que se compromete a realizar un nuevo plan de inversiones que consta básicamente de “mejoras en defensas cantero central”, “nueva iluminación en el acceso norte”, “ampliar la iluminación en las colectoras” en un claro gesto de “seguir apostando al país”. Muchachos no apuesten tanto... que van a hacer saltar la banca.

¹⁶ Tan sólo en los períodos 2000 y 2001 se constató una sobre facturación en el orden del 22,27% y transportando ese porcentaje a los restantes períodos genera una distribución encubierta de dividendos de **U\$S 62.289.552**. Resulta importante señalar que AUSOL se negó a brindar los balances en donde más se facturó que fueron durante los periodos contables de 1997, 1998, 1999.

¹⁷ El contrato original establecía una Tasa Interna de Retorno del 15,83 % en dólares sobre la inversión realizada pero luego del colapso económico del año 2001 el Gobierno de Néstor Kirchner intentó acomodar el desajuste económico pesificando los servicios públicos. Mediante el Acuerdo de Renegociación Contractual (ARC) N° 296/2006 suscripto por la Unidad de Renegociación y Análisis de Contratos de Servicios Públicos y la Concesionaria se pesificó el contrato, AUSOL renunció a la TIR en dólares y se estableció una TIR provisoria que pasó a ser del 11,9 % en pesos para todo el período de concesión calculada en pesos constantes de septiembre de 1993. Dicha TIR provisoria se mantendría hasta que la Instancia de Revisión determina una nueva TIR definitiva. Esta instancia de revisión debería haber tenido en cuenta todo lo señalado en los 50 informes de la Intervención Administrativa de la Universidad de Buenos Aires a diciembre de 2015.

Como conclusión y en concordancia con lo señalado por la Intervención Administrativa, podemos indicar que AUSOL mediante la modalidad de Obligaciones Negociables lleva abonado U\$S 684.549.756, lo que generó el pago de más de 2,5 veces el importe solicitado o dos autopistas y media, y mediante este nuevo reclamo que equivale a otros 2,71 préstamos como los que obtuvo AUSOL para realizar la obra de U\$S 266.000.000 en conclusión los contribuyentes **estarían abonando más de 5,21 veces el valor de la obra.**

Capítulo séptimo:

Cuentas claras no siempre conservan la amistad o el cálculo de cuáles fueron los números reales de AUSOL

1. Los tiempos del recuero de la inversión efectivamente realizada

Hemos podido observar hasta aquí como este grupo de accionistas a lo largo de casi dos décadas, y mediante una gran cantidad de mecanismos opacos, lograron rentabilidades cuantiosas al mismo tiempo que mantuvieron a la concesionaria como deficitaria. ¿Cuál es la rentabilidad que obtuvieron? Ya que a esta altura de la lectura nadie puede seguir creyendo que siempre deben lograr equilibrar las cuentas mediante una nueva renegociación contractual en la que le arrancan nuevas prebendas al Estado con la justificación de que no recuperaron lo invertido. Pero, al mismo tiempo, nos preguntamos qué inversión hicieron los socios de AUSOL. Únicamente aportaron el monto para la generación de la empresa, el resto es todo dibujo a través de deuda.

Para hacer una aproximación a los beneficios reales del negocio debemos relacionar los ingresos obtenidos por la concesión con las inversiones tomando dos criterios distintos:

- 1) las inversiones tomadas de estados contables de la autopista y
- 2) las inversiones depuradas, es decir, partiendo de las inversiones en obras según surgen de la contabilidad, netas de algunos de los conceptos que no responden en sentido estricto al concepto de inversiones.

Tomando los valores de los estados contables de la Concesionaria, por el periodo comprendido entre los ejercicios económicos 1993 a 2013, ambos inclusive, el Informe N°12 sostiene que:

RECUPERO DE LAS INVERSIONES EN OBRAS SEGÚN ESTADOS CONTABLES					
Año	Ingresos Explotación en pesos	Cotización dólar	Ingresos Explotación en USD	Inversiones en Obra en USD	Recupero Inversión en USD
1993	\$ -	1,00	USD -	USD 2.182.618,93	USD 2.182.618,93 -
1994	\$ -	1,00	USD -	USD 46.541.801,50	USD 48.724.420,43 -
1995	\$ -	1,00	USD -	USD 193.505.114,33	USD 242.229.534,76 -

1996	\$ 29.997.360,08	1,00	USD 29.997.360,08	USD 222.837.265,72	USD 435.069.440,40	-
1997	\$ 106.688.189,40	1,00	USD 106.688.189,40	USD 67.177.956,65	USD 395.559.207,65	-
1998	\$ 119.528.108,00	1,00	USD 119.528.108,00	USD 113.032.775,00	USD 389.063.874,65	-
1999	\$ 130.998.030,00	1,00	USD 130.998.030,00	USD 98.440.488,00	USD 356.506.332,65	-
2000	\$ 130.902.583,00	1,00	USD 130.902.583,00	USD 64.395.301,00	USD 289.999.050,65	-
2001	\$ 127.130.303,00	1,00	USD 127.130.303,00	USD 72.829.593,00	USD 235.698.340,65	-
2002	\$ 154.427.375,00	3,32	USD 46.514.269,58	USD 49.434.264,76	USD 238.618.335,83	-
2003	\$ 139.573.787,00	2,93	USD 47.636.104,78	USD 3.501.520,14	USD 194.483.751,19	-
2004	\$ 155.973.120,00	2,97	USD 52.516.202,02	USD 6.192.774,07	USD 148.160.323,24	-
2005	\$ 172.515.678,00	3,06	USD 56.377.672,55	USD 7.077.235,95	USD 98.859.886,64	-
2006	\$ 194.566.418,00	3,06	USD 63.542.265,84	USD 6.904.235,47	USD 42.221.856,27	-
2007	\$ 209.915.058,00	3,15	USD 66.639.700,95	USD 8.045.434,60	USD 16.372.410,08	-
2008	\$ 226.950.756,00	3,41	USD 66.495.973,04	USD 5.624.492,24	USD 77.243.890,89	-
2009	\$ 327.257.109,00	3,80	USD 86.120.291,84	USD 5.342.097,11	USD 158.022.085,63	-
2010	\$ 427.905.502,00	3,98	USD 107.622.108,15	USD 7.606.451,22	USD 258.037.742,55	-
2011	\$	4,30	USD	USD	USD	-

