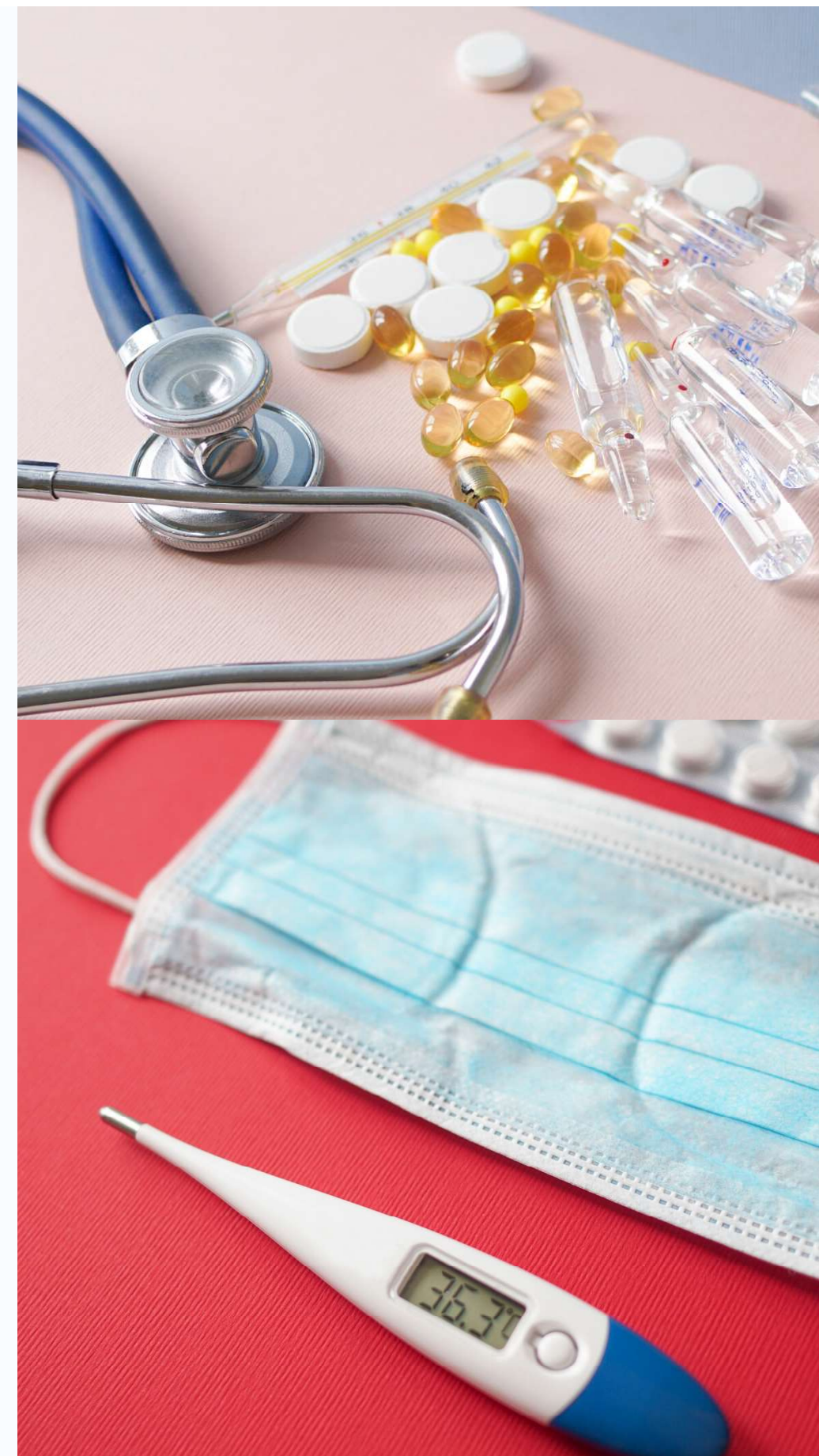


RESULTADOS DE LA AUDITORÍA SOCIAL A LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN EFECTUADOS POR INVEST-H

- 290 ventiladores mecánicos pulmonares
- Equipo de bioseguridad
- Hospitales móviles
- 450 ventiladores mecánicos
- Kits de pruebas COVID-19



24 DE JUNIO, 2020



En el marco de la emergencia del COVID-19 el Congreso Nacional autorizó a INVEST-H a realizar los procesos de compras de bienes y servicios para atender la emergencia:

- Según su página Web, MCA-Honduras -ahora INVEST-H- nace en 2005 después que Honduras se hizo acreedora a fondos de la Corporación del Desafío del Milenio (MCC) de los EEUU. MCA-Honduras fue ejemplo nacional e internacional en el manejo de tiempos, presupuesto, participación de diversos sectores en la toma de decisiones y alcance de sus proyectos.
- Por ser reconocidos como expertos en el proceso de contratación pública, el Estado justificó la decisión de autorizar a INVEST-H a realizar las compras para atender la pandemia.
- Con esta decisión, el Gobierno reconocía además, las debilidades que la SESAL y SINAGER han tenido en el tema de contratación pública.



INVEST-H PIDE A ASJ SER AUDITORES Y SE FIRMA ACUERDO DE COOPERACIÓN PARA LA ASISTENCIA TÉCNICA

16 de abril, 2020

- Este trabajo es financiado con fondos propios de la ASJ, socios y donantes internacionales.
- ASJ no ha sido veedor ni asesor en los procesos de adquisición.
- ASJ reconocía que INVEST-H es una institución con profesionales con experiencia en las diferentes etapas de compras públicas, por lo que aceptó ser auditor de los procesos de adquisición, con la expectativa de encontrar -a pesar de la emergencia- procesos que cumplieran con los pasos y requerimientos necesarios que garanticen la rendición de cuentas y transparencia.

