

SERVICIO DE ANÁLISIS Y ASESORAMIENTO EN EL ÁMBITO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL PARA LOS PROYECTOS PARTICIPANTES EN EL PROGRAMA DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA THE COLLIDER DE FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION DURANTE LOS AÑOS 2025 Y 2026

Exp. A/F202501/S

ACTA DE LA MESA DE CONTRATACIÓN RELATIVA A LA JUSTIFICACIÓN APORTADA POR LOS OPERADORES ECONÓMICOS ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. Y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L. EN RELACIÓN CON LA PRESUNTA TEMERIDAD DE SUS OFERTAS ECONÓMICAS Y PROPUESTA DE ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO

En Barcelona, a **12 de febrero de 2025**, a las **14:45 horas**, se constituye la Mesa de Contratación con los siguientes asistentes:

- Presidente: **Jordi Arrufí**; Chief of Corporate Development de MWCcapital;
- Secretaria: **Marta Duelo**; Chief of Legal & Contractual Services de MWCcapital;
- Vocal: **Carme Ponte**; Chief of General Services de MWCcapital;
- Vocal técnico 1: **Ona Estapé Cortés**; Head of Tech Transfer Operations de MWCcapital;
- Vocal técnico 2: **Rita Salavert**; Tech Transfer Programme Manager Operations de MWCcapital.

Para esta licitación ha sido obligatorio el uso de medios electrónicos, informáticos o telemáticos en todas las fases del procedimiento de contratación, incluidas las correspondientes a la presentación de las ofertas.

ANTECEDENTES

I. PROCESO DE LICITACIÓN

a) Incoación

En fecha de **13 de enero de 2025**, el Director General de Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation (en adelante “**MWCcapital**”) acordó aprobar el siguiente expediente:

Expediente	A/F202501/S
Objeto	La prestación de un servicio de análisis y asesoramiento en el ámbito de la propiedad intelectual para los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider de Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation durante los años 2025 y 2026 (Exp. A/F202501/S)
Categoría	Servicios
Modalidad	Abierto (no armonizado)
Valor estimado	208.000,00.-€
Presupuesto base de licitación	251.680,00.-€
Plazo de ejecución	El plazo de ejecución del contrato se establece desde la fecha de formalización del mismo, prevista aproximadamente para el mes de marzo de 2025, y que se extenderá hasta como máximo el 31 de diciembre de 2026 o, en todo caso, hasta completar el número de proyectos máximos estimados para cada fase.

b) Recepción de proposiciones

En fecha de **31 de enero de 2025**, a las **10:00 horas**, finalizó el plazo de presentación de las propuestas exclusivamente a través de la Plataforma electrónica de contratación pública de la Generalitat de Catalunya, habiéndose recibido la documentación por parte de cinco (5) ofertantes:

1. ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L.
2. PONS IP, S.A.
3. ELZABURU, S.L.P.
4. ZBM PATENTS, S.L.
5. CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.

SOBRE 1. Verificación de la aptitud de las empresas concurrentes

En fecha **3 de febrero de 2025**, la Mesa de Contratación celebró el acto privado de verificación de la aptitud y solvencia de los cinco (5) ofertantes concurrentes al procedimiento de licitación.

Una vez revisada y analizada la documentación por la Mesa de Contratación, se constató que los cinco (5) operadores económicos, esto es, ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L., PONS IP, S.A., ELZABURU, S.L.P., ZBM PATENTS, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., habían declarado cumplir con los requisitos de aptitud, capacidad, solvencia económica y técnica, así como, con el compromiso de adscripción a la ejecución del contrato de medios personales exigidos en el Pliego de Cláusulas Particulares, a cuyo efecto presentaron el Documento Europeo Único de Contratación (DEUC) y las declaraciones responsables correspondientes y se les emplazó para su posterior y fehaciente acreditación ante la Mesa de Contratación; y en cualquier caso, con carácter previo a la adjudicación del contrato.

Por consiguiente, la Mesa de Contratación tuvo por admitidas al procedimiento de licitación a las cinco (5) empresas de referencia.

SOBRE 2. Criterios ponderables en función de un juicio de valor

En fecha también de **3 de febrero de 2025** se constituyó de nuevo la Mesa de Contratación para el acto público de apertura del sobre 2 de los cinco (5) ofertantes aceptados en esta fase; esto es ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L., PONS IP, S.A., ELZABURU, S.L.P., ZBM PATENTS, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., correspondiente a los criterios de adjudicación ponderables en función de un juicio de valor, valorados en un máximo de 50 puntos.

En fecha de **6 de febrero de 2025**, la ponencia técnica de la Mesa de Contratación elaboró el informe de valoración respecto de las proposiciones presentadas por los referidos cinco (5) ofertantes concurrentes a la licitación y aceptados en esta fase.

La puntuación obtenida por los cinco (5) ofertantes concurrentes en esta fase fue la siguiente:

1. ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L.: **47 puntos**
2. PONS IP, S.A.: **37 puntos**
3. ELZABURU, S.L.P.: **35,50 puntos**

4. ZBM PATENTS, S.L.: **40 puntos**
5. CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.: **34,50 puntos**

Así, la Mesa de Contratación se reunió también en fecha **6 de febrero de 2025** acordando tener por realizada la valoración respecto de las proposiciones presentadas por los cinco (5) operadores económicos concurrentes en esta fase de la licitación, de conformidad con lo dispuesto en el informe de valoración realizado por la ponencia técnica, así como ratificarse en las valoraciones y puntuaciones otorgadas.

SOBRE 3. Criterios de adjudicación evaluables de forma automática

En fecha de **7 de febrero de 2025**, se constituyó la Mesa de Contratación para realizar la apertura del sobre 3 de las proposiciones de las cinco (5) ofertantes aceptadas en esta fase del procedimiento de licitación, esto es, ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L., PONS IP, S.A., ELZABURU, S.L.P., ZBM PATENTS, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.

El resumen de la lectura del contenido del Sobre 3 fue la siguiente:

A. OFERTA ECONÓMICA

EMPRESA	OFERTA ECONÓMICA SIN IVA	I.V.A. (21%)	PRECIO TOTAL CON IVA
ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L.	117.000,00.-€	24.570,00.-€	141.570,00.-€
PONS IP, S.A.	177.000,00.-€	37.170,00.-€	214.170,00.-€
ELZABURU, S.L.P.	167.000,00.-€	35.070,00.-€	202.070,00.-€
ZBM PATENTS, S.L.	190.000,00.-€	39.900,00.-€	229.900,00.-€
CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.	136.500,00.-€	28.665.-€	165.165,00.-€

B. OTROS CRITERIOS AUTOMÁTICOS

Las cinco (5) ofertantes, esto es, ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L., PONS IP, S.A., ELZABURU, S.L.P., ZBM PATENTS, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., asumieron los siguientes compromisos:

Compromiso de ampliación del Informe de Patentabilidad

- Asumen el compromiso de realizar un Informe de Patentabilidad para dos (2) tecnologías distintas para cada proyecto.

Se les otorgan diez (10) puntos a cada una de las cinco (5) ofertantes.

Compromiso de ampliación del estudio de Freedom to Operate

- Asumen el compromiso de realizar un estudio de *Freedom to Operate* para tres (3) países objetivo por cada proyecto.

Se les otorgan diez (10) puntos a cada una de las cinco (5) ofertantes.

