

**F5** Inteligencia  
Comercial

Conferencia

# EXPERTO

Ventas al Estado

Dominio Estatal

**12 de Agosto**  
**9 a 17 hs**

Radisson Victoria Plaza



## PARTE 01 – El Cambio de Era en las Ventas al Estado

- Cambios regulatorios 2026 y por qué la mayoría todavía no lo entendió
- Sector público vs Sector privado: CAC & RAC
- War room . Presiones comerciales. Hiperfragmentación. Respuesta Estratégica
- CM- Convenio Marco, PE- Procedimiento especial y SDA-Sistema Dinámico de adquisiciones. Cómo funcionan, qué hacer y cómo tomar ventaja

---

## PARTE 02 – Ingeniería Comercial para Ganar en el Sector Público

- Beneficios y Oportunidades ocultas por industria y sectores
- Mapa invisible de las licitaciones. Errores silenciosos que te dejan afuera
- Las reglas reales detrás de las adjudicaciones

### Arquitectura de Vehículos Económicos

- El Cuadrante Estratégico de Ventas al Estado.
- Dónde estoy hoy y hacia dónde moverse
- CD, CDA, CR y CRA: cómo usar cada uno para maximizar resultados

### Aceleración

- K Matrix: decisiones inteligentes de crecimiento con foco
- CE-Compras por Excepción: cómo entrar donde pocos saben competir
- Cómo construir ventajas asimétricas en el Estado

## PARTE 03 – Posicionamiento y Aplancamiento

### Escalamiento Estratégico

- Licitaciones - LA, LAA y LP: metodología avanzada de lectura y ejecución
- Ventaja injusta. Cómo generar una ventaja única en los pliegos
- Cómo reducir competidores y convertirse en proveedor único
- Cómo usar licitaciones para lograr monopolio operativo.
- Estrategia 3X: expansión, recurrencia y crecimiento sostenido
- Big elephant

## PARTE 04 – Dominio Competitivo

- KPIs de performance utilizados por proveedores líderes
- Metodología avanzada para operar licitaciones complejas
- Sistema Go / No Go: decisiones estratégicas para competir con inteligencia comercial
- Tendencias B2G e IA



## Objetivos de la conferencia

- **Pertenecer al grupo del 5%** de empresas que dominan las Ventas al sector público (hoy estás en el otro 95%)
- Entender los cambios y las nuevas reglas del juego de las compras públicas y **cómo tomar ventaja competitiva.**
- **Detectar oportunidades** de crecimiento y expansión en el Estado.
- **Aumentar tasas de adjudicación** y **reducir pérdida** de licitaciones.
- **Construir ventajas competitivas** difíciles de replicar.
- **Optimizar decisiones** comerciales y foco operativo.
- **Escalar ventas al Estado** con mayor previsibilidad.
- **Incrementar recurrencia**, contratos y facturación.
- **Incorporar KPIs, metodología e IA** para mejorar **performance comercial.**

## ¿Por qué participar?

### Porque:

- **ARCE está cambiando las reglas de juego** y los procedimientos de compras (ya no es lo mismo y te afecta)
- La mayoría de las empresas todavía compite sin entender **cómo se adjudica realmente.**
- **Entender las reglas del juego** te permite jugar como **solo lo hace el 5% de las empresas**
- El **Estado** representa una de las **mayores fuentes de contratos** recurrentes y escalables.
- **Reducir errores en licitaciones** impacta directamente en ingresos y crecimiento.
- Construir **ventajas competitivas** en **B2G** permite competir con menos presión comercial.
- La previsibilidad en ventas al Estado genera **estabilidad y expansión de largo plazo.**
- Las empresas que incorporen **estrategia**, dominen el proceso de ventas al Estado tendrán **ventaja en los próximos años.**
- **Dominar las ventas al Estado deja de ser una opción y pasa a ser una capacidad estratégica.**

## ¿Quién debe participar?

- **Equipos comerciales** y líderes de ventas del sector público.
- **CEOs, directores y dueños de empresas medianas y pequeñas** ( las PyMES son las + afectadas por los nuevos cambios)
- **Gerencias comerciales** y de desarrollo de negocio
- **Áreas** de licitaciones, contratos y **compras públicas.**
- Empresas que ya venden al Estado y **buscan escalar resultados.**
- Organizaciones que buscan **crecimiento sostenido en el sector público.**

### Preguntas clave para reflexionar:

- ¿Cómo hago para **ganar más licitaciones** cuando **cada vez** hay **más competidores**?
- ¿Cómo logro que el Estado **compre mis productos de forma directa**?
- ¿Cómo puedo **ampliar mis contratos** sin necesidad de competir?
- ¿Sé cómo **tomar ventajas** con los **nuevos instrumentos de compra del Estado**?
- ¿Puedo **venderle más al Estado** o estoy cómodo con lo que vendes hoy?
- ¿Estoy al tanto de las **nuevas regulaciones** y cambios en las políticas de compra del Estado que me van a afectar en este 2026?
- ¿Puede mi empresa **mejorar la forma en que maneja el sector público**?
- ¿Tengo ganas de crecer o de quedarme estancado?