PROCESOS DE ADQUISICIÓN DE 5 COMPRAS

| | | |
|--|--------------------------|---------------------------|
| ✓ HOSPITALES MÓVILES | USD 47,462,500 | L 1,186 MILLONES |
| ✓ 450 VENTILADORES MECÁNICOS PULMONARES | USD 13,834,525.88 | L 342.4 MILLONES |
| ✓ <u>290 VENTILADORES MECÁNICOS PULMONARES</u> | USD 9,319,920 | L 231 MILLONES |
| ✓ <u>EQUIPO DE BIOSEGURIDAD</u> | USD 7,992,695.07 | L 197 MILLONES |
| ✓ KITS DE PRUEBAS COVID-19 | USD 1,875,000 | L 46.5 MILLONES |
| TOTAL DE LAS COMPRAS | USD 80,484,640.95 | L 2,002.9 MILLONES |



ASJ conformó cuatro equipos de trabajo multidisciplinarios:

- 1 equipo en **Estados Unidos**
- 3 equipos en **Honduras**
- Equipos observaron **procesos de compra**, aspectos de **precio, calidad, fechas de entrega** y la calidad de las **empresas adjudicadas**.

Inicialmente se había aspirado a realizar los procesos de revisión y presentación de informes de cada compra, en períodos de aproximadamente **8 días**.

METODOLOGÍA

FUERON PRIORIZADAS 5 ÁREAS CON MAYOR RIESGO DE CORRUPCIÓN



PRECIO

Sobrevaloración.



CALIDAD

Buen precio, pero mala calidad.



TIEMPOS DE ENTREGA

En emergencias, las entregas tardes pueden costar vidas.



PROCESOS DIRIGIDOS

Con el fin de favorecer a ciertas empresas o personas. (Equipo de expertos en Honduras).



EMPRESAS DE MALETÍN

METODOLOGÍA USADA

CALIDAD

EQUIPOS DE TRABAJO

Expertos en EEUU y Honduras verificaron si cumplían o no con los requisitos y calificaciones técnicas. En algunos casos fue necesario consultar con otros expertos



DOCUMENTOS INDEPENDIENTES

Cada equipo presentó documento independiente sobre calidad de los productos comprados.

PRECIOS Y FECHAS DE ENTREGA

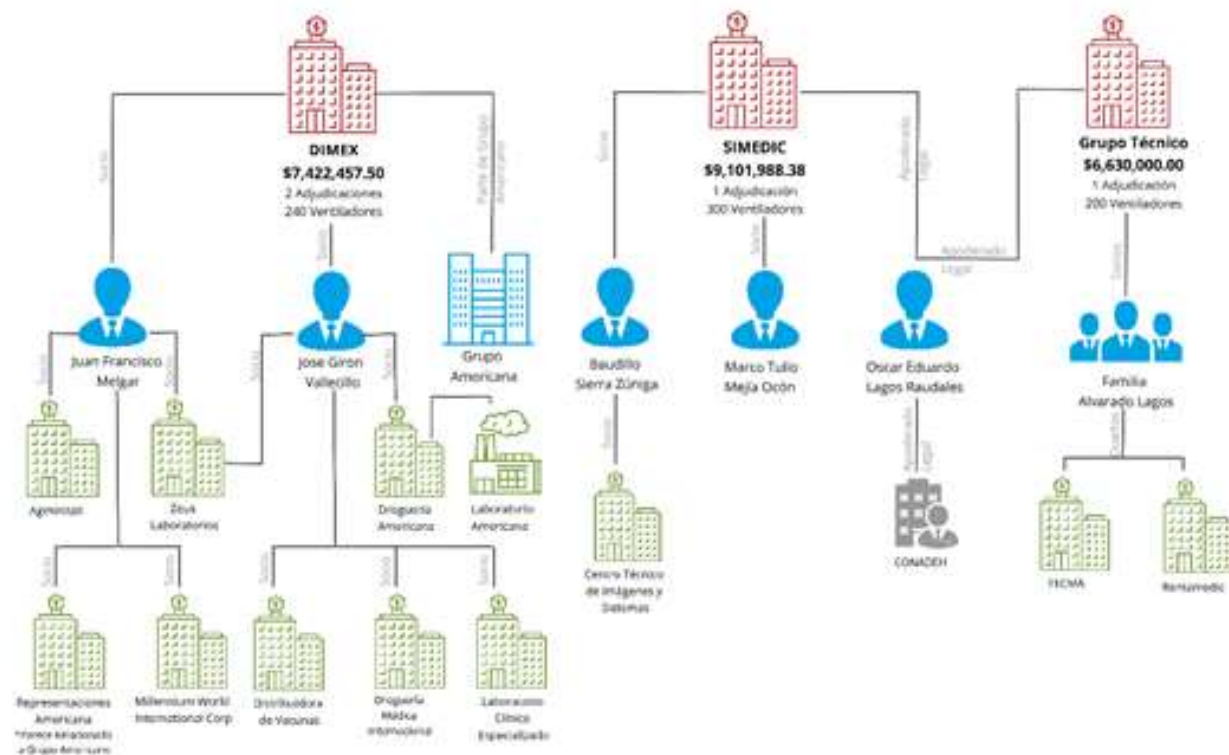
NO SE USO PRECIOS NORMALES, NI TIEMPOS DE ENTREGA NORMALES

Muchos países estaban comprando los mismo productos, entonces el precio iba subiendo igual que el tiempo de entrega.

EQUIPOS EN HONDURAS Y EEUU

Cotizaron entre los países de la región, además compararon cómo se estaban comprando los mismos productos en 7 países de Latinoamérica.

METODOLOGÍA: CALIDAD DE EMPRESAS CONTRATADAS



- Equipo en Honduras investigó a las empresas adjudicadas y sus socios, para comprobar si tenían historiales limpios.
- Mediante la herramienta **Empresas Abiertas**, se buscó información sobre relación empresas-socios.
- Se investigó sitios Web de las empresas, clientes, valores de ventas, acusaciones de corrupción y juicios pendientes.
- Fue elaborado documento resumen que muestra de manera gráfica relación entre empresas, socios y enlaces entre ellos.

METODOLOGÍA: PROCESO



Para cada proceso, se conformaron equipos expertos en el área de compras.

Cada equipo revisaba la documentación de cada compra: planificación, cotizaciones, ofertas, adjudicación, etc.

