

ACTA DE VALORACIÓ DE LA JUSTIFICACIÓ DE LA VIABILITAT ECONÒMICA DE LES OFERTES PRESENTADES PER ISERN PATENTES Y MARCAS B. S.L; UNGRIA PATENTES Y MARCAS, A.A; CLARKE, MODET Y CÍA.,S.L I DE PROPOSTA DE CLASSIFICACIÓ I ADJUDICACIÓ PER A L'ACORD MARC PER A L'HOMOLOGACIÓ DE PROVEÏDORS PER A LA PRESTACIÓ DEL SERVEI DE GESTIÓ DEL REGISTRE I MANTENIMENT DE PATENTS I ALTRES DRETS DE LA PROPIETAT INDUSTRIAL O INTEL·LECTUAL FINANÇAT AMB ELS FONS NEXT GENERATION EU.

Expedient AM-1124-15

A Barcelona, el dia 19 de març 2025, a les 12:15 hores, es constitueix la Mesa de Contractació amb els següents assistents:

President: Dr. Tiago Oliveira, Senior Business Development Manager.

Vocal: Maryline Malfroy, Purchasing Contracts Officer.

Vocal: Bibiana Cervelló, Head of Legal Services.

Vocal: Marta Agüera, Head of Finance and Purchasing.

Secretari: Bernat Martín, Public Procurement Coordinator.

Desenvolupament de la sessió:

Previ.- Conforme s'establí a l'acta del 3 de març de 2025, d'obertura de les ofertes avaluables mitjançant fórmules matemàtiques o criteris automàtics (Sobre B), a l'expositiu Cinquè, les següents empreses es van trobar incurses en presumpció d'anormalitat:

- ISERN PATENTES Y MARCAS B, S.L.
- UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A.
- Clarke, Modet y Cía., S.L

A aquests efectes, se'ls va requerir en data 7 de març de 2025, la justificació de la viabilitat de l'oferta, desglossant raonadament i detalladament els preus ofertats; finalitzant el termini per la presentació en data 17 de març de 2025.

Primer.- L'objecte de la present sessió és la descàrrega i l'obertura de la documentació justificativa recepcionada mitjançant l'eina de Licitació electrònica (eLicità) de la

Plataforma de Contractació, de les tres empreses requerides; per procedir a la valoració de la viabilitat de la seva oferta econòmica, així com la proposta de classificació d'ofertes i proposta d'adjudicació per a l'òrgan de contractació.

Segon.- Un cop rebudes les justificacions per part de les empreses, es procedeix a l'anàlisi de les mateixes; de manera individual, tenint en compte que la LCSP i la doctrina no parteixen de què el licitador hagi de justificar exhaustivament l'oferta que presenti valors desproporcionats, sinó d'argumentar d'una manera convincent que l'oferta és viable, permetent a l'òrgan de contractació arribar a la convicció de què la mateixa es pot complir (Resolucions 488/2015, de 22 de maig de 2015 i 683/2014, de 17 de setembre de 2014). A més a més, la justificació ha de ser més gran a major desproporció. Es pronuncia el TACRC, entre d'altres, a les seves Resolucions 541/2014, d'11 de juliol de 2014, 1005/15, de 30 d'octubre de 2015; i 433/2014, de 30 de maig de 2014, en sostenir, en totes elles, que:

“(...) no se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de proveer de argumentos que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo; obviamente, tales argumentos o justificaciones deberán ser más profundos cuanto mayor sea la desproporción de la oferta” (el subratllat és nostre).

A. ISERN PATENTES Y MARCAS B, S.L.

Segons consta a la documentació aportada, amb número de registre d'entrada 9020/11418/2025, l'empresa posa de manifest que els preus oferts s'ajusten i són correctes en relació a les seves tarifes habituals i a la política de mercat, i que la configuració de l'oferta compleix amb tots els requisits establerts al Plec de Prescripcions Tècniques.

