INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN APORTADA POR LA EMPRESA GENERAL MACHINES TECHNOLOGY, S.L. SOBRE LA OFERTA ANORMAL O DESPROPORCIONADA EN EL EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN "SUMINISTRO Y MANTENIMIENTO DE MÁQUINAS MULTIFUNCIÓN PARA CENTROS/OFICINAS DEL SERVICIO ANDALUZ DE EMPLEO EN MÁLAGA"

(EXPTE. MA-SUM-03/19 DP, EHB, EHM Y CIO)

Con fecha 30 de diciembre de 2019, la empresa General Machines Technology, S.L., con CIF B91509281, presenta en el Registro General de la Delegación Territorial justificación de la valoración de su oferta, al haberse considerado anormal o desproporcionada, en aplicación del artículo 85 del Reglamento de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.

La empresa presenta un documento "*Justificación de consideración de baja anormal o desproporcionada: Suministro de 32 máquinas multifunción en régimen de alquiler y mantenimiento para las oficinas y centros de la Dirección Provincial del Servicio Andaluz de Empleo*", que incluye un presupuesto y una oferta de sus proveedores. En el documento justificativo detalla información sobre la empresa y desarrolla una serie de aspectos en relación a la viabilidad técnica y económica de la propuesta presentada.

Del análisis del documento presentado cabe señalar lo siguiente:

Primero: En el apartado 2: "Presentación extendida" detalla las principales líneas de negocio de la empresa, desde su puesta en marcha en 2006, que consisten en la venta de dispositivos de impresión multimarca a la red de distribuidores nacionales y mayoristas internacionales de fabricantes del sector, atendiendo contratos de mantenimiento y pago por copia para clientes.

En 2013 implantan una nueva línea de negocios: servicios de MPS (gestión de servicios de impresión) para el mantenimiento de dispositivos de impresión multimarca de Administraciones Públicas y grandes cuentas del sector privado, lo que según expone ha supuesto importantes inversiones: la construcción de una nueva sede corporativa (instalaciones y oficinas) de 7.500 m² en Dos Hermanas, la adquisición de flota de vehículos, herramientas de gestión comercial y portal web comercial y de asistencia técnica. Además de la contratación de personal técnico, administrativo y comercial.

En el documento destacan una aspectos relativos a la empresa, aunque *no presentan justificación documental* en relación a los mismos:

1) Cifra de negocios de los tres últimos ejercicios:

- 2016: 11,06 millones de euros.
- 2017: 13,50 millones de euros.
- 2018: 15,10 millones de euros.

2) Inexistencia de situaciones de impago.

3) Equipo profesional técnico formado por más de 150 profesionales, con una antigüedad media en la empresa superior a 10 años.

4) Importante red de distribuidores, que atiende un parque de equipos que cuenta con más de 9.000 equipos en clientes en toda España.

5) Acuerdos con los principales fabricantes a nivel europeo, de los que pueden obtener precios competitivos, soporte técnico y garantía sobre los dispositivos comercializados.

Segundo: La empresa argumenta la **viabilidad técnica** de su propuesta, detallando los medios personales y técnicos con los que cuenta y que van a ser puestos a disposición del contrato:

1. Departamento de Servicio de Asistencia Técnica: equipo de trabajo de 35 personas: Jefe Técnico SAT (1), Jefe Proyecto (1), Jefe Técnico Taller (1), Técnicos (24), Técnicos Especialistas en Software y Conectividad (4) y Técnicos operadores de gestión remota (4).
2. Departamento de Logística y Consumibles: equipo de 8 personas: Responsable de Logística (1), Técnicos comerciales (3), Administrativo de Logística (1), Técnicos logísticos (3).
3. Medios técnicos: muelles de carga, furgonetas de servicios de asistencia técnica, camiones para labores logística y vehículos comerciales.
4. Plantea, para la licitación, una solución técnica centralizada para la monitorización y gestión del servicio a través de Plataforma Software EPS, que permitiría la gestión proactiva y remota de los equipos de impresión: lectura de contadores, gestión de los niveles de consumibles y fungibles y del registro incidencias, resolución incidencias de carácter no mecánico, etc. sin la intervención de usuarios, con la máxima seguridad (los datos transmitidos son exclusivamente los necesarios para el servicio) y garantía de compatibilidad con el entorno informático. El sistema va a permitir la gestión inteligente del parque de impresoras, lo que *redunda en los objetivos económicos* del contrato.

