



Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa

[Página Principal](#) | [Centro de Información](#) | [Oficinas Locales de la SBA](#) | [Comunicados de Prensa](#) | [Prensa Solamente](#) | [English Home](#)

Búsqueda:

Búsqueda



[Home](#) » [Español](#) » [Desarrollo Empresarial](#) » El Programa de Desarrollo Empresarial 8(a)

EL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL 8(a)

CONTENIDO

- Programas y Servicios
- Primeros Pasos Para Comenzar un Negocio
- Asesoría y Capacitación
- Financiamiento
- Mujeres Empresarias
- Comercio Internacional
- Asistencia en Casos de Desastre
- Programa de Desarrollo Empresarial 8(a)
- Información Sobre Anuncios Comerciales
- Ombudsman Nacional
- Fuentes de Información
- Biblioteca en Línea
- Recursos Externos

La SBA administra dos programas particulares de asistencia a Empresas Pequeñas en Desventaja [SDBs por las siglas en inglés de Small Disadvantaged Businesses]. Estos programas son el Programa de Desarrollo Empresarial 8(a) y el Programa de Certificación para Pequeñas Empresas en Desventaja. Mientras el Programa 8(a) ofrece una gran variedad de asistencia a empresas social y económicamente en desventaja el Programa para Certificación a Pequeñas Empresas en Desventaja trata estrictamente de beneficiar a las pequeñas empresas en la obtención de contratos federales. La compañías que son 8(a) automáticamente califican para la certificación de Pequeña Empresa en Desventaja (SDB).

En la actualidad el Programa de Desarrollo Empresarial 8(a) se está fortaleciendo y mejorando para ser un medio efectivo de desarrollo empresarial. Ahora las regulaciones permiten a compañías 8(a) beneficiarse formando sociedades y permitiendo a las agencias federales facilitar el proceso de contratación.

Las nuevas regulaciones hacen más fácil a las empresas, cuyos dueños no pertenecen a una minoría, participar en el programa probando su estado de desventaja social.

También hemos implementado el nuevo Programa de Mentor- Protegido que permite a compañías 8(a) el comenzar a aprender de negocios experimentados. Nuestra tarea es enseñar a las compañías 8(a) y a otras pequeñas empresas cómo competir en el terreno de las contrataciones federales y cómo aprovechar mejor las oportunidades de subcontratación disponibles de grandes compañías como resultado de asociaciones públicas y privadas.

El nuevo y mejorado Programa 8(a) se ha convertido en un instrumento esencial para ayudar a empresarios social y económicamente en desventaja a que tengan acceso a las oportunidades económicas de la sociedad americana. La SBA, a través de los años, ha ayudado a miles de nuevos empresarios a ganarse una posición en contrataciones gubernamentales.

La participación se dividió en dos fases durante nueve años: una etapa de desarrollo de cuatro años, y una etapa de transición de cinco años. En el año fiscal de 1998, más de 6,100 compañías participaron en el Programa 8(a) y se les otorgaron \$6.4 mil millones en contratos federales.

Beneficios del Programa

- Los participantes pueden recibir contratos de una sola fuente, hasta un máximo de \$3 millones por bienes y servicios y de \$5 millones para manufactura. Mientras que la SBA ayuda a empresas 8(a) a aprender cómo hacer las cosas de forma competitiva e institucional, la agencia también los impulsa a participar en adquisiciones competitivas.
- Las políticas de adquisiciones federales estimulan a las agencias federales a otorgar un cierto porcentaje de sus contratos a Empresas Socialmente en Desventaja. Para agilizar el proceso de otorgamiento, la SBA ha firmado Acuerdos (MOUs por las siglas en inglés de Memorandums of Understanding) con 25 agencias federales permitiéndoles contactar directamente con las empresas certificadas 8(a).
- Cambios recientes permiten que empresas 8(a) formen sociedades y equipos para licitar contratos. Esto mejora la habilidad de las empresas 8(a) a realizar grandes contratos y superar los efectos del contacto compartido, la

combinación de dos o mas contratos juntos en un gran contrato.

