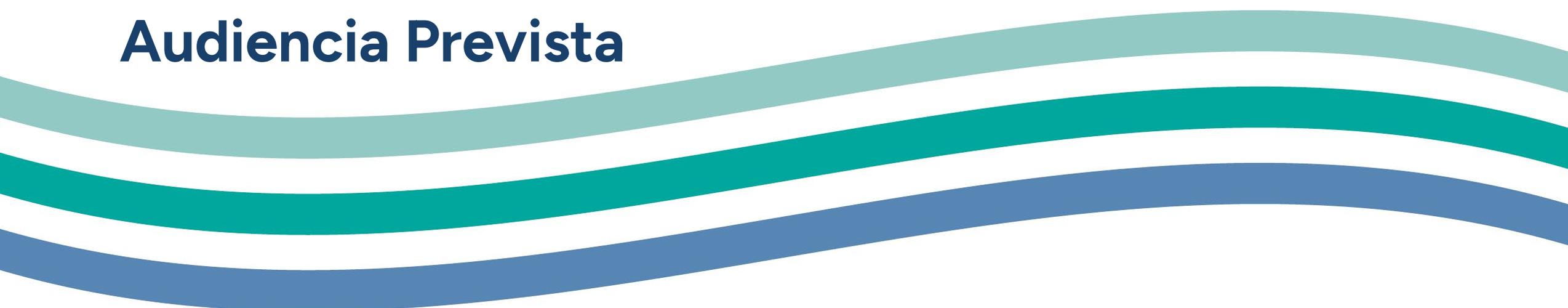




Estableciendo la base: Introducción a Contrataciones Gubernamental

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.

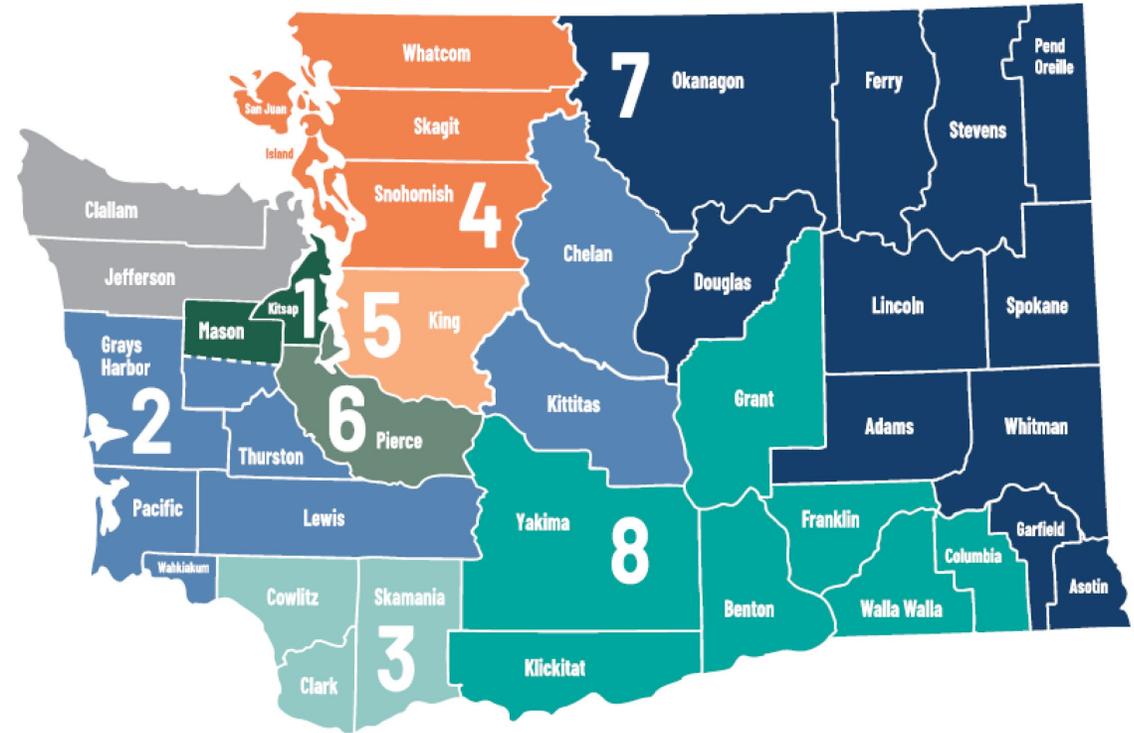
- Estrategias de marketing para compradores gubernamentales
- Certificaciones y registros
- Identificación de oportunidades de licitación
- Interpretación de solicitudes y regulaciones
- Localización de financiamiento para investigación y desarrollo (R&D) y [mucho mas.](#)

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](#)*

