



# Estableciendo la base: Introducción a Contrataciones Gubernamental

Última actualización: septiembre de 2023

# Audiencia Prevista



Cualquier pequeña empresa interesada en vender a agencias gubernamentales locales, estatales o federales.

Este resumen de alto nivel es un paso esencial para entender cómo funciona el proceso, cómo determinar si la contratación gubernamental es adecuada para su empresa y los posibles próximos pasos.

**Nivel:** Principiante

# Acerca de APEX Accelerators

APEX Accelerators forman parte de un programa nacional dedicado a proporcionar asistencia técnica a pequeñas empresas que desean vender a gobiernos federales, estatales o locales.

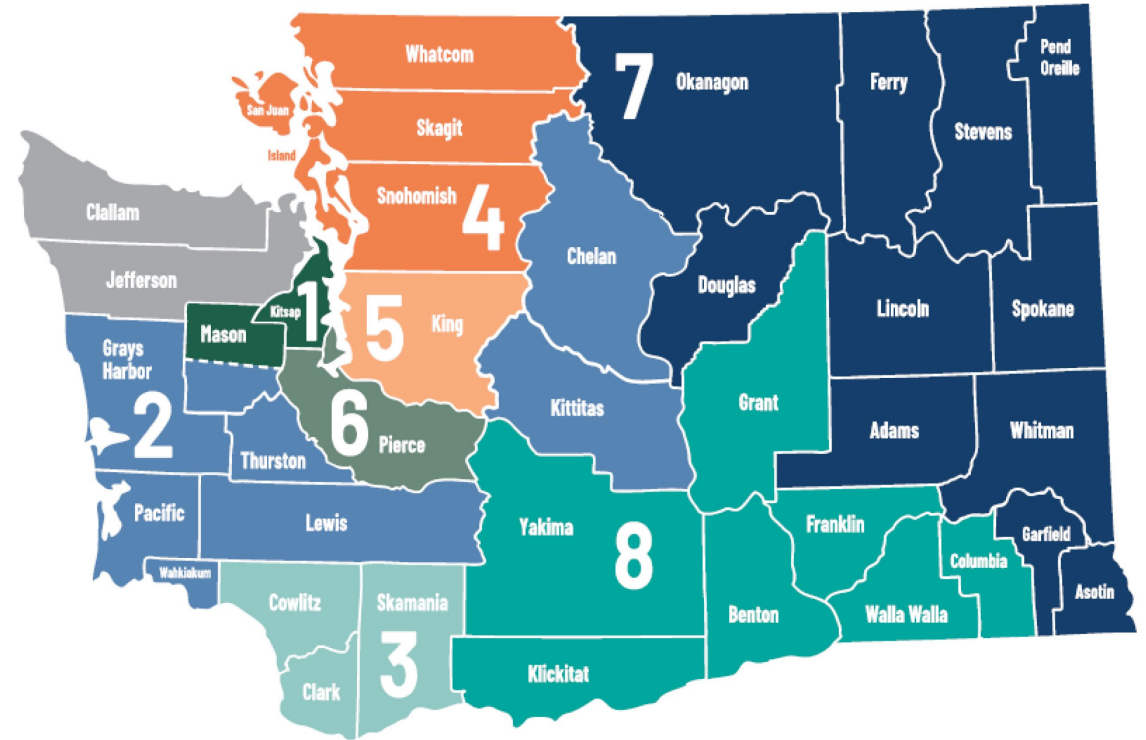
- Estrategias de marketing para compradores gubernamentales
- Certificaciones y registros
- Identificación de oportunidades de licitación
- Interpretación de solicitudes y regulaciones
- Localización de financiamiento para investigación y desarrollo (R&D) y [mucho mas.](#)

Los APEX Accelerators reciben financiamiento en parte a través de un acuerdo de cooperación con el Departamento de Defensa.