	518.230.491,00		120.406.712,59	8.323.215,85	370.121.239,30
2012	\$ 690.512.310,00	4,92	USD 140.348.030,49	USD 2.440.448,17	USD 508.028.821,62
2013	\$ 897.104.067,00	6,52	USD 137.571.548,38	USD 4.557.539,33	USD 641.042.830,66
	\$ 7.104.885.100,48		USD 1.858.381.493,56	USD 995.992.623,03	USD 862.388.870,53

Como observa la Intervención, a partir del ejercicio económico finalizado al 31 de diciembre de 2007, la concesionaria recuperó a través de los ingresos la totalidad de las inversiones en obras discriminadas en sus propios balances como efectuadas.

Para analizar el recupero con inversiones depuradas, los valores varían de manera significativa y a fin de precisar los conceptos que no han sido considerados en dicho cuadro como “inversiones” podemos mencionar con la Intervención Administrativa, entre otros, los siguientes:

- a) Honorarios por asistencia técnica y gerenciamiento, facturados en general, por empresas vinculadas societariamente;
- b) Intereses, diferencias de cambio, comisiones bancarias;
- c) Gastos de concesión;
- d) Gastos de marketing;
- e) Gastos de oferta;
- f) Convenio de garantías, con empresas vinculadas;
- g) Juicios;
- h) Seguros y vigilancia,
- i) Gastos gestión de créditos,
- j) Publicidad y difusión,
- k) Computación;

Por lo expuesto y continuando con lo argumentado, en los Informes se depuran los valores, los cuales se modifican indicando:

RECUPERO DE LAS INVERSIONES EN OBRAS DEPURADAS					
Año	Ingresos Explotación en pesos	Cotización dólar	Ingresos Explotación en USD	Inversiones en Obra en USD	Recupero Inversión en USD
1993	\$ -	1,00	USD -	USD 437.291,10	USD 437.291,10 -
1994	\$ -	1,00	USD -	USD 31.922.868,29	USD 32.360.159,39 -
1995	\$ -	1,00	USD -	USD 146.433.392,95	USD 178.793.552,34 -
1996	\$ 29.997.360,08	1,00	USD 29.997.360,08	USD 151.657.051,87	USD 300.453.244,13 -
1997	\$ 106.688.189,40	1,00	USD 106.688.189,40	USD 49.152.111,25	USD 242.917.165,98 -
1998	\$ 119.528.108,00	1,00	USD 119.528.108,00	USD 89.309.602,00	USD 212.698.659,98 -
1999	\$ 130.998.030,00	1,00	USD 130.998.030,00	USD 66.910.361,00	USD 148.610.990,98 -
2000	\$ 130.902.583,00	1,00	USD 130.902.583,00	USD 41.271.600,00	USD 58.980.007,98 -
2001	\$ 127.130.303,00	1,00	USD 127.130.303,00	USD 52.363.680,00	USD 15.786.615,02 -
2002	\$ 154.427.375,00	3,32	USD 46.514.269,58	USD 2.139.389,46	USD 60.161.495,14 -
2003	\$ 139.573.787,00	2,93	USD 47.636.104,78	USD 1.468.830,03	USD 106.328.769,89 -
2004	\$ 155.973.120,00	2,97	USD 52.516.202,02	USD 2.060.764,65	USD 156.784.207,26 -

2005	\$ 172.515.678,00	3,06	USD 56.377.672,55	USD 2.209.129,74	USD 210.952.750,07
2006	\$ 194.566.418,00	3,06	USD 63.542.265,84	USD 1.838.303,40	USD 272.656.712,51
2007	\$ 209.915.058,00	3,15	USD 66.639.700,95	USD 2.526.374,40	USD 336.770.039,06
2008	\$ 226.950.756,00	3,41	USD 66.495.973,04	USD 2.017.980,37	USD 401.248.031,73
2009	\$ 327.257.109,00	3,80	USD 86.120.291,84	USD 1.790.862,89	USD 485.577.460,68
2010	\$ 427.905.502,00	3,98	USD 107.622.108,15	USD 2.188.418,76	USD 591.011.150,07
2011	\$ 518.230.491,00	4,30	USD 120.406.712,59	USD 2.613.020,45	USD 708.804.842,22
2012	\$ 690.512.310,00	4,92	USD 140.348.030,49	USD 173.810,29	USD 848.979.062,41
2013	\$ 897.104.067,00	6,52	USD 137.571.548,38	USD 4.097.274,65	USD 982.453.336,15
	\$ 4.760.176.244,48		USD 1.637.035.453,70	USD 654.582.117,55	USD 982.453.336,15

Del análisis de estos números, obtenemos que, depurando las inversiones “truchas” -es decir, aquellas que no debieran estar ahí-, resulta que recuperaron lo invertido a partir del ejercicio económico finalizado al 31 de diciembre de 2001.

Para tener una referencia de lo expuesto, agregamos el siguiente cuadro efectuado por la Intervención que muestra, en porcentajes, cuánto representa lo invertido en obras respecto de los ingresos por concesión.

AÑO	INGRESOS	INVERSIONES	%
2007	USD 66.639.701	USD 2.526.374	3.79
2008	USD 66.495.973	USD 2.017.980	3.03

2009	USD 86.120.292	USD 1.790.862	2.07
2010	USD 107.622.108	USD 2.188.418	2.03
2011	USD 120.406.713	USD 2.613.020	2.1
2012	USD 140.348.030	USD 173.810	0.12
2013	USD 137.571.548	USD 4.097.275	2.98

Se observa cómo este grupo económico capitaneado por Macri, que sistemáticamente nos quiso hacer creer que el negocio era deficitario, con cualquiera de los dos criterios de interpretación, las inversiones realizadas en obras se encuentran íntegramente recuperadas, en el peor de los casos desde el 31/12/2007. Todo lo que recaudaron desde esa época (el 2001 o el 2008) hasta la actualidad son ganancias casi en su totalidad.

