Grupo Álvarez Berrueco
& Asociados

AB



CONSULTORÍA Y FORMACIÓN GOBIERNO–EMPRESA

Conectamos **gobierno y empresa**

Consultoría en relaciones institucionales, cabildeo y enlace legislativo, y relaciones internacionales. Talleres para aprender a venderle a gobierno, con método y con integridad.

- Cómo venderle a gobierno
- Licitaciones paso a paso
- Alianzas y consorcios
- Datos para decidir
- Programa completo
- In-company

CONSULTORÍA GOBIERNO–EMPRESA

Somos una consultoría, y además formamos

Acompañamos a empresas nacionales y extranjeras en su relación con el sector público: cabildeo (*lobbying*) ante el Poder Legislativo, relación con los gobiernos y vinculación con mercados internacionales.

Cámara de Diputados · Senado de la República · Congresos de los estados · Secretarías y dependencias federales · Gobiernos estatales · Gobiernos locales y municipios

Relaciones institucionales

Secretarías, gobiernos estatales y locales: mapa de actores, ciclo presupuestal, reuniones con secretarios y funcionarios.

Mtro. Carlos Álvarez Rojas

Cabildeo y enlace legislativo

Cámara de Diputados, Senado y congresos estatales: legisladores, comisiones, iniciativas y presupuesto.

César Espinosa Mora · Director Asociado de Enlace Legislativo

Relaciones internacionales

Empresas extranjeras con el sector público mexicano y vinculación con otros mercados, con especialidad en España y Panamá.

Enrique Flores Tapia · Relaciones Institucionales y Vinculación Internacional

Cómo trabajamos con su empresa

1. Diagnóstico de oportunidad
Qué puede ofrecer, a quién y qué le falta.

2. Formación de su equipo
Talleres o programa con nuestro método.

3. Acompañamiento mensual
Consultoría continua sobre sus cuentas reales.

NUESTRO MÉTODO

Del gran vendedor al vendedor relacionista

El oficio del vendedor…	…potenciado con relación institucional
Cierra ventas	**Las cierra resolviendo un problema público**
Responde a la licitación publicada	**Se anticipa desde el ciclo presupuestal**
Conoce a fondo su producto	**Lo traduce en resultados para la ciudad y su gente**
Tiene buenos contactos	**Construye una red institucional**

AB ADVISORS · TALLER 1

Cómo venderle a gobierno

¿Puede mi empresa venderle a gobierno y por dónde empiezo?

01

Dirigido a: Pymes, emprendedores, dueños y equipos comerciales que nunca le han vendido a gobierno o venden poco. · **4 horas · Pymes y emprendedores**

BLOQUE	TIEMPO	CONTENIDO
1. Cómo compra el gobierno	60 min	Órdenes de gobierno y ciclo presupuestal; licitación pública, invitación a cuando menos tres personas y adjudicación directa; el relacionamiento como método de venta
2. Dónde están las oportunidades	60 min	Plataformas de compras públicas, programas anuales de adquisiciones y presupuestos
3. Requisitos para ser proveedor	50 min	Padrones de proveedores, opiniones de cumplimiento y capacidad técnica y financiera
4. Errores que descalifican	40 min	Las causas más comunes de desechamiento de una propuesta y cómo evitarlas
5. Autodiagnóstico	30 min	Ejercicio guiado sobre la propia empresa y sus primeros tres pasos

RESULTADO
Saber si su empresa puede venderle a gobierno y cuáles son sus primeros tres pasos.

INCLUYE
Cuaderno de trabajo, checklist de requisitos, autodiagnóstico y constancia de participación.

AB ADVISORS · TALLER 2

Licitaciones paso a paso

¿Cómo armo una propuesta que no me descalifiquen?