Según la información que detalla en el documento sus ventajas competitivas se concretan en:

- Importante parque de equipos en clientes, lo que les obliga a contar con un stock de modelos, consumibles y componentes, con los que que pueden garantizar el servicio y el correcto funcionamiento del parque de equipos a mantener.

  Destaca la provincia de Málaga como una de las mas importantes en cuanto al número de clientes y menciona algunos organismos de la Administración Publica, *aunque no presentan documentación que acredite este extremo.* Señala que cuentan con sede logística propia en Málaga, con un técnico, almacén con piezas, repuestos, consumibles y herramientas para atender las incidencias que pudieran surgir en la provincia.
- Costes logísticos reducidos por la proximidad a la sede central y por contar con una sede logística en la provincia de Málaga.
- Acuerdos con principales fabricantes a nivel europeo, lo que le proporciona ventaja en cuanto a precios y descuentos e incluso en soporte técnico y garantía, *aunque no presentan documentación acreditativa.*

Tercero: En relación a la **viabilidad económica** de la propuesta presentada (apdo. 5 "*Justificación económica del proyecto*", subapartado "*Datos Económicos*" del documento), la empresa señala que ha imputado los costes de realización de copias y de mantenimiento en la cuota de arrendamiento de los dispositivos y argumenta la obtención de rentabilidad. Señala que la cuota de arrendamiento que ha ofertado la empresa es la segunda más cara y un 12 % superior a la media de las cuotas ofertadas por los licitadores y lo plantea como un aspecto estratégico de cara a la licitación.

Para argumentar la viabilidad económica, la empresa estima la oferta que habría presentado en el caso de no haber imputado los costes de mantenimiento de copias en el de arrendamiento, partiendo de los precios de mantenimiento por copia (blanco/negro y a color) que ha presentado en licitaciones similares. Con ello justifica como la cuota de arrendamiento absorbería el gasto de las copias y presenta una estimación de la *rentabilidad por copia y por el arrendamiento de equipos.*

Propuesta económica presentada por la empresa en la licitación MA-SUM-03/19 DP, EHB, EHM Y CIO		*Precio por copia al que hubiesen licitado, similar al de otras licitaciones presentadas por la empresa* *(no presenta documentación acreditativa)*	Total estimación de ingresos previstos por copias	*Propuesta económica de la empresa si hubiese incluido el precio mantenimiento por copia*
Coste de arrendamiento	97.280,00			**67.280,00 € (*)**
Coste de mantenimiento precio copia en B/N	0,00	0,0022 €/copia B/N	16.500,00 euros/copia BYN *(0,0022 €/copia x 7.500.000 copias - B/N)*	16.500,00 €
Coste de mantenimiento precio copia color	0,00	0,027 €/copia color	13.500,00 euros/copia color *(0,027 €/copia x 500.000 (color)*	13.500,00 €
Total euros	**97.280,00 €**			**97.280,00 €**

La estimación de la *rentabilidad por las copias, 19,52 %,* se basa en los siguientes datos:

