INFORME DE VALORACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN APORTADA POR LA EMPRESA "GENERAL MACHINES TECHNOLOGY SOCIEDAD LIMITADA", RELATIVA A SU OFERTA, CONSIDERADA ANORMALMENTE BAJA, PRESENTADA AL EXPEDIENTE 799/2024: CONTRATO MIXTO PARA EL SUMINISTRO DE ARRENDAMIENTO SIN OPCIÓN DE COMPRA, Y EL SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y SOPORTE, DE EQUIPOS DE OFICINA MULTIFUNCIÓN PARA LA IMPRESIÓN, COPIA, ESCANEO, TRANSMISIÓN POR FAX Y PROCESAMIENTO DIGITAL DE DOCUMENTOS CON LOS DISPOSITIVOS INFORMÁTICOS UTILIZADOS POR PARTE DE LOS PROFESIONALES EN SUS PUESTOS DE TRABAJO EN TAREAS ADMINISTRATIVAS EN LOS CENTROS DEPENDIENTES DE LA CENTRAL PROVINCIAL DE COMPRAS DE CÓRDOBA (CPCC) DEL SERVICIO ANDALUZ DE SALUD (PA 46/24)

Por la Mesa de Contratación de la Central Provincial de Compras de Córdoba, y en relación con el expediente 799/2024, Contrato mixto para el suministro de arrendamiento sin opción de compra, y el servicio de mantenimiento y soporte, de equipos de oficina multifunción para la Impresión, Copia, Escaneo, Transmisión por Fax y Procesamiento Digital de documentos con los dispositivos informáticos utilizados por parte de los profesionales en sus puestos de trabajo en tareas administrativas en los Centros dependientes de la Central Provincial de Compras de Córdoba (CPCC) del Servicio Andaluz de Salud, se ha detectado que la oferta presentada por el licitador **GENERAL MACHINES TECHNOLOGY SOCIEDAD LIMITADA,** puede encontrarse incursa en presunción de anormalidad según lo establecido en el apartado 13.2 del Cuadro Resumen:

"A tenor de lo dispuesto en el artículo 149 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, se considerarán que están incursas en presunción de anormalidad aquellas ofertas que se desvíen en un 25 por ciento al alza sobre el valor medio de las puntuaciones totales obtenidas en todas las ofertas admitidas en los criterios de valoración a tener en consideración para adjudicar este expediente. En caso de que sólo concurra un licitador, la oferta se considerará desproporcionada o temeraria si es inferior al presupuesto base de licitación en más de 25 unidades porcentuales de la suma del precio del Arrendamiento y del precio del Soporte.

Sistema de determinación del precio	Catálogo SAS	Código GC	Descripción	Precio unitario licitacion (iva incluido)	Unidades estimadas 48 meses	Presupuesto licitación (IVA incluido)	Presupuesto licitación total expediente (IVA incluido)	Of. Económica. Precios unitarios (IVA incluido)	Of. económica (IVA incluido)	Total Oferta económica Iva Incluido)	% bajada
Por cantidad	SU.ARA.SP		Arrendamiento de Sistemas para Procesos de la Información-Equipo Multifunción			367.647,12	582.757,68		206.675,52	310.617,84	46,70%
Por precios unitarios	SE.MA.MENE.02	E84779	Fotocopiadoras-Servicio mantenimiento fotocopiadora copia blanco y negro	0,00968	16.356.965	158.335,42		0,00484	79.167,71		
Por precios unitarios	SE.MA.MENE.02	E84780	Fotocopiadoras-Servicio mantenimiento fotocopiadora copia color	0,06655	853.120	56.775,14		0,02904	24.774,60		

Con fecha 14 de enero de 2025, de acuerdo con lo establecido en el artículo 149.4 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, se requirió por escrito a la referida empresa para que, en el plazo de tres días hábiles, aportase justificación sobre la valoración de su oferta y precisase las condiciones de la misma.

Dicha justificación se recibe, en fecha, el 17 de enero de 2025, y la misma se basa resumidamente en las siguientes argumentaciones:

EXPERIENCIA EN INFRAESTRUCTURA COMO GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO

Es copia auténtica de documento electrónico

GM Technology es una empresa 100% andaluza, cuya sede principal se encuentra en Sevilla y viene dando servicio a grandes clientes tanto públicos como privados, con especial referencia a su trabajo y trayectoria dentro de la **Junta de Andalucía** para múltiples Consejerías y Agencias en todo su territorio, y con especial foco en el **Servicio Andaluz de Salud,** donde vienen dando servicios de impresión en múltiples provincias; todo ello gracias a la capilaridad de su servicio técnico.

