

INFORME DE LA TÉCNICA DE EDUCACIÓN DEL ÁREA DE PROMOCIÓN DE LA CIUDAD CON RESPECTO A LA JUSTIFICACIÓN DE PROPUESTAS ECONÓMICA ANORMALMENTE BAJAS DE LAS EMPRESAS (LOTE 1) LYRECO ESPAÑA, S.A Y TREKWEAR DISTRIBUCIONES, S.L Y A LAS EMPRESAS (LOTE 2) EUROPROTECCIÓN, SL, GLOBAL SOLUCIONES 2014, S.L, LYRECO ESPAÑA, S.A Y TREKWEAR DISTRIBUCIONES, S.L.

Exp. 168/2025/CONAD.

Con fecha 10 de noviembre de 2025, la Unidad gestora del expediente de referencia, procedió a la apertura del sobre C de las ofertas admitidas en el procedimiento y que corresponden a las mercantiles que han ofertado para los lotes 1 y 2 del contrato de suministro de ropa y calzado para los/as educadores/as y el conserje de las Escuelas infantiles durante los cursos escolares 2025-2026 y 2026-2027 y, examinada la documentación relativa a los criterios cuantificables mediante fórmula, advirtió que se habían cursado varias ofertas anormalmente bajas, al suponer bajas superiores a treinta puntos porcentuales respecto al importe máximo de licitación.

Por otro lado, resulta conveniente señalar que la cláusula 12 del pliego establece que: *"De conformidad con lo dispuesto en artículo 98 de la LFCP, cuando se presente una oferta anormalmente baja respecto a las prestaciones del contrato que haga presumir que no va a ser cumplida regularmente, la Administración, antes de rechazar la oferta, comunicará dicha circunstancia a todos los licitadores afectados para que en el plazo de 5 días presenten las alegaciones oportunas. A la vista de las alegaciones de los licitadores, y previo asesoramiento técnico oportuno, se resolverá motivadamente sobre la admisión de la oferta, pudiendo solicitarse un informe a la Junta de Contratación Pública en circunstancias excepcionales. En el presente contrato se presumirá que una **oferta es anormalmente baja cuando sea inferior en 30 puntos porcentuales al precio de licitación**. Cuando el adjudicatario hubiera presentado una oferta que pueda presumirse anormalmente baja, deberá constituir una fianza del 50 por 100 del precio de adjudicación.*

Por ello, conforme a lo dispuesto en la cláusula 12 del pliego y el artículo 98 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos(en adelante, LFCP), la unidad gestora acordó solicitar a TREKWEAR DISTRIBUCIONES (Lote 1 y lote 2), LYRECO ESPAÑA, S.A. (Lote 1 y lote 2), GLOBAL SOLUTIONS 2014, S.L. (Lote 2) y EUROPROTECCIÓN, S.L. (Lote 2) **la presentación en un plazo de cinco días naturales de la justificación que considere oportuna sobre la viabilidad de las ofertas, precisando las condiciones de la misma que sean susceptibles de determinar el bajo nivel de precio o costes y, en particular, atendiendo a los parámetros recogidos en el artículo 98.2 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril de Contratos.**

Que la notificación se realizó a través de la Plataforma de Licitación Electrónica el 11 de noviembre de 2025, y que las empresas presentaron dentro del plazo la documentación justificativa de su oferta con las especificaciones siguientes:

LOTE 1

1.- LYRECO ESPAÑA, S.A (A79206223) ha presentado un escrito en el que dice:

"PRIMERO. - Que LYRECO es una empresa de ámbito nacional que cuenta con la suficiente solvencia económica, financiera, técnica y profesional para suministrar los productos ofertados a su Organismo y se compromete expresamente a ejecutar el contrato que en su caso se le adjudique en los términos descritos en la oferta realizada.

SEGUNDO. - Que, a mayor abundamiento, la oferta realizada por la empresa a la que represento forma parte de nuestra política comercial, teniendo en cuenta que son precios de mercado ofrecidos también a otros clientes del territorio nacional.

