OSBP NOTICIAS

United States Environmental Protection Agency

Agencia de protección ambiental de los estados unidos (epa)

Volumen 2 • 2009

Palabras de la Directora

Me complace presentar a Kimberly Y. Patrick quien ha sido seleccionada como la nueva Directora Adjunta de la Oficina de Programas para pequeñas Empresas (OSBP) de la Agencia de protección ambiental de los Estados Unidos (EPA). La Sra. Patrick es la ex Fiscal Asesora y Líder del equipo del Programa para Empresas en Desventaja. Su extenso conocimiento sobre los asuntos concernientes a pequeñas empresas, minoritarias y de mujeres la convierte en un recurso muy valioso para el equipo de la OSBP y estoy segura de que ella se destacará en su nuevo papel.

La OSBP alberga cuatro líneas empresariales distintas: el Programa de Abastecimiento Directo, el Programa para Empresas en Desventaja, el Programa para Instituciones Académicas en Desventaja y el Programa del Mediador para Pequeñas Empresas y Asbestos. Para poder seguir educando a nuestros mandantes en cada una de nuestras áreas funcionales, dedicamos cada volumen del boletín Noticias OSPB a una de las cuatro áreas funcionales. Este boletín informativo destaca el Programa de Abastecimiento Directo y el trabajo que ha venido haciendo para involucrar a pequeñas empresas minoritarias y de mujeres en el proceso de abastecimiento directo de la EPA. Bajo el liderazgo de Lamont Norwood, el Equipo Directo aboga sin cansancio por la comunidad de pequeñas empresas. Desde desarrollar políticas y procedimientos hasta proveer asistencia técnica y de gerencia a pequeñas empresas, el Equipo Directo fue decisivo en ayudar a la EPA a lograr cinco de las seis metas socioeconómicas contraídas en el año fiscal 2008.

A medida que el nuevo año fiscal sigue su curso, les desafío a cumplir con sus tareas e involucrarse. Actualice sus tarjetas de visita y formularios de declaraciones, asista a eventos de extensión y estudie las bases de datos de pronósticos en el siguiente enlace: (http://yosemite.epa.gov/oarm/oam/forecastdatabase.nsf). Existe ahí mucha riqueza de información a su disponibilidad y les ruego que exploren nuevas avenidas.

Lea y reflexione,
Jeanette L. Brown, Directora
Oficina de Programas para Pequeñas Empresas

En este Número

Palabras de la Directora 1
La OSBP de la EPA nombra Directora Adjunta 2
La Ley de recuperación y reinversión de los Estados Unidos—Trabajando para Pequeñas Empresas 2
Acerca del Equipo Directo de la OSBP de la EPA 3
Cómo obtener lo máximo de conferencias y eventos de extensión para distribuidores 9

La OSBP de la EPA nombra Directora Adjunta

La OSBP de la EPA se complace en anunciar el recién nombramiento de su Directora Adjunta, Kimberly Y. Patrick. La Sra. Patrick, graduada en 1993 de la universidad Spelman College con una licenciatura en física y en 1996 con un doctorado en Jurisprudencia de la escuela de leyes de la Universidad Howard. Kimberly empezó su carrera legal en la EPA, en la Oficina de Subvenciones e Inhabilitación cómo Consejera de Inhabilitación, donde protegía los intereses comerciales del gobierno al iniciar suspensiones y acciones de inhabilitación, a la vez que negociaba acuerdos de liquidación incluyendo pagos al gobierno por sobre 1 millón de dólares. Durante su estadía en la División de Suspensión e Inhabilitación, ella terminó una pasantía en la Oficina de Administración y Recursos Gerenciales como asistente especial del Asistente del Administrador. En el año 2001, Kimberly se unió a la Oficina de Programas para Pequeñas Empresas conocido anteriormente como la Oficina de Utilización para Pequeñas Empresas en Desventaja donde se desempeñó como consejera legal y Jefa del Equipo del Programa Empresarial para Empresas en Desventaja.

En su nueva posición como Directora Adjunta, la Sra. Patrick quiere utilizar su experiencia adquirida con la OSBP para continuar avanzando en la misión y consolidar los estándares ya existentes. Ella tiene una pasión por las pequeñas empresas y trabajará sin cansancio para continuar el espíritu de abogacía de la OSBP.

La Ley de recuperación y reinversión de los Estados Unidos — Trabajando para Pequeñas Empresas

El 17 de febrero del 2009, el Presidente Obama firmó la Ley de recuperación y reinversión del 2009 (Ley de Recuperación). La Ley de Recuperación procura en parte estimular los avances tecnológicos en las áreas de ciencias y salud e invertir en protección del medio ambiente y de otras infraestructuras que proveerán beneficios económicos a largo plazo.

En su condición de agencia líder en la utilización de pequeñas empresas, la EPA está comprometida en asegurar que las pequeñas empresas tengan la oportunidad de competir y ganar contratos creados con fondos de la Ley de Recuperación. A continuación incluimos una lista parcial de contratos otorgados a pequeñas empresas:

- El 29 de agosto del 2009, la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA) otorgó un contrato descrito en la solicitud número PR-R7-08-10251, Recuperación de Lugar con Plomo de Omaha (OU2) bajo el Programa de Competencia de Reservas para Pequeñas Empresas. El contrato número EP-R7-09-05 fue otorgado a la Sociedad de Responsabilidad Limitada (por sus siglas en Inglés, LLC) Restauración Ambiental (Environmental Restoration, LLC). Este es un contrato basado en rendimiento, a Precio-Fijo con incentivos y con un potencial máximo de un total de $18.679.500,00 en valor dólar. El período total de rendimiento potencial es de 3 años (o 36 meses), con un período base de 2 años y un período de opción de 12 meses.