2 Sobre la rentabilidad de la concesionaria

Para analizar la rentabilidad de AUSOL, al tiempo que cierra el período que estamos analizando en el presente libro, debemos tener en cuenta que la autopista posee en promedio un tránsito de 435 mil vehículos diarios y que para el año 2014 los ingresos de la Concesión ascendieron a \$ 1.031,8 millones lo que generaría en promedio \$ 2.8 millones de recaudación por día.

Ya hemos analizado con anterioridad que los accionistas nunca realizaron aportes, a pesar de haber resultado seleccionados por su capacidad patrimonial. Vimos también que financiaron la operación mediante quince préstamos realizados con entidades bancarias por la suma de U\$S 498,6 millones, los cuales tuvieron refinanciaciones por U\$S 68,5 millones más, para luego dar lugar al millonario y oscuro negocio del endeudamiento mediante Obligaciones negociables:

- 1) Emisión en el año 1997 por U\$S 380.000.000
- 2) Emisión en el año 2004 por U\$S 376.866.524 Acuerdo Preventivo Extrajudicial
- 3) Emisión en el año 2007 por U\$S 220.000.000
- 4) Emisión en el año 2010 por U\$S 243.424.636 Reestructuración de deuda

Este último perfeccionamiento de canje voluntario de la deuda financiera del año 2010 tuvo la adhesión del 95.7% de los tenedores del monto de capital pendiente. Y el resultado de esta reestructuración de deuda fue una pérdida para los tenedores desconocidos de las Obligaciones Negociables de \$ 440.193.649. ¿Cuánto tiene que ser el monto real de los beneficios para que los acreedores desconocidos (acaso ellos mismos) estén dispuestos a renunciar a más de 400 millones?

Ahora bien, tal como hemos consignado sin este “reperfilamiento del endeudamiento financiero”, no hubieran podido hacer sobrevivir el negocio de la concesionaria, que en los papeles tenía una desastrosa situación en su patrimonio neto.

Para ayudarnos a dilucidar los números reales del negocio debemos analizar un índice contable que se llama EBITDA. Este índice refleja el verdadero número del negocio porque muestra el resultado del ejercicio sin considerar amortizaciones, gastos financieros, otros ingresos y egresos, ni el impuesto a las ganancias. Al comparar a AUSOL con las otras dos concesionarias viales que son el Acceso Oeste (GCO SA) y la Autopista Ricchieri y Ezeiza (AEC SA) se observa:

EBITDA			
AÑO	AUSOL SA	GCO SA	AEC SA
2014	42	15	SIN DATOS
2013	42	26	-0,34045
2012	46	31	-0,34825
2011	45	29	-0,73315
2010	55	38,7	-0,52084
2009	53	37,8	-0,69266
2008	48	38,5	-0,30527
2007	56	53	-0,14204
2006	65	62,2	0,02216
2005	66	61	0,17249
2004	70	60	0,19237
2003	69	60	0,23368
2002	73	54	0,37665
2001	70	64	0,52536
2000	73	67	0,52195
PROMEDIO	58,19	46,48	-0,07

La Intervención Administrativa nos cuenta, en su Informe 17, que éste índice es que le permite clasificar a AUSOL, de acuerdo al ranking elaborado anualmente por la revista Fortuna, como la primera de la Argentina, considerando los ejercicios cerrados al 31-12-2012 y al 31-12-2013

Es la propia revista FORTUNA la que en su ranking de las 100 mejores empresas - elaborado anualmente - ubica a la Concesionaria AUSOL en el puesto 19 en el año 2012 y 2013. Pero, además, como un guiño para quien conoce el negocio agrega en un párrafo el comentario del presidente de AUSOL Andrés Barberis Martín que para justificar la diferencia entre los balances y el negocio real que se analiza que “la sociedad continúa realizando esfuerzos para transitar y superar las dificultades económicas por las que aún atraviesa con motivo de la demora de las Autoridades en la recomposición de su contrato de concesión”. Para quien ya conoce las maniobras de estos empresarios inescrupulosos resultan indignantes estos números. Si una empresa, a lo largo de 15 años, logró un EBITDA promedio del 58,19 % y para el año 2014 por cada peso invertido por los accionistas obtuvieron un resultado operativo del 260% ... ¿Cómo puede ser que todavía sea deficitaria y le exija constantemente al Estado aumentos tarifarios, excepciones a sus obligaciones, y otras prebendas?

A todo esto, debemos agregar que, como ya hemos visto, el aporte de capital por \$ 88.384.092 no fue el producto de una inversión directa de recursos propios por parte de los socios AUSOL, sino que se trató nada más que deudas y manejos financieros. Lo único directo de la inversión nacional o extranjera fue **una importación de servicios financieros**, que generó un creciente condicionamiento de sus finanzas subordinando el crecimiento económico de la compañía. Cualquier CEO que manejara una empresa con semejante índice EBITDA de casi el 60% y tuviera esos resultados deficitarios terminaría lapidado. Sin embargo, como de lo que se trata es de exigir requerimientos y extensiones de la concesión al Estado para suplir los supuestos déficit, los CEOs de AUSOL son reputados como muy exitosos.

Hagamos algunos números globales. Si consideramos que el resultado operativo durante la concesión para el período analizado ascendió a U\$S 507.939.804, éste representa sobre el capital invertido, una rentabilidad del **427,29%**.

Resulta superfluo explicar que prescindimos de considerar como relevantes, para tener en cuenta la rentabilidad de la empresa, los resultados financieros que llevan a la empresa al desastre, ya que como hemos indicado esta estructura de financiación resulta manifiestamente sospechosa. El negocio real es esa cuenta que hicimos en el último párrafo, todo lo demás es humo.