ISERN PATENTES Y MARCAS B, S.L. ha desglossat la justificació de les condicions de l'oferta en diversos punts que s'han analitzat individualment i posteriorment en conjunt, conforme s'exposarà seguidament:

En primer lloc, i segons consta en la documentació aportada, l'empresa licitadora argumenta que l'estalvi calculat a la valoració econòmica s'ha obtingut a partir dels despeses/hora dels diferents perfils que intervenen per la prestació dels serveis, degudament justificada l'aplicació dels Convenis corresponents (indicant i especificant tant els Convenis aplicables, així com la contemplació dels conceptes retribuïts bruts, juntament amb la cotització a la Seguretat Social sobre el sou brut, la partida de Seguretat Social corresponent, i les condicions de treball establertes segons conveni (núm. hores, per exemple) o les despeses habituals de treball; per obtenir aquestes despeses/hora aportades a la documentació.

Adicionalment, s'ofereix un desglossament de totes les aproximacions d'hores de dedicació i dels perfils interventors en cada possible fase o servei inclòs dins de l'Acord Marc, mitjançant una justificació detallada i directament relacionada amb el concepte; incloent-hi nivells de dificultat, nivells d'integració informàtica/automàtica de cada procés o nivells de simplificació de processos inclosos en els conceptes de prestació.

En segon lloc, emfatitza l'ajust de preus possible degut a solucions tècniques aplicades mitjançant: d'una banda, l'optimització de tasques comunes (cerca, revisions d'acords de confidencialitat, signatura de poders, plantilles, signatures electròniques), i d'altra banda, l'abaratiment de costos degut a la dinàmica i competència del mercat de bases de dades, en aquest cas, tant de propietat intel·lectual i jurisprudència, com d'altres. Incideixen en que el procés de digitalització i comunicacions telemàtiques que minimitzen la intervenció humana, sumen a aquest possible ajust de preus per abaratiment de despeses que es puguin generar a l'empresa.

Seguint la mateixa línia, ISERN exposa les condicions favorables amb les que la pròpia licitadora compta que ajuden a mantenir l'ajust i abaratiment de costos. D'entre aquestes, es troba l'existència d'inversions prèvies d'eines informàtiques pròpies (sense subscripció o cànons) o externes que permeten reducció de costos (en reducció de desplaçaments, en reducció de costos de seguiment d'expedients i en reducció d'intervenció de professionals per processos automatitzats o simplificats). A tenir en compte, l'empresa declara la seguretat de comunicacions com a prioritat en els casos d'eines informàtiques, tenint mecanismes específics al seu servei (especificats en la documentació aportada).

Així mateix, l'empresa fa èmfasi en que aquesta inversió prèvia en tecnologia, es veu complimentada per l'inversió en els seus professionals, no només a nivell de polítiques de protecció del treball molt detallades, que permeten la retenció de professionals amb molta experiència i coneixement, sinó també en polítiques de contractació activa i professionalització. S'especifiquen plans d'anti-assetjament, d'igualtat, de foment de conciliació i de compromís amb el mediambient (certificació ISO especificada) i amb la millora de condicions socials (incloent-hi col·laboracions amb altres entitats detallades).

Per últim, s'especifica explícitament que la prestació d'aquest servei és possible d'oferir i dur a lloc gràcies a totes les condicions i especificacions detallades amb anterioritat.

D'acord amb l'anterior, es considera que l'empresa ISERN PATENTES Y MARCAS B, S.L. ha justificat suficientment la viabilitat de la seva oferta i, per tant, la Mesa de Contractació considera que pot executar el servei segons les circumstàncies habituals de mercat i donant compliment a les condicions i requeriments previstos a la documentació contractual.

B. UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A.

Segons consta a la documentació aportada, amb número de registre d'entrada 9020/11885/2025, l'empresa expressa que l'oferta presentada és viable, sostenible i alineada amb els costos del sector, essent el desglossament de l'oferta i la justificació dels preus ofertats, conforme s'exposarà seguidament:

En primer lloc, en relació amb el desglossament de l'oferta, UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A., facilita els costos unitaris segons perfil. A més, planteja que, en altres acords marcs vigents, s'han presentat amb les mateixes tarifes; i que aquestes tarifes es basen en criteris d'eficiència operativa, costos optimitzats d'estructura i experiències prèvies.