- El 31 de agosto del 2009, la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA) otorgó un contrato descrito en la solicitud número PR-R7-08-10252, Recuperación de Lugar con Plomo de Omaha (OU2) bajo el Programa de Competencia de Reservas en Zona sub-utilizada (HUB). El contrato número EP-R7-09-06 fue adjudicado a Coastal Enviromental. Este es un contrato basado en rendimiento, a Precio-Fijo con incentivos y con un potencial de un total de $20.204.10,00 en valor dólar. El período total de rendimiento es de 3 años (o 36 meses), con un período base de 2 años y un período de opción de 12 meses.

- El 28 de octubre del 2009, la Región 4 de la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA) otorgó un contrato descrito en la solicitud número PR-R4-09-10141, Recuperación de torres químicas, Unidad Operable #3, Medición de Suelos bajo el Programa de Competencia de Reservas para Pequeñas Empresas 8(a). El contrato número EP-R4-10-01 fue adjudicado a Servicios Polu Kai, LLC (Polu Kai Services, LLC). Este es un contrato basado en rendimiento, a Precio-Fijo con incentivos y desincentivos con un potencial de un total de $2.899.810,00 en valor dólar. El período total de rendimiento es de dos (2) años.

- El 29 de septiembre del 2009,la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA) otorgó un contrato descrito en la solicitud número PR-R7-09-10231, Fondo de Recuperación de Sitios del Condado de Madison bajo el Programa de Competencia de Reservas para Pequeñas Empresas. El contrato número EP-S7-09-07 fue adjudicado a la compañía incorporada Gerencia de Calidad Ambiental, Inc (Environmental Quality, Inc.). Este es un contrato basado en rendimiento, a Precio-Fijo con incentivos con un potencial de un total de $13.915.694,45 en valor dólar. El período total de rendimiento es de tres años (o 36 meses), con un período de base de dos años, y un período de opción de 12 meses.

Acerca del Equipo Directo de la OSBP de la EPA

1. Actividades

El Equipo Directo de la OSBP de la EPA es responsable de varias actividades de la OSBP, que incluyen:

- Desarrollar políticas y procedimientos que impactan socioeconómicamente a las empresas
- Establecer y monitorear metas de objetivos de contratación directa y subcontratación para:
  - Pequeñas empresas
  - Pequeñas empresas en desventaja
  - Pequeñas empresas 8(a)
  - Empresas de mujeres
  - Pequeñas empresas de Veteranos Discapacitados en Servicio
  - Pequeñas empresas en zonas subutilizadas
- Compilación, reunión y ensamblaje de datos estadísticos de programas socioeconómicos
- Renovación y aprobación de planes de subcontratos.
- Renovación y aprobación de Programas Mentor-Protégé

- Participación en eventos de extensión
- Proveer asistencia técnica y gerencial a pequeñas empresas
- Proveer capacitación y asistencia técnica a Programas de la EPA y a Oficinas Regionales

2. Programa Mentor-Protégé

La Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA) estableció el Programa Mentor-Protégé en 1994 para estimular e impactar el número de Pequeñas Empresas y Empresas de Mujeres (SDBs/WOBs por sus siglas en inglés) que están involucradas con contratos de la EPA teniendo las siguientes metas en mente:

- Aumentar la participación de SDBs/WOBs en actividades de adquisiciones como subcontratos, membresías en equipos, abastecedores y por último como contratistas principales;
- Establecer una relación que sea mutuamente beneficiosa entre las SDBs/WOBs y la EPA para obtener grandes contratos empresariales y/o entre pequeñas empresas que tengan la intención de ser mentores;
- Ayudar a las SDBs/WOBs a lograr las metas para que logren subcontratos;
- Promover la estabilidad económica y ambiental de empresas Protégé; y
- Desarrollar experiencia técnica, administrativa y gerencial de empresas protegidas, lo que al final se traduce en mejor éxito en la competencia para oportunidades de obtener contratos.

Misión de la OSBP de la EPA

Apoyar la protección de la salud humana y ambiental a través de abogacía y promover el avance de empresas, regulaciones y preocupaciones de cumplimiento ambiental de las pequeñas empresas y aquellas en desventaja, al igual que a instituciones académicas minoritarias.

¿Qué es un mentor?

Un mentor es un gran contratista principal que tiene al menos un contrato activo con la EPA y es elegible para obtener contratos con el gobierno federal. El mentor debe tener una política corporativa para promover, desarrollar e implementar oportunidades de subcontratar a sectores socioeconómicos de acuerdo a las Regulaciones de Abastecimiento Federal (FAR Parte 19.7).

Una firma en calidad de mentor puede tener varios acuerdos activos en el Programa Mentor-Protégé. Los siguientes son algunos de los beneficios:

- Buena voluntad y responsabilidad corporativa (los mentores no reciben incentivos financieros por su participación);
- Relación a largo plazo con subcontratistas potenciales;
- Nueva SDB/WOB para ingresar en la base de datos de distribuidores;
- Enfoques innovadores y tecnología;
- Logro de metas SDB/WOB;
- Relaciones y oportunidades potenciales para Colegios y Universidades Históricamente Negras (HBCUs) e Instituciones de Minorías;
- Puntos pueden ser adjudicados en el criterio de evaluación técnica de las propuestas de mentores.

¿Qué es una empresa Protégé?

Una Pequeña Empresa en Desventaja o una Empresa de Mujer puede ser considerada Protégé y debe calificar en el Sistema de Clasificación Industrial de Norte América (NAICS por sus siglas en Inglés) de acuerdo a las determinaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Las HBCUs y MIs también pueden participar en el Programa. Una empresa Protégé está en una posición única e invaluable para acceder a asistencia de desarrollo y experiencia medio-ambiental en áreas ambientales que le ayudarán a posicionar la firma para obtener oportunidades competitivas.