Compromiso de bolsa de horas para necesidades adicionales

- Asumen el compromiso de realizar un mínimo de cinco (5) horas para cubrir necesidades adicionales de los equipos participantes.

Se les otorgan diez (10) puntos a cada una de las cinco (5) ofertantes.

La Mesa advirtió que las ofertas económicas presentadas por los operadores económicos ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L., (117.000,00.-€) y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L. (136.500,00.-€) se encontraban incursas en baja presuntamente anormal, dado que, estando sus ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad alta” (entre el 76% y el 100% de la puntuación cualitativa), sus ofertas económicas suponían una baja de más del 10% de la media total de las ofertas (siendo que las ofertas deberían haber presentado un descuento, de como máximo, hasta los 141.750,00.-€).

En consecuencia, y al amparo de lo previsto en el art. 149 de la Ley de Contratos del Sector Público y la cláusula 22.2 del Pliego de Cláusulas Particulares, se requirió a los referidos operadores económicos para que, en un plazo no superior a tres (3) días

hábiles, aportaran las correspondientes justificaciones de las ofertas económicas presentadas.

Así, los operadores económicos ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., presentaron, dentro del plazo requerido, las correspondientes justificaciones respecto a la presunta anormalidad de sus ofertas, que fueron recibidas por la Mesa de Contratación.

En fecha **12 de febrero de 2025**, se constituyó la ponencia técnica de la Mesa de Contratación para realizar la valoración de las justificaciones aportadas por los operadores económicos ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., respecto a la presunta anormalidad de sus ofertas.

La ponencia técnica, en su informe que se adjunta a la presente Acta, consideró que los operadores económicos ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., motivaban de forma razonada y detallada, desde un punto de vista técnico y económico, la viabilidad de las ofertas presentadas y las condiciones favorables de la misma y que, por este motivo, debían seguir en el procedimiento de licitación. La ponencia técnica acordó elevar a la Mesa de Contratación sus consideraciones.

Así, en fecha de hoy, reunida la Mesa de Contratación se procede a resumir el

DESARROLLO DE LA SESIÓN

- I. De conformidad con lo dispuesto en el apartado I.2. del cuadro de características del Pliego de Cláusulas Particulares, para presumir que una oferta presenta carácter anormal o desproporcionado, se seguirán las directrices del artículo 149.4 de la LCSP.
- II. La Mesa de Contratación, después de atender de forma exhaustiva al informe realizado por la ponencia técnica de esta misma Mesa, considera que los operadores económicos ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., han realizado unas ofertas razonables que incluyen todas las funciones y los costes necesarios para la ejecución satisfactoria del servicio y, por lo tanto, considera que las justificaciones de los importes de las propuestas formuladas son válidas y suficientes.

III. Por todos estos motivos, la Mesa de Contratación propone admitir las propuestas de los operadores económicos ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., en el procedimiento de referencia.

IV. De esta forma, y al amparo de las fórmulas contenidas en los pliegos del procedimiento de referencia, las puntuaciones obtenidas por las proposiciones de las cinco (5) ofertantes concurrentes en esta fase del procedimiento de licitación para los criterios evaluables que deben atenderse en el sobre 3 es:

- ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L.: **50 puntos**
- PONS IP, S.A.: **36,81 puntos**
- ELZABURU, S.L.P.: **39,01 puntos**
- ZBM PATENTES, S.L.: **33,96 puntos**
- CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.: **45,71 puntos**

V. Vistas las puntuaciones obtenidas en los sobres 2 y 3 por las cinco (5) empresas concurrentes en esta fase del procedimiento de licitación, las puntuaciones totales obtenidas son las siguientes:

Posición	Ofertante	Sobre 2	Sobre 3	TOTAL
1	ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L.	47,00	50,00	97,00
2	CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.	34,50	45,71	80,21
3	ELZABURU, S.L.P.	35,50	39,01	74,51
4	ZBM PATENTES, S.L.	40,00	33,96	73,96
5	PONS IP, S.A.	37,00	36,81	73,81

A la vista de lo expuesto, la Mesa de Contratación, de forma unánime, adopta los siguientes

ACUERDOS

- I. Proponer al órgano de contratación la aceptación de las justificaciones presentadas por los operadores económicos requeridos, esto es ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., sobre la presunta temeridad de sus

ofertas económicas.

- II. Proponer la adjudicación del contrato para la prestación de un “*Servicio de análisis y asesoramiento en el ámbito de la propiedad intelectual para los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider de Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation durante los años 2025 y 2026*” (Exp. A/F202501/S) en favor de:

- **ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L.**, por un total de **97,00 puntos** y de acuerdo con los términos de su proposición técnica y económica.

Y PARA QUE ASÍ CONSTE, a los efectos oportunos, se firma la presente acta por la Mesa de Contratación encargada del referido expediente A/F202501/S, en el lugar y fecha señalados en el encabezamiento.



Jordi Arrufí
Presidente de la Mesa



Marta Duelo
Secretaria de la Mesa



Carme Ponte
Vocal



Ona Estapé
Vocal Técnico



Rita Salavert
Vocal Técnico

Anexo I

Informe ponencia técnica sobre justificaciones bajas presuntamente anormales

[Sigue documento unido]

Expediente A/F202501/S

Procedimiento abierto (contratación no armonizada)

Servicio de análisis y asesoramiento en el ámbito de la propiedad intelectual para los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider de Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation durante los años 2025 y 2026

A LA MESA DE CONTRATACIÓN

INFORME DE VALORACIÓN SOBRE LA JUSTIFICACIÓN APORTADA POR LOS OPERADORES ECONÓMICOS ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. Y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L. EN RELACIÓN CON LA PRESUNTA TEMERIDAD DE SUS OFERTAS

I. ANTECEDENTES

Primero. El 7 de febrero de 2025, a las 17:14:39 horas, se llevó a cabo el acto telemático de apertura del sobre 3, correspondiente a los criterios de valoración objetivos o evaluables de forma automática, en el marco de la licitación mencionada en el encabezamiento de este documento.

Segundo. De conformidad con lo dispuesto en el apartado I.1.2. y I.2. del cuadro de características del Pliego de Cláusulas Particulares (en adelante, “PCP”), los criterios de valoración objetivos o evaluables de forma automática del procedimiento de referencia eran los siguientes:

“CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN OBJETIVOS O EVALUABLES DE FORMA AUTOMÁTICA (Hasta un máximo de 50 puntos)

Los criterios de adjudicación cuya valoración se produce de forma automática serán:

a) Oferta económica (hasta un máximo de 20 puntos)

Los licitadores presentarán una oferta económica a la baja respecto a los precios unitarios establecidos en la cláusula “B.3. Presupuesto base de licitación”, referentes a informes IP Checks y estudios Freedom to Operate o Informes de Patentabilidad.

Se otorgará la máxima puntuación de veinte (20) puntos al licitador que formule el precio más bajo que sea admisible, es decir, que no sea anormalmente bajo y que no supere el precio unitario máximo establecido para cada concepto. Al resto de las empresas licitadoras la distribución de la puntuación se hará aplicando la siguiente

fórmula establecida por la Instrucción de la Gerencia Municipal y aprobada por Decreto de Alcaldía, de 22 de junio de 2017, publicado en la Gaceta Municipal del día 29 de junio:

$$\frac{\text{Presupuesto unitario base de licitación} - \text{precio unitario oferta}}{\text{Precio unitario base} - \text{precio unitario oferta más económica}} \Bigg] \times \text{Puntos máx.} = \text{Puntuación resultante}$$

Si un licitador presentara una oferta que iguale el precio de licitación, quedará admitida pero no obtendrá ninguna puntuación, esto es, cero (0) puntos, por no tratarse de ninguna mejora económica. Si un licitador presentara una oferta superior a la del precio de licitación, quedará automáticamente excluida.