En segon lloc, en relació amb els factors de justificació del preu ofertat, s'expressa que es realitza un esforç econòmic conscient motivat per l'expectativa d'oportunitat de col·laboració a llarg termini amb l'entitat. D'altra banda, enumeren els factors que permeten el manteniment dels preus ofertats:

En relació amb l'optimització de tasques i eficiència operativa, s'indica que això és possible degut l'alta rotació de clients i projectes i l'automatització de processos. En relació amb la digitalització i millora en la gestió interna, s'indica que UNGRIA ha desenvolupat una plataforma informàtica pròpia que automatitza els processos (com s'ha avançat anteriorment), i s'incideix en el fet que la digitalització de la documentació permet l'eliminació de despeses, la millora de traçabilitat i la seguretat de les comunicacions. Reincidint en l'anterior punt, indiquen que la inversió en sistemes de gestió avançada permet la reducció de costos.

En relació amb la infraestructura optimitzada de la licitadora, s'indica que la mateixa permet assumir més projectes sense repercussió en despeses operatives, indicant l'existència d'11 oficines a Espanya. D'altra banda, en relació amb la xarxa de col·laboració estratègica i l'economia d'escala, s'exposa que UNGRIA compta amb aliances estratègiques amb proveïdors i que la seva xarxa de col·laboració els permet la gestió de grans volums de treball, amb millors condicions, reduint costos indirectes.

Per últim, s'afirma l'experiència i especialització tant de l'equip com d'experiència pràctica en contractes anteriors similars, i es fa èmfasi en un dels punts anteriors, sobre la xarxa internacional consolidada amb la que compta la licitadora; ja que tenen oficines a l'estranger (USA, Argentina, Brasil i Mèxic), que confirmen els permet operar a nivell global sense augmentar costos i amb millor eficiència.

D'acord amb l'anterior, es considera que l'empresa UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A., ha justificat suficientment la viabilitat de la seva oferta i, per tant, la Mesa de Contractació considera que pot executar el servei segons les circumstàncies habituals de mercat i

donant compliment a les condicions i requeriments previstos a la documentació contractual.

C. Clarke, Modet y Cía, S.L.

Segons consta a la documentació aportada, amb número de registre d'entrada 9020/11334/2025, la licitadora afirma, per una banda, que els preus ofertats no suposen un perjudici per l'empresa ni una execució deficient o insatisfactòria, donat que els preus ofertats no són exclusivament determinats per la importància del present procediment i possible contracte (a efectes de creixement de clients), sinó sobretot, són determinats en base a un anàlisi de rendibilitat basat en un càlcul pormenoritzat de tots els costos de cada servei possible objecte de prestació del present contracte. D'altra banda, exposa que l'experiència (144 anys al sector), les dimensions de l'empresa (52 administratius d'expedient, 40 tècnics i advocats, i 169 professionals dedicats exclusivament a l'àrea que afecta el present contracte), i la flexibilitat de tarifació pel tipus de sector (propietat industrial, on no hi ha preus massa estipulats) i pel tipus de contracte (serveis professionals); permeten ajustar més els marges i els preus ofertats.

CLARKEMODET detalla i desglossa tot l'anteriorment descrit, en els següents punts: el benefici empresarial i rendibilitat per l'empresa dels preus ofertats, el benchmarking, la gestió eficient, i el compliment d'obligacions legals.

En primer lloc, en relació amb el benefici empresarial de la licitadora, l'empresa facilita un exemple de les fórmules i l'anàlisi de rendibilitat fet servir pel càlcul de les ofertes actuals, que no es reproduïxen en la present valoració per considerar-se confidencials; i confirmen que no només es supera el 20% de rendibilitat (marge mínim auto-imposat per l'empresa), sinó que es troba en un 23%, i en alguns conceptes el marge es multiplica el doble o el triple. Addicionalment, com a suport dels anteriors punts, es presenten els càlculs específics per als dos perfils d'actuació en el present contracte; incloent-hi el desglossament unitari del percentatge de marge i benefici en cada cas. Per últim, es detalla que les traduccions les tenen centralitzades a una de les seves oficines, detallant els preus en específic, i permeten no subcontractar o externalitzar el servei.