GM Technology ya gestiona directamente las necesidades de impresión departamental de más del 60% de toda la Junta de Andalucía. Más concretamente, **GM Technology** viene ya siendo proveedor de los servicios objeto de presente contrato para el SAS en las provincias de Sevilla, Cádiz y Córdoba. Precisamente el hecho de ser el **actual proveedor de dichos servicios para la CPCC,** es una de las mejoras garantías de viabilidad, ya que conocemos desde hace muchos años las necesidades del SAS en Córdoba, así como los costes implicados en el servicio en cuestión.

Tras muchos años de experiencia en el mercado, **GM Technology** sigue liderando la innovación en la gestión de equipos de impresión, **con cobertura comercial y técnica a nivel nacional** y es, en la actualidad, uno de los principales referentes en la impresión y en la gestión documental de algunas de las más importantes organizaciones públicas y privadas.

Cuenta con infraestructuras y acuerdos de colaboración con los principales fabricantes del sector, para lograr ser la primera empresa nacional y una de las mayores a nivel europeo respecto al volumen de equipos que comercializamos, tanto nuevos, seminuevos y refabricados, alcanzando una facturación de 25 millones de euros en el último año.

- Más de 14.000 m2 superficie.
- 20.000 equipos de stock circulante.
- Más de 240 profesionales.
- Más de 22.000 equipos monitorizados en parques EPS (Eco Print Solution).
- 45.000 equipos de impresión comercializados al año.

Es importante remarcar que la arquitectura de negocio de **GM Technology,** hace necesario que la compañía cuente en todo momento con un stock considerable de dispositivos de impresión. Dicho stock es necesario para abastecer las diferentes líneas de negocio, las cuales se aprovisionan de **más de 20.000 equipos en perfecto estado de conservación y funcionamiento,** así como de los componentes y consumibles necesarios para atender su óptimo mantenimiento.

Este último punto es el que nos permite garantizar el servicio de impresión licitado durante la vigencia del contrato propuesto, sin que nos suponga una inversión adicional a la ya realizada, y permitiéndonos cumplir con los tiempos de respuesta y servicios requeridos en los pliegos.

SOLVENCIA TÉCNICA

GM Technology cuenta con un equipo profesional que está compuesto por más de 240 profesionales entre los diferentes departamentos, donde más del 30% pertenecen a nuestro SAT. Técnicos especializados y que de media cuentan con más de 10 años de experiencia contrastada en la reparación, configuración y mantenimiento de equipos de impresión, que garantizan nuestro objetivo principal: **la satisfacción de nuestros clientes, proporcionándoles siempre un servicio integral de calidad.**

Así mismo, cuenta con un importante volumen de vehículos como medios técnicos (un total de 45, de los que 21 son **furgonetas de Servicio de Asistencia Técnica,** equipadas con material técnico para la resolución de las incidencias comunicadas, y **5 son camiones,** destinados en exclusiva a labores de carácter logístico, principalmente al reparto e instalación de equipamiento.

Es copia auténtica de documento electrónico

Puede verificar la integridad de una copia de este documento mediante la lectura del código QR adjunto o mediante el acceso a la dirección https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma indicando el código de VERIFICACIÓN

FIRMADO POR	MARIA JOSEFA TIERNO ALONSO	21/01/2025
VERIFICACIÓN	BndJAVW7Y5WBCLCLFGHFKVCMLNP8R8	PÁG. 2/7

SOLVENCIA FINANCIERA.

En **GM Technology** disponen de la capacidad financiera y los recursos suficientes, los cuales les permiten garantizar una óptima prestación de servicios.

Así, las cifras de negocio de los últimos 4 ejercicios son las siguientes:

- ✓ **2020** – Facturación de 17,4 millones de euros.
- ✓ **2021** – Facturación de 26,1 millones de euros.
- ✓ **2022** – Facturación de 27 millones de euros.
- ✓ **2023** – Facturación de 25 millones de euros.

Actualmente la solvencia financiera está totalmente garantizada y no existe ninguna situación de impago, como refleja el Rating de Solvencia que sobre **GM Technology** ofrecen las principales entidades financieras del sector en su clasificación.

MANTENIMIENTO Y SOPORTE HARDWARE

GM Technology cuenta con soporte técnico, logístico y almacenes repartidos por todo el territorio nacional, bien a través de sede propia o bien a través de acuerdos con los distribuidores más importantes del sector.