*Los licitadores deberán presentar su oferta, de acuerdo con el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto al Pliego de Cláusulas Particulares de la presente licitación como **Anexo II**.*

b) Otros criterios automáticos (hasta un máximo de 30 puntos)

NOTA: *La presentación de proposiciones que incluyan estos compromisos se considerarán obligaciones de carácter esencial, de tal forma que incumplimiento podrá comportarla resolución culpable del contrato, por parte del contratista.*

• **Compromiso de ampliación del Informe de Patentabilidad (hasta un máximo de 10 puntos)**

Se valorará la predisposición y flexibilidad de los licitadores para la realización de una ampliación del Informe de Patentabilidad para aquellos proyectos tecnológicos que requieran incluir un mayor número de tecnologías.

En concreto, se seguirá el siguiente sistema de puntuación:

- a) Se otorgarán diez (10) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a realizar un Informe de Patentabilidad para dos (2) tecnologías distintas por cada proyecto.*
- b) Si el licitador no especifica el número de tecnologías a las que se compromete a incluir en el estudio, se entenderá que solamente está dispuesto a realizar el mínimo número propuesto en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Por lo tanto, no se le otorgarán puntos en esta sección.*

Medio de acreditación: *Mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.*

Justificación criterio: Dada la flexibilidad estructural de los programas y la gran diversidad de participantes, es importante asegurar una ampliación del servicio para aquellos proyectos tecnológicos que dispongan de un mayor número de tecnologías que el previsto inicialmente.

- **Compromiso de ampliación del estudio de Freedom to Operate (hasta un máximo de 10 puntos)**

Se valorará la predisposición y flexibilidad de los licitadores para la realización de una ampliación del estudio de Freedom to Operate para aquellos proyectos tecnológicos que requieran incluir en el informe un mayor número de países de su mercado objetivo.

En concreto, se seguirá el siguiente sistema de puntuación:

- a) Se otorgarán diez (10) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a realizar un estudio de Freedom to Operate para tres (3) países objetivo por cada proyecto.*
- b) Si el licitador no especifica el número de países a los que se compromete a incluir en el estudio, se entenderá que solamente está dispuesto a realizar el mínimo número propuesto en el Pliego de Prescripciones Técnicas. Por lo tanto, no se le otorgarán puntos en esta sección.*

Medio de acreditación: Mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.

Justificación criterio: Dada la flexibilidad estructural de los programas y la gran diversidad de participantes, es importante asegurar una ampliación del servicio para aquellos proyectos tecnológicos que dispongan de un mercado objetivo más extenso del previsto inicialmente.

- **Compromiso de bolsa de horas para necesidades adicionales (hasta un máximo de 10 puntos)**

Se valorará la predisposición y flexibilidad de los licitadores en materia de soporte y acompañamiento a los equipos participantes que requieran de un acompañamiento adicional atendiendo a necesidades específicas.

En concreto, se seguirá el siguiente sistema de puntuación:

- a) Se otorgarán cinco (5) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a realizar un mínimo de cinco (5) horas para cubrir necesidades adicionales*

de los equipos participantes.

b) Se otorgarán diez (10) puntos a aquellos licitadores que se comprometan a realizar un mínimo de diez (10) horas para cubrir necesidades adicionales de los equipos participantes.

c) Si el licitador no especifica el número de horas a realizar, se entenderá que no existe predisposición ni flexibilidad por su parte. Por lo tanto, no se le otorgarán puntos en esta sección.

Medio de acreditación: Mediante declaración responsable, siguiendo el modelo de oferta económica y otros criterios automáticos adjunto a los pliegos.

Justificación criterio: Dada la flexibilidad estructural de los programas y la gran diversidad de participantes, es importante disponer de horas de servicio adicionales para asegurar un soporte personalizado a aquellos proyectos tecnológicos con necesidades puntuales.

I.2 Ofertas con valores presuntamente anormalmente desproporcionados y supuestos de empate.

Si un licitador presentara una oferta que iguale el precio de licitación, quedará admitida pero no obtendrá ninguna puntuación, por no tratarse de ninguna mejora económica. Si un licitador presentara una oferta superior al precio de licitación, quedará automáticamente excluido.

Se definen los siguientes límites para la consideración de ofertas, en principio, con valores anormales o desproporcionados:

- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad alta” (entre el 76% y el 100% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 10% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad mediana” (entre el 66% y el 75% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga un baja de más del 12% de la media del total de las ofertas.
- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad aceptable” (Entre el 50% y hasta el 65% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 14% de la media del total de las ofertas.

- Cuando las ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad baja” (entre el 25% y hasta el 50% de la puntuación cualitativa) presenten una oferta económica que suponga una baja de más del 16% de la media del total de las ofertas.
- Si solo hay un licitador, cuando ofrezca un porcentaje de descuento de más del 15%.

De acuerdo con la previsión del artículo 149.4 LCSP, se rechazará la oferta si se comprueba que es anormalmente baja porque no cumple las obligaciones aplicables en materia de subcontratación, ambiental, social o laboral establecidas en el Derecho de la Unión, en el Derecho Nacional, los convenios colectivos sectoriales vigentes o por las disposiciones de Derecho internacional enumeradas en el anexo V LCSP.

Asimismo, las ofertas que, de acuerdo con el pliego, puedan ser consideradas anormales o desproporcionadas serán excluidas si, en el trámite de audiencia, se evidencia que los salarios considerados a la oferta son inferiores a lo que establece el convenio de aplicación.

En caso de empate entre diversos licitadores se aplicará lo dispuesto en el artículo 147 apartado 2 de la LCSP.”

Tercero. El resumen de la lectura del contenido del sobre 3 tras su apertura fue el siguiente:

I. OFERTA ECONÓMICA

EMPRESA	OFERTA ECONÓMICA SIN IVA	I.V.A. (21%)	PRECIO TOTAL CON IVA
ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L.	117.000,00.-€	24.570,00.-€	141.570,00.-€
PONS IP, S.A.	177.000,00.-€	37.170,00.-€	214.170,00.-€
ELZABURU, S.L.P.	167.000,00.-€	35.070,00.-€	202.070,00.-€
ZBM PATENTS, S.L.	190.000,00.-€	39.900,00.-€	229.900,00.-€
CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.	136.500,00.-€	28.665,00.-€	165.165,00.-€

II. OTROS CRITERIOS AUTOMÁTICOS

Las cinco (5) ofertantes, esto es, ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L., PONS IP, S.A., ELZABURU, S.L.P., ZBM PATENTS, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L., asumieron los siguientes compromisos:

Compromiso de ampliación del Informe de Patentabilidad

- Asumen el compromiso de realizar un Informe de Patentabilidad para dos (2) tecnologías distintas para cada proyecto.

Compromiso de ampliación del estudio de *Freedom to Operate*

- Asumen el compromiso de realizar un estudio de *Freedom to Operate* para tres (3) países objetivo por cada proyecto.

