



EXP. 25/009

INFORME TÈCNIC DE VALORACIÓ DE JUSTIFICACIÓ D'OFERTA ECONÒMICA EN PRESSUMPCIÓ D'ANORMALITAT PRESENTAT PER LES EMPRESES CANON ESPAÑA SAU I SERVICIOS MICROINFORMÀTICA SA

En data 27 de març de 2025, per acord de la mesa de contractació de 18 de març de 2025 i després dels corresponents càlculs, es va requerir, a les empreses CANON ESPAÑA SAU (en endavant CANON) i SERVICIOS MICROINFORMÀTICA SA (en endavant SEMIC), justificació de les seves baixes econòmiques inicialment incurses en risc d'anormalitat o desproporcionalitat, presentades a la licitació del contracte d'adquisició mitjançant lloguer, instal·lació, configuració i manteniment d'impressores per a la seu central de l'IMHAB, amb mesures de contractació pública sostenible de (exp. 25/009), justificació per la qual es va atorgar un termini màxim de tres dies hàbils.

Presentades dites justificacions en temps i forma, es procedeix a la seva valoració tècnica.

Per a la valoració de les justificacions presentades s'han tingut en compte les següents consideracions:

1.- Atesa la naturalesa del contracte (contracte de subministrament) i les característiques pròpies del seu objecte (lloguer mensual de impressores i cost associat a les còpies realitzades) no s'ha realitzat en el PCAP un desglossament de costos directes i indirectes que permeti determinar un import de referència de costos salarials, motiu pel qual tampoc s'ha pogut requerir a les empreses justificació alguna en aquest aspecte.

2.- Correspon exclusivament a les empreses determinar quin cost del lloguer mensual i de cada còpia els proporciona el rendiment econòmic propi de la seva activitat, sense que un cost major o menor del contracte pugui influir en la qualitat de les màquines o de les fotocòpies, els requisits tècnics mínims de les quals estan ben definits en el plec de prescripcions tècniques.

1.- Anàlisi de la justificació presentada per l'empresa CANON

La justificació presentada per l'empresa CANON es fonamenta en:

1. Que l'empresa CANON té una quota important de mercat d'impressió a Espanya. Aquesta quota permet importants estalvis de costos que són traslladats als seus clients en quant a:



- Estalvi de costos de fabricació i preus especials per a Canon España, SAU des de la central europea per a l'adquisició d'aquests dispositius.
 - Estalvi de costos de fabricació i preus especials per a Canon España, SAU des de la seva central europea, per adquisició de peces, fungibles i consumibles.
2. Que l'empresa CANON per aquesta operació ha aplicat un descompte addicional del 14% corresponent a la valoració econòmica per tenir els magatzems a Barcelona i poder emmagatzemar les unitats necessàries per no haver d'estar pendents de possibles fluctuacions de preus.
 3. Que l'empresa CANON ha aplicat un descompte addicional del 20% corresponent a la valoració econòmica per tenir implementat un sistema que permet el lliurament al client final d'equips prèviament preinstal·lats per personal altament qualificat a les seves instal·lacions de San Agustí de Guadalix.
 4. Que l'empresa CANON ha aplicat un descompte addicional del 20 % respecte als costos imputables als terminis d'instal·lació, ajustament i posada en marxa dels diferents subministraments i respecte a la formació dels personal especialitzat.
 5. Que l'empresa CANON, en col·laboració amb la seva central de Canon Europa NV, ha iniciat aquest 2025 una campanya de promoció de preus de determinats productes i accessoris. Centrat en la captació de nous clients i manteniment dels clients actuals bé sigui per a renovació de parcs obsolets o noves adquisicions que permeten incrementar el seu parc, per la qual cosa aquesta campanya s'ha traslladat al preu dels equips presentats amb un descompte addicional del 20%.

De l'anàlisi de la justificació presentada per CANON es desprèn que aquesta ha traslladat els importants percentatges de descompte declarats a la seva oferta econòmica, i que aquest descompte s'ha carregat sobre els preus de fotocòpies *Preu còpies en Color A3* i *Preu còpies en Color A4*, atès que el preu ofert per al lloguer mensual de les diferents màquines (123.321,60 €) coincideix bàsicament amb el previst en el PCAP (129.960,00 €). Tot i que hauria estat desitjable una major concreció en els imports descomptats es considera que, en línies generals, justifiquen la baixa econòmica presentada.

