



ENCUENTRA LO QUE ESTAS BUSCANDO...

Aquí

CLASIFICADOS

El País 100% Efectivos

(http://ads.us.e-

planning.net/ei/3/8668/Cali/728X90\_Cali?  
rnd=0.46309581872481576&pb=bdd4b98b6ab40dfa&f=4d95005dd3a31d22&d\_cxs\_segments=8mg5pvikubqb|8mg5pvikubqh|8mr8teug0vtn|8noqap3bocnk|8nor5b01e  
era-entidad-estaba-arrodillada-garrido)

CLASIFICADOS Raíz (<http://fincaraiz.elpais.com.co/>) El País Impreso (/elpais/ipad) SUSCRÍBASE O RENUEVE (HTTP://SUSCRIPCIONES.ELPAIS)

(<http://clasificados.elpais.com.co/>) Vehículos (<http://vehiculos.elpais.com.co/>) Empleos (<http://empleos.elpais.com.co/>)

Diversos (<http://diversos.elpais.com.co/>) **El País.com.co**

Publique (<http://clasificados.elpais.com.co/>)

(elpais/) Noticias de Cali, Valle y Colombia - Miércoles 18 de Enero de 2017

- Noticias
- Proceso de Paz (/elpais/colombia/proceso-paz)
- Opinión (/elpais/opinion)
- Deportes (/elpais/deportes)
- Sociales
- Entretenimiento (/elpais/entretenimiento)
- Feria de Cali (/elpais/feria-de-cali-2016)

Inicio (<http://www.elpais.com.co/elpais/>) / Cali (/elpais/cali)

Alcaldía de Cali (/elpais/temas/alcaldia-cali/) metrocali (/elpais/temas/metrocali/) MIO (/elpais/temas/mio/)

# "Metrocali era una entidad que estaba arrodillada": Armando Garrido

Miércoles, Enero 18, 2017 | Autor: Redacción de El País



(/elpais/sites/default/files/2016/03/ep001099526.jpg)

Armando Garrido Otoy, nuevo expresidente de Metrocali.

Fotografía: Hroy Chávez | El País

El expresidente de Metrocali, Armando Garrido Otoy, respondió a las denuncias publicadas por El País el pasado domingo en un informe exclusivo titulado: 'Investigan millonarios contratos de anterior administración de Metrocali'.

Lea también: exclusivo: estos son los contratos que enredaron a Metrocali en el 2016.

(<http://www.elpais.com.co/elpais/cali/noticias/exclusivo-estos-son-contratos-enredaron-metrocali-2016>)

Garrido aseguró que quienes se sienten afectados por la transformación que él hizo en Metrocali han querido desacreditar su labor, defendió los contratos de asesoría con Nohora Acero y dijo que dejará todo claro en su informe de gestión.

**Frente al informe que publicó este diario el domingo, usted aseguró que está plagado de inexactitudes. ¿Cuáles son esas inexactitudes?**

No sé si son inexactitudes, pero le puedo hacer referencia a una; el tema de la representación legal del Consorcio Infraestructura MÍO, que resultó adjudicatario de unos de los contratos de obra que se licitaron recientemente y se dice que Fabio Gordillo es el representante legal de ese consorcio y es el mismo de GSD Plus. Si bien la información está soportada en documentos, en este caso está descontextualizada porque el señor Gordillo no es el representante legal del consorcio.

Ahora, estoy seguro de que tras el ruido que se ha armado alrededor de mi gestión en Metrocali está el interés de desacreditar esa labor y desconocer unos logros que son evidentes.

En especial, el esfuerzo que se hizo por corregir los desfueros que se venían cometiendo en Metrocali en detrimento del transporte Masivo de la ciudad.

**¿Qué tan afectada estaba Metrocali por esos desfueros como para que a raíz de sus acciones se desataran estas acusaciones?**

Cuando llegué a Metrocali, era una entidad que estaba arrodillada; postrada en el sentido de sentirse culpable del incumplimiento de unos contratos y estaba un poco a merced de las demandas que instauraron los concesionarios.

Había una demanda por \$600.000 millones y poco después fue radicada otra cercana a los \$300.000 millones; casi un billón de pesos en demandas. Metrocali, si fuera leal y equitativa en su análisis, podría reconocer que recobró su dignidad porque los contratos que hoy tiene son los adecuados para la ciudad y para proteger la entidad.

Eso lo demostramos en la reconversión contra las demandas que pusieron los concesionarios GIT Masivo y Unimetro. La transformación de Metrocali es evidente a partir de la relectura que hicimos de los contratos. Es una empresa distinta vista desde este ángulo, a la forma en que la estaban mirando cuando yo llegué.

**Sin duda en Metrocali existen intereses y afectados con sus decisiones, ¿pero no cree que con los contratos con Nohora Acero facilitó los señalamientos a su gestión?**

Yo defendiendo los contratos con Nohora Acero con absoluta conciencia de lo que hicimos; porque además se ha creado la idea de que todos los asesores que se contrataron tienen que ver con ella.