Compromiso de bolsa de horas para necesidades adicionales

- Asumen el compromiso de realizar un mínimo de cinco (5) horas para cubrir necesidades adicionales de los equipos participantes.

De la lectura de las ofertas presentadas, la Mesa de Contratación advirtió que, de acuerdo con lo establecido en la cláusula I.2 del cuadro de características del PCP, las ofertas económicas presentadas por los operadores económico ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L., (117.000,00.-€) y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L. (136.500,00.-€) se encontraban incursas en baja presuntamente anormal, dado que, estando sus ofertas agrupadas en el grupo de “Calidad alta” (entre el 76% y el 100% de la puntuación cualitativa), sus ofertas económicas suponen una baja de más del 10% de la media total de las ofertas (siendo que las ofertas deberían presentar un descuento, de como máximo, hasta los 141.750,00.-€).

Por ello, de acuerdo con lo previsto en el art. 149 de la LCSP y la cláusula 22.2 del PCP, en fecha 10 de febrero de 2025, se remitió a ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L. un requerimiento claro y detallado, especificando la información que se esperaba recibir de los licitadores, otorgándoles un plazo de tres (3) días hábiles para que enviaran una justificación sobre la viabilidad de sus ofertas económicas y los desgloses, de manera razonada y detallada, del bajo nivel de precios de sus propuestas, mediante la presentación de cuanta información o documentación se estimara oportuna.

Quinto. El 11 de febrero de 2025, dentro del plazo establecido, ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L. han presentado la justificación

de sus ofertas económicas, conforme a los términos expuestos y evaluados en el presente informe.

II. VALORACIÓN DE LA JUSTIFICACIÓN APORTADA

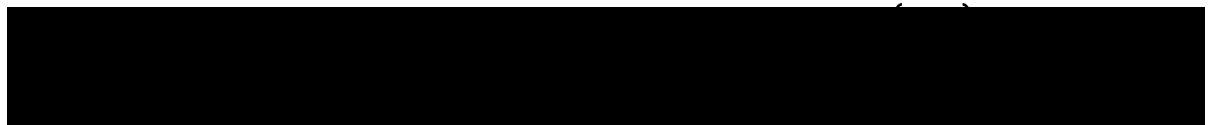
ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L.

Revisada la justificación proporcionada por el operador económico ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. (en adelante, “ISERN”) y tras un análisis detallado de su contenido y la documentación presentada, este equipo de valoración técnica observa y advierte de lo siguiente:

Ahorro que permita los servicios prestados

En primer lugar, la justificación presenta una explicación clara y detallada sobre los costes asociados a cada perfil técnico (administrativos de apoyo y técnicos de patentes), incluyendo el salario bruto, seguridad social y otros gastos habituales como los gastos generales, desplazamientos, recursos informáticos, consultas a expertos, costes de estructura o margen para la empresa, así como el cumplimiento del convenio colectivo aplicable, para determinar su precio/hora.

Se incluye, también, el cuadro de importes unitarios de su oferta motivando la optimización de procesos para los informes de *IP Check* y *Freedom to Operate* y su política de formación y asesoramiento gratuito y sin coste para sus clientes, aspectos todos ellos que permiten identificar y comprender el ahorro ofertado sin afectar a la calidad del servicio. Así, el informe *IP Check* (50 proyectos) se basa en un cuestionario estandarizado para cada proyecto, lo que permite una elaboración ágil y eficiente en tan



Soluciones técnicas o innovadoras y condiciones favorables

En segundo lugar, ISERN enfatiza su capacidad para ofrecer precios competitivos gracias a su estructura empresarial, la optimización de servicios, el uso de tecnología propia (sin licencia) y las economías de escala derivadas del volumen de clientes. Además, se destacan medidas como la automatización de procesos, la digitalización de documentación, el uso de videoconferencias y la optimización de flujos de trabajo que contribuyen a la reducción de costes sin afectar la calidad del servicio.

Originalidad de las soluciones propuestas incluyendo la formación y experiencia de nuestros profesionales

Con relación a este apartado, ISERN pone de relieve nuevamente su inversión en herramientas informáticas y tecnología, así como su política de recursos humanos de inversión en cualificación de profesionales que se unen a personal cualificado con una gran experiencia, aspectos todos ellos que le permiten ofrecer precios muy competitivos de acuerdo con las necesidades actuales.

Cumplimiento de las condiciones de trabajo vigentes

ISERN aduce a su política activa en materia de protección del empleo y de las condiciones de trabajo adecuadas de sus trabajadores, con compromisos de integración de los trabajadores, políticas de igualdad, planes anti-acoso, fomento de la conciliación y el respeto por las condiciones medioambientales, entre otros.

Concretamente, a nivel de políticas medioambientales, la justificación destaca su certificación ISO 14001:2015, y a nivel de compromisos sociales y laborales destaca su estrategia de fomento de la integración social a través de instituciones como CÁRITAS, la igualdad entre mujeres y hombres, la conciliación de la vida laboral, personal y familiar y, finalmente, su compromiso con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas en pro de los derechos humanos, las normas laborales, el medio ambiente y la anticorrupción.

Ayuda del estado o subvenciones

ISERN por otro lado, deja claro que no recibe subvenciones o financiación externa, garantizando que los precios ofertados responden exclusivamente a su estructura empresarial y modelo de trabajo.

Confirmación de la prestación del servicio

En definitiva, ISERN asegura poder llevar a cabo los servicios demandados por su probada capacidad técnica sin disminuir la calidad del servicio en ningún momento, recibiendo unos honorarios de acuerdo con su tarifario y consiguiendo así una mejor relación calidad-precio en su oferta.

CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.

Revisada la justificación proporcionada por el operador económico CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L. (en adelante, “CLARKE”) y tras un análisis detallado de su contenido y la documentación presentada, este equipo de valoración técnica observa y advierte de lo siguiente:

Optimización de servicios y escalabilidad

CLARKE resalta su capacidad para ofrecer precios competitivos sin comprometer la calidad del servicio, gracias a su estructura consolidada de profesionales, la optimización de recursos y la amplia experiencia en la gestión de grandes volúmenes de expedientes.

Además, CLARKE realiza un ejercicio de ponderación a efectos estratégicos de crecimiento en clientes del sector público y de análisis de rentabilidad basados en cálculos pormenorizados de todos los costes asociados del servicio, concluyendo que su oferta se encuentra por encima de los costes estimados y que la firma obtiene un resultado económico positivo con la realización del servicio.

Beneficio empresarial y condiciones profesionales

CLARKE presenta un análisis detallado de los costes asociados a cada perfil técnico para la prestación de los servicios (gestores administrativos y técnicos/consultores de patentes), desglosando costes salariales, estructurales y operativos. En este sentido, la

Además, y como parte de su *know-how* incluye también de manera muy detallada un cuadro con el número de horas de ejecución basadas en su *expertise* y trabajos previos, la distribución por cada servicio y los descuentos aplicados manteniendo, no obstante, la rentabilidad de los costes, precios del servicio y el precio/hora de elaboración de los respectivos informes.

Benchmarking

CLARKE también aduce a la comparativa de la información obtenida en la participación en otros procesos de contratación pública en los últimos dos años, para concretar que su oferta se ha modulado en función del mercado y se ha basado en una propuesta de memoria técnica sólida.

