

INFORME TÉCNICO DE VALORACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN SOBRE LA POSIBLE OFERTA ANORMALMENTE BAJA EN EL EXPEDIENTE DE CONTRATACIÓN DE SOLUCIÓN PARA LA GESTIÓN DE EXPEDIENTES JUDICIALES Y SU MANTENIMIENTO DURANTE LOS AÑOS 2026-2030

Expediente 0005-CP01-2026-000006

Para la mejor gestión de expedientes judiciales tramitados por el Servicio de Asesoría Jurídica del Departamento de Presidencia e Igualdad del Gobierno de Navarra, se requiere de una contratación de servicios para una solución.

Dicha solución será un sistema informático que permitirá la gestión de los procedimientos judiciales, de los flujos de trabajo, de los asesores responsables de los mismos y del personal auxiliar, así como la gestión documental necesaria.

La solución debe servir para la investigación legal, la práctica jurídica y la gestión de expedientes por parte de Gobierno de Navarra, así como para mejorar la gestión de los procedimientos judiciales, incluida la gestión de casos, la gestión de documentos y la gestión del flujo de trabajo.

Según lo anterior, se inició el oportuno expediente de contratación de una solución para la gestión de expedientes judiciales tramitados por el Servicio de Asesoría Jurídica del Departamento de Presidencia e Igualdad del Gobierno de Navarra y su mantenimiento, durante los años 2026 - 2030, por importe de 173.144,00 € IVA excluido (209.504,25 € IVA incluido).

El pliego establece, para el Sobre B - "Criterios cualitativos (no valorables con fórmulas)", los siguientes criterios de valoración:

- Criterios cualitativos (50 puntos)
 - Propuesta técnica de la solución, hasta un máximo de 10 puntos.
 - Propuesta de migración, hasta un máximo de 15 puntos.
 - Propuesta formativa, hasta un máximo de 10 puntos.
 - Propuesta técnica del proyecto de puesta en marcha de la solución, hasta un máximo de 15 puntos.

Se presentan y admiten las ofertas presentadas por las siguientes empresas:

- ARANZADI LA LEY, S.A.U. (NIF A58417346)



- PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L. (NIF B66585613)
- SOLTEL IT SOLUTIONS, S.L.U. (NIF B91219758)

La valoración técnica de la Mesa de Contratación para las ofertas recibidas, ha sido la siguiente:

- ARANZADI LA LEY, S.A.U., **48,75 puntos**
- PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L., **22,13 puntos**
- SOLTEL IT SOLUTIONS, S.L.U., **23,88 puntos**

El pliego establece, para el Sobre C - "Criterios cualitativos (no valorables con fórmulas)", los siguientes criterios de valoración:

- Criterios cuantitativos (50 puntos)
 - Oferta Económica (hasta 40 puntos)
 - Criterios Sociales, hasta 10 puntos máximo, con el siguiente desglose:
 - Contratación indefinida (hasta un máximo de 5 puntos)
 - Conciliación laboral y familiar (hasta un máximo de 5 puntos)

Abierto el sobre C, las ofertas presentadas con la proposición económica han sido las siguientes:

- Oferta Económica
 - ARANZADI LA LEY, S.A.U.
 - PRECIO OFERTADO 2026: 61.227,50 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2027: 22.894,33 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2028: 23.581,15 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2029: 24.288,59 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2030: 25.017,25 euros (IVA excluido)
 - PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L.
 - PRECIO OFERTADO 2026: 51.750,00 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2027: 18.655,87 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2028: 19.216,50 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2029: 19.837,50 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2030: 20.398,13 euros (IVA excluido)
 - SOLTEL IT SOLUTIONS, S.L.U.
 - PRECIO OFERTADO 2026: 47.821,47 euros (IVA excluido)
 - PRECIO OFERTADO 2027: 17.239,64 euros (IVA excluido)