Beneficios para la empresa Protégé

Existen muchos beneficios para las empresas que participan en el Programa Mentor-Protégé. A continuación describimos unos de los pocos beneficios:

- Exposición e interacción con el mentor
- Transferencia de tecnología
- Gestión empresarial
- Gestión financiera
- Planificación y proyecciones empresariales
- Comercialización y ventas
- Extensión
- Desarrollo de experiencia en servicios de consultoría ambiental

Expectativas de ambas partes

Siempre hay altas expectativas del programa de parte de mentores y empresas Protégé. Ambas partes esperan honestidad, integridad, compromiso a los términos del acuerdo y un resultado óptimo para ambas partes. El mentor y la empresa Protégé deben invertir tiempo considerable a entender el contrato y asegurarse de que cada parte entienda los términos y condiciones del acuerdo firmado.

Proceso de aplicación

Aquellas firmas interesadas en participar en el programa deben presentar una solicitud de acuerdo a las Partes 1552.219-70 de las Regulaciones para Adquisiciones de la EPA (EPAAR por sus siglas en Inglés), junto con la propuesta inicial dirigida al Oficial de Contrato. También debe proveerse una copia al Especialista en Pequeñas Empresas de la Oficina de Programas para Pequeñas Empresas. La Parte 1552.219-70 de la EPAAR también se encuentra disponible en el página web de la EPA en el enlace http://www.epa.gov/oamrfp12/ptod/epaar.pdf.

Para más información sobre el Programa Mentor-Protégé,

por favor contactarse con:

Jerry Dodson,
Gerente del Programa para Pequeñas Empresas

Research Triangle Park Procurement
Operations Division (E105-02)
Research Triangle Park, NC 27711

Número de teléfono: (919) 541-2249

Email: dodson.jerry@epa.gov

3. Programas socioeconómicos

Programa de Reservas para Pequeñas Empresas— Este programa requiere que las empresas calificadas limiten su competición en ciertos contratos para que las pequeñas empresas no tengan que competir con aquellas más grandes por el mismo contrato. Sin embargo, ya que la ley requiere que el Gobierno compre a los precios más competitivos, los contratos deben reservarse cuando se espera que dos pequeñas empresas participen en el concurso para asegurarse de que exista competencia adecuada. La Administración para Pequeñas Empresas (SBA) establece tamaños estándares que determinan la elegibilidad de una firma para participar en procesos de reserva. Estos estándares son establecidos en un proceso básico de industria-a-industria, usando volumen de ventas en valor dólar o número de empleados para determinar elegibilidad.

Programa para Pequeñas Empresas en Desventaja— Con el propósito de mejorar y estimular el segmento de pequeñas empresas, la EPA ha establecido una meta realística para otorgar contratos a pequeñas empresas que son de dueños y están controladas por individuos social y económicamente en desventaja. La OSBP trabaja con personal de la Oficina de Contratos y de Programas para fomentar mejores oportunidades económicas para empresarios minoritarios. Para implementar estos requisitos, se han establecido metas para otorgar contratos a pequeñas empresas en desventaja.

Una empresa es elegible para participar en este contrato si cumple con los siguientes requisitos: (a) si uno o mas individuos son social y económicamente en desventaja y son dueños de por lo menos un 51% de la empresa, y (b) la empresa es gestionada y controlada por uno o mas de estos individuos. Para propósito de adquisiciones del Gobierno, individuos que son social y económicamente en desventaja se incluyen los Afro-Americanos, Hispano-Americanos, Americanos Nativos (Indios Americanos, Esquimales, Aleutianos o Hawaianos Nativos), Asiáticos Americanos (personas de origen japonés, chinos, filipinos, vietnameses, koreanos, de Samoa, de Guam, del territorio de las islas pacíficas de los Estados Unidos, de las islas Marianas del norte, de Laos, camboyanos o taiwanesas), Indios Asiaticos Americanos (personas de origen de India, de Pakistán o de Bangladesh) y miembros de otros grupos designados de vez en cuando por el SBA bajo decreto 13 CFR 124.105(d).

8(a) Program—La OSBP promueve la creciente utilización de pequeñas empresas que son de dueños y controladas por individuos social y económicamente en desventaja certificados bajo la sección 8(a) del Programa SBA.

La sección 8(a) de la Ley de Pequeñas Empresas de acuerdo a su enmienda, autoriza al SBA a contratar bienes y servicios con las agencias federales. En consiguiente, el SBA subcontrata el rendimiento actual del trabajo de las pequeñas empresas en desventaja social y económica que han sido certificadas por el SBA como elegibles para obtener contratos. La gran ventaja de este programa es que provee contratos gubernamentales sobre una base no competitiva a pequeñas empresas social y económicamente en desventaja. La SBA también ofrece apoyo gerencial, técnico y financiero a las firmas participantes.

El propósito de este Programa 8(a) es:

- Fomentar la propiedad de empresas a individuos que son social y económicamente desaventajados.
- Promover la viabilidad competitiva de estas firmas al proveer asistencia contractual, técnica y gerencial.
- Expander las oportunidades de adquisición de estas firmas.

Para ser elegible para el Programa 8(a), se debe calificar como una pequeña empresa de dueños de un ciudadano estadounidense que ha sido determinado por la SBA como social y económicamente en desventaja y sujeto a un término de participación fijado por el programa.

Programa de Pequeñas Empresas de Mujeres— Una pequeña empresa califica como Pequeña Empresa de Mujer (WOB por sus siglas en Inglés) si al menos el 51% es adueñada, controlada y operada por una mujer ciudadana estadounidense.

Este programa de abogacía que ha sido desarrollado en respuesta a la necesidad de ayudar y estimular a las empresas de mujeres se dirige a los oficiales de adquisiciones a tomar acciones apropiadas para facilitar, preservar y fortalecer empresas de mujeres y asegura la total participación de mujeres en el sistema empresarial libre. Acciones apropiadas incluye la obtención de contratos principales y subcontratos como también consejo a las WOBs. La OSBP es responsable de negociar metas anuales con oficiales de adquisición de la EPA para incrementar contratos principales federales con WOBs.

