



UNIVERSIDAD DE SEVILLA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL SECTOR PÚBLICO

# Los mecanismos de licitación, subastas y concursos

Jaime Moreno

Juan Cunille

Roberto Fernández

Alejandro Guipe

Lia Santos

Diciembre, 2025



An aerial photograph of a sprawling, multi-level highway interchange in a city. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the scene. The interchange features numerous ramps and overpasses, with cars visible on the roads. The surrounding area includes green spaces, trees, and various city buildings, some of which are illuminated by the setting sun. The overall atmosphere is one of a busy urban environment during the "golden hour" of sunset.

¿A quién doy los recursos,  
en qué condiciones  
y con qué reglas?





# ¿Cómo se le pone precio a lo que no tiene precio?

El dilema estratégico de las adjudicaciones públicas

Una introducción a los objetivos y mecanismos de la licitación pública.

# Licitaciones Públicas: ¿Por qué y para qué?

## El Problema y sus Ámbitos de Aplicación



### ¿Qué problema resuelven las licitaciones?

Adjudicar proyectos únicos y complejos donde no hay un precio de mercado preestablecido.



### El diseño de las reglas es crucial

Cambiar las reglas de la licitación cambia los incentivos y, por tanto, el resultado final.

### Ejemplos de uso a gran escala



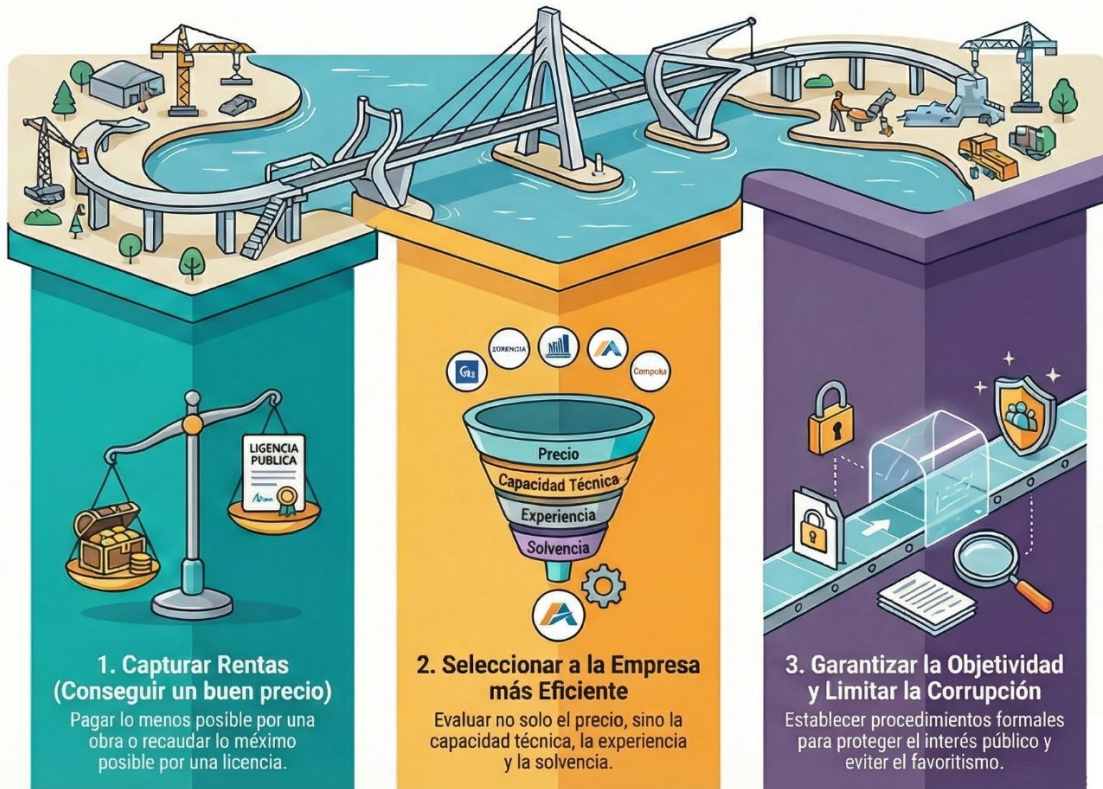
Obras públicas

Contratación de servicios

Licencias (telecomunicaciones)