- PRECIO OFERTADO 2028: 17.757,80 euros (IVA excluido)
- PRECIO OFERTADO 2029: 18.331,56 euros (IVA excluido)
- PRECIO OFERTADO 2030: 18.849,53 euros (IVA excluido)
- Criterios Sociales, con el siguiente desglose:
 - Contratación indefinida
 - ARANZADI LA LEY, S.A.U., **100%**
 - PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L., **81%**
 - SOLTEL IT SOLUTIONS, S.L.U., **100%**
 - Conciliación laboral y familiar
 - ARANZADI LA LEY, S.A.U., **Sí**
 - PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L., **Sí**
 - SOLTEL IT SOLUTIONS, S.L.U., **Sí**

Advirtiendo el órgano de contratación que las propuestas presentadas por las empresas PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L. y SOLTEL IT SOLUTIONS, S.L.U. incurren en una baja superior al 20%, que es el importe fijado en el pliego para considerar que una oferta pueda ser anormalmente baja, se pide a las empresas PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L. y SOLTEL IT SOLUTIONS, S.L.U. justificación de la viabilidad de la oferta presentada.

Una vez presentada por las empresas las citadas justificaciones en forma y plazo, se procede a su valoración por parte del órgano de contratación.

PENINSULA CORPORATE INNOVATION, S.L.: presenta informe de alegaciones donde justifica la oferta por apartados los siguientes puntos:

- a) El ahorro que permite el procedimiento de fabricación de los productos o la prestación de servicios.

PENINSULA justifica adecuadamente y desglosa cada uno de los costes.

El ahorro se articula en los siguientes ejes:

- (i) plataforma SaaS completamente desarrollada y operativa en proyectos previos del sector público;
- (ii) la provisión de los tres entornos de trabajo se ejecuta mediante plantillas de Infraestructura preexistentes, que reducen el tiempo de aprovisionamiento en hasta un 90% respecto a un despliegue convencional;
- (iii) el plan de migración se ejecuta con scripts ETL genéricos preexistentes
- (iv) el modelo de soporte post-implantación es principalmente remoto, eliminando prácticamente todos los costes de desplazamiento y reduciendo la dedicación horaria media por incidencia.



- b) Las soluciones técnicas adoptadas o las condiciones excepcionalmente favorables de que dispone quien licita para suministrar los productos o prestar los servicios.
- (i) Plataforma SaaS especializada en expedientes judiciales para el sector público. Península aporta una solución SaaS ya desarrollada y preparada para migrar. Esta especialización elimina el coste de diseño conceptual y funcional que sería imprescindible en una solución genérica.
 - (ii) Conectores de integración preexistentes para los tres sistemas requeridos por el pliego. El desarrollo de estos tres conectores desde cero para otro licitador representaría un coste estimado de 25.000-35.000 EUR; Península los reutiliza directamente.
 - (iii) Arquitectura de seguridad ENS Alto. Península posee experiencia contrastada en despliegues ENS nivel ALTO. Esto elimina el coste de consultoría de seguridad especializada (estimado en 8.000-15.000 EUR en un proyecto de certificación ENS Alto de nueva planta) y reduce el tiempo de certificación del entorno de producción.
 - (iv) Metodología P²M (PRINCE2 + Scrum) propia con marcos de gobernanza preexistentes. Este marco reduce los costes de coordinación y el riesgo de desviación de alcance, permitiendo ofrecer un precio sin prima de riesgo metodológico.
- c) La originalidad de los suministros o servicios propuestos por quien licita.
- La propuesta de Península incorpora elementos singulares que optimizan el coste sin reducir la calidad ni el nivel de servicio:
 - (i) Metodología de migración en seis fases con roll-back garantizado. Este nivel de detalle y sistematización elimina el riesgo de reprocesos costosos (estimados en 15.000-20.000 EUR en proyectos con planificación menos rigurosa) y reduce las horas de QA al mínimo imprescindible.
 - (ii) Campus digital de formación con disponibilidad 24 horas. Este modelo híbrido reduce sustancialmente las horas de formación síncrona necesarias y permite que los usuarios accedan al material en cualquier momento durante el período 2026-2030, sin coste adicional de licencias de plataforma de formación.
 - (iii) Soporte post-arranque (Hypercare) y estabilización inicial incluidos en el precio de implantación. Este compromiso es posible gracias al modelo de soporte principalmente remoto de Península.
 - (iv) Reversibilidad garantizada en 12 meses en formatos abiertos. Este compromiso de salida sin dependencia tecnológica es un valor añadido incluido en el precio ofertado, posible gracias a que la arquitectura SaaS de Península se basa desde el inicio en estándares abiertos e interoperables.
- d) Cumplimiento de las obligaciones medioambientales, sociales y laborales