Gestión eficiente

Por otro lado, también basa su justificación en su inversión en tecnología y en la disposición de herramientas de gestión de proyectos que simplifican y ayudan en la mejora de los procesos y permiten su automatización en procesos clave, contribuyendo a la eficacia y reducción de costes.

Informa, además, del uso de herramientas avanzadas e innovadoras como *PatBase*, *Derwent*, *JIRA* o *CRM*, así como de bases de datos propias con más de 90 millones de registros, soluciones todas ellas que permiten optimizar la gestión de proyectos y contribuir a la eficiencia y reducción de costes.

Cumplimiento de las condiciones de trabajo vigentes

Por último, CLARKE resalta su compromiso y cumplimiento con todas sus obligaciones laborales, medioambientales, fiscales y en materia de derecho de la competencia.

Para ello, argumenta también que la firma cuenta con una trayectoria de 146 años en el sector y un equipo multidisciplinar de 169 profesionales en España y 550 en todo el grupo, con consultores, técnicos de patentes y gestores administrativos especializados.

III. CONCLUSIONES

Por las razones expuestas, se considera que los licitadores ISERN y CLARKE MODET exponen de forma razonada y detallada, desde un punto de vista técnico y económico, la viabilidad de las ofertas presentadas y el ahorro derivado de los procesos de optimización descritos. Justifican así sus estructuras de costes y precios ofertados, su margen de beneficios y el cumplimiento de las obligaciones en materia laboral y medioambiental.

Además, debe tenerse en cuenta que estamos ante un sector, esto es, los servicios profesionales en materia de propiedad intelectual, cuyas ofertas se basan usualmente en la libre competencia y en otros factores claves como la dimensión de la plantilla, el nivel de *expertise*, el margen de beneficio o la estrategia asumida entre otros, y que permiten una cierta adecuación a cada realidad y propuesta individualizada concreta.

Por todo ello, podemos concluir que la justificación presentada se entiende completa y fundamentada en razonamientos reales y en prácticas adecuadas desde un punto de vista técnico, jurídico y económico, por lo que se acuerda elevar a la Mesa de Contratación estas consideraciones.

En Barcelona, a 12 de febrero de 2025



Ona Estapé
Head of Tech Transfer Operations
MWCapital



Rita Salavert
Tech Transfer Programme Manager
Operations
MWCapital

Anexo I

**Documentación justificative aportada por ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. y
CLARKE, MODET Y COMPAÑÍA, S.L.**

[Sigue documentación unida]



ISERN PATENTES Y MARCAS
Abogados, Ingenieros y Agentes de Propiedad Industrial e Intelectual

ALICANTE
BARCELONA
BILBAO
GRANADA
LOGROÑO
MADRID
MÁLAGA
MURCIA
SANTANDER
S.C. TENERIFE
VALENCIA
VIGO
VITORIA
ZARAGOZA

03003 - Avda. Dr. Ramón y Cajal 8 Esc: 1 Planta 10 - Tel. 96 682 02 91 - alicante@isern.com
08036 - Avda. Diagonal, 463 bis, 2º - Tel. 93 363 79 00 - Fax 93 363 79 02 - barcelona@isern.com
48011 - C/ Rodríguez Arias, 17 - 2 - Tel. 94 415 21 03 - Fax 94 415 53 70 - bilbao@isern.com
18003 - Camino de Ronda, 130 - Tel. 958 27 22 38 - Fax 958 20 50 36 - granada@isern.com
26001 - Gral. Vara de Rey, 9, 1º F - Tel. 941 26 00 60 - Fax 941 27 58 96 - rioja@isern.com
28001 - C/ Príncipe de Vergara 43, 6ª Planta - Tel. 91 597 01 58 - Fax 91 597 00 11 - madrid@isern.com
29004 - C/ Alameda de Colón, 12 - Oficina 5 - Tel. 95 204 29 36 - malaga@isern.com
30009 - C/ Pina, 2 - Tel. 968 283 888 - Fax 968 283 894 - murcia@isern.com
39001 - C/ Rualasal, 11 1º izq. - Tel. 942 22 89 13 - Fax 942 22 39 56 - santander@isern.com
38005 - Pza. Curtidos Hermanos Dorta, Ed. Los Molinos, 5 - H - Tel. 92 224 71 12 - canarias@isern.com
46003 - Pza. Alfonso el Magnánimo, 3, 4º izq. - Tel. 96 352 09 43 - Fax 96 351 77 92 - valencia@isern.com
36201 - C/ Urzaiz, 31 séptimo c-d - Tel. 886 49 12 12 - vigo@isern.com
01005 - C/ General Álava, 10 - 3º (Oficina 8) - Tel. 945 65 01 05 - vitoria@isern.com
50008 - C/ León XIII, 8 - Tel. 976 23 35 76 - Fax 976 23 42 48 - zaragoza@isern.com

www.isern.com

EXPEDIENTE A/F202501/S 'Servicio de análisis y asesoramiento en el ámbito de la propiedad intelectual para los proyectos participantes en el programa de transferencia tecnológica The Collider de Fundació Barcelona Mobile World Capital Foundation entre los años 2025 y 2026'

Órgano de Contratación de Barcelona Mobile World Capital Foundation

Javier Isern Jara, en nombre y representación de ISERN PATENTES Y MARCAS M SL, representación que tengo acreditada en el procedimiento de contratación al margen referenciado, ante esta Mesa de Contratación, comparezco y, como mejor proceda en Derecho,

DIGO:

Que mediante aviso de correo electrónico de fecha 10 de febrero de 2025, el Órgano de Contratación de Barcelona Mobile World Capital Foundation solicita a ISERN PATENTES Y MARCAS:

La oferta económica presentada por ISERN PATENTES Y MARCAS M, S.L. (esto es, de 117.000,00.-€) se encuentra incursa en baja presuntamente anormal, dado que, su oferta económica supone un descuento de más del 10% de la media de las ofertas. [...]

Por este motivo, se le requerirá para que justifique, de forma razonada y detallada, el valor de su oferta (del precio y de los costes asociados) en el plazo más arriba referenciado, y aporte la información necesaria que la justifique, pudiendo utilizar los criterios que se indican a continuación, así como aquellos que considere pertinentes:

- a) El ahorro que permita los servicios prestados.*
- b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para prestar los servicios.*
- c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas para prestar los servicios.*
- d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.*
- e) La posible obtención de una ayuda de Estado.*

A la vista de lo anterior, así como de la proposición técnica y económica presentada, deberán justificar y desglosar detalladamente el importe de su oferta en su conjunto y explicar las condiciones favorables que permiten ofrecer un precio más bajo, especialmente en base a los costes del personal asignado al contrato y las dedicaciones estimadas; teniendo en cuenta que en el momento de elaborar la justificación se deberá

argumentar el cumplimiento exacto del convenio colectivo de aplicación y de la normativa laboral que sea de aplicación, así como demostrar la capacidad técnica y los recursos disponibles para ejecutar el contrato.

Por otro lado, deberán justificar, también, los costes indirectos que les supongan un ahorro u optimización de los mismos, así como al beneficio esperado.

En consecuencia, en virtud de la documentación recibida se presenta el siguiente escrito de

ACLARACIONES

PRIMERA.- Posibilidad de que determinados precios ofertados puedan ser considerados como desproporcionados o anormal debiendo justificar el importe de la oferta y precisar las condiciones de la misma.

