

**INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA BAJA ANORMAL PRESENTADA POR LA EMPRESA MBA INCORPORADO, S.L.U. («MBA»)**

**Expediente:** A/SUM-006108/2026

**Objeto:** Suministro de tubos endotraqueales

**Órgano de contratación:** Hospital General Universitario Gregorio Marañón

**Lote:** 9 – Tubo endotraqueal reforzado con balón de baja presión con orificio Murphy

**Empresa:** MBA INCORPORADO, S.L.U.

## **1. Objeto del informe**

El presente informe tiene por objeto analizar la justificación presentada por la empresa **MBA INCORPORADO, S.L.U.** en relación con su oferta económica, inicialmente incurso en presunción de anormalidad, de conformidad con la normativa de contratación pública.

Del análisis de la justificación presentada por la empresa **MBA INCORPORADO, S.L.U.**, se constata lo siguiente:

## **2. Estructura de costes y condiciones económicas**

La empresa argumenta que su competitividad se basa en:

- Su condición de importador directo y distribuidor acreditado del fabricante, lo que elimina intermediarios.
- El alto volumen de compras y ventas, que le permite acceder a condiciones económicas preferentes.
- La existencia de economías de escala, especialmente en costes logísticos y de adquisición.

Estos factores se traducen en una estructura de costes optimizada, que permite ofrecer precios significativamente competitivos sin comprometer la rentabilidad.



### 3. Adecuación al mercado

MBA acredita que:

- Los precios ofertados se corresponden con precios de mercado.
- Existen contratos previos con otras entidades sanitarias (ej. hospitales de Reus y Badalona) con precios similares (aprox. 3,70 €).

### 4. Garantía de calidad y ejecución del contrato

La empresa afirma que:

- La reducción de precio no supone una disminución de la calidad del producto.
- Se garantizan las especificaciones técnicas exigidas en el pliego.
- Se mantiene la eficacia en el suministro, sin impacto en la ejecución del contrato.

### 5. Coherencia y viabilidad de la oferta

Del análisis conjunto se desprende que:

- La oferta está sustentada en ventajas competitivas reales (estructura empresarial, volumen, logística).
- Existe precedente comercial en condiciones similares.
- No se aprecian indicios de oferta realizada por debajo de coste ni de riesgo de incumplimiento.

En consecuencia, la justificación presentada resulta coherente, suficiente y verosímil.

### 6. Conclusión

A la vista de la documentación aportada y del análisis realizado, se concluye que:

- La oferta formulada por MBA INCORPORADO, S.L.U. es viable y económicamente sostenible.
- No se aprecia que incurra en baja temeraria en el sentido de comprometer la correcta ejecución del contrato.
- Queda acreditado que los precios ofertados responden a condiciones reales de mercado y a una estructura de costes eficiente.



Por todo ello, se considera que *la oferta puede ser aceptada sin riesgo para la calidad del suministro ni para la correcta ejecución contractual.*

Madrid, 18 de mayo de 2026

Fdo.: Francisco Javier Hortal Iglesias  
Jefe de Servicio de Anestesiología, Reanimación y Cuidados Intensivos



La autenticidad de este documento se puede comprobar en  
<https://gestion.comunidad.madrid/csv>  
mediante el siguiente código seguro de verificación: **1258141147939329493737**

**INFORME SOBRE LA JUSTIFICACIÓN DE LA BAJA ANORMAL PRESENTADA POR LA EMPRESA MEDLINE INTERNATIONAL IBERIA, S.L.U.**

**Expediente: A/SUM-006108/2026**

**Objeto: Suministro de tubos endotraqueales**

**Órgano de contratación: Hospital General Universitario Gregorio Marañón**

**Empresa: MEDLINE INTERNATIONAL IBERIA, S.L.U.**

**LOTE 1- Tubo endotraqueal sin balón**

## **1. Objeto del informe**

El presente informe tiene por objeto analizar la justificación presentada por la empresa **MEDLINE INTERNATIONAL IBERIA, S.L.U** en relación con su oferta económica, inicialmente incurso en presunción de anormalidad, de conformidad con la normativa de contratación pública.

Del análisis de la justificación presentada por la empresa **MEDLINE INTERNATIONAL IBERIA, S.L.U**, se constata lo siguiente:

## **2. Estructura de costes y condiciones económicas**

De la documentación aportada se desprende que la empresa fundamenta su competitividad en:

- Su posición como empresa líder del sector sanitario, con amplia experiencia en la comercialización de productos sanitarios.
- El conocimiento exhaustivo de su estructura de costes y política de precios, garantizando que los mismos quedan plenamente cubiertos con el importe ofertado.
- La aplicación de soluciones técnicas y organizativas orientadas a la eficiencia, que permiten reducir costes sin detrimento de la calidad



- El respaldo de una red global de fabricación y distribución, con proveedores y medios tecnológicos avanzados que optimizan la producción y logística.

En consecuencia, la empresa presenta una estructura de costes sólida y optimizada, compatible con el nivel de precios ofertado.

### **3. Adecuación al mercado**

MEDLINE acredita que:

- El precio ofertado es asumible, viable y alineado con precios de mercado, siendo comparable con otras adjudicaciones y suministros a organismos públicos y privados.
- Su política de precios permite proporcionar un ahorro significativo al órgano de contratación sin incurrir en pérdidas.

Por tanto, no se aprecia una desviación injustificada respecto a las condiciones normales del mercado.

### **4. Solvencia técnica, económica y organizativa**

MEDLINE INTERNATIONAL IBERIA, S.L.U. acredita:

- Solvencia económica y financiera, derivada de su posicionamiento en el mercado sanitario.
- Capacidad técnica y profesional, con experiencia en el suministro de productos sanitarios.
- Una organización empresarial consolidada, con centros de fabricación, distribución y control de calidad a nivel internacional.

Igualmente, la compañía presenta un firme compromiso con la responsabilidad social corporativa, sostenibilidad ambiental y cumplimiento ético, integrados en su modelo de negocio.

### **5. Coherencia y viabilidad de la oferta**

Del análisis conjunto de la documentación aportada se concluye que:



- La oferta se sustenta en ventajas competitivas reales (economías de escala, red logística, innovación técnica).
- Existe una estructura empresarial que permite sostener el precio ofertado sin incurrir en pérdidas.
- Se garantiza la correcta ejecución del contrato, sin riesgo para la calidad del suministro ni para los plazos.

No se aprecian indicios de oferta por debajo de coste ni riesgo de incumplimiento contractual.

## 6. Conclusión

Del análisis conjunto de la documentación aportada se concluye que:

- La oferta se sustenta en ventajas competitivas reales (economías de escala, red logística, innovación técnica).
- Existe una estructura empresarial que permite sostener el precio ofertado sin incurrir en pérdidas.
- Se garantiza la correcta ejecución del contrato, sin riesgo para la calidad del suministro ni para los plazos.
- No se aprecian indicios de oferta por debajo de coste ni riesgo de incumplimiento contractual.

En consecuencia, *se considera suficientemente justificada la oferta, pudiendo ser admitida sin riesgo para la calidad del suministro ni para la ejecución contractual.*

Madrid, 19 de mayo de 2026

Fdo.: Francisco Javier Hortal Iglesias  
Jefe de Servicio de Anestesiología, Reanimación y Cuidados Intensivos