En segon lloc, en relació amb el benchmarking (procés o sistemes d'anàlisi comparatiu de la competència), CLARKEMODET enumera que han pogut anar modulant les ofertes i les propostes d'aquest tipus de contractes segons el mercat actual, gràcies a informació que han obtingut d'altres procediments de licitació o concursos dels darrers anys (2022 a 2024), especificant les institucions responsables dels procediments. Addicionalment, aporten detalls d'una d'aquestes ofertes que van realitzar en un d'aquests altres processos, per a un servei en específic (informe de patentabilitat); per a que es pugui apreciar l'ajustament dels preus i la informació obtinguda dels preus ofertats en el mercat actual.

En tercer lloc, en relació amb la gestió eficient, la licitadora detalla els mecanismes, els softwares (que no es reproduïen però sí es detallen) i els programes d'eines de gestió de drets de propietat intel·lectual i d'automatització d'expedients i treballs; que permeten la simplificació i la millora dels processos. Addicionalment, compten amb eines homogeneïtzades a totes les oficines, d'imputació d'hores pel control de la productivitat, per l'accés online dels expedients i pel control de la qualitat dels serveis (emissió automàtica d'avisos, control de dates, agrupació de dades i de clients, garantització de compliment de terminis legals o de compliment, control de la documentació...); que optimitzen el temps dels professionals i per tant el cost final de les tasques es redueix. Per últim, detallen que no només tenen bases de dades pròpies, sinó que detallen unes 5 bases de dades externes (s'especifiquen a la documentació però no es reproduïen a la present valoració) que tenen a disposició per a dur a terme el compliment dels serveis necessaris; i que moltes, al ser de caràcter infraestructural (de subscripció fixa, sense dependre del resultat del present procediment de contractació, d'ús per a tots els serveis que presten a tots els seus clients), no incorren en un augment de costos.

La licitadora declara complir amb totes les obligacions laborals, mediambientals, fiscals i en matèria de dret de la competència, que li pertoquen.

Finalment, CLARKEMODET detalla un exemple del que suposaria la renovació d'una marca espanyola; i la compara amb la proposta d'horaris que s'ha realitzat en el present procediment. Addicionalment, especifica el total de previsió d'ingressos anuals i el benefici final aproximat calculat segons tot allò justificat anteriorment.

D'acord amb l'anterior, es considera que l'empresa Clarke, Modet y Cía, S.L., ha justificat suficientment la viabilitat de la seva oferta i, per tant, la Mesa de Contractació considera que pot executar el servei segons les circumstàncies habituals de mercat i donant compliment a les condicions i requeriments previstos a la documentació contractual.

Tercer.- Constatat l'anterior i, sens perjudici que l'òrgan de contractació accepti la proposta acordada per aquesta Mesa de contractació respecte l'acceptació de les justificacions presentades per les tres empreses requerides, es procedeix a continuació a classificar les ofertes presentades. En aquest sentit, cal posar de manifest que l'aplicació de les fórmules a les ofertes presentades pels licitadors, dona les següents puntuacions en cadascun dels criteris:

Empreses presentades	Preu unitari màxim	100 paraules	Preu/hora màxims	Millora reducció del lliurament dels serveis	Millora subscripció base de dades	Millora experiència addicional dels perfils
ISERN PATENTES Y MARCAS B SL	16,57	13,19	17,00	20,00	10,00	20,00
HERRERO & ASOCIADOS, S.L	10,88	13,75	10,79	20,00	10,00	20,00
Manuel Illescas y Asociados, S.L.U.	12,78	12,63	8,00	20,00	5,00	20,00
HOFFMANN EITLE, S.L.U.	10,29	11,23	8,64	20,00	10,00	20,00
UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A.	16,11	12,91	14,79	20,00	10,00	20,00
PONS IP, S.A.	15,75	12,63	10,50	10,00	10,00	20,00
ZBM PATENTS SL	12,87	14,60	9,21	20,00	10,00	20,00
Clarke, Modet y Cía., S.	17,00	12,00	9,77	20,00	10,00	20,00
BALDER IP LAW S.L.	11,45	12,63	9,50	20,00	10,00	20,00
ABG Intellectual Property Law, S.L.	10,12	11,51	7,07	0,00	10,00	20,00
SEPROTEC, TRADUCCIÓ I INTERPRETACIÓ, S.L.U.	10,34	16,00	10,79	10,00	10,00	20,00

