

HUAWEI OFRECIÓ REBAJA DE CASI 40% PARA GANAR CONTRATO DE PREPAGO CELULAR

ICE está obligado a indagar si oferta china es absurda

ICE Instituto aceptó descuento de casi \$4 millones sin ver si era razonable

ICE Contraloría ordena indagar si empresa cumpliría proyecto pese al descuento



Esteban Oviedo
eoviedo@nacion.com

La Contraloría General de la República exigió al ICE indagar si la empresa china Huawei Technologies ofreció un precio absurdo para ganar el contrato que permitirá introducir la telefonía celular prepagada al país.

La institución de control giró la orden el lunes pasado, cuando anuló la adjudicación del contrato a la compañía china. Esta ganó el negocio al rebajar su precio inicial y ofrecer un descuento de casi el 40% (de \$3,7 millones).

El Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) abrió un concurso en el 2007 con el objetivo de adquirir los equipos que servirán en la telefonía prepagada.

En ese tipo de servicio, los usuarios compran de antemano una determinada cantidad de minutos en lugar de pagar una facturación mensual. Este es un sistema similar al de las tarjetas de la telefonía pública.

En un principio, el ICE escogió como proveedora a la compañía sueca Ericsson por \$12,2 millones para dicho contrato, pero la adjudicación fue anulada por una apelación de Huawei.

Eso dejó solo dos compañías con posibilidad de ganar el negocio: la empresa china y el consorcio TFO-Redknee.



En noviembre, funcionarios del ICE recibieron la oferta de Huawei para el contrato de tercera generación. ARCHIVO

Entonces, el ICE readjudicó el contrato a Huawei por \$6,4 millones (con el descuento incluido), mientras que el otro competidor cobraba \$12,4 millones.

¿Precio ruinoso? La Contraloría ordenó indagar el precio de Huawei luego de analizar un argumento del consorcio TFO-Redknee. Este alega que la oferta china es ruinoso pues el precio es tan bajo que impedirá cumplir con el contrato.

Según la Contraloría, TFO-Redknee no logró comprobar que el precio sea ruinoso, pero el ICE tampoco probó que no lo es.

El ICE había establecido un presupuesto de \$15 millones para este proyecto y alegó que, al analizar las ofertas iniciales, el precio de Huawei estaba en un rango similar al de otros oferentes, por lo que no encontró ningún elemento que le "hiciera presumir algún incumplimiento" por falta de ingresos.

La empresa china primero cotizó el proyecto en \$10,1 millones, pero el contrato le fue adjudicado con base en el precio rebajado con el

descuento de casi el 40%.

Así, Huawei ofreció ejecutar el contrato en \$6,4 millones. Sin embargo, el ICE no analizó si ese precio corría el riesgo de ser ruinoso, concluyó la Contraloría General.

En cambio, el ICE sí realizó ese análisis en otro concurso ganado por Huawei con un descuento: el proyecto para proveer voz sobre IP (protocolo de Internet).

En esa ocasión, el ICE se dio por satisfecha cuando Huawei le dijo: "Estamos seguros de que el precio cobrado y el descuento ofrecido nos garantizan el cumplimiento de todos los términos del contrato y nos ofrece la oportunidad de participar con el ICE como socios estratégicos en el desarrollo del país".

Según la Contraloría, el Estado debe determinar "si, con el precio cobrado, el oferente será capaz de cumplir el contrato". Ese análisis debe hacerse antes de evaluar todos los precios.

Piden análisis detallado. Para el nuevo análisis, la Contraloría exigió al ICE disponer al menos de un

ESTÁ EN PLAN PILOTO El prepago sigue en espera

La venta masiva de servicios celulares de prepago continúa en espera en nuestro país, aunque dicho servicio funciona en otros países desde hace muchos años. En este sistema, el usuario compra tarjetas con una cantidad determinada de minutos, en lugar de pagar una facturación mensual.

Eso permite a los usuarios tener un mayor control sobre su gasto; además, pueden disfrutar de un número telefónico al que pueden ser llamados. El ICE solo ha lanzado proyectos piloto con usuarios predeterminados, pero se requiere un equipo adicional para ampliar el servicio.

presupuesto detallado de los componentes del proyecto, así como de la utilidad y los gastos administrativos de la empresa.

Además, la empresa debe justificar en forma detallada cómo logra ofrecer el descuento.

En un comunicado de prensa, Erick Jiménez, director jurídico del ICE, indicó que el ICE analizará la resolución de la Contraloría para suministrar la información que esta entidad requiera.

Por su lado, un peritaje aportado por TFO-Redknee dice que el precio ofrecido por Huawei podría ser que la firma tenga poca o ninguna ganancia, lo que implica "la intención de excluir a los demás competidores en forma desleal".

Este medio envió el viernes una consulta a la compañía china mediante correo electrónico, pero un consultor externo informó que el único autorizado para responder estaba fuera del país y regresará este lunes. ■