Previo a justificar los precios solicitados nos gustaría poner de manifiesto que, entendemos, la oferta de ISERN se ajusta a lo establecido en el procedimiento ofertado "**Servicios de asesoramiento en materia de propiedad intelectual e industrial**" teniendo en cuenta los servicios técnicos que demanda Barcelona Mobile World Capital Foundation.

ISERN quiere poner de manifiesto que la oferta económica presentada, se adecúa a su tarifario habitual de precios y a su política de mercado, no siendo cantidades ofertadas con la intención de alterar el mercado o de realizar ofertas alarmantemente por debajo del mismo, máxime cuando no hay o pueda haber unos precios de referencia por ser contrarios a la libre competencia.

Decir también, en primer lugar, que Barcelona Mobile World Capital Foundation es una entidad a la que se aplica la Ley de Contratación del Sector Público (LCSP), donde se especifica en el Preámbulo II lo siguiente:

Los objetivos que inspiran la regulación contenida en la presente Ley son, en primer lugar, lograr una mayor transparencia en la contratación pública, y en segundo lugar el de conseguir una mejor relación calidad-precio.

Para lograr este último objetivo por primera vez se establece la obligación de los órganos de contratación de velar por que el diseño de los criterios de adjudicación permita obtener obras, suministros y servicios de gran calidad, concretamente mediante la inclusión de aspectos cualitativos, medioambientales, sociales e innovadores vinculados al objeto del contrato.

De esta manera, el objetivo de la LCSP y consecuentemente, de la licitación con número de expediente **A/F202501/S**, es conseguir un suministro de gran calidad con un buen precio satisfaciendo las propias necesidades de los servicios ofertados en la licitación. En este sentido, consideramos que la oferta presentada por parte de ISERN cumple perfectamente con estos objetivos ya que cuenta con condiciones de ahorro y soluciones técnicas (gestión mejorada de expedientes) e innovadoras (implantaciones de herramientas tecnológicas) que proporcionan esa calidad deseada con una reducción del precio, como se irá desgranando en este escrito de alegaciones.

Justificación de las condiciones de la oferta

1. Desglose detallado de los precios ofertados.

- a) El ahorro que permita los servicios prestados.**
- b) Las soluciones técnicas adoptadas y las condiciones excepcionalmente favorables de que disponga para prestar los servicios.**
- c) La innovación y originalidad de las soluciones propuestas para prestar los servicios.**
- d) El respeto de obligaciones que resulten aplicables en materia medioambiental, social o laboral, y de subcontratación, no siendo justificables precios por debajo de mercado o que incumplan lo establecido en el artículo 201.**
- e) La posible obtención de una ayuda de Estado.**

Comenzamos este punto con una explicación de los costes por perfil técnico y del convenio aplicado, para explicar luego toda la tabla de precios.

El Convenio Colectivo aplicable es el de Oficinas y Despachos de la ciudad de Madrid. Partiendo de este convenio, el coste/hora de un administrativo de apoyo calcula de la siguiente manera:

- Salario bruto 21.720,00€: es el salario medio del administrativo
- Sumando la cantidad de Seguridad social 6.081,60, tendríamos un total de 27.801,60 €
- Horas convenio: 1.772,00 (Según el convenio de 2021 de Oficinas y Despachos de la Comunidad de Madrid jornada máxima anual efectiva)
- Para el cálculo de coste/hora, se procede a dividir la cantidad total de 64.000 por las horas de convenio, dando un coste hora de 15,69€

A este precio de 15,69 € la hora del administrativo, se suman otros gastos habituales en el trabajo como son: gastos generales, desplazamientos, utilización de recursos informáticos, consultas a expertos, incluyendo también la retribución al Capital, los costes de estructura y margen para la empresa. El resultado es un precio/hora de 30€ por administrativo.

En cuanto a la determinación del precio/hora de un técnico:

- Salario bruto 50.000,00€: es el salario medio de los técnicos (patentes)
- Sumando la cantidad de Seguridad social 14.000,00, tendríamos un total de 64.000,00 €
- Horas convenio: 1.772,00 (Según el convenio de 2021 de Oficinas y Despachos de la Comunidad de Madrid jornada máxima anual efectiva)
- Para el cálculo de coste/hora, se procede a dividir la cantidad total de 64.000 por las horas de convenio, dando un coste hora de 36,18€

A este precio de 36,18 € la hora del técnico, se suman otros gastos habituales en la hora del técnico como son: desplazamientos, utilización de bases de datos, consultas a expertos, etc., hasta un total de 80 € la hora. El precio hora incluye también la retribución al Capital, los costes de estructura y margen para la empresa.

A continuación, se explica el cuadro de importes unitarios de la oferta, explicando cada uno de los epígrafes.

SERVICIOS		Comentarios
IP Check (50 proyectos)	600 €	

Freedom to Operate (15 proyectos)	1.900 €	
Sesiones y asesoramiento con los equipos	0 €	

2. Soluciones técnicas o innovadoras

Por una parte, el gran volumen de clientes y de asuntos han convertido a ISERN en una de las principales agencias de propiedad industrial e intelectual de España lo que permite, en muchos casos, optimizar tareas comunes a muchas gestiones. Así, tareas como búsquedas, revisiones de acuerdos de confidencialidad, firmas de poderes, etc., que se refieren a tareas puramente administrativas, se automatizan en tal grado que se permite ofrecerlas a coste cero, ya que ya están creadas cualquier tipo de plantillas y firmas electrónicas que hacen que la inversión de tiempo sea prácticamente nula y, por tanto, el coste empleado.

En este mismo sentido, es importante tener en cuenta que también se han abaratado los costes de acceso a bases de datos de propiedad industrial y de jurisprudencia, ajustándose incluso precios por la gran oferta existente donde se compite no sólo gran cantidad de agentes y abogados españoles sino también con la entrada de despachos y profesional extranjeros también en el sector de la propiedad industrial e intelectual.

También la eliminación de papel (oficina papel cero), la digitalización de todos los expedientes y las comunicaciones telemáticas no sólo agilizan la gestión de cualquier proyecto, sino que lo abaratan al máximo al minimizarse la intervención humana en toda la parte de gestión y de administración

Como resumen de las soluciones técnicas entonces, tenemos el abaratamiento del acceso a bases de datos, la automatización de procesos y firmas electrónicas y la eliminación del papel y digitalización de todas las gestiones, como principales factores que minimizan los precios ofertados.

3. Condiciones favorables

ISERN dispone de herramientas informáticas de gestión que reducen los costes no sólo en la gestión y vigilancia de los expedientes, sino en la intervención de profesionales. Esta inversión informática, realizada desde hace tiempo y como pioneros en el sector, ha determinado que se puedan reducir los costes gracias a la eliminación de toda burocracia. En este sentido ISERN cuenta con una plataforma de creación propia por lo que no tiene que pagar cánones o licencias anuales y el abaratamiento del coste en cuanto al mantenimiento de los expedientes es notable al no tener que precisar un apoyo externo.

Por otra parte, la asistencia a reuniones (de comienzo de proyecto o de seguimiento) o de actos de firma, genera gastos de desplazamiento, etc. Hoy en día, después de una pandemia global que ha minimizado las reuniones presenciales, Isern ha estimado prudente reducir esos gastos al mínimo (prácticamente a cero) y optar por formatos más innovadores para las reuniones (videoconferencias, audiovisuales, comunicaciones telemáticas) más seguros y cuyos gastos son mínimos, pero manteniendo la seguridad de la comunicación (contamos con servidores Microsoft Azure y protocolos de comunicación seguros) y contar con firmas electrónicas en todo momento.