TERCERO. - Que la justificación de la oferta presentada por LYRECO se basa en los siguientes puntos:

1.- Análisis de costes

Lyreco garantiza que existe un beneficio comercial en todas sus operaciones, en concordancia con los momentos por los que la economía general está pasando y basándose en una política de disminución de márgenes que le permite una mayor competitividad para el mantenimiento de los puestos de trabajo, tal y como detallamos en los siguientes puntos.

Lyreco no recibe subvenciones o ayudas procedentes del Estado, ya que su situación como gran empresa con beneficios anuales, no le permite acceder a ello.

2.- Razones por las que la oferta de Lyreco es más ventajosa

Lyreco es suministrador de diferentes familias de productos dentro del ámbito laboral (papel, material de oficina, máquinas de oficina, vestuario laboral, equipos de protección individual, mobiliario de oficina, material de higiene, etc.) El volumen elevado de negocio de LYRECO nos permite obtener precios más competitivos por operar en un ámbito global y, en consecuencia, poder ofrecer la oferta económica presentada en el Expediente.

Los márgenes de beneficio de Lyreco se componen de una mezcla de ofertas de productos en las que se incluyen referencias con diferentes tipos de márgenes, unos más altos y otros más bajos. Es decir, que la consolidación del beneficio de Lyreco se consigue con la venta de una combinación de más de 12.000 referencias, lo que permite que existan unos posicionamientos más agresivos que otros.

Para confirmar y ratificar dicha información adjuntamos como ANEXO I, el Informe de Gestión de las Cuentas Anuales del último ejercicio auditado (2024) en las que se puede observar, entre otros datos que corroboran lo aquí expuesto, que el resultado del ejercicio es positivo y que nuestras ventas generan beneficios.

3- Organización del trabajo

Nuestro porcentaje de trabajadores fijos está por encima del 95% y contamos con la certificación "Top Employer" un sello que hemos conseguido de manera consecutiva durante los últimos años y que distingue a aquellas empresas que alcanzan los estándares más altos de excelencia en las condiciones que ofrecen a sus empleados, desarrollando el talento en la organización y buscando una mejora continua de sus políticas de empleo.

Lyreco dispone de recursos humanos, técnicos y económicos suficientes para poder realizar este suministro. Más concretamente, cuenta con su sede social ubicada en Cornellà de Llobregat (Barcelona), su almacén logístico principal situado en Alovera (Guadalajara) y con varios almacenes y otras ubicaciones repartidas por todo el territorio español, con presencia en todo el territorio peninsular e insular, donde cuenta con medios materiales y humanos suficientes para la ejecución del suministro, tanto por su red de comerciales como por su flota de transportistas.

Nuestra logística, a nivel Nacional está cubierta en un 80% por flota propia, utilizando para el resto el servicio de agencias reconocidas en el mercado como DHL, Seur, Boyacá, etc.

A nivel Nacional, se realizan más de 1 millón de entregas anuales, por lo que podemos afirmar que en este aspecto está muy optimizado, garantizando los niveles de trabajo para nuestros empleados.

Con respecto a puntos concretos:

- Gastos de personal: La asunción de este contrato no implica específicamente la necesidad de contratar personal adicional, ya que la cifra adicional que supondría la adjudicación del volumen total del contrato a Lyreco equivaldría a un reducido porcentaje de su facturación anual.*
- Otros gastos: No hay gastos adicionales que incidan en el suministro más allá de los derivados de la operativa normal de la compañía.*
- Inversiones: La prestación de este suministro no implica inversiones adicionales a las que la Compañía tiene previsto acometer en su plan anual de inversiones.*

- *Gastos generales: no se prevén gastos excepcionales vinculados al suministro de los productos ofertados.*

4- Soluciones técnicas adoptadas.

Lyreco posee un sistema de almacenaje único en España caracterizado por una moderna infraestructura logística totalmente informatizada, lo que permite un ahorro considerable en gastos de manipulación y gastos de personal.