Subastas (energía, bancos centrales)

## Los 3 Grandes Objetivos de la Administración







**Adjudicar proyectos sin precios de mercado**

**Conseguir buen precio, calidad y transparencia**

# MECANISMOS DE SUBASTAS

¿Cómo se puja?

¿Cuánto paga el ganador?

¿Quién gana?

# TIPOS DE SUBASTAS

## **Subasta de Primer Precio con Sobre Cerrado**

- Empresa → Oferta sin conocer las demás.
- Gana la más alta en ventas o baja en obras.
  - Ganador → Paga el precio ofrecido.
- Habitual en la contratación de obras públicas.

## **Subasta Inglesa o Ascendente:**

- El precio comienza bajo y va aumentando.
- Gana la última empresa que permanece.
- Precio final similar a la 2ª valoración más alta.
- Es una subasta abierta, ofertas públicas.

## **Subasta de Segundo Precio con Sobre Cerrado**

- Empresa → Oferta sin conocer las demás.
- Gana la más alta en ventas o baja en obras.
- Ganador → Paga el precio de 2ª mejor oferta.
- Estrategia óptima es pujar la valoración real, ya que el precio está determinado por otras.

## **Subasta Holandesa o Descendente:**

- El precio comienza alto y va bajando.
- Gana la primera empresa que acepta el precio en ese momento.
- Es una subasta rápida y abierta, pública.

# EL TEOREMA DE EQUIVALENCIA DE INGRESOS Y SUS LIMITACIONES

**Aversión al Riesgo:** Cuando las empresas son adversas al riesgo, las subastas de 1º precio y holandesas pueden generar **mayores ingresos esperados** que las subastas de 2º precio o inglesas.

**Asimetría:** Si existen empresas "fuertes", el diseño óptimo puede requerir introducir reglas que den ventaja a empresas débiles para forzar a las fuertes a pujar más y extraer así mayor renta.

**Valor Común y la Maldición del Ganador:** En licitaciones como las radioeléctricas, el valor del bien depende de factores comunes a todas las empresas, y el valor real es desconocido...

**...Maldición del Ganador:** Suele ganar la empresa de estimación más optimista y corre el riesgo de sobre pagar. Pujan a la baja y reduce la recaudación. Las subastas abiertas, pueden **aliviarlo**.





**No basta  
con  
decidir  
"hagamos  
una  
subasta"**

# CONCURSOS

- Valoran variables más allá del precio (solvencia, calidad técnica, inversión).
- Menor competencia en precios que una subasta pura.
- Mayor discrecionalidad de la mesa de contratación.
- El concurso-subasta filtra empresas solventes y luego introduce puja competitiva → Mejor eficiencia.



# PROBLEMAS DESPUÉS DE LA ADJUDICACIÓN

- Contratos incompletos → Renegociaciones y sobrecostes.
- Posible quiebra de la empresa adjudicataria si solo se valora precio.
- Repetir la adjudicación: tensión entre continuidad y competencia
- En obras públicas: 80% tienen sobrecostes, media 20%, y 62% proviene de fallos del proyecto inicial.



# SUBASTAS DERECHOS RADIOELÉCTRICOS EN E.E.U.U.

- Antes: Asignación discrecional y loterías → Lentas e ineficientes.
- Solución: Uso de subastas.
- Objetivos:
  - Asignación rápida de licencias.
  - Mayor eficiencia económica.
  - Más ingresos públicos.
- Resultado: Éxito del modelo y demostración de la importancia del diseño del mecanismo.