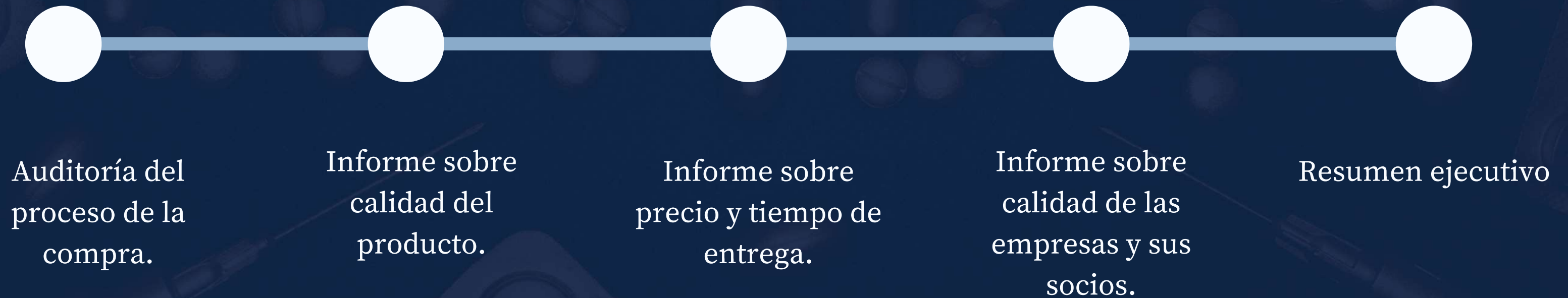
Se utilizó metodología de investigación adaptada a compras por emergencia.

Borrador de informe fue presentado a INVEST-H y subsanado, aportando más documentación.

Cada equipo presentó documento detallando calificación por etapa, calificación general del proceso, hallazgos y recomendaciones.

Informe de Hospitales Móviles no fue presentado a INVEST-H a solicitud de ellos- bajo el argumento que el proceso de revisión les demandaba mucho tiempo.

METODOLOGÍA: INFORMES



RESULTADOS

PRINCIPALES HALLAZGOS PROCESO DE ADQUISICIÓN 290 VENTILADORES MECÁNICOS PULMONARES

AUDITORÍA DE ASJ A LA COMPRA DE 290 VENTILADORES MECÁNICOS

| Proceso: Adquisición de 290 ventiladores pulmonares mecánicos | |
|---|--|
| ENTIDAD EJECUTORA: | INVEST-Honduras |
| NORMATIVA APLICABLE: | Norma nacional vigente, principios y buenas prácticas en adquisiciones y contratación pública |
| MODALIDAD: | Compra directa |
| FUENTE DE FINANCIAMIENTO: | Fondos del Tesoro General de la República asignados para hacer frente a la pandemia de COVID-19 |
| DESCRIPCIÓN DE BIENES ADQUIRIDOS: | Equipo para proporcionar ventilación artificial a pacientes en estado crítico, que debe contar con facilidades de ventilación invasiva y no invasiva. Además, debe poseer la capacidad de humidificación activa y pasiva, con facilidad de transporte. |
| MONTO: | USD 9,319, 920.00 (equivalentes a L 232,998,000.00) |
| EMPRESAS ADJUDICADAS: | <ul style="list-style-type: none">- DIMEX MÉDICA, S. A. DE C. V. (DIMEX): USD 2,689, 920.00- Grupo Técnico S. de R.L.: USD 6,630,000.00 |

HALLAZGOS POSITIVOS

PRECIO

Ventiladores fueron comprados a un precio aprox. de USD 31,000. ASJ comprobó que precio de mercado es de USD 25,000 y USD 29,000 sin incluir costos de envío y manejo. **Precio es razonable.**

CALIDAD PROMETIDA

Equipo de expertos de ASJ constató que los modelos y marcas de ventiladores se consideran **versátiles y de buen rendimiento** y responden a las necesidades de los pacientes.

FECHAS DE ENTREGA PROMETIDAS

Empresas adjudicadas prometieron plazos de entrega de 80 días. Equipos de ASJ en EE. UU. y Honduras **no encontraron fechas de entrega en un período menor.**

FORTALECIMIENTO DE CAPACIDAD INSTALADA EN HOSPITALES PÚBLICOS

Compra permitirá **fortalecer el equipamiento de hospitales públicos** con mejores capacidades instaladas después de la emergencia

RESULTADOS PREOCUPANTES

VENTILADORES MECÁNICOS PULMONARES:

- 450 ventiladores (primera compra)
- 290 ventiladores (segunda compra)
- 129 ventiladores (comprados por COPECO -marzo de 2020)
- 210 ventiladores (vienen con hospitales móviles)
- 600 ventiladores (donación de EEUU)

TOTAL: 1,679 VENTILADORES



CANTIDAD

La decisión de adquirir estos ventiladores fue tomada **sin consultar con la Secretaría de Salud ni con expertos** temas esenciales como la cantidad a comprar y confirmar si el sistema de salud del país tenía la capacidad de manejarlos, las compras complementarias necesarias para el uso de los ventiladores (monitores, camas, etc.), el recurso humano capacitado para manejarlos ni sobre la infraestructura necesaria para su instalación.

HALLAZGOS PREOCUPANTES



- Falta una estrategia o plan maestro para enfrentar la pandemia estrategia debe ser un documento vivo, que **se ajusta semana a semana** con nuevas condiciones nacionales, aprendizajes internacionales, etc. **Plan todavía no existe.** La elaboración de dicho plan es responsabilidad de la SESAL.
- Decisión de la compra **no se consultó con Consejo Directivo** de INVEST-H
- **No existe un plan para poner en uso los ventiladores.** Aunque INVEST-H/Gobierno de Honduras está comprando 1,000 ventiladores en total (y recibiendo una donación de 600 más), para salvar a un paciente **se necesita mucho más que el ventilador.**

ANÁLISIS DE EMPRESAS PROVEEDORAS

Dimex Médica S.A. de C.V. (Dimex)

- **Socios:** Juan Francisco Melgar Milla y Ricardo José Girón Vallecillo.
- **Representante Legal:** Larissa Yissele Tejada Hernández
- Dimex es parte del Grupo Americana, entidad corporativa que también incluye a la Droguería Americana y Laboratorio Americana, los cuales históricamente han figurado entre los principales proveedores de medicamentos al Estado.