D'acord amb l'anterior, la puntuació total és la següent:

Empreses presentades	Oferta econòmica (màx. 50 punts)	Altres criteris automàtics (màx. 50 punts)	Puntuació total criteris automàtics
ISERN PATENTES Y MARCAS B SL	46,76	50,00	96,76
HERRERO & ASOCIADOS, S.L	35,42	50,00	85,42
Manuel Illescas y Asociados, S.L.U.	33,41	45,00	78,41
HOFFMANN EITLE, S.L.U.	30,16	50,00	80,16
UNGRIA PATENTES Y MARCAS, S.A.	43,81	50,00	93,81
PONS IP, S.A.	38,88	40,00	78,88
ZBM PATENTS SL	36,68	50,00	86,68
Clarke, Modet y Cía., S.	38,77	50,00	88,77
BALDER IP LAW S.L.	33,58	50,00	83,58
ABG Intellectual Property Law, S.L.	28,70	30,00	58,70
SEPROTEC, TRADUCCIÓ I INTERPRETACIÓ, S.L.U.	37,12	50,00	87,12

En conseqüència, els licitadors queden classificats de la següent manera:

1. ISERN PATENTES Y MARCAS B, SL
2. UNGRIA PATENTES Y MARCAS, SA
3. CLARKE, MODET Y CÍA, SL
4. SEPROTEC, TRADUCCIÓ I INTERPRETACIÓ, SLU
5. ZBM PATENTS, SL
6. HERRERO & ASOCIADOS, SL
7. BALDER IP LAW, SL
8. HOFFMAN EITLE, SLU
9. PONS IP, SA
10. MANUEL ILLESCAS Y ASOCIADOS, SLU
11. ABG INTELLECTUAL PROPERTY LAW, SL

D'acord amb l'anterior, la Mesa de Contractació adopta els següents:

ACORDS

Primer.- Proposar a l'òrgan de contractació l'acceptació de la justificació presentada per ISERN PATENTES Y MARCAS B, S.L., UNGRÍA PATENTES Y MARCAS, S.A. i Clarke, Modet y Cía, S.L.; i considerar la seva oferta viable econòmicament.

Segon.- Proposar a l'òrgan de contractació la classificació les ofertes que a continuació s'indica, d'acord amb les valoracions anteriorment exposades:

1. ISERN PATENTES Y MARCAS B, SL
2. UNGRIA PATENTES Y MARCAS, SA
3. CLARKE, MODET Y CÍA, SL
4. SEPROTEC, TRADUCCIÓ I INTERPRETACIÓ, SLU
5. ZBM PATENTS, SL
6. HERRERO & ASOCIADOS, SL
7. BALDER IP LAW, SL
8. HOFFMAN EITLE, SLU
9. PONS IP, SA
10. MANUEL ILLESCAS Y ASOCIADOS, SLU
11. ABG INTELLECTUAL PROPERTY LAW, SL

Tercer.- Proposar a l'òrgan de contractació l'homologació dels licitadors anterior en el present acord marc.

Sense més qüestions a tractar, a les 13:15 hores, s'aixeca la sessió de la Mesa de Contractació.

I, per deixar-ne constància, s'estén aquesta acta, a la data i lloc assenyalats a l'encapçalament, de la qual cosa el secretari que subscriu en dona fe.

Dr. Tiago Oliveira
President

Bernat Martín
Secretari