A su vez cumple con los requisitos de integración y automatización de pedidos y facturas a través de portales electrónicos (FACE y otros sistemas equivalentes) exigidos por la actual normativa.

5- Originalidad de las prestaciones propuestas.

Con respecto a este apartado no se puede aportar justificación alguna por Lyreco ya que se trata de un suministro de material que no da lugar a variaciones en materia de originalidad.

6- Otros trabajos ejecutados con beneficio a otros clientes.

Lyreco está ejecutando en la actualidad un gran número de contratos, tanto en el sector privado como en el público, por lo que tiene una gran experiencia tanto en la ejecución como en la consecución del resultado final. Se puede comprobar en la plataforma de contratación del Estado <https://contrataciondelestado.es/wps/portal/licitaciones> los numerosos expedientes en los que Lyreco ha resultado adjudicatario.

Lyreco ofrece un servicio personalizado a cada uno de sus clientes en base a las circunstancias de cada caso, por lo que no existen dos cotizaciones iguales.

A pesar de ello, en ámbito del sector público, los precios ofertados son similares por lo que se pueden presentar numerosos ejemplos de buena ejecución contractual con otros Organismos en caso de que se estime necesario.

7- Precios de sus suministradores.

Lyreco pertenece a un grupo de empresas con presencia en 42 países de los 5 continentes, siendo uno de los principales proveedores mundiales en suministros para el entorno de trabajo. Su volumen de negocios global le permite llegar a acuerdos en precios muy competitivos con sus proveedores, permitiéndole diferenciarse del resto de competidores por su capacidad de comprar a precios más baratos. El hecho de ser una empresa integrada en el grupo Lyreco hace que, por el volumen de compras a proveedores, se puedan obtener unos precios de coste de materiales con importantes descuentos y condiciones de pago suficientemente ventajosas.

Lyreco cuenta con un catálogo formado por más de 8.500 referencias. Con una facturación de más de 148 millones de euros en nuestro país, y 2.000 millones de euros en todo el grupo, tiene una alta capacidad de negociación debido a su volumen de compras.

En caso de resultar adjudicatarios y si así fuera solicitado por este Organismo, no habría inconveniente en presentar el certificado o compromiso de suministro correspondiente al proveedor de su elección.

Por nuestra experiencia en procesos de licitación y relación con nuestros clientes, entendemos que los precios ofertados están en línea con el mercado, garantizando que en ningún modo hemos ofertado precios por debajo de nuestros costes de venta, ya que como bien saben, esta práctica está generalmente prohibida por Ley.

CUARTO. - Que la empresa LYRECO cumple con sus obligaciones en materia medioambiental, social, laboral y de subcontratación y más concretamente, respeta las disposiciones relativas a la protección del empleo, las condiciones de trabajo vigentes en el lugar en que se va a realizar la prestación y se halla al corriente en el cumplimiento de todas sus obligaciones impuestas por las disposiciones vigentes, tal y como se ha acreditado con los certificados presentados en la licitación.

QUINTO. - Que, por consiguiente, en caso de resultar adjudicatarios, los precios ofertados se podrán mantener vigentes durante el periodo de la ejecución del contrato y éste podrá ser ejecutado satisfactoriamente.”

2.- TREKWEAR DISTRIBUCIONES, S.L (B64805104) ha presentado un escrito en el que dice:

“La presente justificación tiene como propósito demostrar la viabilidad y coherencia de la oferta económica presentada por Trekwear Distribuciones SL para el Suministro de vestuario laboral y calzado destinado a los servicios urbanos del Ayuntamiento de Tudela.

Trekwear Distribuciones SL, como empresa especializada en la distribución de vestuario profesional y equipos de protección individual ha diseñado su propuesta con un enfoque estratégico orientado a optimizar recursos y minimizar costes sin comprometer la calidad exigida. La experiencia consolidada en el sector, junto con acuerdos estables con proveedores y fabricantes reconocidos, permite a la compañía ofrecer productos que cumplen rigurosamente con los requisitos técnicos y de calidad establecidos en los pliegos de la licitación.