- Peninsula Corporate Innovation, S.L. cumple íntegra e inequívocamente todas las obligaciones aplicables en materia social, laboral y medioambiental establecidas en el Derecho de la Unión Europea, el Derecho nacional, los convenios colectivos y las disposiciones de Derecho internacional enumeradas en el anexo XIV de la Directiva 2014/24/UE. Y lo justifica adecuadamente
- e) La posible obtención de una ayuda estatal por parte de quien licita
- Peninsula Corporate Innovation, S.L. declara expresamente que NO ha recibido ninguna ayuda estatal, subvención pública ni apoyo financiero de ninguna naturaleza vinculado a la prestación objeto del presente contrato.

SOLTEL IT SOLUTIONS, S.L.U.: presenta informe de alegaciones donde justifica la oferta por apartados los siguientes puntos:

- a) El ahorro que permite el procedimiento de fabricación de los productos o la prestación de servicios.

SOLTEL justifica adecuadamente y desglosa cada uno de los costes.

El ahorro se articula en los siguientes ejes:

- a) Producto maduro y preexistente (Software as a Service).
 - b) Infraestructura Cloud optimizada (Oracle Cloud Infrastructure).
 - c) Centro Experto en Justicia y perfiles altamente cualificados.
 - d) Automatización y eficiencia en la migración de datos.
 - e) Ahorro en Gestión del Cambio y Formación. El plan formativo se apoya en «píldoras formativas» (videotutoriales y guías interactivas) ya desarrolladas e integradas en la plataforma ELEX.
 - f) Arquitectura modular de microservicios que permite una implantación incremental y selectiva de los módulos, reduciendo los riesgos técnicos y los tiempos de despliegue.
- b) Las soluciones técnicas adoptadas o las condiciones excepcionalmente favorables de que dispone quien licita para suministrar los productos o prestar los servicios.

SOLTEL se encuentra en condiciones excepcionalmente favorables para ejecutar el contrato convocado por la DGTD a un precio altamente competitivo, por las siguientes razones:

- Eficiencia financiera estructural
- Reducción de costes estructurales
- Renegociación sistemática con proveedores de telefonía, viajes y renting,
- Ahorro energético y operativo
- Modelo de teletrabajo consolidado
- Reestructuración organizativa orientada a la eficiencia



- Autosuficiencia tecnológica
- c) Cumplimiento de las obligaciones medioambientales, sociales y laborales
- SOLTEL manifiesta su compromiso inequívoco con el cumplimiento íntegro de dichas obligaciones, y muy especialmente en lo relativo a las condiciones laborales del personal adscrito al contrato. Y lo acredita adecuadamente.
- d) La posible obtención de una ayuda estatal por parte de quien licita
- Desde SOLTEL se procura presentar ofertas sin tener en cuenta la posibilidad de contar con la obtención de una ayuda por parte del Estado, tal y como se observa en el informe justificativo del precio ofertado. En la presente licitación, la licitadora manifiesta que no se va a realizar ninguna solicitud de ayuda del Estado para la ejecución de este contrato.

Por todo ello, se considera suficientemente justificadas y acreditadas la validez de las ofertas, quedando estas aceptadas.