

Departamento de Negocios Pequeños & Emergentes
del Aeropuerto Internacional Dallas/Fort Worth
Verano 2002

Compromiso del Aeropuerto DFW con M/WBE Continúa en Era Posterior al 11 de Septiembre



Jeffrey P. Fegan
Chief Executive Officer

This Issue

Récords de M/WBE, Era Posterior a Sept. 11	1
Taller 2002 para Pequeños Contratistas O'Bannon, Vicepresidente de SEBD	2
M.T. Reed Construction	3
Proyectos Programados Contratos Venideros Directorio SEBD	4

Cuando ya pasamos el punto medio del 2002, los eventos del 11 de Septiembre permanecen aún fuertemente en nuestro recuerdo. El Aeropuerto DFW junto con los otros 429 aeropuertos de Estados Unidos, ha enfrentado una serie de desafíos sin precedentes desde aquel trágico día. Nuevos procedimientos de seguridad, una nueva agencia federal, nuevas demandas de presupuesto. Sin embargo, tras estos desafíos, hemos agregado al Aeropuerto nuevos negocios y nuevos servicios aéreos. Y quizás una de las realizaciones que nos produce más orgullo es la de los nuevos récords que hemos alcanzado con nuestros contratistas de M/WBE (sigla en inglés para Empresas Comerciales de Minorías y Mujeres) en la era posterior al 11 de Septiembre.

En junio, el Aeropuerto DFW estableció un nuevo récord mensual en contratos M/WBE, cuando la Junta del Aeropuerto DFW adjudicó contratos y subcontratos por 19 millones de dólares a Negocios de Propiedad de Minorías y Mujeres. Nuestro Programa de Desarrollo de Capital de 2,600 millones de dólares, que incluye a la nueva Terminal Internacional D y sistema Automatizado de Transporte de Personas, continúa superando sus marcas con nuevos récords en cuanto a contratos con M/WBE. Al 31 de mayo, los gastos de M/WBE son más de \$165 millones y logrando un índice de participación de 33 por ciento. Esto sobrepasa la marca de 26 por ciento. Estas sobresalientes cantidades son un crédito para nuestros equipos enteros de Desarrollo del Aeropuerto y contrataciones y nuestra poderosa comunidad de nuevos negocios M/WBE operando en el Aeropuerto DFW.

También nos complace anunciar que Don O'Bannon se ha unido a nuestro equipo en calidad de nuevo vicepresidente del Departamento de Empresas Pequeñas y Emergentes. Don ha sido por años un líder

en su industria y proporciona al Aeropuerto DFW otro defensor y mentor para contratos con W/WBE. Don deja atrás una interesante práctica legal para unirse al Aeropuerto DFW y su labor junto al vicepresidente de procuramiento John Wesley White y la vicepresidenta ejecutiva de administración Linda Valdez Thompson, refuerza inmensamente a nuestro equipo.

Los concesionarios del Aeropuerto DFW continúan experimentado una poderosa y estable recuperación en la era posterior al 11 de Septiembre. Mientras el Aeropuerto se enorgulleció al ayudar a nuestros asociados comerciales en aquellos penosos meses siguientes a los ataques, son las innovaciones y adaptación de los concesionarios a las cambiantes reglas de seguridad y patrones de los pasajeros las que hicieron la diferencia. En realidad, mientras los pasajeros a bordo de aviones disminuyen en un 16 por ciento año tras año, el gasto por pasajero ha aumentado de \$4.72 a \$5.39. Varios de nuestros concesionarios han sido elegidos como tema de historias noticiosas en los pasados meses y destacados en la última Guía de Aeropuerto del New York Times, lectura ineludible de todo viajero comercial.

Finalmente, la Junta del Aeropuerto DFW aprobó a comienzos de julio su presupuesto de operaciones para el 2003. Aún cuando el presupuesto está aumentando, con dramáticas alzas en los costos de seguridad y seguros, el aeropuerto continuará siendo conservador en sus gastos y usando buena cantidad de moderación fiscal hasta que veamos una completa recuperación en el tráfico aéreo. Los negocios habituales han cambiado para siempre en el Aeropuerto DFW. Sin embargo, lo que no cambiará es nuestro compromiso con nuestros programas con M/WBE. En un desafiante periodo de recuperación, una real medida de dicha recuperación es la fuerza de esos programas.

