



# El Mercado Federal

Presentado Por

**on target group**  
GOVERNMENT MARKETING COUNSELORS



# Mercado Gubernamental

- El gobierno estadounidense es el principal usuario de servicios y productos en el mundo
- \$1.5 billones en Gastos Discrecionales en el 2014
- Compran todo tipo de bienes



MILICIA



SALUD



BIENES & SERVICIOS



SOFTWARE



TRAJES



TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

**on target group**  
GOVERNMENT MARKETING COUNSELORS

# Mercado Gubernamental

- Usted puede participar en el mercado Federal mediante:

Micro compras



Contratos GSA



Asociaciones Estratégicas



- **El mercado Federal es un mercado específico con retos únicos para aquellos que no están familiarizados**
- Si desconoce las reglas del mercado, es complicado llegar a los compradores

# Algunas Compras Federales



- Ventas Totales de Planes GSA en 2014 por \$32.8 Mil millones
  
- Ejemplos de Compras en Planes GSA :
  - Plan 70 T.I. \$14.2 Mil millones
  - Plan 84 Seguridad \$1.5 Mil millones
  - Plan 871 Ingeniería \$2.6 Mil millones
  - Plan 874 MOBIS \$4.0 Mil millones

# Para empezar

- Conocer el análisis de mercado de los contratos gubernamentales que han sido adjudicados en productos o servicios similares.



# Para Empezar

- Determinar aquello que lo diferencia de sus competidores



# Para Empezar

- Llevar a cabo un completo análisis competitivo sobre la competencia

<b>COMPETITIVE ANALYSIS</b>					
YEAR: <input type="text"/>					
<b>Competitive Factor</b>	<b>Your Business</b>	<b>Competitor 1</b>	<b>Competitor 2</b>	<b>Competitor 3</b>	<b>4th</b>
Years of existence	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Location	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Products or Services	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Quality	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Price (\$)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Services	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Marketing (brand)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Business Reputation	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Jobs Filled	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>