Además, gracias al stock de los modelos propuestos, así como de componentes y consumibles de los mismos, garantizan en todo momento el servicio y el correcto funcionamiento del parque de equipos a mantener.

También cabe resaltar que al contar con un **"Circuito Logístico" centralizado** en su almacén central en Dos Hermanas, **sus costes logísticos se reducen en casi un 40%** en comparación con otras ofertas que realizan su logística desde Europa, como es el caso de la mayoría de los fabricantes.

JUSTIFICACION ECONÓMICA DEL PROYECTO.

En este punto ofrecen datos objetivos que van a permitir a **la CPCC del SAS** entender la viabilidad y rentabilidad del proyecto planteado por **GM Technology.**

a) Consideraciones iniciales

- ✓ Una vez que finalice la duración de este contrato, fijada en 48 meses desde la firma del contrato (con posibilidad de 1 año de prórroga), **GM Technology** retirará los equipos suministrados y tendrá a su disposición 4 opciones para ampliar su rentabilidad (valor residual):

  1. Volver a alquilarlos en otro cliente.
  2. Instalarlos en otro cliente en modalidad de precio por copia.
  3. Venderlos al canal de distribución nacional.
  4. Exportarlos a través de nuestro canal internacional.

- ✓ A la finalización del contrato, fijado en 48 meses más 12 meses de prórroga, **GM Technology** retirará los equipos, sistemas y stock de consumibles. **GM Technology** remanufacturará los cartuchos de tóner retirados para su procesado y puesta a disposición como tóner original remanufacturado (a partir de botellas originales llenas con polvo único), para optimizar su rendimiento y ampliar el ciclo de vida del producto.
- ✓ **GM Technology** cuenta con un almacén de más de **14.000m2** y un equipo compuesto por más de 60 técnicos, además de recursos técnicos y logísticos suficientes, lo que les permite asumir mediante medios propios todos los **costes necesarios.**
- ✓ El servicio de logística se realiza por su propia flota de vehículos lo que reduce el coste de explotación considerablemente, ya que aprovechan las rutas de asistencia diaria con el resto de los clientes.

Es copia auténtica de documento electrónico

- ✓ **GM Technology** cuenta con financiación propia y dispone de una solvencia financiera más que suficiente para cubrir la adecuada prestación de este servicio. Este hecho hace que su servicio no se vea afectado por costes financieros excesivos, no contemplados anteriormente.
- ✓ **GM Technology** no recibe ninguna ayuda de Estado para la ejecución de este proyecto.

b) Detalle económico de rentabilidad.

Para el análisis económico desglosamos a continuación de forma razonada y detalladamente aquellas condiciones de la oferta que son susceptibles de determinar el bajo nivel del precio o costes de la misma y, en particular, en lo que se refiere a los siguientes valores:

a) El ahorro que permita el procedimiento de fabricación, los servicios prestados o el método de construcción.

b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para suministrar los productos, prestar los servicios o ejecutar las obras, los ingresos, costes y la rentabilidad de la oferta presentada a **la CPCC**, para lo que realizaremos un análisis completo de los elementos que componen nuestra propuesta.

En concreto:

- Ingresos totales esperados.
- Costes totales esperados, desglosando:
  - Costes directos de fabricación de los materiales a suministrar
  - Costes indirectos o generales a repercutir sobre los costes directos
  - Posibles costes financieros de la operación
  - Cualquier otro coste posible estimado
- Beneficio esperado, como diferencia entre los ingresos esperados y los costes totales esperados.

A. INGRESOS TOTALES ESPERADOS:

En el siguiente punto, se analizan los ingresos totales de arrendamiento de equipos y coste de copias para 60 meses, en tanto que consideran la prórroga estimada de 12 meses, pues si la prórroga no se ejecutara los equipos tendrían un mayor valor que compensaría la posible falta de ingresos del último año de esa posible prórroga.

INGRESOS GM TECHNOLOGY PARA EL ARRENDAMIENTO DE EQUIPOS:

SUMATORIO TOTAL INGRESOS	
Ingresos totales arrendamiento equipos (IVA EXCLUIDO).	213.507,78 €
Ingresos Totales en copia (B/N – Color)	107.378,42 €
INGRESOS TOTALES PREVISTOS	**320.886,20 €**

Es copia auténtica de documento electrónico

B. COSTES TOTALES ESPERADOS:

En el siguiente punto, se analizan los costes totales de arrendamiento de equipos y coste de copias desglosando los siguientes conceptos:

- Costes directos de fabricación de los materiales a suministrar.
- Costes indirectos o generales a repercutir sobre los costes directos.
- Posibles costes financieros de la operación.
- Otros costes estimados.