Taller 2002 para Pequeños Contratistas

El Departamento de Negocios Pequeños y Emergentes celebró recientemente el término del Taller de Entrenamiento para el Desarrollo de Pequeños Contratistas de compañías pequeñas de construcción locales y del programa de Empresas Comerciales de Minorías y Mujeres (M/WBE). El programa de construcción de nueve semanas, ya en su décimo año, está diseñado para ayudar a pequeños contratistas a comprender los requerimientos de la búsqueda de negocios con el Aeropuerto D/FW así como para proporcionarles contactos claves en los varios departamentos y con constructores mayores que apoyan el Programa de Desarrollo de Capital y las operaciones diarias del Aeropuerto.

Este año, 10 empresas se graduaron del programa. El Aeropuerto D/FW se enorgullece en felicitar a las siguientes compañías e individuos: Wayne Boiter de Acumen Enterprises; Sótero Alvarado de Alvarado's Concrete Cutting; Ben Ratcliff de ATS South; Frank Muambila de Automation Consultants Inc; Bruce McCoy de BMH Enterprises; Demetric Shedd de Billy Shedd Roofing Company; Ernest Clayton Masonry; Gerardo Ramírez y Franco Patiño de GR International Consulting; Gary Bellamy de Judah Construction; Marcus Reed de M.T. Reed Construction; Jimmy Miramontes de Miramontes Electrical Contractors; Marie Hartzfield de Radiance Inc.; y Mary Fishel de Results Investment Group LLC.

Para más información o para registrarse en el próximo Taller de Entrenamiento para el Desarrollo de Pequeños Contratistas, contactar al Departamento de Negocios Pequeños y Emergentes en el 972 574 8008.



O'Bannon, Vicepresidente del Departamento de Empresas Pequeñas y Emergentes del Aeropuerto DFW



Don O'Bannon
Vicepresidente
de Empresas Pequeñas & Emergentes

Con 18 años de experiencia legal y en la industria, Don O'Bannon está listo para elevar el nivel del Departamento de Empresas Pequeñas y Emergentes del Aeropuerto Internacional D/FW. Como nuevo vicepresidente del departamento, O'Bannon planea convertirse en una línea de conexión con los negocios de propiedad de minorías y mujeres.

"Estoy aquí para ayudar a los negocios de propiedad de minorías y mujeres a aprovechar oportunidades en el Aeropuerto y lograr éxito económico", expresó O'Bannon. "Mi meta es proporcionar a los negocios de propiedad de minorías y mujeres la información y los recursos necesarios para ser empresarios exitosos en el Aeropuerto".

O'Bannon, graduado de Dartmouth College, viene de la firma de abogados Vial & Hamilton de Dallas, de la cual era socio. También mantenía la firma de consultoría legal O'Bannon & Associates, P.C., y es un ex asociado de Bell, Nunnally & Martin de Dallas. También sirvió O'Bannon como Jefe de División, Sección de Negocios y Litigación del

Sistema de Tránsito Rápido (DART) de Dallas.

"Mi prioridad es proporcionar el más alto nivel de servicio a la comunidad de los negocios de las minorías", dijo O'Bannon. "Nuestra meta como departamento es la de ser proactivos en la identificación de oportunidades y en proporcionar soluciones realistas a los obstáculos a que se enfrentan las empresas minoritarias".

El programa de M/WBE (sigla en inglés de Empresas Comerciales de Minorías y Mujeres) del Aeropuerto D/FW es uno de los programas de asistencia a los negocios más exitosos de su clase. En la actualidad, el Aeropuerto ha alcanzado un índice de participación de M/WBE de 35.7 por ciento en contratos de construcción, 29.7 por ciento en servicios profesionales, y 17.2 por ciento en la categoría de procuramiento general. En 2001, el Aeropuerto D/FW gastó \$85 millones en las áreas de construcción y \$52 millones en el área de servicios profesionales con firmas de propiedad de minorías y mujeres.

"Nuestro programa M/WBE es uno de los más importantes aspectos de nuestro negocio en el Aeropuerto D/FW y nos complace tener a un líder como uniéndose a nuestro equipo", dijo Jeff Fegan, Jefe Ejecutivo máximo del Aeropuerto D/FW.

O'Bannon obtuvo su título de leyes de la Universidad de Virginia y es graduado de la escuela Bishop Dunne High School de Dallas. Es miembro de la Cámara Afro Americana de Comercio de Dallas y ha ganado numerosos premios por sus servicios en la comunidad del arte y los negocios Afro Americana.