Lo que hice cuando llegué fue conseguir una asesoría jurídica y diseñar luego, con el apoyo de ella, un esquema de apoyo a la gestión porque Metrocali necesitaba ese apoyo para poder hacer lo que logramos en diez meses.

Me parece simplista hablar genéricamente de los contratos de la doctora Acero, que tuvo dos contratos en Metrocali: uno como persona natural y uno con Consultoría Legal, una empresa de la cual ella efectivamente es la dueña, pero adicionalmente se contrataron dos pequeñas bancas de inversión locales: GSD Plus y Logit, que es una empresa brasileña.

Empresas con las cuales la doctora Acero no tiene nada que ver. Y ese equipo nos permitió contar con una fortaleza conceptual que jamás se ha tenido en Metrocali.

**¿No advirtió nada irregular en contratar con Nohora Acero por un lado y con su empresa por el otro?**

Lo único que sé es que contratar con una persona y contratar con una empresa de la que es dueña, con objetivos completamente distintos, delimitados, que no se cruzan, es perfectamente posible y se ha hecho, por ejemplo, en el proceso de reconversión del Inco a la ANI.

**Puede que los contratos sean legales, ¿pero por transparencia no era mejor contratar otra empresa?**

Pienso francamente que no es un tema trascendente y que lo que se estaba resolviendo era la posibilidad de tener la experticia que necesitaba y que sabía que me podía suministrar ella como persona natural en su asesoría en el día a día y otra en el campo del equipo de trabajo que puso a disposición de Metrocali en materia de gestión contractual y de análisis jurídico de los contratos.

**Si la señora tenía tanta experticia, ¿cómo no se percató del ruido que iba generar al firmar como persona natural y como apoderada y representante de empresas que contrataron con Metrocali?**

Sobre eso no le puedo contestar, pero creo que pensó que era un tema intrascendente y que se ha vuelto un tema de fondo por lo que se ha generado con respecto a los logros y las modificaciones que finalmente logramos implementar en Metrocali.

**¿Por qué aceptó que ella firmara también como apoderada de la empresa Logit Consulting?**

Yo acepto que eso de golpe no es lo más elegante, pero es un tema de forma, no es un tema de fondo; que no tiene por qué conducir a pensar que ella tiene intereses o está ligada de alguna manera con Logit. Son empresas completamente diferentes y el tema de Logit fue circunstancial porque se le dio un poder puntual para firmar una modificación porque el representante no estaba en el país.

**¿Cómo llega la señora Nohora Patricia Acero a Metrocali?**

La conozco hace muchos años; desde que yo era ingeniero civil; hace por lo menos 25 años y conozco su experticia y su calidad como abogada.

Lea también: "Le pedí a Garrido hace dos meses que sacara a Nohora Acero de Metrocali": Armitage (<http://www.elpais.com.co/elpais/cal/noticias/le-pedi-garrido-hace-dos-meses-sacara-nohora-acero-metrocali-alcalde-armitage>)

**¿No confió demasiado en ella?**

Sería muy cómodo de mi parte decir ahora que el problema mío fue que confíe demasiado; yo estoy seguro de que la asesoría que me dio es confiable, la que yo necesitaba y que no hay nada incorrecto. Si ella hubiera pensado que había algo que no estaba ajustado a la ley, estoy seguro que no me lo propone y yo tampoco lo hago. Ahora, y esto es muy importante, se lograron los objetivos porque se entregaron los resultados y en el informe de gestión está todo claro.

**¿Cuáles fueron esos resultados?**

Entre los más importantes están el reconocimiento de que el sistema necesitaba 1,6 billones menos de los que dijo el estudio que encontramos sobre la mesa cuando llegué a Metrocali, que hablaba de la necesidad de \$100.000 millones anuales de aquí hasta el 2040 y que nos da una cifra parecida a \$2,4 billones. Nosotros demostramos que solo se necesitaban \$780.000 millones.

Frenamos una mesa de trabajo que estaba conduciendo a un principio de acuerdo sobre una conciliación por \$125.000 millones con la Utrit dentro de un proceso que estaba manejando la firma Durán & Osorio, que nosotros rápidamente les demostramos que no había ninguna razón jurídica ni contractual para hacer ese reconocimiento.

Se dejaron de pagar cerca de \$40.000 millones al concesionario de patios con quienes se había pactado una conciliación por cerca de \$50.000 millones y en un laudo arbitral se ordenó a Metrocali pagar solo \$8.000 millones y el no reconocimiento de obras ejecutadas por fuera del contrato y presentadas como hechos cumplidos por el contratista consorcio Menga, que es otro tema que liquidamos, entre muchos otros.

**En ese caso de Durán & Osorio, ¿por qué dice que se liquidó de mutuo acuerdo y firma usted solo?**

Porque los invitamos a una terminación mutua y ellos aceptaron. Lo que pasa es que cuando les presentamos el acta de terminación, que es la que yo firmo, nos dijeron que les debíamos una plata que en nuestro concepto no se les debía porque no ejecutaron el trabajo.