La intensión sistemática y metódica de este sistema de desfinanciamiento quebró el desarrollo autónomo a través de una especulación financiera por parte de los propios accionistas que pasaron a controlar el ciclo de la producción engendrando el brutal impulso de reclamo hacia el Estado para palear las destruidas finanzas de la empresa.

3 Una aproximación a cuánto se distribuyó entre los accionistas

Son los propios balances, analizados por los expertos de la Intervención, los que nos indican claramente los valores involucrados de los accionistas por normas contables y nos permiten cuantificar la distribución de los fondos que han tenido los mismos de manera encubierta,

mientras de manera descubierta tan sólo reconocen haber recibido en el año 2000 la suma de **U\$S 30.000.000**. ¡Pobres accionistas!

Pero son estos mismos pobres accionistas que de manera encubierta han recibido hasta el 31/12/2014 la cuantiosa suma de **U\$S 441.695.282**. Esta cifra surge del Informe 42 señalando que:

CONCEPTO	IMPORTE EN U\$S
Honorarios por asistencia técnica, asistencia financiera, gerenciamiento, transferencia de tecnología y otros servicios	U\$S 96.892.587
Construcciones de obras	U\$S 280.169.156
Alquileres de equipos	U\$S 37.505.576
Convenios de garantías sobre préstamos y gestión de crédito	U\$S 5.153.890
Ingeniería de proyectos	U\$S 1.709.736
Intereses comerciales y financieros (sobre préstamos)	U\$S 5.416.063
Otros (principalmente compras de bienes de uso)	U\$S 14.848.274
TOTALES	U\$S 441.695.282

Es decir, resulta que un **25%** de los ingresos obtenidos por la concesión de explotación en el periodo bajo análisis se destinaron a la adquisición de bienes y servicios con los accionistas de AUSOL, alcanzando al **6.06%** en dólares sobre la facturación.

A fin de cuantificar los SOBREPICIOS se analizó los estados contables de las UTES y se observó que en todos los casos tienen dos características comunes:

- a) Fueron constituidas con el único objeto de prestar servicios a AUSOL;

- b) Sus componentes son accionistas de AUSOL inicialmente con la misma participación accionaria que en AUSOL circunstancia que se desvirtuó con futuras adquisiciones entre ellos mismos del paquete accionario.

Pasamos a analizar la situación de cada UTE en particular:

Integrantes de la UTE constructora (desde 1997 a 2002): IMPREGILO, IGLYS, IECSA, DRAGADOS Y DYCASA – U.T.E. Y SUS CONTINUADORAS

- Facturado a AUSOL: U\$S 279.710.286 en concepto de construcción de obras.
- Costo de los servicios: 77.73% sobre lo facturado. Es el promedio de los estados contables disponibles, esto es, 2000 y 2001.
- Sobrefacturación: **U\$S 62.289.552 (22.27% sobre lo facturado).**

Integrantes de la UTE gerenciamiento primera parte (desde 1995 a 1997) DRAGADOS, DYCASA, IMPREGILO, IGLYS Y SIDECO – U.T.E.

- Facturado a AUSOL: U\$S 20.077.866 en concepto de honorarios por gerenciamiento.
- Costo de servicios: no se pudo determinar por no disponer de los estados contables de la UTE. Si aplicamos el mismo margen de sobrefacturación precedente, 27.5%, la misma ascendería a **U\$S 5.521.141**. Cabe mencionar que los estados contables fueron solicitados por esta intervención y no fueron suministrados, por lo que para determinar con precisión el margen de utilidad, deberían requerirse judicialmente los mismos.

Integrantes de la UTE gerenciamiento segunda parte (desde 1997 a 2005): IMPREGILO, IGLYS, DRAGADOS Y DYCASA – U.T.E. Y SUS CONTINUADORAS

- Facturado a AUSOL: U\$S 31.582.017 en concepto de honorarios por gerenciamiento.
- Costo de servicios: 72.5 % sobre los ingresos.
- Sobrefacturación: **U\$S 8.691.876 (27.5% sobre lo facturado)**

Todo ello sin considerar autocontrataciones por **U\$S 110.325.113**, de las cuales no se puede determinar el sobrecosto por no disponer de los balances.

Es así que tan sólo analizando estos pocos balances la Intervención Administrativa constató una **SOBREFACTURACION de U\$S 76.502.569**, generadas y posteriormente distribuidas por las UTEs, a los propios accionistas en desmedro del Estado, al que se le exigen más entradas a través de un ajuste de las tarifas y de los accionistas que adquirieron tal condición a través del

mercado de valores. Esto termina generando a los usuarios el sobreprecio de los costos que son abonados con su tarifa y perjudicando a los propios acreedores y al fisco mostrando balances de AUSOL con beneficios mínimos o ruinosos pero que en realidad permiten amplios resultados al grupo económico.

4 ¿Cuánto es la ganancia sobre la inversión real en este tipo de negocios en cualquier parte del mundo?

Para responder la pregunta que nos formulamos debemos hablar sobre el CREMA Este es un contrato de recuperación y mantenimiento en donde se hace una intervención inicial que permite llevarlo a muy buenas condiciones de transitabilidad y luego se mantiene durante 4 a 6 años a fin de mantenerlo en ese estado.