# Acerca de APEX Accelerator de Washington

- Asesores basados regionalmente
- Asesoramiento y talleres individuales sin costo
- Especialistas, incluyendo ciberseguridad, Programa GSA Schedule, programa SBIR y otros
- Portal de aprendizaje para clientes
- Servicio Bid Match (con costo)



<https://washingtonapex.org/>



# Objetivos de la Presentación

---

- Introducción a los conceptos básicos de la contratación gubernamental
- Ayuda para determinar si la contratación gubernamental es adecuada para usted
- Próximos pasos y recursos



# Conceptos Básicos de la Contratación Gubernamental



# Las 4 "R" de la Contratación Gubernamental:

---

1. **Research (Investigación)** Investigar y comprender las oportunidades de contratación gubernamental, los requisitos y las necesidades.
2. **Registro** Registrar la empresa de manera adecuada en los sistemas y bases de datos gubernamentales necesarios.
3. **Responder** a Convocatorias
4. **Recibir** un contrato



# La primera "R": Research / Investigación

---

1. ¿A QUIÉN está vendiendo?
2. ¿QUÉ están comprando?
3. ¿CÓMO lo compran?





# A quién está vendiendo:

*A más de 2000 agencias federales*

## **Departamentos federales de:**

- Defensa
- Transporte
- Asuntos de Veteranos
- Correccional
- Agricultura

## **Otros ejemplos:**

- Bases militares
- Patrulla Fronteriza
- Fundación Nacional de las Artes
- Servicio Postal de los Estados Unidos
- Administración Federal de Aviación
- Edificios de tribunales

**¡PERO ESPERA!  
HAY MÁS...**



# A quién está vendiendo:

*190 Agencias Estatales*

## **Departamentos Estatales:**

- Transporte
- Educación
- Correcciones
- Servicios Empresariales

## **Otras Entidades Estatales:**

- Centro de Convenciones y Comercio
- Comisión del Vino
- Oficina de Turismo
- Comisión de Pesca de los Indígenas del Noroeste

**¡PERO ESPERA!  
HAY MÁS...**



# A quién está vendiendo:

*39 Condados*

- Transporte
- Construcción
- Salud Rural
- Departamento del alguacil
- Obras Públicas

**¡PERO ESPERA!  
HAY MÁS...**



# A quién está vendiendo:

*281 Municipios*

- Oficiales de la ley
- Servicios de Bomberos
- Bibliotecas
- Parques y Recreación

**¡PERO ESPERA!  
HAY MÁS...**



# A quién está vendiendo:

Agencias Cuasi

(organizaciones semigubernamentales o semipúblicas)

- Entidades Tribales
- Puertos
- Universidades
- Autoridades de Tránsito
- Educación primaria y secundaria

**...Y 49 OTROS ESTADOS**



# ¿Qué están comprando?

## Proyectos Especialmente Financiados

- Consultores
- Expansión Tecnológica
- Investigación
- Programas de Bienestar
- Entrenamiento en línea
- Diseño/Mejora de Sitios Web
- Programas de Vida Silvestre
- Videos Educativos

## Servicios Diarios

- Limpieza
- Control de Plagas
- Vehículos y Mantenimiento de Vehículos
- Contratación de personal
- Servicios de Alimentación
- Reparación de Impresoras/Copiadoras
- Reparación Eléctrica/Edificios



# ¿Qué más están comprando?

## Construcción

- Ingeniería
- Diseño Arquitectónico Topografía y Evaluaciones Contratistas Generales
- Gestión de Proyectos
- Pruebas Ambientales

## Productos

- Piezas de Reparación y Mantenimiento
- Suministros de Oficina
- Artículos Promocionales
- Uniformes e Insignias
- Muebles
- Computadoras y Hardware



# ¿Cómo lo compran?

## Solicitaciones

- Se publican públicamente
- En una oferta competitiva, debe haber al menos 2 licitadores calificados
- El proceso de registro y oferta en contratos gubernamentales es GRATUITO.





