



La Agencia Federal de Pequeños Negocios

La contratación gubernamental

¿Es para usted?

La contratación gubernamental puede ser una herramienta valiosa para el crecimiento de su pequeña empresa, pero no es apropiada para todos. Complete la siguiente evaluación de preparación para ayudarlo a decidir si su compañía puede competir exitosamente por los contratos gubernamentales.



1 ¿El gobierno compra el producto o el servicio que usted vende?

1

- Avance a la pregunta 2.
- La contratación gubernamental puede no ser adecuada para usted en este momento.
- Comience con su Oficina local de SBA. Si no puede identificar al menos tres agencias federales que pudieran comprar lo que usted vende, la contratación podría no ser adecuada para usted en este momento.

2 ¿Es usted capaz de cumplir con un contrato gubernamental (p. ej.: tiempo, personal y materiales)?

2

- Avance a la pregunta 3.
- Su Oficina local de SBA puede ayudarlo a medir su tiempo óptimo y otros factores que contribuyen al éxito en la contratación gubernamental.

3 Confirme su respuesta a todo lo siguiente:

3

- ¿Es el(Son los) dueño(s) mayoritario(s) ciudadano(s) de los EE. UU.?
- ¿Su compañía tiene un domicilio social en los EE. UU.?
- ¿Está su negocio organizado con fines delucro?
- ¿Su negocio genera ingresos?
- Avance a la pregunta 4.
- Estos son requisitos para participar en los programas de contratación gubernamental.

6 ¿Tiene efectivo a mano para comprar inventario de trabajo, de ser necesario?

6

- Avance a la pregunta 7.
- Hable con un prestamista SBA respecto a obtener una línea de crédito o un préstamo para hacer negocios con el gobierno.

5 ¿Tiene usted un sistema contable que produzca estados financieros, tales como cuentas de resultados, balances contables y proyección de flujo de caja?

5

- Avance a la pregunta 6.
- Antes de involucrarse en contratación gubernamental, asegúrese de que su sistema contable es compatible con los requisitos gubernamentales.

4 ¿Es usted solvente?

4

- Avance a la pregunta 5.
- Visite un Recurso asociado de la SBA para recibir sugerencias sobre cómo reparar su crédito.
- Hable con un prestamista SBA respecto a cómo construir crédito.

7 ¿Ya tiene experiencia de contratación con el gobierno federal/estatal/ local?

7

- Avance a la pregunta 8.
- Si no tiene experiencia de contratación, no aprovechará todos los beneficios de una oportunidad como la del Programa de desarrollo de negocios 8(a). Solo puede participar en el programa 8(a) una vez, así que asegúrese de que sea el momento apropiado para usted.

8 ¿Sabe dónde encontrar oportunidades de contratación?

8

- Avance a la pregunta 9.
- Pida ayuda a un especialista en oportunidades de negocios de la SBA.

Tiene usted lo siguiente:

9

- ¿Los códigos del Sistema de Clasificación de la Industrias de Norteamérica (NAICS, por sus siglas en inglés) y los estándares de tamaño para su industria?
- ¿Un número del Sistema Universal de Numeración de Datos (DUNS, por sus siglas en inglés)?
- ¿Registro del Sistema de Gestión de Concesiones (SAM, por sus siglas en inglés)?
- Continúe más abajo.
- Este es un requisito para la participación en algunos programas de contratación gubernamental.

¡Parece que usted es un buen candidato para la contratación gubernamental!
Para mayor información visite su oficina local de la SBA o la sba.gov/contracting.

Cómo hacer negocios con el gobierno federal

SIGA ESTOS TRES SENCILLOS PASOS PARA COMENZAR A SACAR PROVECHO DEL MERCADO DE LA CONTRATACIÓN GUBERNAMENTAL DE MILES DE MILLONES DE DÓLARES.



1 Identifique sus códigos NAICS y los tamaños estándares de su industria.

- Los códigos NAICS son utilizados por el gobierno para clasificar los establecimientos comerciales, en base a su actividad comercial primaria, con fines administrativos, de contratación y de impuestos.
- El estándar de tamaño habitualmente se expresa en número de empleados o en promedio anual facturado y representa el máximo tamaño que puede tener una empresa (incluyendo sus subsidiarias y afiliados), para seguir siendo clasificada como pequeña empresa por la SBA y por los programas de contratación federal. Los Estándares de tamaño de la SBA se basan en el NAICS.
- Conozca más sobre el NAICS en [census.gov/eos/www/naics](https://www.census.gov/eos/www/naics) y sobre los Estándares de tamaño de la SBA en [sba.gov/size-standards](https://www.sba.gov/size-standards).

2 Obtenga un DUNS gratuito.

- Antes de licitar para los contratos gubernamentales, debe obtener un número DUNS para cada ubicación física de su empresa.
- Puede solicitar su número DUNS en [fedgov.dnb.com/webform](https://www.fedgov.dnb.com/webform).

3 Regístrese en el SAM y cree un perfil SAM ganador.

- Para vender sus productos y servicios al gobierno federal, su negocio debe estar registrado en el Sistema de Gestión de Concesiones (SAM, por su siglas en inglés). Registrarse en el SAM es a veces referido como “autocertificar” su pequeña empresa.
- Considere su perfil como un currículum de negocios. Debe ayudarlo a sobresalir entre los demás proveedores y a enfatizar los beneficios de trabajar con su compañía. Su perfil SAM debe actualizarse al menos cada 12 meses para que permanezca activo.
- Regístrese en el SAM en [sam.gov](https://www.sam.gov).

Conozca más sobre cómo hacer negocios con el gobierno federal visitando su oficina local de la SBA o la [SBA.gov](https://www.sba.gov).



La Agencia Federal de Pequeños Negocios