Com ja s'ha dit correspon únicament a l'empresa determinar quin rendiment econòmic volen obtenir del contracte i l'estratègia per obtenir-lo (quin percentatge del rendiment econòmic correspon al lloguer de la maquinària i quin percentatge al cost de les fotocòpies), limitant-se



l'IMHAB a valorar si el subministrament objecte del contracte és o no viable amb l'oferta presentada per l'empresa.

Atès allò exposat, es considera que la justificació presentada per CANON obté elements objectius suficients per considerar l'oferta econòmica com a viable i que per tant no està en risc d'anormalitat o desproporcionalitat.

2.- Anàlisi de la justificació presentada per l'empresa SEMIC

La justificació presentada per l'empresa SEMIC es fonamenta en:

1. Que l'empresa SEMIC ha realitzat una oferta que compleix amb els principis de la contractació sostenible recollits a l'article 1.3 de la Llei 9/2007 LCSP.
2. Que l'empresa SEMIC té una capacitat en la planificació, desenvolupament i gestió de projectes sota les consideracions de tipus social, mediambiental i d'innovació i desenvolupament recollides en el preàmbul V de la LCSP, avalades per diverses certificacions.
3. Que l'empresa SEMIC ha fet un esforç comercial en la valoració del projecte per ajustar els marges atenent la importància estratègica del client (Ajuntament de Barcelona).
4. Que l'empresa SEMIC és HP Power Elite Partner, (el nivell més alt del nou programa Partner HP), i això fa que SEMIC disposi d'unes condicions especials i exclusives per part d'HP que aposta per SEMIC com Partner en aquest projecte.
5. Que SEMIC té unes condicions especials en el transport amb el seu majorista; que inclouen cost 0€ en el transport en comandes del volum de l'oferta presentada.
6. Que SEMIC té l'experiència en projectes similars amb el mateix client (Ajuntament de Barcelona), i que la plantilla pròpia de tècnics i la infraestructura logística a Barcelona els permet treballar amb uns costos de servei molt reduïts, per la proximitat dels seus recursos i per amortització dels mateixos entre diversos projectes.
7. Que els models oferts per SEMIC són equips habituals en altres projectes similars; per això tots els procediments de diagnòstic i reparació estan optimitzats al màxim, com per exemple: la reparació de moltes de les peces de recanvi en lloc de comprar-les, la disposició d'estoc de recanvis als seus magatzems per reduir el nombre de visites de servei, etc.



8. Que SEMIC ha confeccionat una oferta econòmica en conjunt tenint en compte la doctrina existent sobre la possibilitat de compensar algunes de les partides que integren el contracte amb altres partides previstes per a l'execució del contracte.

La justificació presentada per SEMIC, més enllà de determinats aspectes comercials que no tenen per què ser diferents de la resta d'empreses del sector i que per tant no poden ser valorats, té com a punts claus del baix cost del subministrament una reducció del marge comercial del benefici atenent al fet que el client és l'Ajuntament de Barcelona (en tant que l'IMHAB com a entitat pública empresarial d'aquest), el cost zero en el transport pel volum de màquines a subministrar i la plantilla pròpia de tècnics juntament amb la infraestructura logística a Barcelona. A més s'accepta, com manifesta l'empresa, la possibilitat de compensar el preu unitari de determinades partides amb el preu unitari d'altres, dins d'una oferta global que sembla, en conjunt, viable, sobre tot si tenim en compte que l'excés de baixa és de poc més de dos punts percentuals respecte al criteri establert en la clàusula 10.4 del PCAP (mitjana de baixes + 5 punts).

Atès allò exposat, es considera que la justificació presentada per SEMIC obté elements objectius suficients per considerar l'oferta econòmica com a viable i que per tant no està en risc d'anormalitat o desproporcionalitat.

3.- Conclusió

Vistes les justificacions presentades per les empreses CANON i SEMIC a les seves baixes econòmiques, i un cop avaluada la informació proporcionada, es considera que totes dues expliquen satisfactòriament el baix nivell dels preus proposats i que totes dues poden ser complides en els seus termes, motiu pel qual es proposa a la mesa de contractació la seva continuïtat en el procediment.

Daniel Hierro Serra

Tècnic Sistemes Departament TIC

Xavier González Garuz

Director dels Serveis Econòmics i Serveis Generals