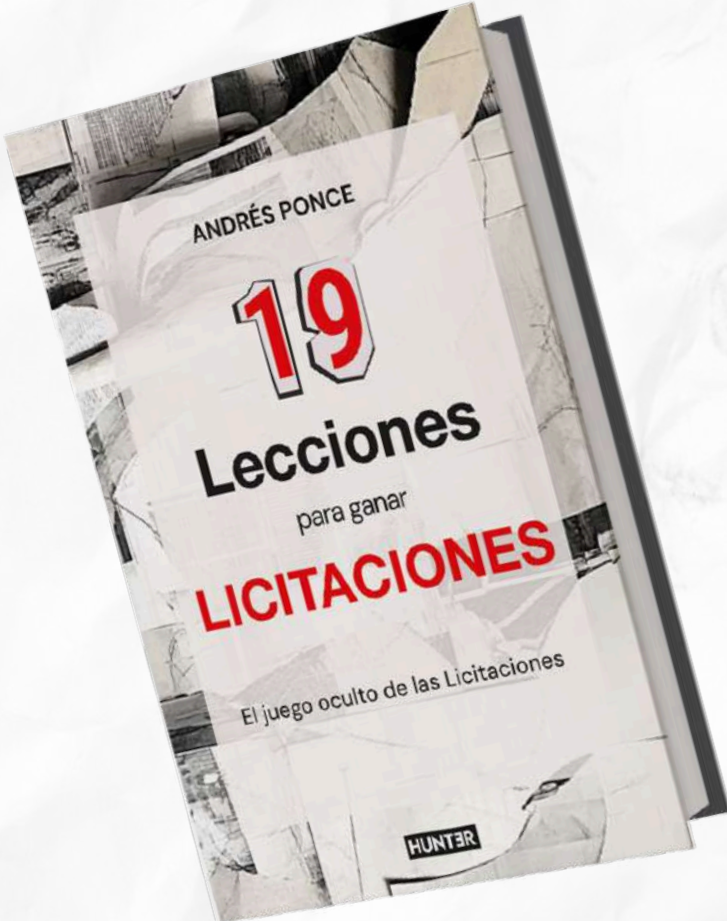
# Andrés Ponce

## Es Autor de los libros:

- **LICITACIONES Domina el Juego.** Los secretos para vender al Estado  
Es el primer libro publicado en América latina sobre ventas al sector público.
- **19 lecciones para ganar LICITACIONES.**  
El juego oculto de las licitaciones.
- **De cero a GIGANTE.** Los secretos de las ventas B2B



- Es autoridad y referente en Ventas al Sector público en Uruguay y la región
- + de 100 millones de dólares en contratos directos con el Estado en los últimos años.
- + 30 años de experiencia real en Ventas
- Ha entrenado a + de 1000 empresas en Uruguay y Latinoamérica.
- 97% de las empresas califican sus conferencias como Excelentes o Muy buenas.
- Es director de F5 Inteligencia Comercial. Empresa de inteligencia artificial especializada en potenciar ventas al Estado, con más adjudicaciones y mejores resultados
- Creador del método HUNTER para manejo de Cuentas claves
- Es 100% práctico, directo y estudioso de las ventas
- Además es MBA, posee un postgrado en Administración y es Licenciado en Biología.



## Ricardo Rolín

Ricardo Rolín es especialista en contratación pública y defensa de la competencia. Combina visión estratégica, experiencia operativa y capacidad pedagógica excepcional.

Su aporte: entender cómo se protegen —y se atacan— posiciones dominantes en el Estado.

Ricardo entiende el sistema desde la operación diaria, donde los errores cuestan caro y las decisiones importan.



## Shirley de Armas

Shirley De Armas es Magíster en Políticas y Gestión Pública y Contadora Pública.

Especialista en gestión financiera, logística y contrataciones del Estado.

Ocupó cargos clave donde se decide a quién se le compra y lideró proyectos estratégicos para modernizar el sistema de compras públicas.

Shirley habla desde adentro del Estado.

Y eso cambia todo.

Shirley no explica cómo compra el Estado desde afuera. Lo explica desde dentro, donde realmente se decide.

# Estudio de Caso

## ¿Cómo cambiar un pliego?

Hace unos días me llamó una vendedora. Su empresa estaba por presentarse a una licitación, pero había un requisito en el pliego que la dejaba automáticamente fuera. Su pregunta fue directa: “¿Cómo hago para que cambien el pliego y así poder participar?”

Me contó que ya había hablado con el organismo. Que le dijeron: “para la próxima lo vamos a considerar”. Según su interpretación, existían mecanismos para modificarlo. Y entonces insistió: “¿Qué puedo hacer ahora?”

