



XVIII Jornadas de Gestión y Evaluación EN SALUD

Decisiones que transforman el sistema

Santander · 3-5 junio 2026



EL PRECIO NO SIEMPRE PESA LO QUE PARECE: LA TRAMPA DE LAS FÓRMULAS EN CONTRATACIÓN SANITARIA

José Antonio Ruiz Sainz-aja, José Antonio Ruiz Sainz-aja; Eva Ceballos Carbajal; Sandra Garrido López; María Pilar García López; Antonio García Martín; Cristina Palazuelos Corro.

Hospital Universitario Marqués de Valdecilla

El precio no siempre pesa lo que parece: la trampa de las fórmulas en contratación sanitaria Introducción. En la contratación sanitaria, el problema no es solo cuánto pesa el precio, sino cómo se traduce ese peso en una fórmula matemática concreta. A veces el truco no está en los puntos, está en la fórmula: el pliego dice una cosa, pero la matemática hace otra. Unas veces el criterio precio queda casi anestesiado; otras, ocurre lo contrario y una mínima bajada de precio se puntúa en demasía, arrastrando toda la adjudicación hacia el precio más bajo sin tener en cuenta la calidad.

Objetivos

Objetivo general: mostrar cómo distintas fórmulas de valoración del precio pueden tanto diluir como sobredimensionar su importancia real en la contratación de prestaciones sanitarias.

Metodología

Se parte de ejemplos de fórmulas publicadas en licitaciones, comparando fórmulas lineales y proporcionales con otras que utilizan raíces, tramos o umbrales. Se observa cómo cambia la puntuación cuando las ofertas están muy próximas entre sí y qué efecto tiene una pequeña bajada de precio en cada modelo. A partir de ese análisis se extraen recomendaciones prácticas para la redacción de pliegos.

Resultados

En algunos casos, las fórmulas suavizan tanto las diferencias que casi todas las ofertas acaban con una puntuación muy similar, de modo que el precio “pesa mucho” sobre el papel pero poco en la realidad. En el extremo opuesto, hay fórmulas que sobre puntúan una mínima bajada de precio: una diferencia marginal en euros se traduce en un salto enorme de puntos, que puede volcar la adjudicación en favor de una determinada oferta. En ambos casos, lo decisivo no es solo el porcentaje asignado al precio, sino la curva que dibuja la fórmula y cómo reparte los puntos entre las ofertas.

Conclusiones

La fórmula de valoración del precio puede convertir un criterio aparentemente fuerte en un criterio irrelevante, o al revés, sobredimensionar bajadas mínimas hasta distorsionar el resultado. Por eso es esencial revisar no solo el peso formal del precio, sino el efecto real de la fórmula sobre distintas combinaciones de ofertas. Una simulación sencilla antes de aprobar el pliego permite detectar tanto la “anestesia” como la “hiperactividad” del precio y ajustar la fórmula para que refleje de manera razonable las diferencias económicas sin poner en riesgo la calidad ni la viabilidad de los contratos.

Rediseño del proceso de rehabilitación mediante una plataforma digital de ejercicio terapéutico domiciliario