# Para Empezar

- **Determinar los mejores medios de contratación para su producto o servicio**

Micro compras



Contratos GSA



Asociaciones Estratégicas



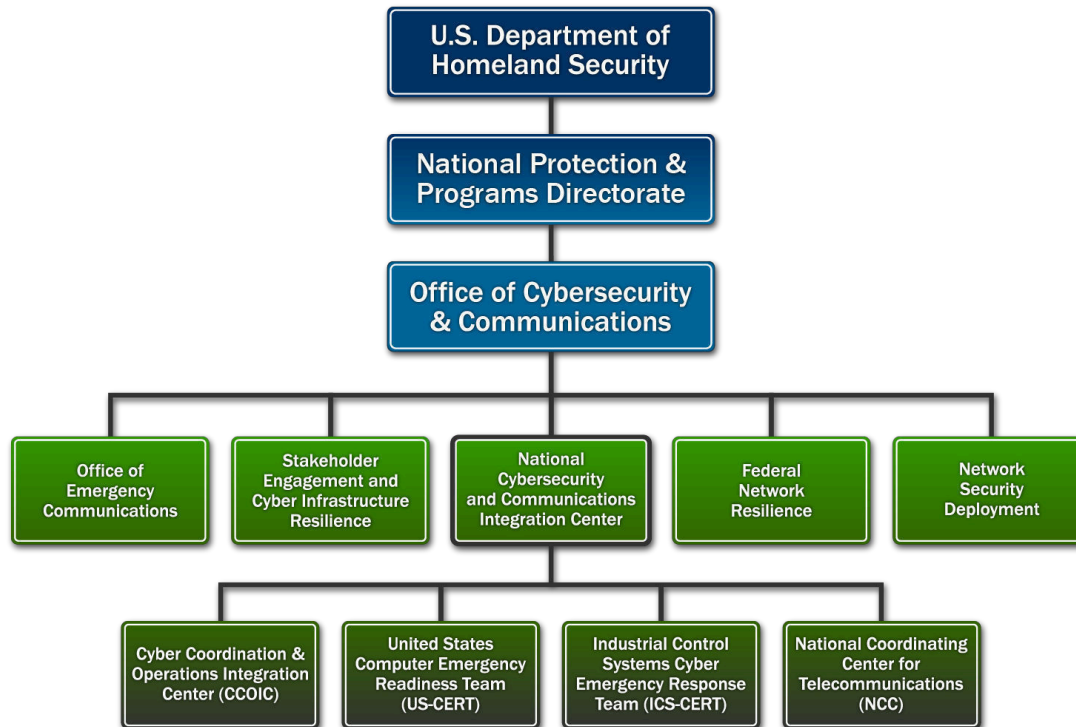


# Existen Retos para venderle al gobierno

- Contratos de Adquisición para Todo el Gobierno (GWAC's)
- Planes de Adjudicación Múltiple (MAS)
- Punto de Contacto
- Propiedad del Gobierno Operada por Contratista
- Regulaciones Federales de Adquisición
- Regulaciones Federales de Adquisición para la Defensa
- Ley de Acuerdos Comerciales
- Y aún hay más.....

# Retos

- Los organigramas confusos hacen difícil identificar con quién hay que hablar



# Retos

- Entender todos los pasos y la secuencia adecuada requerida para desempeñarse.



# Retos

- Venderle al gobierno exige una gran cantidad de papeleo tan solo para comenzar





## Comprender el Mercado Federal

- Conocer el valor potencial de sus productos o servicios para los clientes gubernamentales.
- Identificar las potenciales agencias de gobierno que más necesitan sus soluciones.
- Desarrollar las tácticas y estrategias para una introducción de mercado exitosa.
- Poner a prueba su propuesta de mercado con agencias gubernamentales seleccionadas.



# Cómo Compra el Gobierno

- Igual que una empresa, pero con más papeleo
- Los compradores buscan calidad, historia, confiabilidad, etc.
- El gobierno se resiste al cambio; prefiere tratar con empresas con las que han negociado en el pasado y eligen a los grandes nombres porque no les gusta el riesgo
- Los compradores buscan mecanismos de contratación que simplifiquen el proceso de compra

# Mecanismos de Contratación



- El gobierno federal emplea gran variedad de mecanismos de contratación para ajustarse a sus necesidades.
- Existen:
  - Plan GSA
  - Micro Compra GSA
  - 3 Licitaciones hasta por \$25,000.
  - Planes de Adjudicación Múltiple (MAS)
  - Concursos Integrales y Abiertos
  - Adjudicaciones basadas en el aspecto socio-económico (minorías, mujeres, etc.)



# Mecanismos de Contratación



## MICRO COMPRA GSA

- Menor a \$3,000
- Pagada mediante tarjeta de crédito gubernamental
- No se requiere concurso para las compras
- Generalmente se obtienen 3 cotizaciones para comparar y justificar precios

# Mecanismos de Contratación Plan GSA



- Se limita a vendedores con un Contrato GSA MAS
- Montos de \$250,000 a \$1,000,000 por convocatoria dependiendo del SIN
- Papeleo limitado (cotización en lugar de licitación)
- El tiempo de entrega de adjudicación es más corto: 90-120 días vs. 12- meses para las integrales y abiertas

# Mecanismos de Contratación Concurso Integral y Abierto



- Requiere un anuncio de notificación anterior a la licitación en [FedBizOpps.gov](https://www.fedbizopps.gov)
- Sin restricción o términos de restricción detallados en el anuncio
- Se requiere una propuesta extensa
- Se utiliza para contratos sin restricciones, solicitud única con fuente desconocida, la mayoría de proyectos de construcción, etc.

# Mecanismos de Contratación

## ADJUDICACIONES MAS



- Son similares a GSA en tanto requiere una propuesta para que los licitantes entren en una lista
- Cotizaciones de proyectos de prestación de servicios
- Papeleo limitado
- Otros mecanismos de adjudicación:

GWACS

Navy Seaport

DOI GovWorks

DHS Eagle

Millenium

NextGen

# Cómo Venderle al Gobierno



- Facilitarles la compra de su producto o servicio. Tener su propio plan GSA o un equipo con un socio estadounidense que ya tiene una certificación o plan que limita el concurso.
- Conocer al comprador potencial, y aún más importante, asegurar él lo conozca a usted.
- Darles un motivo por el cual deben comprarle a usted.