En los Informes y tomando como parámetro de este tipo de contratos una rentabilidad razonable una tasa del 7% anual sobre el capital propio invertido, elaboraron el siguiente cuadro:

ANEXO - COMPARATIVO RENTABILIDAD CON RESULTADO OPERATIVO

Año	Aportes de Capital en pesos	Cotización dólar	Aportes de Capital en USDs	Capital Social en USD	RENTABILIDAD		RESULTADOS	
					%	en USD	OPERATIVO	%
1993	\$ 200.000	1,00	200.000 USD	200.000 USD	7%	14.000 USD		
1994	\$ 79.800.000	1,00	79.800.000 USD	80.000.000 USD	7%	5.600.000 USD		
1995	\$ 6.000.000	1,00	6.000.000 USD	86.000.000 USD	7%	6.020.000 USD		
1996	\$ 19.000.000	1	19.000.000 USD	105.000.000 USD	7%	7.350.000 USD	16.234 USD	0,02%
1997	\$ 17.700.000	1	17.700.000 USD	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	52.806 USD	0,04%
1998	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	64.544 USD	0,05%
1999	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	75.664.898 USD	61,67%
2000	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	79.542.531 USD	64,83%
2001	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	75.025.369 USD	61,15%
2002	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	18.821.417 USD	15,34%
2003	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	16.113.588 USD	13,13%

2004	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	16.429.654 USD	13,39%
2005	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	15.453.693 USD	12,59%
2006	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	16.439.201 USD	13,40%
2007	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	11.762.789 USD	9,59%
2008	-	-	-	122.700.000 USD	7%	8.589.000 USD	5.684.667 USD	4,63%
2009	\$ 52.696.394	3,8	13.867.472 USD	136.567.472 USD	7%	9.559.723 USD	20.010.495 USD	14,65%
2010	-	-	-	136.567.472 USD	7%	9.559.723 USD	21.379.347 USD	15,65%
2011	-	-	-	136.567.472 USD	7%	9.559.723 USD	36.862.075 USD	26,99%
2012	\$ -87.012.302	4,918	- 17.692.619 USD	118.874.853 USD	7%	8.321.240 USD	53.029.038 USD	44,61%
2013	-	-	-	118.874.853 USD	7%	8.321.240 USD	45.587.458 USD	38,35%

\$ 88.384.092

118.874.853 USD

167.373.649 USD

507.939.804 USD	427,29%
-----------------	---------

Ahora bien, los accionistas de AUSOL aportaron la irrisoria suma de **U\$S 118.874.853 (que son los 88 millones de la constitución de AUSOL actualizados en dólares)** y deberían haber obtenido al 7 % anual en dólares de una rentabilidad de **U\$S 167.373.649**, es decir, rentabilidad sobre lo efectivamente aportado. Pero, la realidad nos indica que -a lo largo del período analizado- el resultado operativo (ingresos – costos) ascendió a **U\$S 507.939.804**, representando así una rentabilidad del **427,29%**. Obviamente que el resultado real surge de poner entre paréntesis a los resultados financieros a los que hemos dedicado un capítulo entero y que son una bomba de succión de beneficios que se come integralmente toda ganancia para obtener el resultado de la operación que arrojan los balances, siempre deficitarios.

Recordemos que hubo en nuestro país una constitución dictada 1949, durante el gobierno de Juan Domingo Perón, vigente durante 6 años hasta su derogación por un bando militar del 27 de abril de 1956, por parte de la dictadura que lo derrocó, autodenominada “Revolución Libertadora”. En esa Carta Magna se establecía en el marco del capítulo IV, cuyo título era “La función social de la propiedad, el capital y la actividad económica”, en su art. 40 que los servicios públicos eran propiedad del Estado y no podían ser ni siquiera concesionados. En su último párrafo establecía un criterio de recuperación de las empresas que todavía permanecían al tiempo del establecimiento de aquella norma fundamental en manos privadas. Según este criterio las empresas no debían pagarse al precio de mercado sino que *“El precio por la expropiación de empresas concesionarias de servicios públicos será el del costo de origen de los bienes afectados a la explotación, menos las sumas que se hubieren amortizado durante el lapso cumplido desde el otorgamiento de la concesión y los excedentes sobre una ganancia razonable que serán considerados también como reintegración del capital invertido”*. ¿Qué

ocurriría si le aplicásemos estos criterios constitucionales a AUSOL? La respuesta es simple: se recuperaría la concesión inmediatamente y nos quedarían debiendo plata. Esto nos permite entender por qué esa constitución está desaparecida no sólo de su vigencia, sino también de la discusión misma de la historia constitucional de nuestro país en las facultades de derecho.

A esta altura del relato el lector se estará preguntando ¿Cuánta es realmente lo que se llevaron de más los socios de AUSOL? La cifra debiera surgir de la diferencia entre los ingresos y los gastos, el dinero autocontratado y la razonable rentabilidad calculada.

En este sentido habrán de mencionarse, a modo de ejemplo, algunos de los gastos que la Intervención Administrativa sostiene que posibilitaron la detracción de los recursos entregados por los contribuyentes para la prestación del servicio concesionario vial que deberían analizarse a fin de determinar la rentabilidad:

	CONCEPTO	IMPORTE USD
1	ASITENCIA TECNICA	111.876.605,09
2	OBRAS 1997 -2001	21.835.092,00
	OBRAS 1997 y 1998	57.743.862,80
	OBRAS 2008 y 2010	137.863,70
3	CONVENIO GARANTIAS	4.251.147,13
4	ALQUILER EQUIPOS	26.253.903,00
5	INTERESES PRESTAMOS	5.416.063,20
6	COMPRA BIENES DE USO	11.950.070,30
7	CUARTO CARRIL + REPAV.	98.130.434,78
8	OBRAS RAE	A determinar
9	ADIC. TARIFARIO 3º CARRIL	12.977.587,87
10	GASTOS GESTION DE CRÉDITO	902.742,40
11	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	30.000.000,00
12	AREAS DE SERV. Y OTROS	107.784.748
13	RES.MIV Nº432/01	A determinar

14	DEUDAS CEDIDAS A AUSOL	4.256.065,00
15	PROVEEDOR SERBECO	12.935.092,00
16	PROVEEDOR URBASER	14.936.417,00
17	IMPUESTO DE SELLOS	1.185.450,21
18	IMPUESTO DE SELLOS II	A determinar
19	CONTRATO DE OPCION DE COMPRA	3.355.010,00
20	DTO. 1915/04 OBRA LAS NAZARENAS	A determinar
	TOTAL	525.928.154,48

Como conclusión creemos haber comprobado cómo esta empresa concesionaria que muestra balances paupérrimos (aunque la situación de los accionistas de la misma es sustancialmente diferente porque ganaron ingentes sumas) está sentada sobre un negocio verdaderamente formidable. Se trata de una empresa pobre con accionistas enriquecidos por obra de una “contabilidad creativa” configurada por la magia de los negocios y los enjuagues financieros y de todo tipo. Este déficit crónico es la piedra fundamental sobre la que se paran para pedir una y otra vez al Estado (para que paguen los contribuyentes) incrementos tarifarios, eliminación de obras contractuales y extensiones en el plazo de la concesión. Sin embargo, según nuestras cuentas los accionistas han recibido, a diciembre de 2013, un excedente de rentabilidad que ya rondaría los **U\$S 358.554.506** obtenidos de la diferencia entre los U\$S 167.373.649 y los U\$S 510.944.136,18.