Además, la oferta presentada refleja una planificación económica cuidadosamente estructurada que responde a un modelo de gestión eficiente, tanto en la producción como en la logística y administración. Este modelo, junto con la adopción de sistemas de mejora continua y un sólido respaldo comercial, permite garantizar un suministro fiable y adecuado a las necesidades planteadas.

Se debe destacar que, a pesar de la significativa reducción de los precios unitarios ofertados respecto a los precios unitarios base de licitación, la propuesta mantiene íntegros los estándares de calidad, seguridad y cumplimiento normativo. Este informe detalla a continuación los aspectos que justifican dicho ajuste económico y cómo se logra este ahorro mediante prácticas eficientes y sostenibles.

Trekwear Distribuciones SL. cuenta con acuerdos comerciales establecidos con proveedores reconocidos como Anbor, Toptex, Feliz caminar, etc, garantizando el acceso a productos de alta calidad a precios competitivos gracias a la estabilidad en las relaciones comerciales.

*Gracias a este acuerdo, no sólo accedemos a condiciones económicas favorables, sino que además **podemos gestionar el suministro de forma más ágil y directa**, reduciendo significativamente los costes logísticos.*

*Así bien, oferta presentada por Trekwear contempla una reducción sobre los precios base de licitación que no compromete la calidad, ni el cumplimiento técnico, ni la viabilidad del suministro, como queda reflejado en el presente análisis, desglosado **por suministro, y lote**, donde se muestra:*

- *Coste directo del producto (precio proveedor)*
- *Costes indirectos (personal, transporte, almacenamiento, imprevistos)*
- *Márgenes obtenidos*

**Adjunta cuadros explicativos.*

El cuadro anterior ilustra detalladamente los costes previstos para el suministro de artículos durante la vigencia del contrato. Este análisis refleja un enfoque meticuloso y preventivo, considerando las posibles variaciones en los costes de fabricación y adquisición de materiales que pudieran surgir a lo largo de la ejecución del contrato.

Dichos incrementos, estimados con base en la experiencia acumulada y las previsiones de mercado proporcionadas por nuestros proveedores, aseguran que Trekwear pueda anticiparse y adaptarse eficazmente a cualquier modificación en los costes de producción. A pesar de estas subidas potenciales, la oferta presentada continúa siendo plenamente viable y rentable gracias a la fortaleza de los acuerdos comerciales consolidados con proveedores estratégico. Estos acuerdos garantizan un suministro constante de materiales de calidad a precios competitivos, brindando así estabilidad y seguridad en el cumplimiento de las exigencias técnicas establecidas en el contrato.

Asimismo, la planificación económica efectuada asegura que cualquier incremento previsto en los costes se gestione de manera eficiente, garantizando la sostenibilidad financiera del proyecto sin comprometer los estándares de calidad requeridos, quienes aseguran precios competitivos y calidad constante conforme a las exigencias técnicas del contrato.

1. COSTE SUMINISTRO

La oferta económica de Trekwear Distribuciones SL se basa en una estructura de costes realista y perfectamente sostenible, apoyada en acuerdos comerciales consolidados con proveedores estratégicos.

Estos márgenes son brutos y deben analizarse junto con los costes indirectos ya detallados en este informe (personal, transporte, almacén, imprevistos, etc.), lo que permite obtener una rentabilidad final equilibrada, transparente y acorde con la realidad del mercado.

Cabe destacar que al tratarse de productos estándar el coste directo se mantiene constante durante todo el periodo de ejecución del contrato, garantizando así la estabilidad financiera de la oferta.

2.- COSTE PERSONAL

*En relación con la licitación presentada al Ayuntamiento de Tudela, se estima un **5,00% del precio de venta** como coste destinado al personal necesario para:*

- Recepción y control de calidad de la mercancía.*
- Preparación de pedidos personalizados por usuario (muchas veces con tallajes o unidades específicas).*
- Gestión documental y administrativa.*
- Coordinación con la entidad adjudicadora en la entrega.*

Este valor representa un coste ajustado y realista, teniendo en cuenta que se trata de tareas que no requieren alta cualificación técnica, pero sí dedicación operativa durante la ejecución del contrato.

