

MESAS DE CONTRATACIÓN

**CURSO TEÓRICO-PRÁCTICO PARA PROFESIONALES
DEL SECTOR PÚBLICO QUE FORMEN O VAYAN A
FORMAR PARTE DE UNA MESA DE CONTRATACIÓN**

OBJETIVOS:

- Comprender el marco normativo aplicable
- Conocer la composición y roles de la Mesa
- Dominar el procedimiento de contratación paso a paso
- Gestionar correctamente la documentación de cada licitación
- Evaluar ofertas con criterios objetivos y trazables
- Detectar y tratar ofertas anormalmente bajas
- Gestionar incidencias y decisiones críticas
- Prevenir irregularidades y responsabilidades
- Actuar correctamente ante recursos y fiscalizaciones
- Mejorar la eficiencia y la calidad del proceso

IMPARTIDO POR:

D. José Ignacio Valero Escribano
Interventor y Auditor del Estado

D. Antonio Ramón Rodríguez-Castaño
Letrado del Tribunal de Cuentas. E.V.
Socio de Rodríguez Castaño Abogados



MODALIDAD PRESENCIAL



Madrid, 12 y 13 de febrero de 2026

PROGRAMA

1ª jornada, Madrid 12 de marzo

09.00 Presentación y recepción de asistentes

09.15 INTRODUCCIÓN

La intervención de la Mesa en los procedimientos de contratación.
Procedimientos en los que ha de actuar la Mesa.
Composición de las Mesas.

09.45 APERTURA DEL SOBRE ADMINISTRATIVO

Contenido del sobre.
Acreditación de los requisitos previos.
Incidencias y subsanación.
Contaminación de sobres.
Ofertas en dos fases, extemporáneas y duplicadas.

10.15 APERTURA DEL SOBRE DE CRITERIOS SUBJETIVOS

Contenido del sobre.
Valoración de la proposición.
Informe técnicos.
Motivación de las valoración.
Principales incidencias.
Contaminación de sobres.
Subsanación y/o aclaraciones.
Límite a la extensión de la proposición.

11.15 Pausa-café.

11.45 APERTURA SOBRE CRITERIOS OBJETIVOS

Publicidad previa de la puntuación criterios subjetivos.
Contenido del sobre.
Principales incidencias.
Subsanación y/o aclaraciones.
Ofertas coste cero.
Ofertas fraudulentas.
Criterios de adjudicación nulos/anulables.
Informes de valoración.
Prácticas colusorias.

12.45 TRATAMIENTO DE OFERTAS

ANORMALMENTE BAJAS

Parámetros a aplicar e impacto en la clasificación.
Concesión de plazo de justificación.
Subsanación y/o aclaraciones.
Informe sobre la documentación aportada.
Ayudas de Estado.
Propuesta de la Mesa.

13.45 COLOQUIO.

14.00 Almuerzo libre.

15.30 CLASIFICACIÓN DE LAS OFERTAS

Criterios de desempate
Cálculo de los criterios de desempate
Elevación de la propuesta al órgano de contratación

16.15 DOCUMENTACIÓN PARA LA ADJUDICACIÓN I

Requerimiento de documentación al mejor clasificado
Consideraciones generales y subsanación
Acreditación de la capacidad y la representación

17.00 – 17.15 Coloquio, conclusiones y clausura.

2ª jornada, Madrid 13 de marzo

09.30 DOCUMENTACIÓN PARA LA ADJUDICACIÓN II.

Acreditación de la solvencia económica.
Acreditación de la solvencia técnica.
Integración de la solvencia y compromisos de adscripción de medios.
Información sobre subcontratación.
Acreditación de ausencia de prohibiciones para contratar.
Self-Cleaning.
Constitución de garantías.

11.00 Pausa Café.

11.30 OTRAS CUESTIONES

Propuesta de adjudicación.
Información confidencial.
Asistencia al órgano de contratación en REMC.

13.30 COLOQUIO.

14.00 Clausura del curso.

PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS DEL CURSO

En la gran mayoría de los procedimientos de contratación es obligatoria la intervención de la Mesa de contratación.

Este órgano es un órgano de asistencia técnica que parece, conforme al texto de LCSP, que no adopta decisiones, sino que simplemente formula propuestas, pero en realidad todo el procedimiento de licitación de un contrato es llevado por la Mesa, cuyas decisiones y propuestas son esenciales.

El funcionamiento práctico de la Mesa se ve afectado por multitud de cuestiones que ha de resolver y que en esta jornada serán abordadas, tratando los problemas que en la práctica se dan y proponiendo las soluciones más adecuadas para los mismos.

FECHA Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

Madrid, 12 y 13 de marzo de 2026
Hotel Gran Versalles
Calle Covarrubias 4 - 6
28010 Madrid

FORMAS DE INSCRIPCIÓN Y CONTACTO

Telefónica: 669 521 789
e-mail: inscri@renher.es
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
(IMPRESINDIBLE)

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 **797 + 21 % IVA**

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.**

FUNCIONAMIENTO DEL CURSO

Este curso es presencial. Una vez inscrito, cada asistente recibirá la confirmación de su reserva de plaza. Posteriormente, uno o dos días antes de que empiece el curso, les remitiremos por e-mail la documentación de apoyo que nos faciliten los ponentes.

Si les surge cualquier duda, estamos a su disposición en el 669 521 789 o en el correo inscri@renher.es.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

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

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.

FORMACIÓN INTERNA

Todos nuestros cursos se ofrecen también como formación interna, con las adaptaciones correspondientes a las necesidades de cada cliente.¹

FORMAS DE PAGO

Transferencia Bancaria CAIXABANK
Titular: ODRICERIN & ASOCIADOS
Nº C.C. ES80 2100 3737 0222 0037 4365



Este curso le prepara como miembro de una mesa de contratación pública.

Con un enfoque realista, descubrirá cómo resolver cuestiones complicadas:

ofertas anómalas, conflictos de intereses, empates entre ofertas, errores materiales en la documentación, ofertas colusorias, exclusiones complicadas, ofertas que incumplen el PPT o el PCAP...

...y cómo documentar sus actuaciones para asegurar el proceso Y EVITAR RESPONSABILIDADES