Capítulo octavo:

La denuncia penal del gobierno nacional (del 2015)

Después de observar y comprobar fehacientemente todos los negociados de AUSOL nos podemos preguntar qué es lo que hizo el Estado encargado de velar por los intereses colectivos. El Órgano de Control de Concesiones Viales (OCCOVI) fue creado el 25 de enero de 2001 por Decreto PEN 87/2001 a partir de la reestructuración de otros organismos de control, para controlar técnica, legal y financieramente el cumplimiento de cada uno de los contratos de Concesión concediéndole cierta autarquía, no sólo presupuestaria sino de personal y materiales para ello. Es el organismo de Control que ante los incumplimientos realiza las actas de constatación y luego aplica las penalidades. Penalidades que revelan la conducta de la concesionaria en el tiempo.

Un Organismo de control de suma trascendencia y prestigio que terminó dirigido por un Ingeniero, Gustavo Gentili, que supo ocupar los mayores cargos técnicos de la Dirección Nacional de Vialidad y las máximas designaciones como carga pública dentro del sector de Infraestructura, tales como la Gerencia de Obras y Servicios Viales, la Gerencia de Planeamiento, Investigación y Control, ser miembro Titular del Tribunal de Obras Públicas de la Nación, Consejero del Registro Nacional de Constructores y Miembro de la Comisión de Seguimiento del Sector de la Construcción.

Fue así, que a cargo del Ing. Gentili el Organismo junto con la asistencia Técnica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires inició el camino de recuperación de créditos para el Estado, a saber:

1. Nota OCCOVI N°1969/2013 del 09 de septiembre de 2013 propiciando el reclamo al concesionario COVICENTRO S.A. (Roggio SA y Aragón SA) por la cantidad de **U\$S 313.840,60**
2. Nota OCCOVI N°1970/2013 del 09 de septiembre de 2013 propiciando el reclamo al concesionario COVINORTE SA (Roggio SA y Aragón SA) por la cantidad de **U\$S 4.265.720,39**
3. Nota OCCOVI N°1975/2013 del 10 de septiembre de 2013 propiciando el reclamo al concesionario CONCANOR SA (Supercimiento SA, Dyopsa SA y Nazar SA) por la cantidad de **U\$S 1.459.943,90**
4. Nota OCCOVI N°1981/2013 del 11 de septiembre de 2013 propiciando el reclamo al concesionario RED VIAL CENTRO SA (Roggio SA, Afema SA, Boetto Butilengo SA y Romero Cammissa SA) por la cantidad de **U\$S 2.760.701,40**
5. Nota OCCOVI N°2106/2013 del 25 de septiembre de 2013 propiciando el reclamo al concesionario CAMINOS DEL OESTE SA (Techint SA) por la cantidad de **U\$S 19.792.889,84**
6. Nota OCCOVI N°2006/2013 del 16 de septiembre de 2013 propiciando el reclamo al concesionario SEMACAR SA (Dycasa SA y Perales SA) por la cantidad de **U\$S 11.527.907,57**

7. Nota OCCOVI N° 2120/2013 del 26 de septiembre de 2013 propiciando el reclamo al concesionario SERVICIOS VIALES SA (Sideco Americana SA luego Iecsa SA) por la cantidad de **U\$S 130.600.000,00**

Tan sólo por el período comprendido entre el 16/05/2005 y el 14/08/2015, el OCCOVI aplicó a la concesionaria AUSOL:

- 485 multas por un valor de **\$ 13.318.417,47**
- 196 actas con Penalidades en Trámite por un valor estimado de **\$ 2.407.057.348,61**

Ahora bien, a raíz de los 50 informes detallados de la Intervención Administrativa a cargo de la Universidad de Buenos Aires desde 26/9/2014 hasta 31/12/2015 el OCCOVI con la información constatada no sólo solicitó a la DNV medidas de mayor trascendencia contra la concesionaria (rescisión) sino que realizó las actas de constatación, las multas y el correspondiente sumario administrativo a fin de determinar las responsabilidades sino que realizó denuncias en la AFIP, en la UIF y en ARBA; para finalmente realizar la denuncia por evasión penal agravada en **\$ 422.000.000** más intereses y penalidades. A la vez que sugirió efectuar una denuncia en el Ministerio de Trabajo originada por no haber respetado el procedimiento preventivo de crisis ante los despidos de personal que realizó en el año 2015 en defensa de los trabajadores.

La denuncia penal realizada por el OCCOVI junto con la DNV por las obligaciones negociables, los convenios de asistencia técnica y las facturas apócrifas del servicio de contenedores y limpieza quedó radicada en el Juzgado N°2 Secretaría 4 de la Jueza Arroyo Salgado siendo ratificada por el Ing. Gustavo Gentili el 9 de diciembre de 2015.

A su vez, el Administrador de Vialidad Nacional Ingeniero Nelson Periotti generó una Unidad de Asesoría del OCCOVI para realizar la misma auditoría a las restantes Concesiones Viales con contratos vigentes del país a fin de cuantificar la realidad económica de cada una. Dicha Unidad de Asesoría de la Dirección Ejecutiva del órgano de Control de Concesiones Viales se crea mediante Resolución OCCOVI N°94/15, con el objetivo de “de colaborar en el cumplimiento de las responsabilidades y acciones propias de la misma, produciendo recomendaciones e informes, evacuando consultas, sugiriendo orientaciones y brindando apoyo en todas las materias en las cuales se solicite su asistencia”.