Programa para Pequeñas Empresas de Veteranos Discapacitados en Servicio—La Ley Pública 106-50 establece una meta de contrato para que agencias federales otorguen el 3% de los contratos principales a pequeñas empresas de veteranos discapacitados en servicio (SDVOSB por sus siglas en inglés). Más aún, grandes contratistas tienen metas de subcontratar SDVOSB.

La estrategia de la EPA en relación a contratos con SDVOSB demuestra nuestro compromiso de maximizar las oportunidades para pequeñas empresas de veteranos discapacitados de nuestro sistema federal de contratación. Esta estrategia incluye lo siguiente:

- Reservar contratos exclusivamente para el SDVOSB;
- Estimular y facilitar la participación de el SDVOSB en competencias para adjudicación de contratos;
- Estimular a agencias contratistas a subcontratar al SDVOSB y monitorear y evaluar a contratistas de la agencia en sus esfuerzos para lograrlo;
- Capacitar a personal de la agencia en leyes aplicables y políticas relacionadas a la participación de el SDVOSB en el sistema de contratos federales;
- Diseminar información al SDVOSB que les ayudará a obtener estos contratos agénciales; y
- Celebrar sesiones de extensión especiales para SDVOSB.

Para calificar para pertenecer al Programa SDVOSB, una empresa debe ser acreditada de acuerdo a los estándares de tamaño de la SBA y debe tener un dueño y ser controlada por una o más personas veteranas discapacitadas en servicio (con un rango de discapacidad del 0–100%).

Programa de Zona Sub-utilizada—El propósito del Programa de Zona Sub-utilizada es promover el crecimiento laboral, la inversión de capital y el desarrollo económico de empresas ubicadas en zonas históricamente sub-utilizadas (Hub-Zone) para proveer asistencia contractual a pequeñas empresas localizadas en estas comunidades. Para calificar cómo una empresa Hub-Zone, la oficina principal debe estar ubicada en una zona sub-utilizada y al menos el 35% de sus empleados deben vivir en una zona sub-utilizada.

4. Programa de Investigación en Innovación para Pequeñas Empresas

El Programa de Investigación en Innovación para Pequeñas Empresas (SBIR por sus siglas en inglés) de la EPA provee incentivos financieros a pequeñas empresas para transferir sus ideas innovadoras en productos comerciales que abordan problemas ambientales. Estas innovaciones son la fuente primaria de nuevas tecnologías que pueden proveer protección ambiental improvisada a bajos costos y con mejor rendimiento y efectividad. El SBIR ha ayudado a engendrar exitosamente proyectos comerciales que no solo mejoran nuestro medio ambiente sino que también crean trabajos, aumentan la productividad y el crecimiento económico y realzan la competitividad empresarial de las empresas tecnológicas de los Estados Unidos.

Para más información, visite el sitio http://epa.gov/ncer/sbir/.

5. Sistema de Perfiles de Distribuidores de Pequeñas Empresas

La OSBP ha desarrollado una base de datos electrónica para pequeñas empresas interesadas en desarrollar negocios con la EPA. El propósito de esta base de datos es apoyar a los contratistas principales a buscar pequeñas empresas para subcontratar y actuar como una herramienta de búsqueda de mercado para el Programa de la EPA y para Contratistas Oficiales. La OSBP no valida la información localizada en la base de datos y no puede asegurar que la información esté correcta y actualizada.

Si usted necesita asistencia, por favor comuníquese con **Denean Jones**, Analista de Información Gerencial, en el teléfono **202-566-1578** o en la dirección electrónica **jones.denean@epa.gov**.

6. Desarrollar Negocios

Existen muchos recursos disponibles para localizar oportunidades de contratos con la EPA. Las principales oportunidades de contrato por sobre $100.000 con la EPA están localizas en la base de datos de pronóstico (http://yosemite.epa.gov/oarm/oam/forecastdatabase.nsf). Esta base de datos provee información actualizada sobre oportunidades contractuales directas. Usted puede acceder a esta dinámica base de datos por región, código NAICS, rángo en dólares y varios otros criterios. Para acceder a oportunidades contractuales con la EPA y con otras agencias de Gobierno, por favor visite FedBizOpps (Oportunidades de Negocios con el Gobierno Federal) en el enlace http://www.fbo.gov. Si usted está interesado en subcontratar otra empresa que tenga contratos con la EPA, visite el siguiente enlace http://www.epa.gov/oam/ptod/ek1rptv.pdf (114 pp, 5,7m) que contiene información sobre quienes reciben contratos actualmente y cuales son los contratos adjudicados. Para información simplificada sobre oportunidades de adquisiciones, la EPA provee una lista de todos quienes tienen una tarjeta de compra con los varios programas en el siguiente enlace: http://www.epa.gov/oam/ptod/purcard.pdf (168 pp, 167K).

7. Calendario de Eventos y Programas de Extensión

La OSBP participa en varios eventos de extensión en un esfuerzo para educar a las pequeñas empresas sobre cómo mercadear y cómo hacer negocios con la EPA. Los siguientes ejemplos son tipos de eventos de extensión que organizamos o en los que participamos.

- **Sesiones de Consejería:** La OSBP celebra cinco (5) sesiones de consejería al año. Estas sesiones gratis e interactivas proveen una descripción general de las oportunidades contractuales disponibles en la EPA para pequeñas empresas. Las firmas pueden registrarse virtualmente en el siguiente enlace: http://www.epa.gov/osbp/regisform.htm.
- **Eventos de la EPA:** La Oficina de Administración de Adquisiciones y Oficinas Regionales celebra varias sesiones de extensión para pequeñas empresas a través del año.
- **Eventos de Extensión de Distribuidores no-EPA:** La OSBP participa en conferencias rutinarias a través del país patrocinadas por otras agencias federales y asociaciones de pequeñas empresas.
- **Reuniones uno-a-uno:** Personal de la OSBP tiene regularmente reuniones personales con contratistas. Estas reuniones de 30 minutos se llevan a cabo en nuestra oficina principal y otorga a las pequeñas empresas una oportunidad para presentar las capacidades de su empresa y discutir futuras oportunidades de abastecimiento. Por favor notar que las reuniones personales se organizan normalmente con al menos dos semanas de anticipación de acuerdo a la disponibilidad del personal.