02

Dirigido a: Pymes y emprendedores que ya identificaron una oportunidad o van a su primera licitación. · **4 horas · Primera licitación**

BLOQUE	TIEMPO	CONTENIDO
1. Anatomía de una convocatoria	45 min	Objeto, anexo técnico, requisitos, criterios de evaluación (binario o por puntos y porcentajes) y calendario
2. Antes de decidir participar	30 min	Matriz de viabilidad: requisitos, margen y capacidad de entrega; cuándo conviene no participar
3. Junta de aclaraciones	30 min	Cómo formular preguntas útiles y por qué el acta forma parte de las bases
4. Propuesta técnica	50 min	Respuesta punto por punto al anexo técnico, fichas, cartas, manifiestos y documentación legal
5. Propuesta económica	35 min	Integración de costos, precio aceptable y conveniente, errores aritméticos y garantías
6. Presentación, evaluación y fallo	30 min	Entrega electrónica o presencial, apertura de proposiciones, lectura del fallo e inconformidad
7. Del fallo al cobro	20 min	Firma del contrato, fianzas de cumplimiento, entrega, facturación y tiempos de pago

RESULTADO

Leer unas bases, armar sus propuestas técnica y económica y llegar al fallo sin errores de forma. Se trabaja sobre un caso de licitación didáctico.

INCLUYE

Checklist de revisión de propuesta, matriz de viabilidad, formato de preguntas para la junta de aclaraciones y constancia de participación.

AB ADVISORS · TALLER 3

Alianzas y consorcios para pymes

¿Cómo compito si todavía no cumplo con experiencia o capital?

03

Dirigido a: Startups y pymes con buen producto y poco historial, y empresas que quieren complementar su oferta. · **4 horas · Startups y pymes**

BLOQUE	TIEMPO	CONTENIDO
1. Por qué aliarse	30 min	Las barreras típicas (experiencia, capital contable, capacidad de entrega) y cómo una alianza las cubre
2. Las figuras de colaboración	50 min	Propuesta conjunta, subcontratación, distribución o representación de un fabricante; ventajas y riesgos
3. Encontrar al socio correcto	40 min	Cómo identificar proveedores ganadores en fallos y contratos publicados, y señales de alerta
4. El convenio de participación conjunta	45 min	Representante común, obligaciones, reparto de trabajo y de pagos, responsabilidad solidaria
5. Proteger su negocio	30 min	Confidencialidad y no circunvención, propiedad intelectual y cómo salir de una alianza
6. Ejercicio: arme su alianza	45 min	Qué le falta para una oportunidad real, perfil del socio ideal y esbozo de la propuesta

RESULTADO

Competir por contratos públicos sumándose con otros, con reglas claras. Los modelos de convenio son una guía; cada alianza debe revisarla un abogado.

INCLUYE

Mapa de capacidades, perfil del socio ideal, puntos mínimos de un convenio de participación conjunta y constancia de participación.

AB INTELIGENCIA · TALLER 4

Datos para decidir

¿A qué clientes entro y cómo mido si voy bien?

04

Dirigido a: Emprendedores y equipos que hoy deciden por intuición y quieren medir ventas y mercado sin herramientas costosas. · **4 horas · Con computadora**

BLOQUE	TIEMPO	CONTENIDO
1. Decidir con datos	30 min	Las preguntas que hay que poder responder cada semana; datos que sirven y datos de vanidad
2. Los indicadores de su negocio	45 min	Ventas, margen, flujo, clientes nuevos, tasa de cierre y ciclo de venta; cinco indicadores clave
3. Su tablero en una hoja de cálculo	60 min	Práctica en Google Sheets o Excel: registro de oportunidades, gráficas y tablero de una página
4. Inteligencia de mercado con datos públicos	45 min	INEGI, datos abiertos, compras públicas y presupuestos; dimensionar un mercado y ubicar compradores
5. IA como asistente de análisis	30 min	Usar asistentes de IA para limpiar datos, resumir información y preparar reportes, y sus límites
6. Del dato a la decisión	30 min	Cada participante elige tres cuentas o mercados prioritarios con base en su análisis

RESULTADO

Un tablero de una página de su negocio y tres cuentas o mercados prioritarios elegidos con datos.

INCLUYE

Plantilla de tablero, plantilla de pipeline comercial, guía de fuentes de datos públicos y constancia de participación.

Programa completo

Seis semanas de trabajo sobre su propia empresa.