Todo ello, nos permite ofrecer tarifas altamente competitivas a nuestros clientes manteniendo el servicio y la calidad de una agencia como ISERN con más de 100 años de antigüedad.

En resumen, la utilización de herramientas propias de gestión que no conllevan gasto alguno de licencias anuales, la realización de reuniones telemáticas y la utilización de documentación digital y firmas digitales, constituyen soluciones innovadoras para el abaratamiento del coste sin una merma de la calidad en la prestación del servicio.

4. Originalidad de las soluciones propuestas incluyendo la formación y experiencia de nuestros profesionales.

A pesar de que las explicaciones que estamos realizando están divididas en diferentes epígrafes, lo cierto es que todas ellas están relacionadas siendo la concatenación de los expedientes y sus tareas (IP Check y FTO posterior es un cadena de servicios), y la digitalización de los expedientes, una constante que se repite en todos los epígrafes.

De este modo, ISERN PATENTES Y MARCAS lleva invirtiendo en dos ámbitos que permiten llevar a cabo ofertas muy competitivas. Por un lado, lo ya indicado de inversión en herramientas informáticas y tecnología y, por otro lado, inversión en cualificación de profesionales que se unen a personal cualificado con una gran experiencia. En efecto, queremos manifestar que ISERN Patentes y Marcas tiene una política activa en materia de protección del empleo y de las condiciones de trabajo adecuadas de sus trabajadores. Por un lado, se lleva a cabo una actitud activa en la contratación de nuevos empleados y, a la vez, se mantienen a los trabajadores existentes contando, muchos de ellos, con una gran antigüedad en la firma, lo que permite mucha agilidad en todos los trámites.

Profesionalización y cualificación de la plantilla junto con experiencia acumulada a lo largo de los años es la combinación perfecta para optimizar los procedimientos y poder ofrecer precios muy competitivos de acuerdo a las necesidades actuales. Esta política en recursos humanos, junto con la inversión en tecnología e informática, es la base del sistema ISERN que permite ofrecer la prestación del servicio.

5. Cumplimiento de las condiciones de trabajo vigentes

ISERN Patentes y Marcas tiene una política activa en materia de protección del empleo y de las condiciones de trabajo adecuadas de sus trabajadores. Por un lado, se lleva a cabo una actitud activa en la contratación de nuevos empleados y, a la vez, se mantienen a los

trabajadores existentes contando, muchos de ellos, con una gran antigüedad. Es por ello que cada vez que es necesaria la implantación de nuevas herramientas informáticas se lleva a cabo un análisis de las mismas con los trabajadores, así como una formación y una adaptación continua a las mismas.

Por tanto, uno de los pilares de actuación es la protección del empleo y condiciones de trabajo, con el respeto de las disposiciones relativas a la protección del empleo y condiciones de trabajo vigentes, con compromisos de integración de los trabajadores, aplica de planes anti acoso, políticas de igualdad y fomento de la conciliación, así como el respeto por las condiciones medioambientales.

Así pues, son postulados de Isern los siguientes:

- la promoción del empleo de personas con dificultades para el acceso al mercado de trabajo,
- combatir el paro,
- facilitar la inserción sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social,
- garantizar el respeto a los derechos laborales básicos,
- la promoción de la calidad en el empleo,
- la promoción de la seguridad y salud laboral,
- la protección del medioambiente,
- la promoción de sistemas de producción respetuosos con el entorno,
- la garantía de los derechos lingüísticos de la ciudadanía (dado el número de oficinas existentes son idiomas de en Isern trabajo el castellano, catalán, euskera e incluso gallego)

ISERN tiene en estos momentos un protocolo anti-acoso y está estableciendo además un plan de igualdad de género. No obstante, se señala que:

- ISERN no está incurso en ningún procedimiento sancionador por igualdad de género
- En la empresa se utiliza un lenguaje no sexista en la comunicación, tanto interna como externa, como así también en sus campañas de publicidad y de marketing
- Se garantiza la igualdad de oportunidades en la selección y promoción del personal

- Se organizar el tiempo de trabajo de acuerdo con las necesidades de producción y las necesidades de las personas trabajadoras
- Se vela por una buena organización del tiempo
- Se garantiza la igualdad salarial
- No se discrimina a nivel de jornada laboral
- Se fomentan actitudes para la igualdad: las medidas y políticas que afectan a toda la plantilla no son diferentes para hombres y mujeres y se dirigen a ambos por igual (permisos, excedencias, flexibilidad en los horarios, etc.)

Respecto a las políticas medioambientales, tal y como se ha indicado en la documentación administrativa presentada (DEUC), ISERN está certificada en la norma de medioambiente 14001:2015 con revisiones anuales donde se establecen los compromisos, mejoras e indicadores recogidos en la norma tales como reducción del nivel de emisión de gases de efecto invernadero, el empleo de medidas de ahorro y eficiencia energética y a la utilización de energía procedentes de fuentes renovables durante la ejecución del contrato y el mantenimiento o mejora de los recursos naturales.

En cuanto a compromisos sociales y laborales se fomenta la integración social a través de instituciones como CÁRITAS, la igualdad entre mujeres y hombres y la conciliación de la vida laboral, personal y familiar con actuaciones como jornadas reducidas, teletrabajo o flexibilidad laboral. Nuestra compañía suscribe, además, los **10 principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas** en pro de los derechos humanos, las normas laborales, el medio ambiente y la anticorrupción¹.

Periódicamente se llevan a cabo cursos para la formación y la protección de la salud y la seguridad en el trabajo a través de mutualidades o empresas especializadas.

6. Ayudas del Estado o subvenciones

¹ <https://isern.com/responsabilidad-social-corporativa/>

Isern no cuenta actualmente con ayudas del Estado o subvenciones de algún tipo para la propia empresa, aspecto que no es relevante, en este caso, para la justificación de precios anormales.

7. Confirmación de prestación del servicio

Isern Patentes y Marcas M SL, dadas las explicaciones oportunas sobre todos los importes unitarios y considerando que dichos importes han sido explicados convenientemente, aún ISERN confirma explícitamente que se prestará efectivamente dicho servicio al precio ofertado.

Por tanto y, en resumen, Isern justifica los precios ofertados a coste cero en base a las siguientes consideraciones:

- Digitalización de las presentaciones
- Abaratamiento por no depender de cánones y de apoyo externo en las bases de gestión de expedientes
- Comunicaciones telemáticas y virtuales
- Considerar que los informes (tareas a realizar) son concatenadas, es decir, se pueden aprovechar tareas de un informe para el siguiente

Así consideramos haber demostrado que ISERN ha ofertado precios de buena fe, junto con la probada capacidad técnica de ISERN para llevar a cabo los servicios demandados por Barcelona Mobile World Capital Foundation sin disminuir la calidad en ningún momento, recibiendo unos honorarios de acuerdo a su tarifario, respetando las condiciones del Pliego de Condiciones y, en consecuencia, consiguiendo el objetivo de la LCSP: el de conseguir una mejor relación calidad-precio.