Grupo Técnico S. de R. L.

- **Socios:** Raúl Antonio Alvarado Lagos, Sandra Sofía Alvarado Lagos y Carla Danila Alvarado
- **Representante Legal:** Óscar Eduardo Lagos Raudales y Adela María Banegas Moncada
- Esta empresa ha obtenido 82 contratos anteriores con el Estado.
- El actual apoderado legal de SIMEDIC, Óscar Eduardo Lagos Raudales, también aparece en documentos del 2018 como apoderado de la empresa Grupo Técnico S. de R.L. de C.V. Grupo Técnico pertenece a la misma familia Tecma, empresa que vendió las ambulancias hechizas al IHSS.

RESUMEN

PRINCIPALES HALLAZGOS PROCESO DE ADQUISICIÓN INSUMOS DE BIOSEGURIDAD

AUDITORÍA DE ASJ A LA COMPRA DE INSUMOS DE BIOSEGURIDAD

| Proceso: Adquisición de insumos de bioseguridad | | | | | | | | | | | |
|--|--|----------------|------------------|--|-------------------------------|------------------------|------------------|---------|----------------|---------------|----------------|
| ENTIDAD EJECUTORA | INVEST-Honduras | | | | | | | | | | |
| NORMATIVA APLICABLE | Lineamientos de Adquisiciones para Programas (PPG) utilizados por INVEST-H, normativa nacional vigente, principios y buenas prácticas en adquisiciones y contratación pública | | | | | | | | | | |
| MODALIDAD | Compra directa por cotizaciones | | | | | | | | | | |
| FUENTE DE FINANCIAMIENTO | Fondos del Tesoro General de la República asignados para hacer frente a la pandemia de COVID-19 | | | | | | | | | | |
| DESCRIPCIÓN DE BIENES ADQUIRIDOS | Insumos de bioseguridad (mascarillas, batas, protectores faciales, anteojos, guantes, termómetros, oxímetros, entre otros), para uso de personal médico | | | | | | | | | | |
| CANTIDAD | 150 mil mascarillas 95% de filtración sin válvula, un millón de mascarillas descartables quirúrgicas, 5 mil batas de bioseguridad, 100 mil anteojos descartables, 60 mil protectores fáciles, 100 mil guantes estériles látex, 100 mil guantes estériles látex talla m, 100 mil guantes estériles látex talla m, 2 mil oxímetros, 3 mil termómetros, 250 mil mascarillas KN95 Modelo KZ 474 mil mascarillas médicas de protección superior N95 | | | | | | | | | | |
| MONTO | USD 7,992,695.07 | | | | | | | | | | |
| EMPRESAS Y MONTOS ADJUDICADAS | <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Access-Telecom</td> <td>USD 3,547,500.00</td> </tr> <tr> <td>Distribuidora Comercial Hondureña S.A. (DICOHONSA)</td> <td>USD 1,411,666.00¹</td> </tr> <tr> <td>Grupo GyT S.A. de C.V.</td> <td>USD 2,050,404.54</td> </tr> <tr> <td>PROSEDI</td> <td>USD 262,166.54</td> </tr> <tr> <td>Medical Group</td> <td>USD 720,957.99</td> </tr> </tbody> </table> | Access-Telecom | USD 3,547,500.00 | Distribuidora Comercial Hondureña S.A. (DICOHONSA) | USD 1,411,666.00 ¹ | Grupo GyT S.A. de C.V. | USD 2,050,404.54 | PROSEDI | USD 262,166.54 | Medical Group | USD 720,957.99 |
| Access-Telecom | USD 3,547,500.00 | | | | | | | | | | |
| Distribuidora Comercial Hondureña S.A. (DICOHONSA) | USD 1,411,666.00 ¹ | | | | | | | | | | |
| Grupo GyT S.A. de C.V. | USD 2,050,404.54 | | | | | | | | | | |
| PROSEDI | USD 262,166.54 | | | | | | | | | | |
| Medical Group | USD 720,957.99 | | | | | | | | | | |

RESULTADOS POSITIVOS

CALIDAD PROMETIDA



Todos los productos comprados **son necesarios para la protección personal** de los trabajadores de la salud mientras asisten a los pacientes con COVID-19.

ASJ constató que estos artículos son bastante genéricos y de igual calidad, por lo que se espera que la calidad de los productos comprados sea buena; pero la calidad solo se podrá determinar al tener las muestras de los productos entregados y al obtener una evaluación por parte de un biomédico.

FECHAS DE ENTREGA **PROMETIDAS**

Las empresas vendedoras **prometieron entregas inmediatas** o que estarían disponibles en un máximo de 10 días.

Estas fechas **prometidas** eran esperanzadoras al momento de la compra y han permitido abastecer en cierta medida las necesidades de insumos en el sistema de salud pública.

RESULTADOS PREOCUPANTES

- **Hallazgo más preocupante** de esta compra es que la misma se justificó bajo argumento que los hospitales no contaban con equipo de protección personal, sin un análisis previo de la necesidad actual en los centros asistenciales del país.
- INVEST-H **no investigó ni cotizó**, solo recibió una lista del Gerente Administrativo de la SESAL, César Barrientos (8 abril) y emitió ese mismo día tres órdenes de compra de los productos y otras dos (9 de abril), a tan solo horas y un día después – respectivamente- de recibir el requerimiento de compra por parte de la SESAL.
- La decisión de INVEST-H fue contratar cinco empresas (incluyendo una dedicada a las **telecomunicaciones y seguridad**), tres empresas incumplieron lo acordado en el contrato, una se retira y la quinta empresa entregó el material de forma tardía. Eso ha dejado al personal de salud y pacientes sin el equipo de protección que debería de haber tenido desde el día de la contratación, según las promesas de las empresas.
- Este proceso solamente ha logrado su objetivo de proveer de insumos de protección personal en **forma parcial**, lo que causa un perjuicio al Estado, al no recibir los insumos de protección para el personal médico que está atendiendo la pandemia.