# ¿Cómo lo compran?

## Contratistas Principales

- Los contratistas principales (Primes) son grandes empresas privadas
- Tienen sus propios procesos de incorporación y licitación
- Pueden tener objetivos de subcontratación en contratos federales o estatales



# ¿Cómo lo están comprando?

## Contratos de Múltiples Premios

- GSA Schedules (Federales)
- MATOCS (Construcción Federal)
- Contratos Estatales (a nivel estatal)
- Listas o Rosters para Servicios a Llamada (a nivel local)
- Acuerdos de Compra Cooperativa (a nivel regional)



## ¿Cómo ayuda el gobierno estatal a las pequeñas empresas?

- Contratos de \$40,000 o menos se otorgan a menudo a pequeñas empresas calificadas
- Empresas pequeñas y/o empresas de veteranos son elegibles para premios reservados en algunas convocatorias estatales



# ¿Cómo ayuda el gobierno federal a las pequeñas empresas?

- Tener como objetivo asignar el 23% a pequeñas empresas
- Contratos de \$250,000 o menos se otorgan a menudo a pequeñas empresas calificadas
- Ofrecer varias certificaciones federales que pueden proporcionar una ventaja competitiva
  - EDWOSB
  - SDVOSB
  - 8(a)
  - HUBZone
  - WOSB



# Certificaciones para Pequeñas Empresas

## **Oficina de Empresas Minoritarias y de Mujeres (OMWBE)**

[Oficina del Estado de Washington de Empresas Minoritarias y de Mujeres](#)

Certificaciones Estatales

## **Administración de Pequeñas Empresas (SBA)**

[SBA.gov](#)

Programas de Certificación Federales



**¿Es apropiada la contratación gubernamental?**



# Consideraciones Básicas

---

1. ¿Está listo para competir?
2. ¿Tiene el tiempo y los recursos para comprometerse?
3. ¿Esta financieramente estable?



# Pasos para el Éxito en la Contratación Gubernamental

- Elabore un sólido plan de negocios
- Establece al menos 2 años de experiencia en el mercado comercial o privado
- Crea un plan objetivo para el gobierno:

Define claramente tu enfoque para la contratación gubernamental.

- ¿A quién está vendiendo?
- ¿Qué están comprando?
- ¿Cómo lo compran?





# Encontrar Oportunidades

## **Sistema de Gestión de Adquisiciones (SAM, por sus siglas en inglés)**

[SAM.gov](https://sam.gov)

Oportunidades federales y registro federal

## **Soluciones Electrónicas de Negocios de Washington o simplemente (WEBS)**

<https://pr-webs-vendor.des.wa.gov/>

Oportunidades estatales y registro estatal

## **Oficina de Empresas Minoritarias y de Mujeres (OMWBE)**

[Página de Oportunidades de la Oficina de Empresas Minoritarias y de Mujeres del Estado de Washington](#)

Listado integral de oportunidades (locales, estatales y principales)



# Próximos Pasos y Recursos



# Si está...

---

En las etapas conceptuales de su negocio,

**O** tiene menos de un año en el negocio

**O** no está financieramente estable,  
usted podría...

Reunirse con un socio de recursos para asegurar más trabajo comercial

**SBDC** (Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas)

**SCORE** (Cuerpo de Ejecutivos Jubilados)

**WCWB** (Centro de Washington para Mujeres en Negocios)

**Business Impact NW**



# Recursos para Pequeñas Empresas

## [Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas \(SBDC\):](#)

Apoyo general para el desarrollo de negocios financiado por la SBA.

## [Cuerpo de Ejecutivos Jubilados \(SCORE\):](#)

Servicios generales de apoyo empresarial financiados por la SBA.

## [Centro de Negocios para Mujeres \(WCWB\):](#)

Recursos financiados por la SBA para empresas propiedad de mujeres.

## [Business Impact NW:](#)

Coaching y acceso a capital para empresarios no bancarizados.



# Si usted está...

---

Si tienes experiencia en su negocio actual

Y está listo para explorar más a fondo la contratación gubernamental,

usted podría...

Reunirse con un asesor de Washington APEX Accelerator para conocer sus oportunidades en la contratación gubernamental.



# Reunión con un Asesor de APEX Accelerator

**Las empresas del estado de Washington** pueden registrarse con **Washington APEX Accelerator para obtener asistencia sin costo.** APEX ofrece asistencia individualizada, acceso a un portal de aprendizaje para clientes y otra asistencia especializada.

**Obtén más información aquí:**

<https://washingtonapex.ecenterdirect.com/>

*¿Fuera del estado de Washington?  
Encuentra tu Acelerador APEX regional [aquí](#)*