Dirigido a: Directores y gerentes comerciales, dueños de empresa y equipos de ventas. Seis sesiones semanales de 3.5 horas, presenciales o en línea en vivo. · **21 horas · 6 sesiones semanales**

MÓDULO	CONTENIDO	ENTREGABLE
1. El gobierno como cliente	Órdenes de gobierno, formas de contratación y ciclo presupuestal	Calendario presupuestal de sus dependencias objetivo
2. Inteligencia de mercado	Fuentes públicas de oportunidades y priorización de cuentas	Mapa de 10 cuentas prioritarias
3. Relaciones institucionales	Actores de la compra, primera reunión e integridad	Mapa de actores y guion de primera reunión
4. La propuesta ganadora	Lectura de bases, propuesta técnica y económica, errores que descalifican	Propuesta armada sobre un caso
5. El procedimiento	Etapas de la licitación y junta de aclaraciones	Checklist de licitación propio
6. Contrato, entrega y cobranza	Fianzas, entrega, facturación y cobro a gobierno	Plan de 90 días

RESULTADO
Un plan de 90 días para ganar su primer contrato o ampliar su cartera pública.

INCLUYE
Plantillas editables de cada módulo, grabaciones de las sesiones, una hora de asesoría individual por empresa y constancia de participación.

AB ADVISORS · A LA MEDIDA

In-company

El taller, aplicado a su producto y a sus cuentas.

Dirigido a: Empresas que quieren formar a su equipo comercial completo con su propio caso. Usted define fecha, sede y modalidad. · **1 día o programa · Hasta 20 personas**

ETAPA	QUÉ HACEMOS	RESULTADO
1. Diagnóstico previo	Conocemos su producto, su experiencia con gobierno y su cartera	Objetivos del taller acordados
2. Contenido a la medida	Adaptamos bloques, ejemplos y ejercicios a su sector	Temario propio
3. Impartición	Un día de 8 horas o el programa de 21 horas, presencial o en línea	Equipo trabajando sobre sus cuentas reales
4. Seguimiento	Revisión de los planes de cada participante	Siguientes pasos por cuenta

RESULTADO
Un equipo comercial con método común para venderle a gobierno.

INCLUYE
Materiales y plantillas de los talleres elegidos y constancia de participación para cada integrante.

INVERSIÓN

Formatos y precios

Pesos mexicanos, más IVA. Factura (CFDI) por cada pago. Por persona o in-company. Pague en línea: gab-talleres.floot.app/pago

Cada taller

$3,500

por persona · 4 horas · grupos de 12 a 20

Programa completo

$22,000

por persona · 21 horas en 6 semanas

In-company · 1 día

$90,000

por grupo · 8 horas · hasta 20 personas

In-company · programa

$260,000

por grupo · 21 horas · hasta 20 personas

- 15 % de descuento desde tres participantes de la misma empresa (automático al pagar en línea).
- El taller se acredita al 100 % si contrata el programa completo en los 30 días siguientes.
- Programa completo: 50 % al inscribirse y 50 % antes del módulo 3.
- Pago con tarjeta en línea; el IVA se suma al pagar.
- Diagnóstico, consultoría y acompañamiento mensual: según alcance.

FACILITADOR



Mtro. Carlos Álvarez Rojas

Estratega en relaciones gobierno–empresa · Fundador de Grupo Álvarez Berrueco & Asociados. Más de 15 años con el sector público. Licenciado en Ciencias de la Comunicación, egresado del IPADE.

CONTACTO

Llevemos estos talleres a su equipo

WhatsApp 55 1951 2665

Correo
contacto@grupoalvarezberrueco.com

Web grupoalvarezberrueco.com

LinkedIn Grupo Álvarez Berrueco & Asociados

AB Advisors y AB Inteligencia son marcas de Grupo Álvarez Berrueco & Asociados, proveeduría estratégica para el sector público. Empresa socialmente responsable: donamos el 10 % de nuestra utilidad neta a cuatro fundaciones de niños con cáncer. Miembros de COPARMEX Querétaro y de ASEM. Documento diseñado por AB Marketing by Grupo Álvarez Berrueco.