Los objetivos del Programa requieren que las empresas 8(a) mantengan un balance entre sus negocios comerciales y sus negocios con el gobierno. Hay también un límite en el valor total en dólares de los contratos de una sola fuente que un participante individual puede recibir mientras esté en el programa: \$100 millones o cinco veces el valor de su código de Clasificación Estándar Industrial (SIC por sus siglas en inglés de Standard Industrial Classification) primario.

La meta principal del programa es graduar a las empresas que irán a prosperar en un ambiente competitivo empresarial.

Para lograr este propósito, las oficinas distritales de la SBA monitorean y miden el progreso de los participantes mediante revisiones anuales, proyecciones empresariales y sistemas de evaluación. Las empresas 8(a) participantes pueden aprovechar la capacitación empresarial especializada, asesoría, asistencia en mercadotecnia y desarrollo ejecutivo de alto nivel otorgado por la SBA y los recursos de sus asociados. Ellos también pueden ser elegibles para asistencia en la obtención de excedentes de propiedades y suministros gubernamentales, préstamos garantizados de la SBA y asistencia para fianzas.

Requisitos de Elegibilidad

Para calificar en el programa, la empresa pequeña debe ser propiedad y ser controlada por un individuo social y económicamente en desventaja. Bajo la Ley de las pequeñas empresas, se asume que ciertos grupos incluidos los Afro-Americanos, Hispano-Americanos, Asia-Pacífico-Americanos.

Otros individuos pueden ser admitidos al programa si muestran una "evidencia preponderante" que están en una situación de desventaja debido a su raza, etnicidad, sexo, discapacidad física, o porque viven en un ambiente aislado de la sociedad americana dominante. Para comprobar que se esta en desventaja, todos los individuos deben poseer menos de \$250,000, excluido el valor del negocio y de su vivienda personal.

Las solicitudes aceptadas también deberán tener los estándares de tamaño pertinentes a las empresas pequeñas; haber estado en el negocio por un mínimo de dos años, mostrar un potencial de éxito razonable y mostrar buena reputación. Sin embargo, el requisito de los dos años puede ser evitado, las compañías deben continuar con el cumplimiento de varios requisitos mientras estén en el programa.

Solicitudes al Programa 8(a)

Puede solicitar ser parte del Programa 8(a) poniéndose en contacto con cualquier oficina distrital de la SBA. Para más información o hacer preguntas, llame al Programa de Certificación y Elegibilidad al (202) 205-6417.

Consejos Para Venderle al Gobierno Federal

Una vez que ha sido certificado por la SBA necesita promover su empresa. Venderle al gobierno que requiere esencialmente las mismas capacidades y técnicas necesarias para una promoción efectiva en el sector privado. A continuación, se listan algunas de las preguntas que necesita contestar en el desarrollo de su estrategia de mercadotecnia:

- ¿El gobierno usa el producto o servicio que yo tengo?
- Si la respuesta es sí, ¿donde se necesita el producto o servicio?
- ¿Mi producto o servicio es la única fuente que el gobierno usaría si se entera que yo lo ofrezco?
- ¿Cómo encontrar las oportunidades?
- ¿Cómo puedo competir efectivamente con otros negocios? Una gran variedad de recursos está disponible para ayudarle

a contestar estas preguntas. Para beneficiarse con los \$200 mil millones anuales que representa el mercado gubernamental para el sector privado de bienes y servicios, las pequeñas empresas necesitan comprender los programas básicos del gobierno que pueden beneficiarles - y saber donde buscarlas.

El Commerce Business Daily [CBD], del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, publica las acciones relativas a contratos con el gobierno que se espera excedan el límite de los requisitos establecidos para obtener los contratos 8(a) de una sola fuente, o que cumplan los requisitos de las SDB.

El CBD lo puede obtener en la Oficina de Impresiones del Gobierno (GPO por las siglas en inglés de Government Printing Office), Centros de Desarrollo Empresarial de la SBA o la página de la Internet del CBD.