ANÁLISIS COSTES ARRENDAMIENTO EQUIPAMIENTO DE IMPRESIÓN:

COSTES GM TECHNOLOGY PARA LOS DISTINTOS EQUIPOS OFERTADOS

COSTES TOTALES	
Costes totales previstos en Hardware (adquisición equipamiento, preparación, logística, instalación); Software y costes financieros	177.035,40 €
COSTE TOTAL EQUIPAMIENTO - SOFTWARE	177.035,40 € IVA Excluido

ANÁLISIS COSTES COPIAS:

CALCULO DE COSTES POR COPIA

Para hacer un cálculo del coste de mantenimiento, siempre se parte del coste fijo que se aplica por el consumo de tóner, ya que en todas las copias que se realizan en un equipo, el tóner es un gasto que siempre se repite “en función de la cobertura de impresión de cada documento”, para ello los fabricantes aplican un 5% estándar para indicar la capacidad de cada tóner. En el caso de los equipos con copias a color se considera el coste del tóner de los 3 cartuchos necesarios: Cian, Magenta y Amarillo más un cuarto cartucho que es el de B/N.

Para el siguiente análisis, se ha tomado el **coste medio** de los consumibles necesarios **para todas las tipologías de equipos ofertados,** agregando además los costes estructurales, de mantenimiento y de mano de obra. Los costes analizados no incluyen IVA.

Es copia auténtica de documento electrónico

COSTES MEDIO COPIA GM TECHNOLOGY PARA LOS DISTINTOS EQUIPOS OFERTADOS

COSTES TOTALES MANTENIMIENTO MONOCROMO	
COSTE TOTAL / COPIA (se contemplan los costes del tóner, de fabricación, logísticos y mano de obra; además de los costes estructurales)	0,00341 € IVA no incluido

* Previsión de copias Blanco y Negro estimadas para 60 meses 20.446.206 unidades.

COSTES TOTALES MANTENIMIENTO COLOR	
COSTE TOTAL / COPIA (se contemplan los costes del tóner, de fabricación, logísticos y mano de obra; además de los costes estructurales)	0,01704 € IVA no incluido

* Previsión de copias Color estimadas para 60 meses 1.066.400 unidades.

SUMATORIO TOTAL COSTES PREVISTOS	
Costes totales Hardware-Software	177.035,40 €
Costes totales de copias en B/N y Color	87.893,02€ €
COSTES TOTALES	**264.928,42 €**

C. BENEFICIO ESPERADO.

A continuación, se analiza el beneficio esperado, como diferencia entre los ingresos esperados y los costes totales esperados.

Total, Ingresos: 320.886,20 € - Total Costes: 264.928,42 € = 55.957,78 €, lo que supone un margen de beneficio aproximado sobre ingresos esperados del 17,44%.

Además, debemos tener en cuenta, que en caso de que no se compute la duración total o el número de copias totales estimadas, **GM Technology** tendrá 4 opciones para ampliar su rentabilidad:

1. Volver a alquilarlos en otro cliente.
2. Instalarlos en otro cliente en modalidad de precio por copia.
3. Venderlos al canal de distribución nacional.
4. Exportarlos a través de nuestro canal internacional.

En cualquiera de estas 4 situaciones, **GM Technology** expone que volvería a obtener beneficio y por tanto ampliaría el margen directo que arroja este contrato.

Analizando todos estos importes, **podemos afirmar que esta oferta presentada por GM Technology a la CPCC es rentable y viable.**

c) Consideraciones finales.

Reiteran su conocimiento de las necesidades del SAS en Córdoba, así como de todos los costes implicados, ya que vienen siendo el actual proveedor de dichos servicios desde hace años.

Es copia auténtica de documento electrónico

Por último, destacan que, en los últimos años, **GM Technology no ha recibido nunca penalización alguna por incumplimiento de los niveles de servicio ni por la calidad del mismo.**

Analizadas las justificaciones presentadas por la empresa **"GENERAL MACHINES TECHNOLOGY SOCIEDAD LIMITADA"**, se **ESTIMA** que la oferta presentada puede ser cumplida en todos sus términos y no hay motivos para ser declarada anormalmente baja.

LA SUBDIRECTORA DE GESTIÓN ECONÓMICA Y CONTROL DE OPERACIONES

Es copia auténtica de documento electrónico