3.-TRANSPORTE

El transporte se ha estimado en un 3,50% del precio de venta unitario, gracias a la optimización logística que nuestra empresa puede aplicar debido a:

- Contamos con un acuerdo marco con GLS, empresa de mensajería con cobertura nacional, incluido archipiélagos balear y canario, que nos permite tarifas preferenciales por volumen, además de condiciones especiales para entregas urgentes o agrupadas.*

Este acuerdo nos garantiza: Entrega en 24/48h a cualquier punto peninsular, y 72h a las islas baleares.

Seguimiento en tiempo real del estado de los envíos.

Flexibilidad en la gestión de horarios y puntos de entrega.

Gracias a este convenio, podemos centralizar envíos y reducir el coste logístico unitario, incluso para suministros que requieran fraccionamiento de entregas o entrega personalizada por departamentos.

La experiencia en anteriores contratos con otras administraciones públicas ha demostrado que esta fórmula garantiza cumplimiento de plazos, reducción de incidencias y eficiencia económica.

En consecuencia, el porcentaje aplicado es más bajo que el habitual en contratos similares, sin comprometer la calidad del servicio.

4.- SEGUROS

Trekwear Distribuciones SL ha previsto adecuadamente la cobertura de responsabilidad civil necesaria para el presente contrato. La póliza de seguro de responsabilidad civil que Trekwear tiene contratada cumple plenamente con las condiciones exigidas para la ejecución de este servicio, brindando cobertura frente a cualquier eventualidad que pudiera surgir durante la prestación del suministro.

Dado que Trekwear ya tiene contratada dicha póliza como parte de su actividad habitual, el uso de esta cobertura para la ejecución del presente contrato no genera ningún coste adicional. Este hecho se debe a que se trata de un coste hundido propio de la estructura empresarial de Trekwear, lo cual refleja una optimización financiera al aprovechar recursos ya disponibles para garantizar el correcto desarrollo del servicio sin incurrir en gastos adicionales.

Esta previsión asegura la protección adecuada tanto para la empresa como para el cliente, garantizando así la seguridad jurídica y económica necesaria para la correcta ejecución del contrato.

No se aplica porcentaje alguno porque la empresa dispone ya de un seguro de responsabilidad civil global corporativo, que cubre todas sus actividades y no representa un coste adicional atribuible específicamente a este contrato. Por tanto, este coste es absorbido sin repercutirse al contrato.

5.-ALMACEN

Trekwear Distribuciones SL ha implementado un modelo eficiente de gestión logística mediante la externalización del servicio de almacén. Este sistema se organiza a través de acuerdos preferenciales con proveedores estratégicos que ofrecen rapports económicos en función del volumen facturado anualmente. Este planteamiento permite acceder a tarifas competitivas que optimizan significativamente los costes operativos relacionados con el almacenamiento.

Cabe destacar que, gracias a dichos acuerdos comerciales, la manipulación de los productos se reduce al mínimo, ya que los proveedores se encargan de entregar el material en condiciones óptimas y listas para su distribución. Este hecho elimina prácticamente cualquier coste adicional relacionado con procesos de manipulación o acondicionamiento de la mercancía.

Se asigna un 3,00% para almacenamiento y logística interna, teniendo en cuenta:

- Espacios logísticos ya disponibles en propiedad o alquiler a largo plazo.*
- Control de inventario, rotación y conservación de prendas.*
- Preparación de lotes, picking y empaquetado personalizado.*
- Gestión de la personalización de productos mediante técnicas como serigrafía, bordado o grabado, realizadas por talleres especializados asociados a la compañía.*

Este porcentaje es razonable para cubrir los gastos fijos de almacenamiento, electricidad, personal logístico, maquinaria y software de gestión de stock.