RESULTADOS PREOCUPANTES

INCUMPLIMIENTO DE PROVEEDORES Y FECHAS DE ENTREGA

A raíz de la compra rápida y sin estrategia:

- Cuatro de las cinco órdenes de compra fueron **canceladas** porque los **proveedores incumplieron promesas** de productos disponibles y fechas de entrega.
- El único proveedor aún contratado prometió entrega total de los productos adquiridos en 10 días (pero registra **65 días de retraso**).

➔ **Resultado:** Personal médico en la primera línea de batalla sin el equipo necesario para hacer frente a la pandemia de COVID-19 y **expuesto al riesgo de contagio.**

ANÁLISIS DE LA EMPRESA PROVEEDORA

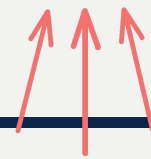
Grupo GyT S.A. de C.V.

- **Socios:** Juan José Lagos Romero (también figura como representante legal), Sonia Griselda Lagos Zepeda y Waleksa Marlene Zelaya Portillo (socio fundador).
- Esta empresa firmó 75 contratos con instituciones públicas en ocho años anteriores por un total de L 10,007,911.668
- El contrato por mascarillas N95, por sí solo, representa un valor **cinco veces mayor que el total de todos los 75 contratos anteriores** que GyT ha suscrito con el Estado.
- Juan José Lagos Romero (socio y apoderado legal) fue presidente del equipo de fútbol Real de Minas, que era financiado con fondos del RNP y al mismo tiempo Grupo GyT era encargada de suministrar papel de seguridad al RNP, mediante una compra directa.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA PROVEEDORA

Distribuidora Comercial Hondureña S.A. (DICOHONSA)

- **Socios:** Alejandra María Rápalo Ocón (también figura como representante legal) y Alejandro José López Montes
- **Representante legal:** Alejandra María Rápalo Ocón y Nancy Reneé Rivera Ferrera
- DICOHONSA ha obtenido 92 contratos anteriores con el Estado; sus principales contratantes son: ENEE y Conatel. Los objetos de las contrataciones se constituyen en **mantenimiento de oficinas, insumos eléctricos, materiales de ferretería y materiales para trabajos en tabla yeso.**
- El contrato de DICOHONSA para mascarillas KN95 representa 8.1 veces más que el monto de todos los 92 contratos anteriores.
- Alejandra María Rápalo Ocón está **vinculada a la oenegé** "Organización No Gubernamental Desarrollo Transformando Nuestra Nación" por **presunta falsificación de documentos en el caso Red de Diputados**



ANÁLISIS DE LA EMPRESA PROVEEDORA

Access Telecom Group INC.

- **Socios:** Abraham A. Benhamu, presidente/agente
- **Representante legal:** José Antonio Zúniga Castillo
- No se encontraron contratos públicos anteriores.
- No se logró obtener información sobre sus socios o representantes legales, únicamente figura como contacto el señor Arturo Maduro, quien fue parte de actividades de Access Telecom en Estados Unidos y a quien se le vincula con otras 10 empresas en Honduras.

Medical Group

- **Socios:** No se identifican al no existir registro de constitución de la empresa
- **Representante legal:** No hay registro
- No se encontraron contratos públicos anteriores.
- La finalidad de On Media es **producción audiovisual;** Mario Medardo Zaldaña Olmedo, director general de On Media Group, fue electo segundo regidor en elecciones internas del Partido Liberal por el movimiento Villedista.
- También figura como presidente de la empresa Sky Consulting Group Corp., creada en Panamá. Produce actualmente Roa Fest, **evento patrocinado por el Gobierno de Honduras.**