Por favor visite nuestro calendario de eventos para obtener una lista completa de los eventos en el siguiente enlace: http://www.epa.gov/osbp/calendarofevents.htm.

Cómo obtener lo máximo de conferencias y eventos de extensión para distribuidores

El asistir a una conferencia o evento de extensión para distribuidores puede ser emocionante y abrumador a la vez. Si es una conferencia nacional de mucha participación o una pequeña feria de adquisiciones, el estar preparado y poner el mejor esfuerzo de su parte es clave para obtener lo mejor de su experiencia en dicha conferencia. A continuación incluimos consejos que deben seguir los dueños de pequeñas empresas para llegar a ser un contratista del gobierno exitoso.

- **Planifique con anterioridad/Haga sus deberes:** Revise la base de datos y la página de web. Familiarícese con la Misión de la EPA y con el programa de la oficina u oficinas y prepare una lista con las oportunidades en las cuales está interesado. Recuerde que usted quiere avanzar de la mejor manera. Al abordar a un especialista en pequeñas empresas u oficial de contratos sin tener conocimiento de la misión de la EPA o de las necesidades actuales no dará usted una primera impresión buena.

- **Sus tarjetas de visita son muy importantes:** Las tarjetas de visita son lo primero que ve un especialista en pequeñas empresas cuando se reúne por primera vez con un distribuidor potencial. La información contenida en su tarjeta puede hacer la diferencia entre recibir un llamado o nunca ser contactado cuando se presente la oportunidad. ¿Están descritas en el reverso de la tarjeta sus credenciales NAICS? ¿También sus designaciones socio-económicas? Solamente incluir el nombre de su empresa e información de contacto no es suficiente cuando está haciendo mercadeo con agencias federales. Mientras más información incluye en la parte delantera y en el respaldo de su tarjeta es mejor. Piense que es una pequeña reseña de sus potenciales.

- **Conozca su empresa:** No hay nada negativo en una empresa que contrata a una firma de mercadeo o gerentes de ventas para llegar a clientes potenciales. ¡El problema es cuando no tienen conocimiento exacto de la empresa para quien trabajan! Antes de que su nuevo empleado participe en un evento, asegúrese que tenga amplia información sobre las capacidades de su empresa.

- **Concéntrese en sus fortalezas—no sea una empresa que lo hace todo.** Dese a conocer como una empresa que hace una o dos cosas excepcionalmente bien. Muchas empresas creen que les limita no hacer todo, cuando en realidad les abre las puertas para llegar a ser reconocidas como líder. Una vez que ingrese al sistema y le pregunten si puede hacer algo determinado, responda que "sí" si lo puede hacer.

www.epa.gov/osbp

Metas de la Agencia

La política de los Estados Unidos, indicada en la Ley para Pequeñas Empresas, Sección 15 (g)1, es que cada agencia debe tener una meta anual que la represente, para dicha empresa, otorgando la máxima oportunidad posible para inquietudes de pequeñas empresas, inquietudes de pequeñas empresas de veteranos discapacitados en servicio, inquietudes de pequeñas empresas ubicadas en zonas sub-utilizadas, inquietudes de pequeñas empresas que son y están controladas por individuos social y económicamente en desventaja e inquietudes de pequeñas empresas que son y están controladas por mujeres para que participen en adjudicaciones de contratos de esa agencia.

La SBA ha negociado las siguientes metas de contrato con la EPA para el año fiscal 2008-2009:

Obligaciones estimadas	Negociación	
directas	Valor Dólar	Meta
Pequeñas Empresas	$432M	39,8%
Empresas 8(a)*	$90M	*7,5%
Pequeñas Empresas en Desventaja no 8(a)	$36M	*3,0%
Empresas de Mujeres	$66M	5,0%
Empresas en zonas sub-utilizadas	$36M	3,0%
Pequeñas Empresas de veteranos discapacitados en servicio	$36M	3,0%

La Ley para Pequeñas Empresas provee leyes y regulaciones en referencia a subcontratos a pequeñas empresas. Estas leyes requieren que los Contratistas Principales que tengan contratos federales que exceden los umbrales de adquisición simplificados (SAT por sus siglas en inglés) provean la mayoría de oportunidades de contratos posibles a pequeñas empresas, pequeñas empresas en zonas sub-utilizadas, pequeñas empresas de mujeres, y pequeñas empresas de veteranos discapacitados en servicio.

La SBA ha negociado con la EPA las siguientes metas de subcontratos para el año fiscal 2008-2009:

