

RESUMEN

Oddone, Licitaciones y Compras por Excepción

- El impacto de las políticas económicas en las compras públicas.
- Qué cambios pueden afectar a los proveedores del Estado.
- Licitaciones y compras por excepción: riesgos y oportunidades.
- Cómo prepararse para competir con éxito en esta nueva etapa.



**CUPOS
LIMITADOS!**

17 • Junio, 2026 •
• Entrenamiento Virtual
Speaker • Andrés Ponce •

RESUMEN

- Andrés Ponce autor del libro **Licitaciones, Domina el juego** condujo una capacitación gratuita sobre Licitaciones y Compras por excepción para generar contratos importantes con el Estado uruguayo.
- La sesión se centró en explicar cómo los cambios recientes en la **Ley de Presupuesto** modificaron drásticamente los procedimientos de las compras estatales, creando nuevas oportunidades para las empresas. Andrés enfatizó que cerca del 80% del dinero del Estado se mueve a través de licitaciones y compras por excepción, y que las empresas deben salir de su zona de confort para aprovechar estos instrumentos económicos.
- Durante la capacitación, se discutieron los procedimientos de compra, las ventajas de cada método, y cómo las empresas pueden generar los antecedentes necesarios para acceder a las **Licitaciones y Compras por excepción**.
- Andrés también anunció una conferencia llamada "**Experto 360**" programada para el 12 de agosto, donde se abordarán estos temas con mayor detalle a cargo de las personas que más saben de compras públicas y ventas al Estado de Uruguay.
- Andrés anunció planes de **expansión a Paraguay** para aquellas empresas que quieran ampliar su mercado en la región, mencionando una próxima capacitación sobre ventas al Estado paraguayo en dos semanas.

PUNTOS CLAVE

Evaluación Desempeño Ventas Semestral

Andrés discutió la importancia de evaluar el desempeño de ventas del semestre actual, señalando que ya se había perdido la primera mitad del año y que quedaba poco tiempo para cumplir los objetivos establecidos el 31 de diciembre.

Explicó los cambios significativos en las compras estatales implementados a partir del 5 de diciembre del año anterior, incluyendo la preponderancia de convenios marco, procedimientos especiales y sistemas dinámicos de adquisición (SDA), que otorgan más poder a los organismos estatales para comprar servicios. Andrés enfatizó que estos cambios afectan directamente a quienes venden servicios y que muchos que están en convenios marco no están generando ventas, concluyendo que simplemente estar en la nómina no es suficiente.

Cambios en Compras Públicas

Andrés explicó los cambios en las compras públicas, destacando que los convenios marco afectan principalmente a las empresas que venden productos mientras que las empresas que vendan servicios se resolverán con un nuevo procedimiento de compra que se llama SDA.

Andrés enfatizó que estos cambios representan una oportunidad única y positiva, especialmente porque es un momento de "RESET" donde todas las empresas comienzan de cero, y animó a los asistentes a entender y aprovechar estas nuevas reglas para participar en futuras compras estatales.

Diferencias Sector Privado-Público

Andrés discutió las diferencias entre el sector privado y el sector público, explicando que el sector privado es más competitivo y no ofrece certidumbre, mientras que el sector público tiene reglas claras y ofrece mayor certeza.

PUNTOS CLAVE

Licitaciones

Cuando se les preguntó a las empresas participantes qué negocio elegirían de tres opciones con diferentes valores (10,000, 100,000 y 1 millón de dólares), la mayoría eligió el de mayor valor, lo que Andrés consideró revelador sobre las mentalidades actuales del sector dado que la mayoría de las empresas se presentan solamente o en su mayoría a los procedimientos de compra de menor montos (como las CD y CR).

Se discutió las principales barreras para participar en licitaciones, incluyendo desconocimiento del proceso, miedo al fracaso, y la preferencia por competir en mercados con más participantes a pesar de los mayores beneficios económicos en licitaciones con menos competidores.

Compras por Excepción

Andrés enfatizó que las compras por excepción ofrecen ventajas significativas para el Estado ya que se comporta como una empresa privada y a las empresas una ventaja única ya que la competencia es reducida o no existe.

Las adjudicaciones son más rápidas (aproximadamente 45 días), y no tienen límites de monto, aunque requieren conocimiento específico del proceso para acceder a ellas.

SIGUIENTES PASOS

Capacitación

Si quieres aprender a **cómo lograr Compras por Excepción y ganar las licitaciones** que hoy estás perdiendo o no te estas presentando te invitamos a una conferencia nueva, única y específica sobre ventas al Estado llamado "Experto 360"

12, Agosto. Miércoles.
Radisson Victoria Plaza.
9 a 17 hs.

Cupos limitados.

INSCRIBITE HOY !!!

092 972 073

F5inteligenciacomercial.com.uy

ventas@f5inteligenciacomercial.com

CONECTAR

F5inteligenciacomercial.com.uy

ventas@f5inteligenciacomercial.com

092 972 073