



DGP Formación

Dirección y Gestión Pública

Formación para directivos y profesionales del sector público

¿POR QUÉ NADIE SE PRESENTA A MI LICITACIÓN?

Cómo evitar licitaciones desiertas:

Diseño económico, concurrencia y reacción ante la falta de ofertas

Una licitación desierta no siempre responde a una falta de interés del mercado. En muchas ocasiones, el problema está en el propio diseño del contrato: **precios, exigencias, riesgos, plazos o condiciones que reducen el atractivo económico para las empresas**. Detectar estos factores antes de publicar puede marcar la diferencia entre recibir varias ofertas o no recibir ninguna.

En este curso, analizaremos qué **elementos** influyen realmente en la decisión de una empresa de presentarse a una licitación. Abordaremos cómo fijar correctamente el presupuesto, cómo contrastarlo con el mercado, cómo evitar barreras innecesarias y qué herramientas permiten conocer de antemano si una **licitación puede resultar atractiva** para los operadores económicos.

Y si, pese a todo, la licitación queda desierta, veremos **qué hacer a partir de ese momento**. Un curso práctico para pasar de preguntarse “¿por qué no se ha presentado nadie?” a saber qué hacer para evitar que vuelva a ocurrir.

OBJETIVOS GENERALES:

Al finalizar la acción formativa los participantes serán capaces de:

Detectar las causas de una baja concurrencia o de una licitación desierta.

Diseñar contratos más atractivos para el mercado.

Ajustar presupuesto, solvencia, criterios y plazos a la realidad del contrato.

Eliminar barreras innecesarias que limiten la participación.

Analizar el mercado antes de licitar para anticipar problemas.

Saber cómo reaccionar cuando no se presentan ofertas.



CURSO ON LINE EN DIRECTO

2 de diciembre de 2026

09.00 Presentación y apertura del curso.

¿QUÉ NOS DICEN REALMENTE LOS DATOS?

Concepto y modalidades de licitación desierta.
Diferencia entre falta de ofertas, ofertas inadmisibles y exclusión de todos los licitadores.

Sectores y contratos con mayor exposición.
Coste administrativo y operativo de repetir una licitación.

La baja concurrencia como indicador de deficiencias en el diseño contractual.

09.45 ¿CÓMO DETECTAR EL RIESGO ANTES DE LICITAR?

Análisis real de la necesidad y planificación temporal.

Consultas preliminares del mercado: cómo utilizarlas sin diseñar un contrato a medida.
Contraste de precios, convenios colectivos, costes salariales, energía, combustible, materiales y financiación.

Utilización de contratos anteriores, ofertas recibidas e índices oficiales.

Señales de alerta: presupuesto antiguo, una única fuente de precios, bajas históricas inexistentes y procedimientos anteriores desiertos.

10.45 EL DISEÑO DEL PLIEGO QUE FAVORECE LA CONCURRENCIA.

División en lotes y acceso de las pymes.
Solvencia proporcionada y eliminación de barreras innecesarias.

Adscripción de medios: cuándo es necesaria y cuándo expulsa operadores.

Duración contractual, prórrogas y recuperación de inversiones.

Reparto equilibrado de riesgos.

Penalidades, seguros, garantías, plazos de pago y obligaciones accesorias.

Criterios de adjudicación que no obliguen a competir exclusivamente mediante precio.

Diferencia entre “contratar barato” y obtener la mejor relación calidad-precio.

11.30 Pausa.

12.00 PRECIOS, INFLACIÓN Y COSTES SOBREVENIDOS.

Cómo elaborar un presupuesto base de licitación defendible.

Costes directos, indirectos, salariales y beneficio industrial.

Revisión de precios: posibilidades y límites de los artículos 103 a 105 LCSP.

Por qué una subida de costes no habilita automáticamente una modificación.

Modificaciones contractuales de los artículos 203 a 205 LCSP.

Riesgo y ventura, restablecimiento económico y continuidad excepcional.

Cláusulas de adaptación que pueden preverse desde el inicio.