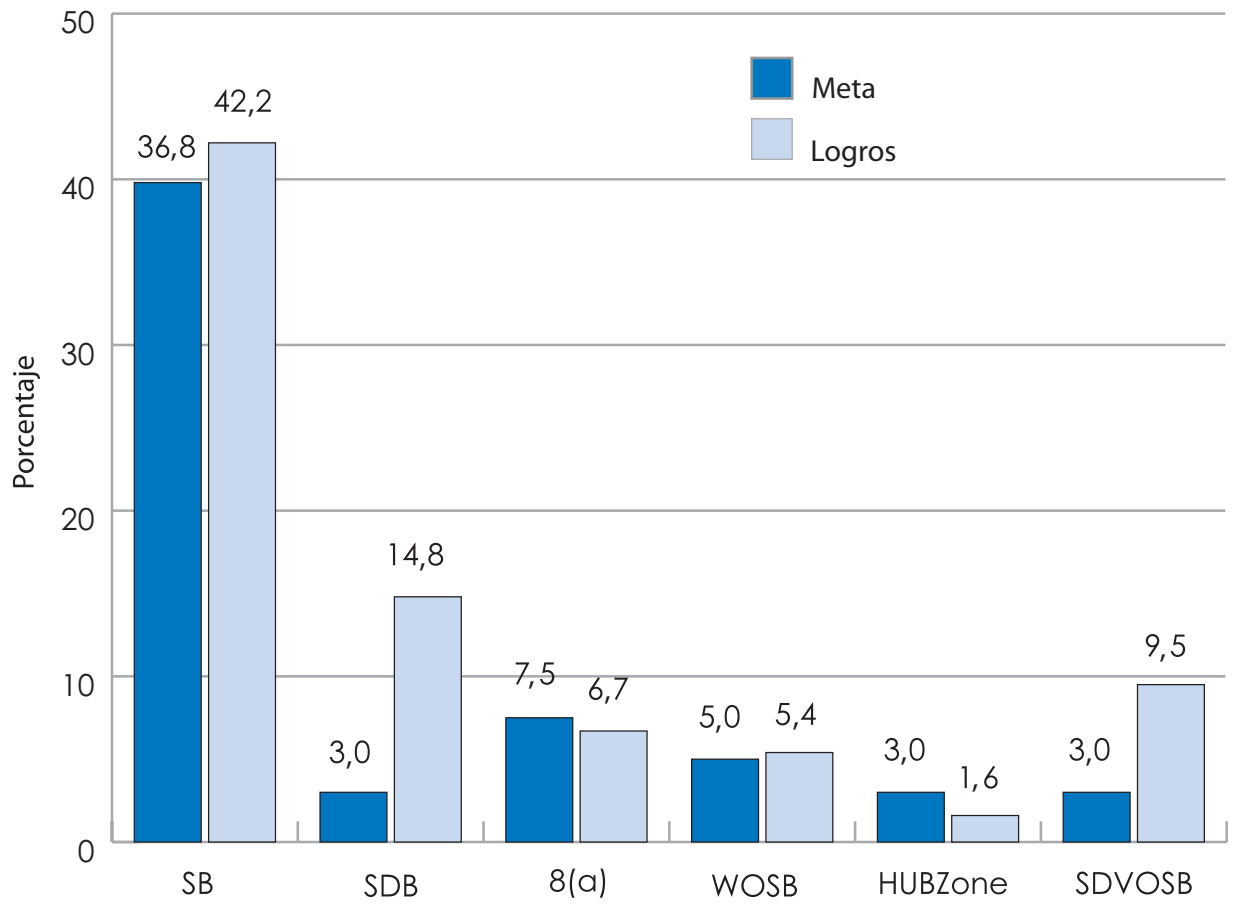
Obligaciones estimadas	Negociación	
Subcontratos	Valor Dólar	Meta
Pequeñas Empresas	$100m	50,0%
Pequeñas Empresas en Desventaja	$40m	20,0%
Empresas de Mujeres	$15m	7,5%
Empresas en zonas sub-utilizadas	$6m	3,0%
Pequeñas Empresas de veteranos discapacitados en servicio	$6m	3,0%

Estos porcentajes se basan en una obligación estimada de $1,2 mil millones para contratos directos y $200 millones para subcontratos.

*Debido a que las empresas 8(a) son DBSs, la EPA, en esencia, tiene una meta de SDB de 10,5%.

www.epa.gov/osbp

3er Trimestre de Logros de la EPA para el año fiscal 2009



Diez principales Códigos NAICS (por sus siglas en inglés) de la EPA

1. **562910** — Servicios de Remediación
2. **541620** — Servicios de Consultoría Ambiental
3. **541519** — Otros Servicios Relacionados a la Computación
4. **541710** — Investigación y Desarrollo en Física, Ingeniería y Ciencias Naturales
5. **541611** — Servicios de Consultoría en Gerencia Administrativa y Gerencia General
6. **541380** — Laboratorios de Prueba
7. **561210** — Servicios de apoyo a instalaciones
8. **541511** — Servicios de Programación de Computación a clientes
9. **541330** — Servicios de Ingeniería
10. **518210** — Servicios relacionados a procesamiento y presentación de datos

www.epa.gov/osbp

Centros de Asistencia de Abastecimiento Técnico—Un recurso Valioso para Pequeñas Empresas

En la actualidad, 93 Centros de Asistencia de Abastecimiento Técnico (PTAC por sus siglas en inglés) con más de 250 oficinas locales forman una red nacional de profesionales dedicados al abastecimiento que trabajan para apoyar y extender la misión de la Agencia de Defensa Logística cual es de proveer los mejores bienes y servicios a las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos y otras agencias gubernamentales. Las agencias PTAC son el enlace entre compradores y vendedores y traen a colación su conocimiento sobre contratos con el gobierno y las capacidades de contratistas de proveer el mejor servicio, rápido, fiable, de mejor calidad y a bajo costo para nuestro gobierno.

Muchos asesores PTAC tienen antecedentes en adquisiciones con el gobierno y virtualmente todos reciben capacitación actualizada para mantener el ritmo con los continuos cambios de los procedimientos y políticas de adquisiciones.

La misión de las PTACs es maximizar el número de compañías de los Estados Unidos que pueden participar en el mercado del gobierno de las siguientes maneras:

1. Proveer a las empresas nacionales con requisitos que sean confiables para obtener contratos con el gobierno y el mercadeo que necesitan saber para obtener y realizar con éxito contratos con gobiernos federales, estatales y locales, y
2. Apoyar a agencias gubernamentales para alcanzar y trabajar con los abastecedores que necesitan.