Con fecha 10 de abril de 2015, el Administrador General de la Dirección Nacional de Vialidad Ingeniero Nelson Periotti comprometido con la relevancia del control para un mejor desarrollo de las acciones que competen específicamente al Órgano de Control de Concesiones Viales designa al cargo mediante Resolución AG N° 459/15 a la Cdra. Laura Andino.

En tan sólo 8 meses y 20 días la Unidad de Asesoría realizó hasta el 31 de diciembre de 2015 - fecha en la que la nueva administración del OCCOVI del Gobierno de Mauricio Macri decidió despedir sin causa a quien estaba al frente de la misma. - 102 Memorándum y 10 Informes en donde se analizaron algunos temas contables y contractuales de los concesionarios AECSA SA y GCO SA. Como veremos en el segundo libro el OCCOVI mismo fue borrado del organigrama estatal para dejar las manos libres a los negocios de AUSOL y los socios del entonces presidente Mauricio Macri.

Volvamos a las acciones judiciales y administrativas realizadas por el Estado en su función de control del contrato establecido con AUSOL antes de la asunción de Macri.

El Órgano de Control de Concesiones viales realizó las denuncias y presentaciones correspondientes ante la UIF, AFIP, ARBA, AGN y ante el Juzgado Federal en lo Criminal y Correccional de San Isidro N°2 a cargo de la Dra. Arroyo Salgado (¡Sí, el azar determinó que la causa cayera en manos de la Jueza ex mujer del suicidado fiscal Nisman!) a la vez que inició un sumario Administrativo interno a fin de determinar porqué la Supervisión de la Concesionaria a cargo del Ingeniero Axel Fernández de Prado y del Ingeniero Alberto Ruiz junto a otros empleados no había exigido a tiempo las construcciones de los carriles adicionales y las repavimentaciones contractuales. Dicho sumario quedó a Cargo del Dr. Jorge Abel Cardona, un prestigioso Jefe de Sumarios de carrera que supo soportar todas las presiones realizadas por parte de la administración de Javier Iguacel para un cierre inminente.

Con fecha 10 de octubre de 2014 la DNV denunció ante la AFIP a AUSOL por los contratos de asistencia técnica, ampliando dicha denuncia con fecha 14 de enero de 2015, 18 de febrero de 2015, 16 de abril de 2015, 6 de mayo de 2015, 8 de julio de 2015, 7 de agosto de 2015, 13 de agosto de 2015, 15 de octubre de 2015 todas ellas registradas bajo el número de Trámite administrativo SIGEA 13289 43010/2014 y SIGEA 13289 43467/2014/15.

Con fecha 7 de noviembre de 2014 la DNV denunció ante la UIF a AUSOL habiéndose ampliado la misma con fecha 20 de enero de 2015, 18 de febrero de 2015, 16 de abril de 2015, 6 de mayo de 2015, 7 de julio de 2015, 7 de agosto de 2015 y 21 de agosto de 2015.

Con fecha 12 de agosto de 2015 mediante Nota OCCOVI N°1815/2015 se solicita al Señor Administrador Federal de Ingresos Públicos que se practiquen sobre Grupo Concesionario del Oeste SA (GCO SA) los mismos procedimientos de verificación y de determinación que se han aplicado respecto de Autopista del Sol teniendo en cuenta que se trata de la misma Dirección Empresaria.

A su vez mediante Expte. OCCOVI N°7310/2015 -que complementó el Expte. OCCOVI N°3262/2015- se solicitó a la DNV perseguir el cobro de la suma de U\$S 358.554.505,4 y otras medidas tales como la presentación ante el fuero penal a fin de que investigue la posible comisión de delitos contra la Administración Pública, la remisión de todo lo actuado a la Procuración del Tesoro de la Nación a efectos de que cuenten con los antecedentes correspondientes ante las sucesivas amenazas de tramitación de causas en el CIADI a la vez que ante lo expresado por la Gerencia Administrativo Jurídico Contable en su Memorandum N°206/2015 se estaría en una causal de rescisión contractual.

Por último, con fecha 20 de noviembre de 2015 el Ing. Gustavo Gentili en su carácter de Director Ejecutivo del OCCOVI, junto al Dr. Manuel Francisco Keumurdji en calidad de apoderado y Jefe del Servicio de Asuntos Jurídicos de la DNV denuncian por Evasión Penal Agravada a AUSOL en **\$422.461.687**:

La denuncia detallaba los siguientes delitos por el período no prescripto sin intereses ni multas:

1. Obligaciones Negociables: indicaba el incumplimiento del requisito de oferta pública que desnaturalizaba los privilegios fiscales obtenidos.
2. Los Contratos de asistencia Técnica que por principio de realidad económica generaban una evasión en el impuesto a las ganancias a la vez de un perjuicio a los accionistas y al estado.
3. Subcapitalización generando una evasión en el impuesto a las ganancias.
4. Facturas apócrifas generando una evasión en el impuesto al valor agregado, impuesto a las ganancias y la aplicación de sanciones por parte del organismo recaudador.

A la vez se acompañaron copia de 37 de los 50 Informes de la Intervención Administrativa de la Universidad de Buenos Aires (que eran los realizados hasta ese momento) junto a las denuncias formuladas a la AFIP y a la UIF para una acabada idea de la situación, solicitando a V.S. que disponga la acción civil para el resarcimiento y devolución al erario público del monto mencionado actualizado hasta la fecha de presentación de la denuncia más intereses.

Con fecha 4 de diciembre de 2015 el Ingeniero Gustavo Gentili frente a la Dra. Sandra Arroyo Salgado y su Secretario Federal Dr. Hernán Viri ratifica la denuncia penal agregando a la misma que con fecha 21 de noviembre de 2014 el organismo mediante Nota N° 2832/14 intimó a AUSOL a suspender los servicios de asesoría contratados con sus propios socios hasta tanto se concluya la verificación de la AFIP y de la UIF, pero la empresa se rehusó a acatar dicha intimación. Se aportó copia de ambas notas y ante ello el organismo solicitó al administrador de la DNV que analice la posibilidad de realizar la denuncia penal.