13.00 QUÉ HACER CUANDO LA LICITACIÓN QUEDA DESIERTA.

Informe técnico sobre las causas del resultado.

Cuando procede corregir y volver a licitar.

Procedimiento negociado sin publicidad del artículo 168.a).1.º LCSP.

Prohibición de modificar sustancialmente las condiciones iniciales al acudir al negociado.

Diferencia entre falta de ofertas y existencia de ofertas inadecuadas.

Urgencia, continuidad del servicio y límites de las soluciones provisionales.

Cómo documentar la decisión para reducir riesgos de recurso y auditoría

14.00 Clausura del curso.



**Monitor de la
COMPRA PÚBLICA**
Información, análisis y actualidad de la contratación administrativa



CURSO ON LINE

El curso se celebrará en modalidad online,
en horario de mañana, el
2 de diciembre de 2026

FORMAS DE INSCRIPCIÓN Y CONTACTO

Telefónica: 669 521 789

e-mail: inscri@dgpformacion.com

A través de este enlace

Para formalizar su inscripción, necesitamos que nos envíen los siguientes datos:

Nombre y apellidos del asistente
Departamento en el que trabaja
Empresa o entidad
CIF de la entidad
Dirección, código postal y población
Teléfono de contacto

E-mail DE LA PERSONA QUE VAYA A ASISTIR
(IMPRESCINDIBLE)

FORMA DE FACTURACIÓN PREFERIDA: Por medio de factura electrónica o convencional.

Para aquellos que deseen factura electrónica, les rogamos nos remitan simultáneamente los códigos correspondientes para poder enviarla por medio de Face.

Para quién prefiera la factura convencional, pedimos por favor nos indiquen a dónde y a quién debe ser enviada.

PRECIO, DESCUENTOS Y TARIFAS ESPECIALES

Precio curso: **497 € I.V.A.**

En caso de que de su institución o empresa, deseen inscribir a varias personas, **LA 4ª INSCRIPCIÓN SERÁ GRATUITA.**

Si Ud. ya ha venido a alguno de nuestros cursos, tendrá un **10% de DESCUENTO** por ser antiguo cliente.

FORMAS DE PAGO

Transferencia Bancaria CAJAMAR-CAJA RURAL
Titular: DIRECCIÓN, GESTIÓN Y FORMACIÓN PÚBLICA S.L.
Nº C.C. ES31 3058 2606 7327 2002 5761

FUNCIONAMIENTO DE ESTE CURSO

Este curso lo impartimos en directo mediante plataforma empleando TEAMS. No es necesario tener la aplicación ni descargar ningún programa para seguirlo. Una vez inscritos les enviaremos junto con la confirmación de la reserva, la factura. Para aquellos que deseen factura electrónica, les rogamos nos remitan simultáneamente los códigos correspondientes para poder hacerla.

La víspera del día de la primera emisión, recibirán en sus direcciones de correo electrónico las instrucciones y contraseñas de acceso a la misma. Por cada dirección de e-mail (imprescindible para inscribirse) se conectará una sola IP.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

Todos los alumnos recibirán por correo electrónico un certificado acreditativo de su asistencia a este curso.

CANCELACIONES

Toda cancelación recibida una semana antes de la celebración del curso, tendrá derecho a la devolución de los derechos de inscripción.

Las bajas posteriores a este plazo recibirán un bono de asistencia para cualquier otra conferencia, con los necesarios ajustes de precio en su caso. En cualquier momento, una persona inscrita puede ser sustituida por otra de la misma empresa.¹

FORMACIÓN INTERNA

Todos nuestros cursos se ofrecen también como formación interna, con las adaptaciones correspondientes a las necesidades de cada cliente.

BONIFICACIONES

Esta formación puede ser bonificada a través de los créditos de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Contamos con un servicio de bonificación de esta formación. Si tiene interés en ella, pónganse en contacto con Mar González 915102326 m.gonzalez@consultae.es

IMPARTIDO POR:

VANBEVEREN

ABOGADOS & CONSULTORES
CONTRATACIÓN PÚBLICA