6.- IMPREVISTOS

Se reserva un 2,00% como partida para posibles contingencias, tales como:

- Reposición por tallas defectuosas o cambios inesperados.*
- Subidas puntuales en costes de transporte o materias primas.*
- Gastos menores no previstos (embalajes especiales, adaptaciones puntuales).*

Este margen permite absorber cualquier incidencia que no comprometa la rentabilidad o cumplimiento del contrato.

Esta reserva económica se justifica por la necesidad de anticipar posibles desviaciones relacionadas con aspectos como:

- Incrementos en los precios de fabricación o adquisición de materiales por causas ajenas a la empresa.*
- Costes adicionales derivados de circunstancias excepcionales durante la logística y entrega de productos.*
- Variaciones en las necesidades del servicio que puedan requerir ajustes no previstos inicialmente.*

En conclusión, Trekwear, con su dilatada experiencia en la gestión de contratos similares, aplica un enfoque preventivo que garantiza la correcta ejecución del contrato incluso ante situaciones adversas. La partida destinada a imprevistos se gestiona con criterios de eficiencia y prudencia, asegurando así que cualquier eventualidad que surja pueda resolverse sin afectar negativamente el desarrollo del proyecto ni la calidad del servicio prestado.

Asimismo, la oferta presentada garantiza el cumplimiento del convenio colectivo aplicable a todos los trabajadores implicados en la ejecución del contrato. Todos los productos ofertados cumplen con las especificaciones técnicas establecidas en el Pliego de Prescripciones Técnicas y garantizan el estándar de calidad requerido por el Ayuntamiento de Tudela. Y por último se respeta estrictamente la normativa medioambiental en los procesos de producción y entrega.

Teniendo en cuenta el precio total de licitación ofertado y los costes detallados anteriormente, el beneficio queda establecido en 18,16 %, para el lote 1 y 21,28% para el lote 2, a los costes estimados y detallados anteriormente.

La oferta presentada por Trekwear Distribuciones SL. se fundamenta en la optimización de costes derivados de acuerdos comerciales ventajosos, procesos de producción ajustados a demanda y gestión eficiente de los recursos. La reducción del precio no compromete la calidad de los productos ni el cumplimiento de la normativa aplicable, tal como se ha demostrado en la presente justificación. Asimismo, no implicará ninguna reducción en la calidad del suministro de cada lote.

En definitiva, la oferta presentada por Trekwear Distribuciones SL., ha sido elaborada con un enfoque estratégico y detallado que combina la optimización de recursos, acuerdos comerciales ventajosos y un modelo de gestión eficiente. A través de un exhaustivo análisis de costes y la implementación de prácticas logísticas y administrativas adaptadas a las necesidades del presente contrato, se ha logrado presentar una propuesta económica altamente competitiva que mantiene intactos los estándares de calidad y cumplimiento normativo exigidos.

El planteamiento económico realizado no sólo refleja una notable capacidad de negociación con proveedores consolidados, sino también la implementación de sistemas de producción, logística y almacenamiento que priorizan la eficiencia y rentabilidad del proyecto.

Además, la existencia de acuerdos preferenciales en materia de transporte con GLS, así como la externalización estratégica del servicio de almacén, demuestran el compromiso de Trekwear en ofrecer soluciones logísticas innovadoras que minimicen costes sin comprometer la calidad.

Finalmente, Trekwear Distribuciones SL reafirma su compromiso en ofrecer un suministro de productos de seguridad de calidad, garantizando tanto la sostenibilidad económica del proyecto como la excelencia en la prestación del servicio. El presente documento avala la coherencia de la oferta presentada y demuestra que la reducción del precio no supone en ningún caso un detrimento en la calidad o en el cumplimiento de las condiciones establecidas por el Ayuntamiento de Tudela.

La oferta presentada por Trekwear Distribuciones SL. se fundamenta en la optimización de costes derivados de acuerdos comerciales ventajosos, procesos de producción ajustados a demanda y gestión eficiente de los recursos. La reducción del precio no compromete la calidad de los productos ni el cumplimiento de la normativa aplicable, tal como se ha demostrado en la presente justificación."

