



Oportunidades de negocios con el gobierno federal

Por: Carmen Martí
Directora Ejecutiva Puerto Rico SBTDC

Entre las estrategias de crecimiento de su negocio debe considerar venderle sus productos o servicios al gobierno federal. El gobierno federal es la empresa que más compra en los EE.UU. y existen oportunidades para los empresarios locales de obtener contratos de negocios con dichas agencias.

Según dispone la Ley de re-autorización de la pequeña empresa de 1997, se requiere que se le otorgue a los pequeños negocios un 23% de los contratos federales. La Administración Federal de Pequeños Negocios (SBA por sus siglas en inglés) tiene la responsabilidad de verificar anualmente el que las agencias federales cumplan con esta disposición de Ley.

Para conocer las opciones o productos que necesitan las agencias se puede acceder el site fedbizopps.gov.

Para cualificar y tener mejores oportunidades de contratación federal existen los programas *8a* y *hubzones* de la SBA los cuales a través de sus certificaciones le ofrecen el beneficio de participar en los bancos de datos electrónicos en línea. Estos *sites* contienen valiosa infor-

mación sobre pequeños negocios que le sirven como instrumento de búsqueda a funcionarios a cargo de las contrataciones en las agencias. Este tipo de herramienta es un complemento del mercadeo de los pequeños negocios. Además, sirve como enlace, ya que publica oportunidades para posibles contrataciones y otras informaciones importantes. Uno de los principales portales es pronet.sba.gov. Este sitio en la internet es el banco de datos más grande de la Administración Federal de Pequeños Negocios para los participantes del programa *8a* y para pequeños negocios en zonas desventajadas, mejor conocido como *hubzone*. En este sitio existen sobre 200,000 pequeños negocios listados. Otro sitio similar es el *subnet*, el cual es una extensión de

Viene de la página anterior

pronet, sin embargo se especializa en anunciar oportunidades para subcontratistas.

El programa *8a* y el programa de zonas subutilizadas o *hubzones*, son unas certificaciones especiales que le dan valor al pequeño negocio a la hora del establecimiento de preferencias en la concesión de contratos con agencias federales. Para cualificar en ambas certificaciones se deben cumplir con ciertos requisitos. Entre éstos, el negocio debe ser propiedad o estar controlado por uno o más ciudadanos americanos y/o que por lo menos un 35% de sus empleados vivan en

un área económicamente desventajada. Por su parte, el programa *8a* es un programa de ayuda a negocios en desventaja social y económica y le ayuda a competir y tener acceso al mercado laboral. Para participar en el programa *8a* el negocio debe tener un 51% de la propiedad y manejo del negocio y debe ser ciudadano de los EE.UU. Además el negocio debe tener al menos dos años de operaciones y no tener activos que excedan los \$750,000. Si el negocio está ubicado en una zona de ingreso promedio bajo también tiene preferencia para recibir contratos.

Recomendaciones para hacer negocios con el gobierno federal

- Analizar las necesidades y oportunidades locales
- Conocer los vehículos de contratación que utiliza el gobierno
- Participar en subastas
- Verificar los trabajos más recurrentes que contrata el gobierno
- Buscar los sitios en internet y enlaces sobre el tema
- Asesorarse con SBA y sus programas SBTDC y/o PTAC
- Certificarse bajo los programas *8a* o *hubzone*.
- Crear el perfil de su negocio en estos sitios
- Mantenerse al tanto de las oportunidades de contratación según surgen
- Considerar la subcontratación

Noticias de la red

Exitoso evento "Matchmaking" en la Inter de San Germán

Recientemente se llevó a cabo un exitoso evento empresarial en el cual unos 170 empresarios del País, lograron presentar sus productos y servicios a 20 oficiales de compras de agencias federales, municipales y estatales. Con el objetivo de que sean considerados a la hora de ofrecer contratos por estas agencias, la Administración Federal de Pequeños Negocio y el SBTDC de la Inter de San Germán coordinaron citas de negocios y talleres sobre contratación federal durante todo el día. Entre las agencias participantes acudieron la NASA, el Army, el Federal Highway Agency, el Navy, el Municipio de Mayagüez, y el Departamento de Transportación y Obras



Públicas, entre otras. "Este tipo de evento le ofrece una gran oportunidad a los pequeños negocios que quieren crecer. No es fácil para un empresario poder ofrecer los productos y servicios de su empresa a tantos oficiales de compras en un solo día y libre de costo", aseguró Carmen Martí, Directora Ejecutiva del Puerto Rico Small Business and Development Center de la Universidad Interamericana.



De izquierda a derecha los CPA's Luis Esquilín de la UIPR, Ricardo Martínez del SBTDC la familia Laureano y Javier Billoch del SBTDC de San Juan.

Reconocimientos en la Semana de Pequeños Negocios

Durante la actividad que ofreció la SBA con motivo de la Semana de Pequeños Negocios se reconocieron los empresarios asesorados por los centros de San Juan y de Comercio Internacional del SBTDC (Familia Laureano y Sergio Blanco).

Además, se le entregó un reconocimiento especial al Centro Regional de San Germán ubicado en dicho municipio de la Universidad Interamericana de Puerto Rico, por su consistente desempeño y efectividad junto a las iniciativas regionales.