Páginas Electrónicas de las Agencias.

Muchas agencias publican sus requerimientos en sus páginas de Internet. Las Páginas Electrónicas de las Agencias pueden ser muy útiles a las empresas pequeñas proveedoras locales y regionales.

Pronóstico Anual de Ventas Gubernamentales.

El La Ley sobre las Empresas Pequeñas requiere que las agencias publiquen anualmente una lista de sus necesidades para el próximo año fiscal. Estas listas pueden estar disponibles a través de las páginas electrónicas de cada agencia o en la página electrónica de la SBA.

Encontrando Clientes Potenciales

Contacte la Oficina de Empresas Pequeñas en Desventaja (OSDBU) de la agencia con la que desea hacer negocio. El personal puede proporcionarle un directorio que contenga la ubicación de las agencias compradoras e informarle el tipo de bienes y servicios que normalmente compran. Muchas agencias promueven programas de promoción y ofrecen publicaciones donde informan de los programas de ventas al gobierno.

Registrarse en la Red para el Mercadeo y Acceso a Contratos Federales (PRO-Net), una base de datos de contratistas de empresas pequeñas y sus áreas de negocios. Los oficiales contratistas de las agencias y los grandes contratistas buscan en la base de datos para encontrar información de pequeños negocios y de subcontratistas. Las empresas se pueden inscribir fácilmente en la página electrónica de la SBA.

- Anótese en el Registro Central de Contratistas [CCR por las siglas en inglés de Central Contractor Register] del Departamento de Defensa de los Estados Unidos mediante Internet.
- Las oficinas de compras de las agencias mantienen una lista de los bienes y servicios que ellos compran. Las compañías pueden ser incluidas en la lista de correo de posibles proveedores gubernamentales, simplemente completando un Formulario Estándar 129 con la agencia.

Cuando sea posible, arregle una visita comercial con el personal responsable del proyecto y del programa de la agencia.

- Provea catálogos y folletos al personal responsable de la agencia.
- Participe en la investigación de mercado de la agencia asistiendo a conferencias de pre-licitación.
- Muchas agencias federales llevan a cabo eventos con pequeñas empresas en las que se hace énfasis en la forma de hacer negocio con el gobierno y proveen información relacionada a su programa de actividades. Algunas agencias han añadido la forma de hacer la compra en el lugar donde las pequeñas empresas atienden el evento.

Financiando su Negocio

En algún punto de su relación con la SBA, pudiera necesitar un préstamo o alguna otra forma de financiar a ayudar a crecer su negocio. La SBA ha tenido éxito proveyendo a las pequeñas empresas acceso a capital. Ofrecemos una gran variedad de productos dirigidos a cubrir las necesidades de las pequeñas empresas para incrementar las exportaciones, tener acceso al capital de trabajo de corto plazo y cíclico, y se especializa en préstamos para pequeñas empresas que se comprometan en la conservación de la energía o en el control de la contaminación. Los préstamos de la SBA garantizados pueden ser usados para cubrir préstamos comenzando desde \$25,000 hasta \$750,000 o más.

Esté Listo Cuando la Oportunidad se Presente.

Entender las técnicas de compra que su cliente usa puede darle una ventaja competitiva. Si su mercado está en el área simplificada de adquisiciones, esté listo para aceptar órdenes realizadas mediante la tarjeta de compras ampliadas del gobierno. Si Ud. vende productos comerciales o servicios, familiarícese con las técnicas rápidas de venta de productos comerciales. No espere hasta que le llegue una orden para comenzar la investigación. Para finalizar esfuércese por proveer excelente calidad de productos y de servicio al cliente. El concepto del mejor precio e incluir un registro de clientes anteriores es el estándar común que las agencias gubernamentales usan para tomar decisiones de compra.

[Política de Privacidad del Internet](#) | [FirstGov - inglés](#)

[Inicio](#)

*Ultima modificación: 09/12/2002 05:03:03 PM