

5 Cambios en ARCE! Qué hacer para que no te afecten.

Urgente • Cambian las reglas para venderle al Estado

• Entrenamiento Virtual

23 • Abril, 2026 •

Speaker • Andrés Ponce

/ RESUMEN

- Andrés Ponce, director de F5 Inteligencia Comercial, condujo un entrenamiento sobre los cambios en las compras estatales 2026 y cómo afectarán a las empresas.
- Presentó un análisis del trimestre Q1 (enero-marzo) del comportamiento del Estado en sus compras, mostrando que el 88% de las compras estatales se realizan a través de compras directas CD o concursos de precio CR.
- Explicó que en base a los datos de BCU, el gobierno tenía un crecimiento proyectado del PBI de 2.6% y lo real fue 1.8%, lo que representa una brecha fiscal de \$240 millones de dólares que presionará a los organismos a comprar de manera más eficiente y transparente. Y que ARCE promueve esto a través de convenios marco CM.
- Andrés detalló 4 presiones comerciales que las empresas enfrentarán: competencia histórica y nueva, competencia por presupuesto entre diferentes sectores, cambios en las reglas del juego, y la necesidad de mayor apalancamiento con inteligencia artificial.
- Destacó que el 95% de las empresas en Uruguay NO domina las ventas al Estado, y enfatizó la importancia crítica de participar en convenios marco CM para no quedar excluidos del 100% de las compras que ARCE busca concentrar en este procedimiento.
- La sesión incluyó recomendaciones de herramientas que utilizan inteligencia artificial para analizar pliegos de licitaciones y proporcionar resúmenes del pliego en 2 páginas para evaluar oportunidades de participación.
- Andrés anunció que F5 lanzará nuevos informes gerenciales a partir de mayo para medir el desempeño comercial de las empresas frente al sector público. Los estarán recibiendo en la primera semana de cada mes.

/ SIGUIENTES PASOS

- Próximamente podrán participar de un curso específico sobre el procedimiento Convenio Marco CM que estaremos dando para las empresas interesadas aprovechar esta vía de compras estatales.
- Las empresas asistentes podrán revisar si están actualmente incluidos en las nóminas de Convenio Marco relevantes a su rubro y, en caso negativo, tomar acciones para postularse a las próximas convocatorias.
- Las empresas podrán evaluar e implementar el uso de inteligencia artificial y herramientas de apalancamiento (como checklists automatizados, armado automático de ofertas, y resúmenes de pliegos entre otros) para optimizar los resultados de su gestión y presentación de ofertas en licitaciones y procedimientos estatales.
- Las empresas asistentes podrán analizar y definir hacia qué cuadrante de procedimientos de compras estatales (Convenio Marco, licitaciones, etc.) quieren mover su enfoque comercial y tomar acciones para capacitar y posicionar a su empresa en esos procedimientos.

/ PUNTOS CLAVE

Cambios en Compras Estatales

Andrés expuso las presiones comerciales que enfrentarán las empresas como resultado de los cambios en las políticas de compra del Estado. Explicó que a pesar de que el Estado continuará comprando grandes montos (como 1 millón de dólares), las empresas tendrán que adaptarse a cuatro presiones principales: competencia histórica, nueva competencia no conocida, competencia por el presupuesto entre diferentes sectores, y cambios en las reglas del juego. Andrés enfatizó que las empresas que no se adapten a estas presiones se verán afectadas negativamente en el mercado.

Presiones Comerciales del Estado

Andrés expuso las presiones comerciales que enfrentarán las empresas como resultado de los cambios en las políticas de compra del Estado.

Explicó que a pesar de que el Estado continuará comprando grandes montos (como 1 millón de dólares), las empresas tendrán que adaptarse a cuatro presiones principales: competencia histórica, nueva competencia no conocida, competencia por el presupuesto entre diferentes sectores, y cambios en las reglas del juego.

Andrés enfatizó que las empresas que no se adapten a estas presiones se verán afectadas negativamente en el mercado.

Desafíos y Estrategias en Ventas

Andrés presentó un análisis sobre las dificultades actuales en las ventas, destacando que el 69% de los vendedores encuentran que las ventas se están haciendo más difíciles.

Explicó que, para superar este desafío, las empresas necesitan tres ingredientes clave: velocidad, apalancamiento e inteligencia comercial.

Andrés también discutió la importancia de vender en el sector público, señalando que vender al Estado es menos costoso que en el sector privado y ofrece acceso a un mercado grande con 550 organismos que representan más del 10% del PBI.

La sesión concluyó con una evaluación del nivel de inteligencia comercial de los participantes, donde la mayoría se calificó como "medio" o nivel 3, lo que Andrés consideró una oportunidad de crecimiento ya que la mayoría de empresas en Uruguay están en nivel 0 de ventas al Estado.

/ PUNTOS CLAVE

Manejo de Ventas al Estado

Andrés condujo una sesión educativa sobre el manejo de ventas al Estado, explicando el cuadrante de ventas y la importancia de entender los nuevos procedimientos de compras públicas establecidos por la ley 20.446.

Enfatizó que el gobierno está promoviendo más eficiencia en las compras públicas mediante convenios marco CM, lo que podría beneficiar al Estado pero podría excluir a las PyMES que no están familiarizadas con este procedimiento.

Explicó que los convenios marco CM son rígidos y no permiten la entrada de nuevas empresas durante su período de vigencia, lo que representa un desafío para las empresas que no están incluidas en estos acuerdos.

Convenio Marco y Inteligencia Artificial

Andrés explicó el funcionamiento del Convenio Marco, aclarando que es un procedimiento transparente donde las empresas pueden cotizar y que el Estado no siempre compra lo más barato.

Enfatizó que solo el 5% de las empresas aprovechan efectivamente este instrumento económico, mientras que el 95% se queda afuera por falta de conocimiento.

Durante la sesión, se discutieron los beneficios de usar inteligencia artificial en el proceso de licitaciones, explicando cómo la IA puede automatizar verificaciones y aumentar la eficiencia, recomendando que las empresas inviertan en tecnología para no quedar atrás.

Capacitación y Licitaciones

Andrés compartió un avance sobre reportes gerenciales que se implementarán para todo el cliente de F5 en el mes de Mayo, para medir el desempeño del equipo y la participación en licitaciones de la empresa.

También compartió información sobre entrenamientos próximos que incluyen la Certificación Gratuita Anual y una conferencia presencial en el mes de Agosto para convertirte en un experto en ventas al Estado.

La sesión concluyó con un sorteo de libros sobre licitaciones donde los participantes seleccionaron "De 0 a Gigante" como el libro preferido. Y se anunció el lanzamiento de su tercer libro 19 Lecciones para Ganar Licitaciones.

5 Cambios en ARCE!

Qué hacer para que no te afecten.

9

/ CONECTAR

092 972 073

ventas@f5inteligenciacomercial.com

F5inteligenciacomercial.com.uy