A su vez se indicó que los hechos denunciados guardaban similitud con los investigados en el marco de la causa 1710/12 contra TBA pues las maniobras económicas parecerían ser las mismas e indicó que se realizaron una serie de denuncias ente la AFIP y la UIF que se fueron materializando a medida que se avanzaba en las auditorias y se detectaban las irregularidades incurridas por AUSOL. Estas similitudes fueron señaladas en el Informe 46, por lo cual se indicó que habría más Informes para agregas pues en ese momento se estaban realizando.

Es así como a escasos 6 días de la asunción del Gobierno de Mauricio Mari ratificaron la denuncia en defensa de los intereses nacionales sellando así su suerte como funcionarios públicos.

A modo de epílogo

Hemos visto como el Contrato suscripto con AUSOL se enmarcó en la figura de Contrato de Concesión de Obra Pública y su ejecución se debía hacer a riesgo de la concesionaria razón por la cual la rentabilidad depende exclusivamente de lo invertido, de su accionar, requiriendo para ello una fuerte transparencia en sus contrataciones. No sólo para sus accionistas, sino para aquellos que adquieren ese derecho mediante el mercado abierto de valores, y también para el Estado y los contribuyentes que son los que soportan el gasto en la creencia de que los administradores actúan correctamente en la convivencia social.

En síntesis, una concesionaria con socios millonarios **que nunca invirtieron casi nada**, que sólo aportaron el monto del capital social para su constitución -monto que poseerán al momento de la rescisión contractual- pero que a lo largo de los 19 años analizados y mediante innumerables procedimientos mecanismos especulativos y de autocontrataciones en sus contabilidades, lograron enmascarar la extracción de beneficios y ganancias millonarias a la vez que lograban extensiones en el plazo de la concesión, incrementos tarifarios y eliminación de obras contractuales.

Vimos como empresarios inescrupulosos, convertidos en accionistas, obtienen una Concesión por sus antecedentes y capacidades técnicas y financieras para luego vendérselas o alquilárselas y para no realizan aportes de capital. Aunque en el camino logran el apoyo de unos prestamistas, tenedores de deuda desconocidos, con una confianza inusitada. Así se genera una empresa deficitaria por esas condiciones financieras que ellos mismos pactaron.

Accionistas que destinan menos del 3% de lo recaudado en obras y más del 25% a autocontratarse, que no cumplen con sus obligaciones contractuales generando un riesgo para los usuarios más allá del riesgo permitido, que pagan **dos veces y media la autopista...** y reclaman “la tan ansiada renegociación contractual” amenazando con recurrir al CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones del Banco Mundial) para que se les renegocie una vez más el contrato de acuerdo a las pautas del año 1994 reclamándole al Estado Nacional la suma de \$ 6.630.000.000 a abril 2015; insólito para una empresa que posee tan sólo un capital de \$ 88.000.000 y un patrimonio neto de \$ 124.000.000.

En fin, hemos constatado que el único mecanismo para evitar el ejercicio abusivo del derecho es el control establecido por el Estado, pues todo poder que se ejerce sin limitaciones ni restricciones se excede y es abusivo. Los enjuagues financieros, las autocontrataciones y otras maniobras, nos demuestran la falta de transparencia y la dilapidación de los fondos públicos.

Es así que hemos podido comprobar cómo una cadena de manejos oscuros, con mala fe contractual, voracidad empresaria, con tensión permanente de la legalidad (traspasándola en varias ocasiones) y exigencia constante al Estado, corroe al sistema, como se vio -a nivel mundial- en el caso Enron.

Aun en las constituciones liberales, que se cuidan de plantear la intervención del Estado en la economía, éste cuenta con facultades y obligaciones de control de las concesiones de los servicios públicos que realiza. En las constituciones decimonónicas se trataba de limitar el poder excesivo del Estado en perjuicio de los intereses individuales. Hoy cabe preguntarnos es quién es el que necesita límites, pues la voracidad de los grupos económicos nacionales y transnacionales nos demuestra, como en el caso concreto de AUSOL, que están dispuestos a todo para maximizar sus beneficios. Los empresarios no pueden tener un poder ilimitado sin tener como consecuencias directas e indirectas una injusta distribución de la riqueza, una creciente exclusión social y aumento de la pobreza.

A quienes hicimos esta investigación nos queda claro que el Estado tiene que marcar de cerca a estos grupos económicos para evitar que se comporten como bandas insaciables, para no terminar siendo cómplice del saqueo de nuestro patrimonio colectivo.

TEMAS DEL PROXIMO LIBRO

Veremos en el segundo libro como nuevamente la mala fe contractual, el proceder inmoral al servicio de la ambición y la codicia se profundizaron aún más gracias al Socio más poderoso que tenía AUSOL: el Presidente Macri.

Analizaremos cómo de la Mano del Administrador de la DNV Javier Iguacel y del Ministro Dietrich se disolvió el Órgano de Control de Concesiones Viales, se procedió a la persecución de los funcionarios públicos que actuaron en defensa de los intereses de la Patria, cómo el Administrador de la AFIP Alberto Abad resolvió todas las denuncias, y la Jueza Arroyo Salgado sin ninguna intervención de la UIF dictó la extinción de la acción penal lo cual dio luz verde a la quinta y más osada de las renegociaciones contractuales... una renegociación que les significó a todos los funcionarios macristas una denuncia por Defraudación en la Justicia Penal a la vez que el Presidente de AUSOL encargado de la renegociación se mudó (¿fuga preventiva?) luego de ello a Chile -el 20 de julio de 2019- desde donde realiza las reuniones de directorio por teleconferencia...

Un osado grupo de empresarios junto a funcionarios inescrupulosos sobre los que ahondaremos en el próximo libro con el sincero convencimiento de que sólo con mecanismos de control adecuados es posible tener un Estado que defienda los intereses de una Patria más igualitaria.