**Si estaba rodeado de un equipo legal tan experto, ¿por qué ninguno advirtió que estaban licitando obras en el sur sin tener el lote?**

No solo estábamos conscientes de eso, sino que lo dejamos claro en los pliegos de condiciones y en el contrato. Lo hablamos con el Ministerio de Transporte y con el Ministerio de Hacienda y ambos fueron conscientes de que estábamos adjudicando sin que los procesos de recuperación de los lotes estuvieran terminados.

Estábamos adelantando los procesos de expropiación y se tomaron las medidas para que en caso de que se produjera algún tipo de demora, no hubiera sobrecostos.

**¿Se puede recuperar el dinero de la plusvalía que se habría dejado de cobrar en el lote El Cortijo?**

Esa plusvalía no está decretada en ninguna parte; sé que existe un informe del área jurídica de Metrocali que demuestra que nunca se ha decretado el pago de plusvalía por ese lote.

Lo que sí se dejó claro, es que si al momento de pedir la licencia de construcción aparece el cobro de esa plusvalía, el vendedor la tiene que pagar; el compromiso que él tiene en ese sentido presta mérito ejecutivo.

**A Logit le redujeron mediante un modificatorio la reafuente porque prestaba asesorías académicas, pero en Metrocali nadie conoce de esas supuestas asesorías...**

Yo quisiera saber si en Metrocali existía la experticia suficiente y la contundencia que aportó Logit para hacer la reformulación de todas las rutas del MIO y para complementar el MIO con otros transportes para cubrir toda el área urbana. Obviamente que no hubo cursos, pero esa gente trajo experticia a Metrocali.

**¿El convenio de Cataluña fue un convenio o fue un contrato, como dice el Gobierno Nacional?**

Es un convenio entre dos entidades públicas porque el Itec (Instituto de Tecnología de la Construcción de Cataluña) es una entidad pública que hace el control de todas las obras que se hacen allá. Estamos seguros que nos ofrecen la herramienta que necesitábamos porque le permite al interventor, a Metrocali, al constructor y al Ministerio de Transporte tener la información de los contratos en tiempo real. Todo queda registrado en la nube.

**Si Metrocali no paga al Itec y el Gobierno dijo que no da un centavo, ¿le toca pagar al contratista?**

En efecto como lo dijo El País, hay una carta de la Directora de Transporte del Ministerio sobre ese asunto y cuya respuesta radicamos ante el Ministerio y ante la Procuraduría porque consideramos que la funcionaria se extralimitó al amenazar a Metrocali con quitarle recursos.

La extralimitación de esa funcionaria amenazando a Metrocali por el Convenio es una cosa estrambótica. Pero el componente de pago al Itec se llama A1 y no hace parte del presupuesto de obra del contratista;

se paga con los recursos del contrato.

### ¿Hay algo que quiera agregar?

Que hemos producido unos cambios y unos ahorros en Metrocali que tarde o temprano se deben concretar si se utiliza el modelo de sostenibilidad que dejamos planteado. Son dineros que alguien va a dejar de recibir y para mí esa es una explicación clarísima de una muy buena parte de la incomodidad que generó mi labor.

### El Alcalde le pidió dos meses antes de su salida de Metrocali que prescindiera de Nohora Acero porque tenía cuestionamientos, ¿Por qué no lo hizo?

Yo no recuerdo que el Alcalde me haya dicho que tenía cuestionamientos; recuerdo que me dijo que la encontraba persona inflexible, con la cual era difícil concertar, pero no recuerdo que me haya hablado de cuestionamientos. Porque debo decirle que no recuerdo que el Alcalde me haya hecho críticas diferentes a la forma que ella tenía de enfocar los problemas. La consideraba muy drástica, terminante, pero no más.

### Dice que la Alcaldía y la Nación interfirieron indebidamente en la selección abreviada que hizo finalizando año para tres de las cuatro obras que se adjudicaron ¿No lo estaban dejando trabajar?

Pues a mí me dieron la orden de parar esas licitaciones.

### ¿Quién le dio la orden?

El Alcalde, a solicitud del Ministerio de Transporte; el Ministro de Transporte y el Viceministro dieron la orden. Nosotros fuimos a Bogotá y nos dijeron que ellos habían analizado el proceso licitatorio y que no habían encontrado nada ilegal y me dijeron que podía continuar con las licitaciones. Y se adjudicaron tres de las cuatro.



0



0



## Notas Relacionadas



"Le pedí a Garrido hace dos meses que sacara a Nohora Acero de Metrocali": Armitage

(<http://www.elpais.com.co/elpais/california/noticias/le-pedi-garrido-hace-dos-meses-sacara-nohora-acero-metrocali-alcalde-armitage>)



Exclusivo: estos son los contratos que enredaron a Metrocali en el 2016

(<http://www.elpais.com.co/elpais/california/noticias/exclusivo-estos-son-contratos-enredaron-metrocali-2016>)

CONTINÚA **LEYENDO**