LOTE 2

1.- EUROPROTECCIÓN, S.L (B31159650) presenta un escrito en el que dice:

"Que, si bien la oferta presentada por esta empresa ha sido calificada como "anormalmente baja" al suponer una reducción superior al 30 % respecto al importe de licitación, la misma es plenamente viable y responde a las condiciones habituales de mercado y a la política comercial de nuestra entidad.

A continuación, se detallan los elementos que justifican la viabilidad de la oferta, conforme al artículo 98.2 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos:

1. Condiciones favorables de aprovisionamiento (art. 98.2.b)

EUROPROTECCIÓN, S.L. mantiene acuerdos estables con fabricantes nacionales reconocidos de alta rotación en el sector de la ropa laboral, con los que dispone de condiciones de compra preferentes y descuentos por volumen, fruto de una relación comercial consolidada. Estos fabricantes, además, nos ofrecen cierres de precios especiales en operaciones puntuales de suministro institucional, como es el presente contrato, lo que permite ofrecer precios más competitivos sin comprometer la calidad ni la sostenibilidad económica del servicio.

2. Política de márgenes y competitividad del mercado

El margen aplicado en nuestra oferta es un margen medio dentro de los estándares habituales que manejamos con organismos públicos y empresas con elevado volumen de compra. No se trata de una oferta con márgenes reducidos de manera excepcional, sino de una política comercial ajustada a la realidad del mercado actual, en el que la competencia en este tipo de suministros es elevada.

3. Selección de prendas de gama básica conforme al pliego

La descripción técnica de las prendas en el pliego era genérica, por lo que se ha optado por productos de gama básica pero plenamente conformes a las especificaciones exigidas, sin incluir elementos accesorios o de diseño que encarecerían el coste. Esta decisión permite optimizar el precio final sin afectar al cumplimiento de las características técnicas solicitadas.

4. Optimización de costes logísticos/serigrafía

Según la información facilitada, el suministro se realiza en un único pedido anual, por lo que los costes de transporte y logística son mínimos. Dado que además no se requiere serigrafía ni personalización, no existen costes adicionales de manipulación o marcaje.

5. Cumplimiento de obligaciones laborales, sociales y medioambientales (art. 98.2.d y 98.2.e)

EUROPROTECCIÓN, S.L. cumple estrictamente con todas las obligaciones laborales, fiscales y medioambientales aplicables, así como con el convenio colectivo sectorial vigente. No se han previsto subcontrataciones que vulneren dichas normas, y todos los productos ofrecidos cumplen los estándares europeos de calidad y seguridad laboral.

6. Conclusión

Por todo lo expuesto, se acredita que la oferta presentada por EUROPROTECCIÓN, S.L. es completamente viable técnica y económicamente, respondiendo a condiciones normales de mercado y a la capacidad operativa de la empresa. Se garantiza, por tanto, el cumplimiento regular del contrato en los términos y precios ofertados.

Dado que la oferta se sustenta en condiciones de mercado normales y plenamente acreditadas, solicitamos que, en caso de considerarse justificada, no se estime necesario el requerimiento de una fianza adicional, al no existir riesgo alguno de incumplimiento por parte de esta empresa."

2.- GLOBAL PRODUCCIONES (B66350471) ha presentado un escrito en el que dice:

*"En cumplimiento del requerimiento recibido el 11 de noviembre de 2025, y conforme al artículo 98 de la Ley Foral 2/2018 de Contratos Públicos, **GLOBAL SOLUTIONS 2014, S.L.** presenta la justificación de la viabilidad económica de la oferta correspondiente al Lote 2.*

La empresa cuenta con más de diez años de experiencia en el sector textil y promocional, ofreciendo soluciones integrales de confección, personalización y suministro de vestuario laboral.

Nuestra estructura interna y capacidad de producción propia de estampación nos permiten formular una oferta económicamente competitiva y plenamente viable.

2. Experiencia y capacidad técnica

A lo largo de nuestra trayectoria, hemos suministrado vestuario laboral y promocional a distintas administraciones y entidades privadas, manteniendo altos estándares de calidad, cumplimiento normativo y puntualidad en la entrega.