Lo que en realidad me estaba pidiendo no era una respuesta. Era una solución inmediata a un problema estructural que tienen en su empresa (y lo peor que no saben que lo tienen)

Porque entender cómo influir, modificar un pliego y anticiparse y competir en una licitación no es un tip. Es un proceso. Es estrategia. Es conocimiento aplicado. Es entender el proceso de venta al Estado. Y eso no se resuelve en una llamada. Le fui honesto: “Explicarte bien esto me lleva al menos 8 horas. Es exactamente lo que trabajamos en nuestros entrenamientos.”

No me escuchó.

La conversación terminó con una frase que me dijo y lo resume todo:

*“Entonces lo que está haciendo el organismo está mal.”*

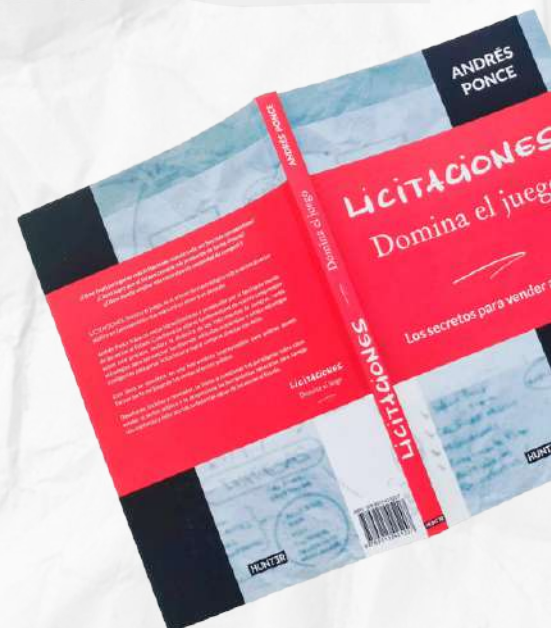
Y ahí está el punto ciego que veo una y otra vez.

El 90% de las empresas no pierde licitaciones por el pliego. Las pierde porque no entiende las reglas del juego.



## Pensalo un momento:

- ¿Estás reaccionando... o anticipándote?
- ¿Estás entendiendo el problema (si, el tuyo)... o discutiéndolo cuando ya es tarde?
- ¿Estás invirtiendo en aprender... o pagando el costo de no saber?
- Esta licitación que no pudo participar por NO saber era de 450.000 dólares.
- ¿Quieres jugar dominando las reglas o seguir quejándote y seguir perdiendo contratos?
- Anotá ahora a tu equipo comercial para que no te vuelva a ocurrir jamás este tipo de cosas



# Cronograma

## Conferencia

**01** 08:30 AM  
09:00 AM CAFÉ REGISTRO & NETWORKING

**02** 09:00 AM  
10:00 AM **PARTE 1: ANDRÉS PONCE**

**03** 10:00 AM  
11:00 AM **PARTE 2: RICARDO ROLÍN**

**04** 11:00 AM  
11:15 AM CAFÉ

**05** 11:20AM  
12:40 AM **PARTE 2: SHIRLEY DE ARMAS**

**06** 12:40AM  
13:00 AM Q&A

**07** 13:00AM  
14:00 AM **ALMUERZO ( NO INCLUIDO)**

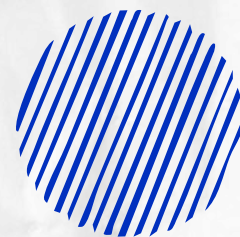
**08** 14:00AM  
15:15 AM **PARTE 3: ANDRÉS PONCE**

**09** 15:15AM  
15:30 AM CAFÉ

**10** 15:30AM  
17:00 AM **PARTE 4: ANDRÉS PONCE**

### Inversión Corporativa

**USD 350** + IVA  
por participante



Compra Anticipada **hasta el 30 de Junio**

#### Standard Access

1 Participante

**USD 250** + IVA

por persona

#### Corporate Access

2 Participantes

**USD 229** + IVA

por persona

Recomendado para participación  
ejecutiva coordinada

#### Team Experience

3 Participantes

**USD 199** + IVA

por persona

Opción recomendada para equi-  
pos de liderazgo y dirección.  
Mayor impacto en implementa-  
ción y networking interno



#### Beneficio extendido Clientes Premium

Las empresas con plan Premium cuentan con


**1 participante extra sin costo  
adicional contratando**

**Cupos Limitados!**

Confirmá a tu equipo ahora en:

 [f5inteligenciacomercial.com.uy](https://f5inteligenciacomercial.com.uy)

 [ventas@f5inteligenciacomercial.com](mailto:ventas@f5inteligenciacomercial.com)

 092 972 073



**12 de Agosto**  
**09 a 17hs**

Radisson Victoria Plaza

**F5** Inteligencia  
Comercial