Empresarios se reúnen para conocer oportunidades de negocios en Latinoamérica y el Caribe

Ante un concurrido grupo de empresarios del País, el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas y Tecnología de la Universidad Interamericana y la Administración Federal de Pequeños Negocios (SBA), ofreció el seminario “Oportunidades de Negocios en Latinoamérica y el Caribe”, el jueves, 20 de mayo en el Hotel Caribe Hilton. Durante la actividad se explicó cómo cualificar para obtener contratos con el Banco Interamericano de Desarrollo de EE. UU., las oportunidades en la zona de Latinoamérica y el Caribe, los proyectos de reconstrucción en Haití, las



alternativas de financiamiento y seguros para exportadores y los recursos de apoyo disponibles para empresarios locales, entre otros. Entre los

oradores principales participaron expertos del Banco Interamericano de Desarrollo y del Banco de Exportaciones e Importaciones de EE.UU. y

de la Compañía de Comercio Federal. Además, se presentó el testimonio de un empresario que exporta a dicha región. “En Latinoamérica y el Caribe existen muchas empresas que necesitan determinados productos y servicios que pueden representar oportunidades de negocios para los empresarios en Puerto Rico. Exhortamos a la comunidad empresarial a que se informe y conozca sobre los proyectos y los recursos de apoyo que les ayudarán a hacer crecer sus negocios.” afirmó Sandro Murtas, Director del Centro de Comercio Internacional de la Universidad Interamericana.

Historias con éxito

Sharon Figueroa Farmacia Samaritana, San Lorenzo

Sharon Figueroa forma parte de las empresas Sáez, corporación compuesta por varios socios, entre ellos el Dr. Carlos Martínez, Edward Sáez, y Olga Sáez. La corporación Sáez fue creada para establecer una nueva farmacia, la cual hacía falta en el municipio de San Lorenzo. Todos los socios de esta corporación y fundadores de esta empresa, poseen vasta experiencia en las áreas de salud, así como en las funciones de operaciones y gerencia. En la Farmacia

Samaritana, como deciden denominarla, Olga Sáez, por su licencia como farmacéutica, se encargaría del recetario. La farmacia “Samaritana”, incluiría además de los servicios de recetario, la venta de medicinas sin receta, productos para la salud, materiales escolares, productos de belleza, accesorios y otros. En su búsqueda de información, Sharon Figueroa, decide visitar el Puerto Rico SBTDC localizado en el Municipio de Caguas, debido a que tenía varias dudas acerca de



Lorna Báez, del SBTDC de Caguas junto a Sharon Figueroa.

la operación y el mercadeo del negocio, así como de las alternativas de financiamiento para adquirir el inventario. El consultor certificado de Caguas le orientó sobre los permisos requeridos y la planificación estratégica del negocio. Además, se le

presentaron las alternativas en cuanto a las fuentes de financiamiento disponibles.

Una vez definido el plan estratégico, Sharon trabaja junto al consultor en su plan de negocios y su propuesta de financiamiento. Además, le asesora en el Plan de Mercadeo de la Farmacia. Luego de haber sometido la propuesta, se aprueba el financiamiento y se inaugura la Farmacia Samaritana. Como resultado del esfuerzo se crearon 15 nuevos empleos en el municipio de San Lorenzo.

Próximos seminarios

Jueves, 7 de octubre, 8:30am a 12m

Oportunidades en fondos para energía renovable
UIPR Recinto Metro

Miércoles, 13 de octubre, 8:30am a 4:30pm

Cómo escribir propuestas SBIR / STTR
Small Business Innovation Research / Technology Transfer
UIPR Recinto Metro

Miércoles, 13 de octubre, 6pm a 9pm

Cómo establecer un Centro de cuidado para personas de la tercera edad, Municipio de Caguas

Jueves, 14 de octubre, 8:30am a 4:30pm

Cómo escribir propuestas SBIR / STTR
Small Business Innovation Research / Technology Transfer
UIPR Recinto San Germán

Miércoles, 27 de octubre, 9am a 12:30pm

Cómo transformar un negocio en Franquicia
Union Plaza

Miércoles, 27 de octubre, 6pm a 9pm

Cómo establecer un Cuido de Niños
Municipio de Caguas

Certificado en Comercio Internacional

(Miércoles de 1pm a 5pm, en el Union Plaza de Hato Rey)

6 de octubre

El proceso de exportar

13 de octubre

Investigación de los mercados internacionales

20 de octubre

Estrategias de Mercadeo Internacional

27 de octubre

Métodos de pago y alternativas de financiamiento

3 de noviembre

Logística, transportación y documentación

10 de noviembre

Aspectos legales del Comercio Internacional

17 de noviembre

Internet para el Comercio Internacional

Arecibo

(787) 878-5269

Caguas

(787) 744-8833 Ext. 2909

Ponce

(787) 842-0841

San Juan

(787) 763-5108

Innovación y Tecnología

(787) 763-6811 Ext.233

InterEmpresa

(787) 250-1912 Ext. 2221

Fajardo

(787)863-2390

San Germán

(787) 892-6760

Comercio Internacional

(787) 763-2665

Oficinas Ejecutivas

(787) 763-6811

Para información sobre los servicios del Puerto Rico SBTDC y para el calendario de seminarios accese www.prsbtdc.org.



UNION PLAZA BUILDING
416 PONCE DE LEON AVE.
SUITE 1001 SAN JUAN PR 00918



El Puerto Rico SBTDC Network opera en sociedad con la Administración Federal de Pequeños Negocios y la Universidad Interamericana de Puerto Rico, con el apoyo de la Cía. de Fomento Industrial y el Municipio de Caguas. El auspicio brindado por la Administración Federal de Pequeños Negocios, no constituye un endoso expreso o implícito de los co-auspiciadores o de las opiniones, productos o servicios de los participantes.