ANÁLISIS DE LA EMPRESA PROVEEDORA

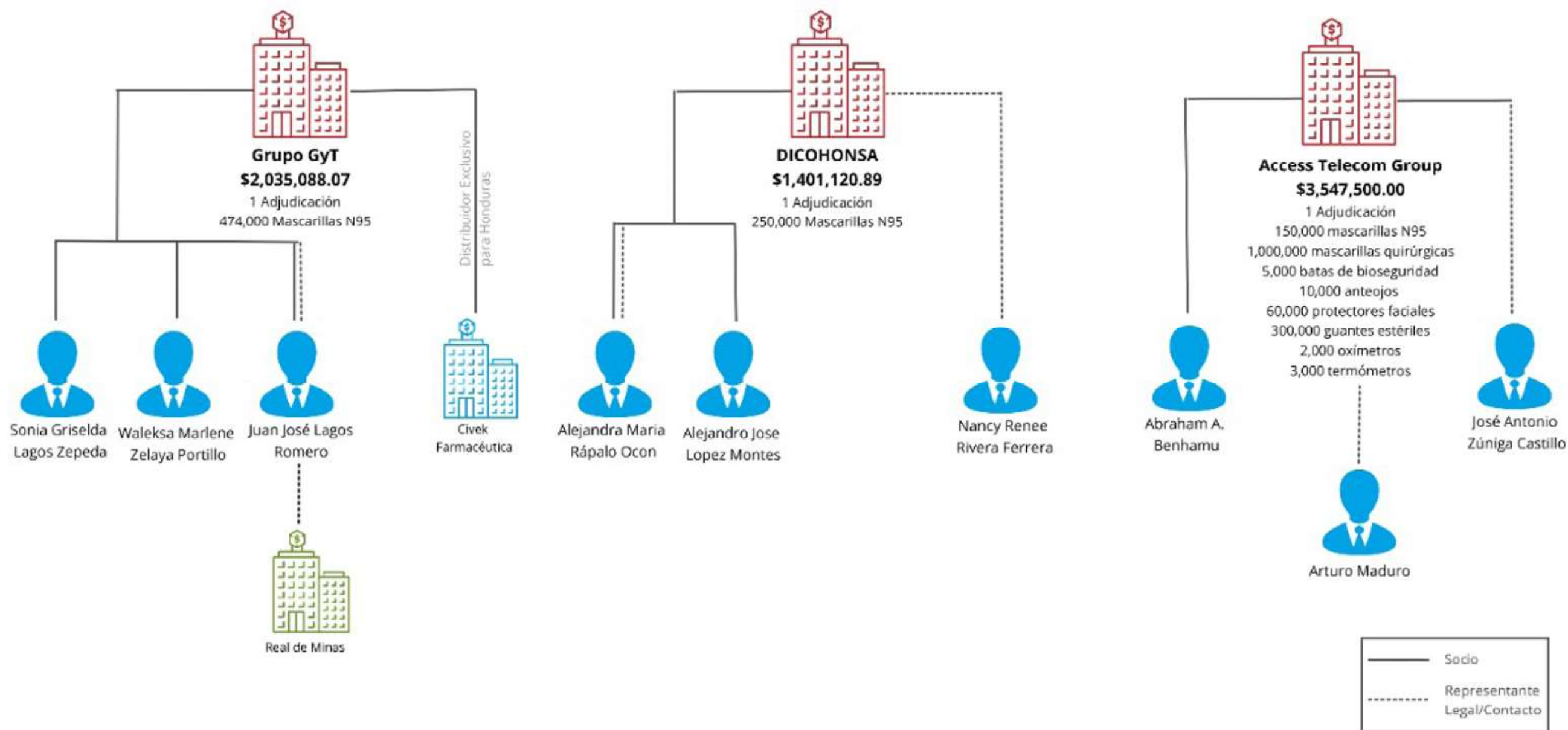
PROSEDI

- **Socios:** No se identifican al no existir registro de constitución de la empresa
- **Representante legal:** No hay registro
- No se encontraron contratos públicos anteriores.
- El RTN mostrado en la orden de compras de la empresa PROSEDI **pertenece a una persona natural.** La persona Fuad Alexander Kafati es socio y gerente de la empresa La Casa de la Música, que no tiene nada que ver con la distribución de mascarillas.

DIAGRAMA DE EMPRESAS Y SUS SOCIOS

Red de Proveedores en COVID-19

Proveedores de Mascarillas y Suministros Médicos



RESUMEN

PRINCIPALES HALLAZGOS
PROCESO DE ADQUISICIÓN
HOSPITALES MÓVILES

ESTA COMPRA ES LA MÁS PREOCUPANTE

FUERTES INDICIOS DE SOBREALORACIÓN

Equipo de ASJ cotizaron los mismos hospitales móviles directamente con la misma empresa manufacturera a la que INVEST-H le compró los hospitales, a un precio de **USD 2 millones menos** y con otras empresas se cotizó hospitales muy parecidos por **USD 4 millones menos cada uno.**

NO SE CONSULTÓ CON EXPERTOS

Se comprobó que no existe muestra alguna que INVEST-H haya consultado con expertos médicos e ingenieros para determinar si era mejor 9 hospitales móviles que llegarían al país en 3 meses mínimo o la posibilidad de construir alas nuevas y permanentes en los hospitales públicos del país y equiparlos con lo necesario.