Metas PTAC

- Maximizar el apoyo a quienes luchan por mejorar el acceso a proveedores y a la gerencia de cadenas de suministros.
- Apoyar a toda la seguridad nacional para asegurar una base amplia y capaz de abastecedores para defender la industria y otras agencias al mejorar la competencia y asegurar que las agencias de gobierno logren el mejor producto por su dinero para abastecimiento.
- Mejorar las economías locales a través de ayudar a las empresas de los Estados Unidos a competir con éxito por contratos gubernamentales, por lo tanto crear y retener la fuerza laboral y proveer otros beneficios económicos a comunidades estatales y locales.
- Apoyar a las agencias gubernamentales en sus esfuerzos para lograr los mandatos y metas que tienen de otorgar contratos en dólares a pequeñas empresas.

Para más información o para localizar la agencia PTAC en su área, visite el siguiente enlace: http://www.aptac-us.org/new/.

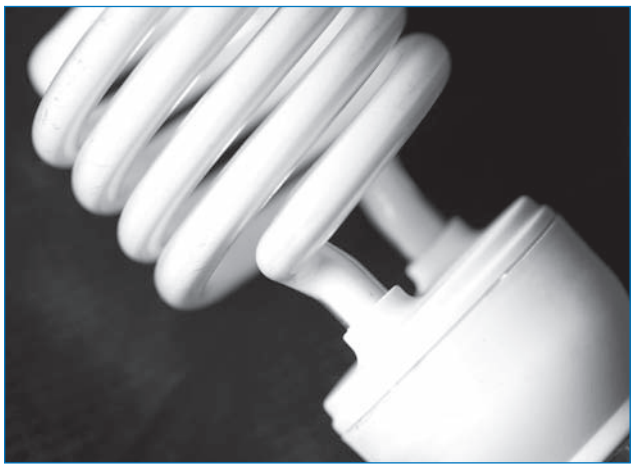
Su Empresa Ecológica

Lograr ser ecológica no es solamente beneficioso para el planeta, sino que reduce el impacto de su empresa en el medio ambiente a la vez que provee una ventaja competitiva a su organización. Al ser ecológica, su empresa o universidad ahorra dinero al usar menos recursos, maximizar los residuos y muchas veces reducir las responsabilidades regulatorias. Mas aún, muchas organizaciones descubren que al ser ecológicas, atraen intereses, nuevos clientes y abren nuevos mercados para sus productos o servicios. La mayoría está de acuerdo en que una organización verde es un lugar más seguro y atractivo para trabajar.

A continuación se incluyen algunos beneficios para devenir ambientalmente sostenible:

- Reducir deshechos
- Reducir costos
- Promover visión empresarial

Actualmente la EPA incluye varias cláusulas verdes en sus contratos para cumplir con la Orden Ejecutiva 13423: Fortalecer el Medio Ambiente Federal, la Energía, y la Gerencia de Transporte lo que requiere que las agencias federales fijen objetivos de adquisiciones en las áreas de energía renovable y eficiente, reciclado, reducción de toxinas, edificios y flotas sostenibles, electrónicas, administración, y conservación de agua. Todas las empresas interesadas en trabajar con la EPA deben vigorosamente considerar implementar prácticas verdes. Para más información sobre cómo su empresa puede ser mas verde, visite el siguiente enlace: http://www.epa.gov/osbp/greening.htm.



Solicitud de Publicaciones

Para recibir nuevas publicaciones, visite el siguiente enlace: http://www.epa.gov/sadqfzsu/request.htm, y llene el formulario con información de contacto. Las siguientes publicaciones se encuentran disponibles:

- Hacer negocios con la EPA
- Programa Mentor-Protégé
- Prever Oportunidades de Contrato
- Todas las mencionadas arriba

Sistema del perfil de vendedores de pequeñas empresas (SBPVPS)

La OSBP ha desarrollado una base de datos en la red para pequeñas empresas interesadas en hacer negocios con la EPA. El propósito de esta base de datos es ayudar a grandes contratistas principales a encontrar subcontratistas de pequeñas empresas adecuados y a actuar cómo una herramienta de investigación de mercadeo para Programas de la EPA y para Oficiales Contratistas. Esta oficina no valida los datos que se encuentran en la base de datos y no puede asegurar que la información esté actualizada o exacta. El formulario de registración de la SBVPS está localizado abajo y puede encontrarse en el sitio de web de la OSBP. http://cfpub.epa.gov/sbvps/

Fecha:_____

Nombre de la compañía*:_____

Contacto*:_____ Título:_____

Dirección*: _____

Ciudad*:_____ Estado*:_____ Código postal*:_____

Teléfono #*: _____ Fax #:_____

Dirección electrónica*:_____ Dirección de Internet:_____

Código(s) NAICS*:_____

_____

Capacidades:_____

_____

¿Ha hecho negocios con la EPA anteriormente?* ❑ No ❑ si, como principal ❑ si, como subcontratista

Clasificación

❑ Grande

❑ Mediana

❑ Pequeña

Tribal

❑ Reconocida federalmente

❑ Reconocida estatalmente

❑ SDB

❑ Pequeña WOB

❑ 8(a) certificada

❑ Veterano discapacitado en servicio

❑ HUBZone

❑ HBCU

❑ HSI

❑ Colegio/universidad tribal

❑ Otra minoría

Etnicidad

❑ Afro-americano

❑ Indio/Asiático

❑ Indio/Pacifico

❑ Mujer americana caucásica

❑ Hispano

❑ Americano nativo

❑ Otra minoría

❑ Ninguna

Los campos marcados con un asterisco * deben ser llenados.