Disponemos de taller propio de creación y personal especializado en diseño, corte, transfer y digital.

Esta estructura productiva nos permite controlar todos los procesos sin recurrir a intermediarios, optimizando costes.

3. Condiciones favorables y medios propios

- Recursos humanos: plantilla estable con personal técnico especializado en confección, diseño y control logístico.*
- Medios materiales: maquinaria de creación de DTF y impresión digital , sistema de impresión textil directa y taller propio de acabado.*
- Logística: distribución centralizada que reduce costes de transporte y almacenamiento.*

Estas condiciones hacen posible mantener precios ajustados sin afectar la calidad de las prendas.

4. Análisis de costes y márgenes

La oferta presentada se fundamenta en un cálculo detallado de costes unitarios y márgenes empresariales razonables.

Nuestra oferta económica se basa en un análisis exhaustivo que combina conocimiento del mercado y eficiencia operativa:

- Economías de escala: El volumen de producción que manejamos nos permite negociar precios competitivos con nuestros proveedores y optimizar recursos internos.*
- Márgenes ajustados: Nuestros márgenes son coherentes con los estándares del sector y reflejan un equilibrio entre viabilidad económica y competitividad.*

A continuación se presenta el desglose de precios unitarios (valores medios representativos del lote):

<i>Coste unitario (€)</i>	<i>Margen aplicado</i>	<i>Precio ofertado (€)</i>
<i>6,65</i>	<i>30%</i>	<i>9,5</i>
<i>5,84</i>	<i>30%</i>	<i>8,34</i>
<i>7,34</i>	<i>30%</i>	<i>10,49</i>
<i>15,57</i>	<i>30%</i>	<i>22,24</i>
<i>12,70</i>	<i>30%</i>	<i>18,14</i>
<i>21,40</i>	<i>30%</i>	<i>30,57</i>
<i>11,91</i>	<i>30%</i>	<i>17,01</i>

Estos valores acreditan que los precios ofertados cubren sobradamente los costes directos e indirectos, asegurando un margen comercial suficiente para garantizar el cumplimiento regular del contrato.

5. Cumplimiento normativo y solvencia

- Obligaciones laborales y sociales: cumplimiento del Convenio Colectivo, con contratación y retribución conforme a la normativa vigente.*

- *Obligaciones medioambientales: uso de materiales certificados OEKO-TEX y procesos de bajo impacto ambiental.*
- *Solvencia económica: la empresa cuenta con calificación positiva en solvencia financiera y no mantiene deudas con administraciones públicas.*

6. Conclusión

La oferta presentada por GLOBAL SOLUTIONS 2014, S.L. para el Lote 2 del contrato es plenamente viable técnica y económicamente.

El precio ofertado deriva de eficiencias reales en la estructura productiva y no de una reducción de calidad ni del incumplimiento de las obligaciones legales o laborales.

Por todo ello, se solicita la admisión y valoración favorable de la oferta.”

3.- TREKWEAR DISTRIBUCIONES, S.L (B64805104) ha presentado un documento exacto al presentado para la justificación de oferta anormalmente baja para el Lote 1.

4.- LYRECO ESPAÑA, S.A (A79206223) ha presentado un documento exacto al presentado para la justificación de oferta anormalmente baja para el Lote 1.

Por lo tanto, vistos los requerimientos realizados por la Unidad gestora del contrato y los informes justificativos presentados por las mercantiles, entendemos que han precisado adecuadamente las condiciones de su oferta (acuerdos sólidos con los fabricantes, descuentos aplicados por volumen de ventas, economía de escala, logística, respeto a sus obligaciones en materia medioambiental, social, empleo, laboral, exposición de costes de los productos y márgenes, etc.) relacionado directamente las justificaciones de las empresas con al menos tres de los argumentos recogidos en el apartado 2 del artículo 98 de la Ley Foral 2/2018, de 13 de abril, de Contratos Públicos y que hacen referencia al procedimiento de ejecución del contrato.

Es informe que se somete a otro mejor fundado, en Tudela.