En su virtud,

SOLICITO AL ORGANO DE CONTRATACION que tenga por presentado este escrito, con sus copias y documentos, y por formuladas las alegaciones en el mismo contenidas, y dicte resolución por la que considere la oferta de Isern Patentes y Marcas M SL conforme a las exigencias de los procedimientos y finalidades que se persiguen en la contratación

pública no siendo desproporcionadas ni anormales en relación a otras ofertas que hayan podido realizar terceras empresas.

En Madrid, a 11 de febrero de 2025.



Javier Isern Jara - Socio Director

CONFIDENCIAL

Justificación oferta económica

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES PARTICULARES RELATIVAS AL CONTRATO PARA LA PRESTACIÓN DE UN SERVICIO DE ANÁLISIS Y ASESORAMIENTO EN EL ÁMBITO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL PARA LOS PROYECTOS PARTICIPANTES EN EL PROGRAMA DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA THE COLLIDER DE FUNDACIÓ BARCELONA MOBILE WORLD CAPITAL FOUNDATION DURANTE LOS AÑOS 2025 Y 2026

(Exp. A/F202501/S)

Fecha: 11/02/2025

ÍNDICE

JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA	3
GRUPO CLARKEMODET.....	3
Beneficio empresarial	4
Benchmarking	5
Gestión eficiente.....	5
ANEXO	7

JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

GRUPO CLARKEMODET

ClarkeModet cuenta con una amplia y experimentada plantilla de profesionales de carácter multidisciplinar, coordinada y a disposición del contrato, por lo que aprovechando las sinergias y las economías de escala generadas en la misma no necesita incurrir en mayores gastos para la prestación del servicio objeto de contratación.

Con 9 oficinas en las principales capitales de nuestro país – Alicante (sede de la EUIPO), Barcelona, Bilbao, Madrid, Valencia, A Coruña, Sevilla, Palma y Vigo, proporcionamos un servicio cercano y personalizado que nos permite, además, poder desarrollar nuevos servicios adaptados a las necesidades de nuestros clientes.

Nuestro equipo en España está formado por 169 profesionales, entre los que se encuentran:

Para la determinación de la oferta económica, ClarkeModet ha ponderado la importancia de este contrato a efectos de crecimiento en clientes del sector público, pero, sobre todo, tras un detallado análisis de la rentabilidad basada en un cálculo pormenorizado de todos los costes asociados a cada servicio, sin que esto haya supuesto ni perjuicio para la firma, ni deficiente o insatisfactoria ejecución del contrato adjudicado.


En materia de servicios de propiedad industrial, no existen precios estipulados, siendo un sector que no aplica normas estrictas en materia de precios, y existiendo una enorme disparidad entre los aplicados por unos y otros profesionales, o entre unas y otras firmas. No encontrándonos ante un contrato de obra ni suministro, en los que se parte de unos costes variables de producción que pueden tasarse con cierta facilidad. Al tratarse de servicios profesionales, pesan más otros factores como la dimensión de la plantilla, el expertise, la tecnología, el margen del beneficio que se quiere obtener y la importancia que el cliente o el asunto tenga en los planes estratégicos de la firma.

ClarkeModet España dispone de 52 profesionales paralegales y administrativos, 7 consultores de innovación y más de 40 técnicos y abogados, al margen de otros profesionales en las demás áreas, de un total de 169 empleados (550 en todo el grupo), no incurriendo por ello en los mismos gastos que supone para otra firma menor, o con menos número de clientes o asuntos.

La oferta no restringe la libre competencia, ni incurre en dumping, pues los precios ofertados son económicos, pero muy por encima del coste para nuestra compañía, y la firma obtiene un resultado económico positivo con la realización del servicio.

Beneficio empresarial



El análisis de cada uno de ellos es exhaustivo para garantizar el beneficio empresarial y la rentabilidad de cada oferta. Además, en este caso, para asegurar la rentabilidad hemos incrementado  nuestros costes, de los que se separan los operativos (básicamente salariales) y los de estructura (otros gastos fijos) por cualquier desviación de tiempos asignados que pudieren darse en el transcurso del proyecto.

A continuación, indicamos parte de este análisis, que es confidencial y forma parte del Know-how de ClarkeModet (ver en grande como anexo):

Benchmarking

Desde ClarkeModet, y teniendo en cuenta la información obtenida de la participación en otros tenders y concursos como los licitados entre 2023 y 2024 por el ICIQ, Barcelona Supercomputing Center, CNIC o CNIO, información que es proporcionada a los licitadores, hemos modulado la propuesta de precios en función del mercado y basada también en una propuesta de memoria técnica sólida y que evite entrar en precios temerarios como los de algún competidor.

Gestión eficiente

En segundo lugar, ClarkeModet dispone de herramientas de gestión de búsquedas e investigación de mercados que simplifican y ayudan en la mejora de los procesos, automatizando gran parte de ellos.

También de software de gestión de proyectos (JIRA, CRM..), que ayuda a una adecuada gestión de los expedientes y trabajos. Así mismo, para búsquedas de patentes y antecedentes tecnológicos y de mercado poseemos las herramientas más innovadoras y eficientes como pueden ser PatBase, Google Analytics, Derwent etc.

Además, se utilizan varias aplicaciones exclusivas de ClarkeModet como: herramientas de imputación de horas para el control de la productividad, Web de Clientes para el acceso on line de los expedientes e Improve para el control de calidad de nuestros servicios.

Estas aplicaciones están dotadas de muchos tipos de controles tales como emisión automática de avisos, control de fechas, agrupaciones de datos y de clientes a varios niveles para ayudar y automatizar la gestión de los expedientes, garantizar la seguridad para que las fechas y plazos se cumplan, controlar la documentación y mejorar la eficiencia en la gestión.

Todas las compañías utilizan la misma base tecnológica que garantiza la calidad, disponibilidad y homogeneización de los servicios del grupo.

Además de esto, contamos con numerosas bases de datos de búsqueda y consulta que son las que nuestros profesionales necesitan para realizar sus trabajos de investigación o aseguramiento de la información de cara al mejor apoyo a nuestras funciones, internas y externas, llegando en alguna de ellas, bases de datos propias desarrolladas por nosotros, a tener más de 90.000.000 de registros.

Como mencionábamos, también tenemos bases de datos externas como Derwent de Thomson Reuters, Fovea, PatBase, Info10, DARTS IP etc. La inversión en tecnología está a la cabeza del sector en todo el mundo, mejorando la productividad de los equipos y usando las herramientas más innovadoras.

De estas herramientas, algunas son de suscripción por lo que **el coste de realización de estos informes, búsquedas del estado del arte o de tecnologías no se incrementan con los servicios prestados**. Estas herramientas son usadas para una cartera de más de 15.000 clientes activos en todo el grupo.

ClarkeModet , en sus 146 años de experiencia, ha contado y cuenta con profesionales cualificados del sector con formación continua y con una alta productividad, por lo que la gestión de sus tareas son realizadas de la forma más rápida y eficaz dentro del sector.

Por último, ClarkeModet España resaltar cumple con todas sus obligaciones laborales, medioambientales, fiscales y en materia de derecho de la competencia.

Sin otro particular, quedamos a su disposición para ampliar la información contenida en el presente informe que tiene como objeto garantizar la prestación del servicio al mejor precio para el CNIO y garantizando la máxima calidad sin merma en la plantilla de la compañía cuyo número se ha incrementado en los últimos años.

Atentamente,
ClarkeModet España



ANEXO