Lista de contactos de empleados de la OSBP

Jeanette L. Brown, *Directora*	(202) 566-2075	brown.jeanettel@epa.gov
Kimberly Y. Patrick, *Directora Adjunta*	(202) 566-2605	patrick.kimberly@epa.gov
Joan B. Rogers, *Jefe de Equipo SBO*	(202) 564-6568	rogers.joanb@epa.gov
Lester C. Facey, *Analista de Programat*	(202) 566-1321	facey.lester@epa.gov
Teree Henderson, *Analista de Programa*	(202) 566-2222	henderson.teree@epa.gov
Deanna Moultrie-Jackson, *Analista de Programa*	(202) 564-0168	moultrie-jackson.deanna@epa.gov
Michael Nieves, *Analista de Programa*	(202) 566-1478	nieves.michael@epa.gov
Lamont O. Norwood, *Jefe Directo de Equipo*	(202) 566-2933	norwood.lamont@epa.gov
Angela Tyler Suber, *Analista de Programa*	(202) 566-2827	suber.angela@epa.gov
Paula Zampieri, *Analista de Programa*	(202) 566-2496	zampieri.paula@epa.gov
Julie C. Taitt, *Jefe de Equipo*	(202) 564-3697	taitt.julie@epa.gov
Tammy E. Thomas, *Jefe de Equipo Administrativo*	(202) 566-1209	thomas.tammy@epa.gov
Denean A. Jones, *Analista de Gerencia de Informacion*	(202) 566-1578	jones.denean@epa.gov
Bridgette F. Dent, *Analista de Programa*	(202) 566-2819	dent.bridgette@epa.gov
Elnora Thompson, *Asistente de Automatizacion de Oficina*	(202) 566-2709	thompson.elnora@epa.gov

SEE Enrollees

Treva Alston, *Analista de Programa*	(202) 566-2194	alston.treva@epa.gov
Thelma Harvey, *Asistente Administrativa*	(202) 566-0334	harvey.thelma@epa.gov
Barbara Overton, *Asistente Administrativa*	(202) 566-1509	overton.barbara@epa.gov
Esther McCrary, *Asistente Administrativa*	(202) 566-2824	mccrary.esther@epa.gov
Tom Nakley, *Ingeniero Civil*	(202) 566-2826	nakley.thomas@epa.gov
Samar Chatterjee, *Analista de Programa*	(202) 566-2815	chatterjee.samar@epa.gov
Lillian Harris, *Analista de Programa*	(202) 566-1979	harris.lillian@epa.gov
Joyce Coates, *Analista de Programa*	(202) 566-0206	coates.joyce@epa.gov
David Allen, *Analista de Programa*	(202) 566-0913	allen.david@epa.gov
Número principal de la OSBP	(202) 566-2075	OSBP@epa.gov
Número gratis de la OSBP	(866) 618-7870	
Número de emergencia del mediador	(800) 368-5888	

www.epa.gov/osbp

Coordinadores Regionales DBE

REGIÓN I
(CT, ME, RI, MA, NH, VT)
Valerie Bataille, SDBUO (617) 918-1674
U. S. Environmental Protection Agency
John F. Kennedy Federal Building
One Congress Street
Boston, MA 02114-02203
(617) 918-1909 (Fax)

REGIÓN II
(NJ, NY, PR, VI)
Michele Junker, SDBUO (212) 637-3418
U. S. Environmental Protection Agency Region 2
290 Broadway
New York, NY 10007-1866
(212) 637-3518 (Fax)

REGIÓN III
(DE, VA, MD, PA, DC, WV)
Romona McQueen (215) 814-5155
U. S. Environmental Protection Agency
1650 Arch Street
Philadelphia, PA 19103

REGIÓN IV
(AL, FL, GA, KY, MS, NC, SC, TN)
Charles Hayes (404) 562-8377
U. S. Environmental Protection Agency
61 Forsyth Street, S.W.
Atlanta, GA 30303-8960
(404) 562-8370 (Fax)

REGIÓN V
(IL, IN, MI, MN, OH, WI)
Adrianne Callahan, SDBUO (312) 353-5556
Acquisition and Assistance Branch
77 West Jackson Boulevard (MC-10J)
Chicago, IL 60604-3507
(312) 385-5533 (Fax)

REGIÓN VI
(AR, LA, NM, OK, TX)
Debora N. Bradford, SDBUO (214) 665-7406
U. S. Environmental Protection Agency
First Interstate Bank Tower at Fountain Place
1445 Ross Avenue, 12th Floor, Suite 1200
Dallas, TX 75202-2733
(214) 665-7284 (Fax)

REGIÓN VII
(MO, NE, IA, KS)
Chester Stovall, SDBUO (913) 551-7549
U. S. Environmental Protection Agency
901 North 5th Street
Kansas City, KS 66101
(913) 551-7976 (Fax)

REGIÓN VIII
(CO, MT, WY, SD, ND, UT)
Marshell Pullman, SDBUO (303) 312-6499
U. S. Environmental Protection Agency
999 18th Street, Suite 300
Denver, CO 80202-2466
(303) 312-6685 (Fax)

REGIÓN IX
(AZ, HI, CA, NV)
Joe Ochab, SDBUO (415) 972-3761
U. S. Environmental Protection Agency
75 Hawthorne Street (P-22)
San Francisco, CA 94105
(415) 947-3556 (Fax)
Martha Villarreall (415) 972-3666

REGIÓN X
(AK, ID, OR, WA)
Greg Luchey, SDBUO (206) 553-2967
U. S. Environmental Protection Agency
1200 Sixth Avenue (OMP-145)
Seattle, WA 98101
(206) 553-4957 (Fax)

RESEARCH TRIANGLE PARK
Jerry Dodson (919) 541-2249
U. S. Environmental Protection Agency
109 TW Alexander Dr., #E110C
Durham, NC 27709
(919) 541-5539 (Fax)

OFICINA CENTRAL
Veronica Squirrell (202) 564-5387
U. S. Environmental Protection Agency
1200 Pennsylvania Avenue N.W., #3903R
Washington, DC 20460

EPA United States Environmental Protection Agency
(1230T)
Washington, DC 20460

Official Business
Penalty for Private Use $300

EPA 180-N-01-002

First Class Mail
Postage and Fees Paid
EPA
G-35