# Paso 1: Primero debe registrarse

## ■ Ingrese a SAM.GOV y Complete el Registro

- Requiere un número Duns
- Información sobre la Empresa
- Individuos clave con información de contacto
- Certificaciones sobre el estado del negocio
- Códigos NAICS



# Revisión de Adjudicaciones Anteriores



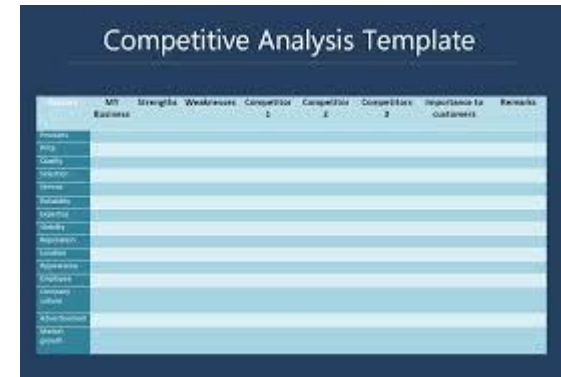
- **Ingrese a FPDS.GOV**
  - Realice una búsqueda mediante palabra clave- utilice varias palabras clave
  - Los resultados pueden organizarse por fecha de adjudicación y otros criterios
  - Revise el/los contrato(s) anterior(es) y la información de compra
  - Utilice la información para venta directa y buscar entre los vendedores principales





# Análisis Competitivo

- Factores que lo diferencian de la Competencia
  - Precio
  - Calidad
  - Características y Beneficios (cumple con especificaciones mil. etc.)
  - Tiempo de Entrega
  - Desempeño Anterior
  - Consideraciones Especiales



Competitive Analysis Template

Business	Strength	Weakness	Competitor 1	Competitor 2	Competitor 3	Importance to Customers	Remarks
Price							
Quality							
Location							
Service							
Specialty							
Quality							
Reputation							
Location							
Reliability							
Customer Support							
Product Variety							
Market Share							

# Ventajas de los Mecanismos de Contratación



## ■ Gobierno

- **No necesita publicitar la adjudicación potencial**
- **Se requiere menos papeleo**
- **Los contratistas ya han sido verificados por hacer negocios con el gobierno**
- **Plazo de entrega más rápido**
- **Menos costoso de revisar**
- **Menor riesgo para la agencia respecto a desempeño inadecuado o inexistente**

## ■ Contratista

- **Concurso limitado**
- **Cuesta menos hacer una oferta**
- **La decisión es más rápida**

# Criterios de Adjudicación del Gobierno



- **Adjudicaciones de Contratos Generales**
  - Tarjetas de crédito gubernamentales hasta por \$3,000
  - 3 ofertas de hasta \$25,000
  - Todas las demás se publican y hay concurso integral y abierto
- **GSA**
  - Concurso desde dentro del Plan apropiado
  - Adjudicación de \$250k a \$1m dependiendo del SIN
  - Los demás no pueden protestar

# Obstáculos para los Contratos Gubernamentales



## ■ Desempeño Anterior

- Los Funcionarios de Contratación son reacios al riesgo
- Existe la tendencia de adjudicar contratos a contratistas anteriores si el desempeño fue adecuado

## ■ Falta de conocimiento sobre contratación gubernamental

- Categoría de especialidad que resulta difícil para aquellos que no se encuentran familiarizados

## ■ Papeleo

- Más papeleo y tiempo para completar que aquel disponible en contratos no gubernamentales

# Datos de contacto



**on target group**  
GOVERNMENT MARKETING COUNSELORS

3303 W. Commercial Boulevard # 150  
Ft. Lauderdale, FL 33303  
844-899-3213 Toll Free  
954-492-9630 Fax