Equipos Multifunción Marca Develop (Acuerdo comercial con la compañía para dispositivos de esta marca)	*Coste total por copia que incluye el coste de tóner y un **40 % adicional relativo a costes de mantenimiento, logística, mano de obra, RRHH y otros gastos estructurales***	*Precio por copia (Similar al de otras licitaciones presentadas por la empresa)*	*Rentabilidad por equipo (%)*	
Ineo 308 (B/N) (1)	**0,00185 €/copia**	**0,0022 €/copia en B/N**	**18,92 %**	***Rentabilidad media ponderada por copia: 19,52 %*** Con la rentabilidad de equipos (1) y (2), para el total copias en B/N (7,5 millones y 0,5 millones a color)
Ineo+300i (B/N)	0,00190 €/copia	0,0022 €/copia en B/N	15,79 %	
Ineo+300i (Color) (2)	**0,02097 €/copia**	0,027 €/copia a color	**28,76%**	

En cuanto a la estimación de *rentabilidad por arrendamiento de equipos,* señala que la cuota total de arrendamiento 67.280,00 euros **(*)**, cubriría los costes de adquisición de los dispositivos y la contratación de las licencias necesarias para suministrar el software de control de copias y autenticación Papercut. Incluye como documentación acreditativa de estos costes un presupuesto y una oferta de proveedores con los precios para esta licitación. Según la documentación aportada, el coste total propuesto en este apartado ascendería a 59.940,00 €, según detalle adjunto, y la rentabilidad que obtendría alcanzaría el 12,24 %.

Equipos y licencias necesarias para el proyecto	***Precio (Iva excluido)***	***Documento justificativo***	
Adquisición dispositivos (28 equipos B/N y 4 equipos color)	46.680,00 €	Documento 1: Oferta MASTERTEC N.° 97085	***Rentabilidad: 12,24 %***
Contratación de licencias Papercut	13.260,80 €	Documento 2: Presupuesto ITS SOLUTIOS N.° 000242100	
Total	59.940,00 €		

En relación a este apartado destaca los siguientes aspectos:

- La rentabilidad del proyecto estaría garantizada, ya que el arrendamiento será un ingreso fijo para la compañía.
- El plazo del contrato permite la amortización total de los dispositivos durante la vigencia del expediente.
- Cuentan con precios especiales para la adquisición de equipos, ya que disponen de un contrato para la distribución y servicio técnico con la compañía que suministraría los equipos en esta licitación. Asimismo, contarán con la garantía del fabricante, por lo que las incidencias resueltas por la compañía serán facturadas a la compañía distribuidora. No presenta documentación acreditativa del contrato de distribución y servicio técnico, aunque presentan documentación justificativa del coste de los equipos y las licencias del software para esta licitación.
- El plazo del contrato permite la amortización total de los dispositivos durante la vigencia del expediente.
- Cuentan con la capacidad financiera para asumir íntegramente la inversión.
- Compañía experta en la comercialización de equipos reacondicionados, por lo que una vez finalizado el contrato los equipos pueden ser puestos en el mercado, lo que incrementaría la rentabilidad derivada del contrato.
- Justifica la oferta de precios de copia a coste cero, además de como un aspecto estratégico para la licitación, como la orientación de las entidades a reducir al máximo el número de copias para un mayor beneficio medioambiental.

Por tanto, en base a lo anteriormente expuesto y teniendo en cuenta las consideraciones en cuanto a la documentación acreditativa presentada por la empresa en relación a determinados datos incluidos en el informe justificativo, señaladas en los apartados anteriores, se concluye que si se consideran suficientes los argumentos expuestos relativos a aspectos generales de la empresa, se puede entender justificada la oferta económica presentada por la empresa G.M. Technology, S.L., que plantea integrando los costes de mantenimiento (precio por copia en blanco y negro y a color) en los costes de arrendamiento y fundamenta con precios ventajosos de sus proveedores derivados de acuerdos comerciales, que para este expediente quedan acreditados con la documentación anexa al informe justificativo (presupuesto y oferta de proveedores) y que posibilitaría la obtención de rentabilidad.

En Málaga a 28 de enero de 2020.

Fdo.: Ana Morales Ruiz
Técnico (ALP-T) - Personal Laboral propio SAE