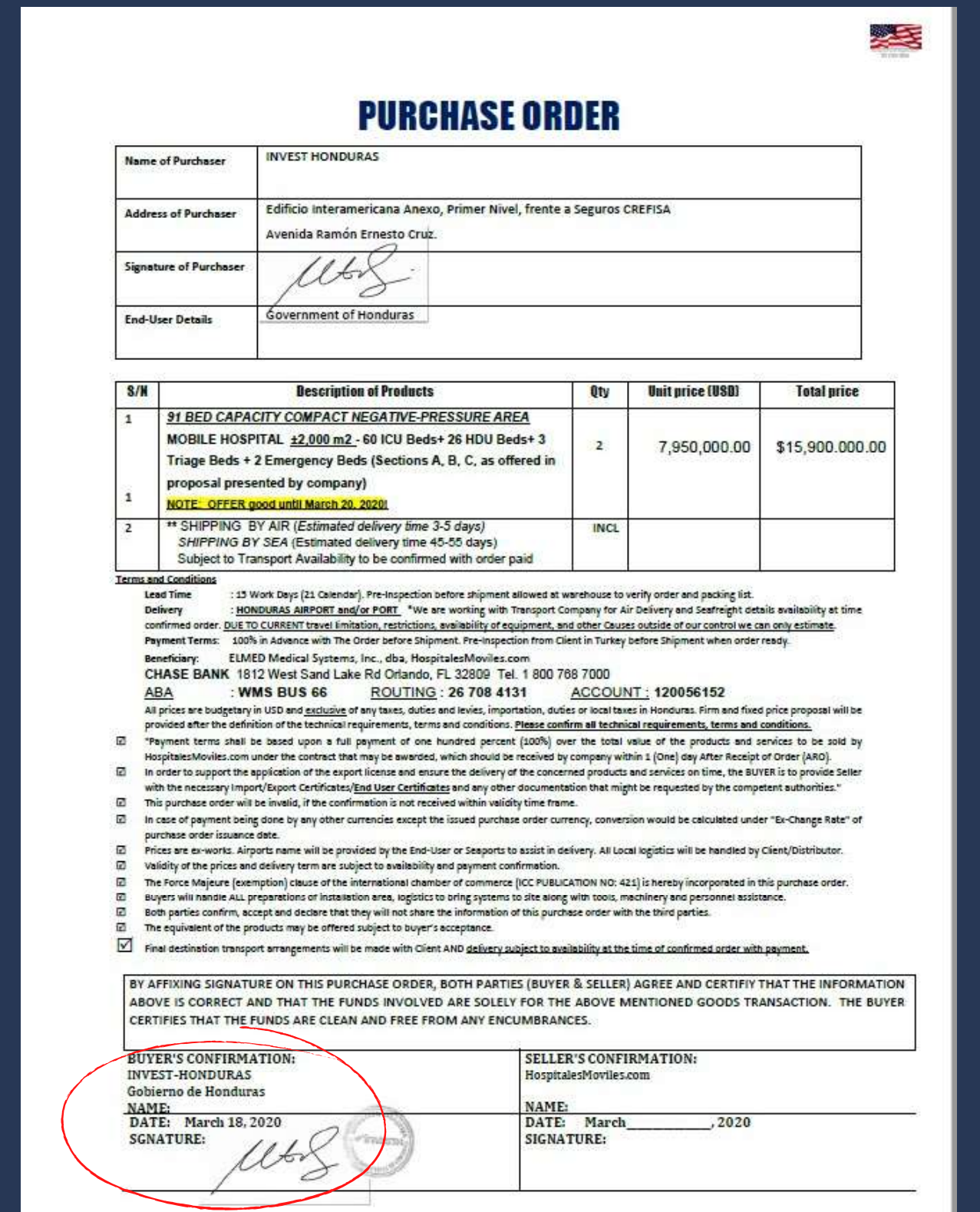
RESULTADOS PREOCUPANTES

ESTA ES LA COMPRA MÁS PREOCUPANTE

- **Hay indicios de sobrevaloraciones fuertes.** Los equipos de ASJ cotizaron los mismos hospitales móviles directamente con la misma empresa manufacturera a la que INVEST-H los compró, a un precio de USD 2 millones menos. Otras empresas respondieron las solicitudes de cotización de hospitales muy parecidos por USD 4 millones menos cada uno, lo que muestra un posible caso de sobrevaloración.
- Se comprobó que **no existe muestra alguna de que INVEST-H haya consultado con expertos médicos e ingenieros** para determinar si era mejor comprar siete hospitales móviles que llegarían al país en tres meses mínimo o la posibilidad de construir alas nuevas y permanentes en los hospitales públicos y equiparlas con lo necesario.
- **Incumplimiento del proveedor en las fechas de entrega.** La justificación de esta compra era la urgencia en descongestionar los establecimientos de salud, a aproximadamente 90 días de la compra el proceso aún no ha concluido, aunque el proveedor se comprometió a entregar en un plazo de 45 a 55 días a partir de la fecha de emisión de las órdenes de compra, **existe un retraso de aproximadamente 35 días** en la entrega de los primeros dos hospitales y 21 días en la entrega de los 5 hospitales, por lo que **la necesidad no se ha podido satisfacer de forma eficiente y oportuna.**



Oficio enviado por la Secretaria de Salud
 16 marzo, 2020




Orden de compra emitida por INVEST-H
 18 marzo, 2020

RESULTADOS PREOCUPANTES

- **Adjudicación a una empresa sin documentación de existencia legal.** No hay evidencia en el expediente digital de los documentos de identificación legal mínima presentados por la empresa adjudicada. ASJ pudo constatar que en **la dirección física de la empresa Elmed medical systems - hospitalesmoviles.com**, establecida en las órdenes de compra, **hay literalmente centenares de negocios registrados en la misma dirección**, así mismo no se puede verificar información concreta sobre clientes anteriores o actuales, **tampoco se identifica con claridad quienes son los representantes legales o dueños de la empresa**, únicamente figuran como socios Axel López y Evana López.
- Ordenes de compras emitidas **sin detalle de garantías de cumplimiento o calidad**. En este proceso hizo falta la solicitud de garantía de cumplimiento y de anticipo para respaldo y control, aun cuando la compra asciende a un monto de casi USD48 millones. Invest H se adhirió a las mismas asumiendo todos los riesgos de la contratación.
- **Falta un plan para el manejo de estos hospitales.** Los equipos de ASJ han comprobado con autoridades de que todavía no existe un plan ni presupuesto para el manejo de estos hospitales—ya que requieren una inversión fuerte en RRHH, equipo complementario, mantenimiento, limpieza, etc.

Cotización hecha por equipo de ASJ a la misma empresa a la que compró INVEST-H

 **Ahu Eker** <aeker@tnrprefabrik.com.tr> Mon, May 11, 2:41 AM

to Ayça, me

Dear Allison,

Pis kindly find our references enclosed.
And the EXW prices are below : All necessary medical equipments are included, installation at the site is not included (will be discussed with customer per request, supervisor fee is not included), transportation and the insurance are not included





COVID-19 COMPACT NEGATIVE PRESSURE AREA MOBILE HOSPITAL - 51 Beds (800 m2 - 20 ICU Beds + 26 HDU Beds + 3 Triage Beds + 2 Emergency Beds)
EXW price with medical equipments: € 3.845,750 / Delivery Period : 45 Work Days

COVID-19 COMPACT NEGATIVE PRESSURE AREA MOBILE HOSPITAL - 91 Beds (+/- 2,000 m2 - 60 ICU Beds + 26 HDU Beds + 3 Triage Beds + 2 Emergency Beds)
EXW Price with medical equipments: € 5.511,750 / Delivery Period : 60 Work Days


Pis do not hesitate to contact me for your any further questions,
(Note : I will send an example confidentially agreement for your consideration)


Best Regards,

Ahu Rezzan Eker
Foreign Trade Specialist

  444 8 269  +90 541 562 7252  +90 312 815 2336

aeker@tnrprefabrik.com.tr info@tnrprefabrik.com.tr www.tnrprefabrik.com.tr

 **Head Office:** Saray Mah. Adnan Menderes Bulv. No: 36 Kahramankazan / ANKARA

 **Factory:** Saray Mah. 62.Cadde No:7/1-2-3-4 Kahramankazan / ANKARA

Cotización de ASJ (sin negociar y solo comprando 1 hospital móvil)

- 51-bed mobile hospital: approx. USD 4,157,178.84
- 91-bed mobile hospital: approx. USD 5,958,091.52

Cotización de INVEST-H (comprando 7 y supuestamente negociado)

- 51-bed mobile hospital: USD 5,750,000
- 91-bed mobile hospital: USD 7,950,000

| HOSPITAL DE 51 CAMAS | | |
|----------------------|-----------------------|---|
| | Costo por hospital | Costo por cantidad que compró el gobierno hondureño (4) |
| Hospitales Móviles | \$5,750,000.00 | \$23,000,000.00 |
| TNR Prefabrik | \$4,157,178.84 | \$16,628,715.36 |
| Diferencia | \$1,592,821.16 | \$6,371,284.64 |

| HOSPITAL DE 91 CAMAS | | |
|----------------------|-----------------------|---|
| | Costo por hospital | Costo por cantidad que compró el gobierno hondureño (3) |
| Hospitales Móviles | \$7,950,000.00 | \$23,850,000.00 |
| TNR Prefabrik | \$5,958,091.52 | \$17,874,274.56 |
| Diferencia | \$1,991,908.48 | \$5,975,725.44 |

- Un total de **USD 12.3 millones de dolares de sobrevaloración** minima.
- Si se hubiera negociado con la empresa la compra de 7 hospitales móviles, se hubiera bajado el precio de los mismos.