# SUBASTAS DE SUELO PÚBLICO EN ESPAÑA

- Problema: fuerte subida del precio de la vivienda.
- Crítica de los promotores: las subastas encarecen el suelo.
- Evidencia empírica:
  - Subastas → Grandes subidas sobre el precio base.
  - Sistema EPSA → Subidas mucho menores.
- Conclusión:
  - Las subastas aumentan los ingresos públicos.
  - Pero contribuyen al encarecimiento del suelo.

## ALGUNAS ADJUDICACIONES BASADAS EN SUBASTAS DE PRIMER PRECIO

Provincia	Precio de licitación	Precio de adjudicación	Alza
Alicante	1.027.659.325	1.440.000.000	40,12
Asturias	1.717.641.000	2.537.531.000	47,73
Cáceres	847.967.112	1.144.439.801	34,96
Córdoba	1.337.303.600	2.810.552.030	110,17
León	493.000.000	745.101.000	51,14
La Rioja	2.751.967.719	3.913.000.000	42,19
Madrid	4.530.986.083	6.351.237.181	40,17
Sevilla	6.631.944.609	9.765.464.984	47,25
Zaragoza	2.000.000.000	3.612.250.000	80,61
<b>Total</b>	<b>21.338.469.448</b>	<b>32.319.575.996</b>	<b>51,46</b>

## ALGUNAS ADJUDICACIONES BASADAS EN LA EPSA

Provincia	Precio de licitación	Precio de adjudicación	Alza
Almería	271.406.717	324.718.633	19,64
Cádiz	1.145.572.877	1.224.564.048	6,90
Córdoba	330.798.440	331.260.408	0,14
Granada	560.579.630	570.725.746	1,81
Huelva	723.850.083	768.910.995	6,23
Jaén	93.120.115	93.128.672	0,01
Málaga	297.305.300	347.953.750	17,04
Sevilla	934.341.637	1.092.922.637	16,97
<b>Total</b>	<b>4.356.974.799</b>	<b>4.754.184.889</b>	<b>9,12</b>

# SUBASTAS DE OBRAS PÚBLICAS EN ESPAÑA

- Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (LCAP).
- 1ª Fase: Administración → Diseño y Coste → Precio de licitación.
- 2ª Fase: Concurso o subasta → Precio adjudicación  $\leq$  Precio de licitación.
- 3ª Fase: Obra → Precio Final - P. Adjudicación = Sobrecoste (80% obras (60% proyecto)).

Mecanismo de adjudicación	Porcentaje sobre el número de proyectos	Porcentaje sobre el presupuesto adjudicado	Baja media	Sobrecoste medio	Correlación entre baja y sobrecoste
Subasta	4	2	0,30	0,15	0,19
Subasta con admisión previa	18	7	0,34	0,18	0,19
Procedimiento negociado	9	3	0,09	0,01	0,13
Concurso	29	49	0,09	0,11	-0,04
Concurso con admisión previa	33	33	0,13	0,18	-0,10
Concurso subasta	7	6	0,45	0,16	0,35





# SUBASTAS DE LICENCIAS DE TELEFONÍA MÓVIL 3G

País	Licitación	Plazas	Presentadas	Beneficio
España	Concurso	4	-	500M €
Reino Unido	Subasta	5	9	39.000M €
Alemania	Subasta	6	7 (S. y P.)	51.000M €
Holanda	Subasta	5	5	2.000M €

¿Subastas o concursos?

- Pro Subastas: Mayor pago por concesiones → Calidad inferior.
- Pro Concurso: Menor coste de los servicios futuros → Coste hundido.

**Concurso Subasta**



# Muchas Gracias

Juan Sebastián Cunille Nava  
Roberto Fernández Hermida  
Alejandro Guipe Salazar  
Jaime Moreno Barbasán  
Lia Camila Santos Estévez