MAYOR RIESGO

- Existe el riesgo de que INVEST-H/Gobierno de Honduras haya gastado USD 47,462,500 en hospitales móviles y estos lleguen cuando ya no los necesitamos, con **precios sobrevalorados y de una calidad deficiente.**
- Mejor se hubiera invertido ese dinero en construir o equipar alas permanentes y nuevas en hospitales existentes, las cuales **nos hubieran servido por muchos más años.**
- INVEST-H **no consideró** establecer en los contratos con las empresas proveedoras **penalidades por entregas tardías**, pese a que la entrega de los bienes es indispensable en la respuesta a la crisis sanitaria.



RESPUESTA DE INVEST-H

- **INVEST-H, argumenta que la urgencia de la crisis y el deseo de salvar vidas explica el apuro en hacer compras sin consultas y análisis previos; no obstante, este argumento no se sustenta al ver el resultado del apuro. Dedicar 1 o 2 días para validar con expertos de cada área cada proceso de compra, se hubiera tenido más información sobre necesidades, calidad y cantidades necesarias y estuviéramos salvando mucho mas vidas.**
- **INVEST-H arguye que ASJ “les castiga por ser los únicos valientes dispuestos a comprar”, pero ASJ ha señalado que la decisión del gobierno de acudir a INVEST-H para liderar los procesos de compra eran por su experiencia y conocimiento, no por su valentía de hacer las compra sin cotizar, consultar, ni planificar.**
- **INVEST-H apunta que no son responsables por las etapas que fueron mal manejadas por otros; pero era responsabilidad de INVEST-H hacer lo que fuere necesario para no cometer los mismos errores cometidos anteriormente por la SESAL o COPECO y y asegurar cumplir en cada uno de los procesos al menos en lo mínimo que su profesionalismo y experiencia dictaba.**

CONCLUSIONES

INVEST-H no ha desempeñado adecuadamente su función en manejar de manera transparente y efectiva la responsabilidad de usar los más de USD 80 millones invertidos en responder a la pandemia del COVID-19, y el resultado es que podría poner en riesgo la vida de millones de hondureños

Ante los hallazgos de la auditoría realizada, se plantean las siguientes interrogantes:

- ¿Por qué INVEST-H **no conformó un equipo de expertos en salud** dentro y fuera del gobierno para buscar la asesoría en cada etapa de las compras?
- ¿Por qué una institución experta en contrataciones **no pone penalidades por entregas tardías**, en compras donde el tiempo vale vidas humanas?
- ¿Por qué **no cotizaron con empresas con años de experiencia en estos rubros**, pero compraron equipo de bioseguridad a empresas de telecomunicaciones y de seguridad?
- ¿Por qué **no consultaron con expertos médicos e ingenieros para tener opiniones calificadas** de las ventajas y desventajas de hospitales móviles versus construcciones rápidas de áreas nuevas a los hospitales ya existentes en el país con su respectivo equipamiento?
- ¿Cuál fue el valor agregado de INVEST-H?
- ¿Cómo evaluar el manejo que INVEST-H le dio a estos más de USD 80 millones del dinero del pueblo hondureño?

RECOMENDACIONES

EN LA EMERGENCIA DE COVID-19

- Aún no es tarde para crear una comisión de expertos nacionales e internacionales, dentro y fuera del gobierno para hacer, implementar y ajustar –de ser posible semanalmente- una **Estrategia Nacional para la Pandemia del COVID-19** de la cual se deriven acciones efectivas y oportunas, en temas como la respuesta del sistema sanitario, reactivación económica, sistema educativo, entre otros.

AUTORIDADES DE INVEST-H

- ASJ se suma a la petición del Consejo Directivo de INVEST-H de demandar la realización de una **auditoría forense a las autoridades de la institución.**
- Los órganos contralores del estado como el TSC y el MP deberán realizar de manera efectiva su trabajo y actuar oportunamente en base a ley; al tiempo de velar por el proceso de la auditoría forense que se aplique a INVEST-H y las evidencias que arrojen la misma.

RECOMENDACIONES

AUTORIDADES DE LA SESAL Y SINAGER

- Exigimos una actuación más **planificada, transparente, efectiva y de liderazgo** de las autoridades de la SESAL y SINAGER que responda a las necesidades del pueblo hondureño ante la crisis sanitaria.
- El Congreso Nacional debe nombre una comisión para **investigar si se ha dado el uso efectivo a los recursos** aprobados para atender la pandemia.

SISTEMA DE COMPRAS NACIONALES

- El estado urge de un nuevo sistema de compras, que permita la identificación de compradores certificados para cada rubro.

RECOMENDACIONES

SISTEMA DE SALUD

- La crisis sanitaria del COVID-19 ha evidenciado el fracaso del sistema de salud de nuestro país, lo que muestra la urgente necesidad de una **transformación total del sistema**, el cual debe ser construido por expertos en el área, tanto nacionales como internacionales, y **no por políticos**.
- El nuevo Sistema de Salud deberá incluir un sistema de gestión de compras integral que considere y planifique su cadena de suministros, compras oportunas y transparentes, que hagan que el sistema cuente con medicamentos accesibles para la población hondureña.

MALAS NOTICIAS

- El mayor riesgo de estas compras es que tengamos productos (ventiladores, equipo de protección personal, hospitales móviles) que los pacientes y personal médico ocupan con urgencia pero por **falta de planificación, coordinación, control o priorización** estos sean insuficientes, no se distribuyan, dejen de funcionar por mal manejo o queden **almacenados en bodegas**.

BUENAS NOTICIAS

Ya es tarde, muchas vidas humanas se han perdido. Se tuvo que haber hecho una estrategia mayor con expertos en el área desde hace 3 meses; sin embargo; aún **sigue siendo necesario e indispensable diseñar un plan integral** que brinde respuesta a la crisis que enfrenta el sistema de salud con sus históricas deficiencias agravadas por la pandemia.

Esta estrategia debe considerar aspectos del recurso humano, infraestructura e insumos adicionales para **salvar la mayor cantidad de vidas posibles**.

#TransparenciaSalvaVidas



Junio 23 | 2020