"Mi meta es hacer del programa M/WBE el mejor del país", dijo O'Bannon. "Todos deberían tener una justa oportunidad de sentarse a la mesa y participar de las diversas oportunidades presentadas por el mayor motor económico del Norte de Texas".

M.T. Reed Construction: Compromiso y Persistencia Producen Exito



Marcus Reed,
de M.T. Reed Construction

Marcus Reed comenzó su carrera en la construcción a comienzos de los 80s como aprendiz de carpintero. Trabajó duro, fue un excelente estudiante y fue elevado a la categoría de jornalero. Y, entonces, fue despedido.

En este escenario tan común, nació la empresa M.T. Reed Construction. En los últimos 19 años, Reed Construction se ha especializado en terminaciones interiores, remodelación general y nueva construcción. La compañía de Reed ha trabajado en proyectos que van desde 1 a 8 millones de dólares para hospitales, edificios de oficinas, hoteles y propiedades al por menor incluyendo The Gap y Old Navy.

En un esfuerzo por continuar haciendo crecer su empresa y capitalizar en la enorme cantidad de trabajo de construcción en el Aeropuerto D/FW, Reed aseguró su certificación con M/WBE en 1996, y comenzó su búsqueda de oportunidades de negocios con el Aeropuerto.

Reed dice que fue una experiencia irritante y frustrante para una pequeña compañía tratando de ingresar a "las grandes ligas". Debido a que los procesos de procuramiento del Aeropuerto y M/WBE eran en esa época desorganizados e inmanejables. Reed visitó repetidamente el Aeropuerto, yendo de un departamento a otro, pero nadie podía darle una verdadera dirección o instrucciones sobre cómo navegar el proceso de procuramiento.

Reed hace hincapié en que se requiere un alto nivel de perseverancia y sacrificio para ganar contratos en el Aeropuerto D/FW. "No es fácil; tienes que disponer de tiempo de tu programa de trabajo para trabajar con el personal del Aeropuerto. Es un sacrificio porque en ese tiempo tu podrías estar haciendo dinero, pero es necesario dejar establecida la infraestructura. Tienes que tener una buena base antes de que puedas esperar ganar un contrato con el Aeropuerto o en cualquiera otra parte, pero te compensará a largo plazo".

"Lograr entender cómo funciona el proceso de contratación del Aeropuerto es sólo una parte. Necesitas estar seguro de que tu compañía está lista para manejar un contrato grande", dice Reed.

Reed aconseja, "Una vez que asistes a una conferencia pre licitación, verás exactamente si calificas y puedes evaluar el grado de capacidad de tu compañía". Sub contratar o asociarse con otros puede ser la mejor alternativa para ti. Todo es un proceso de aprendizaje. Tu aprendes de cada experiencia, y si pierdes, llamas al administrador del contrato para programar una sesión de información y averiguar específicos sobre qué áreas necesitas mejorar para en el futuro ser competitivo con todos tus clientes".

Reed asistió también a talleres de trabajo y tomó clases en su tiempo personal para aumentar sus capacidades. De acuerdo con Reed, el "Taller de Trabajo de Entrenamiento para el Pequeño Contratista del Aeropuerto D/FW" demostró ser el más beneficioso para ayudarme a entender los trabajos del Aeropuerto", según Reed. "El programa de nueve semanas te da una visión en profundidad sobre como hace negocios el Aeropuerto", explica. "Y te proporciona una idea sobre como posicionar tu negocio para ser considerado para trabajos y entender las metas del Aeropuerto en seguridad, oportunidad, seguros, garantías y otros requerimientos".

El contrato que M.T. Reed ganó en 2001 es un subcontrato con Philips-May para algunas renovaciones a Consolidated Rental Car Facility. La compañía de Reed estará mudando marcos de puertas, cortando pircas, pintando, texturizando, e instalando azulejos.

En la actualidad, Reed está en negociación para licitar para trabajos directamente con el Aeropuerto. Sin embargo, él no se hace falsas expectativas. "Todo se reduce a la creación de relaciones. Literalmente hay cientos de pequeños proyectos en el Aeropuerto que necesitan ser hechos. Edificar una relación con los gerentes de departamentos es un buen comienzo. En el Taller de Trabajo de Entrenamiento para Pequeños Constructores", dice Reed, "Tú no sólo te relacionas con los gerentes, sino que también formas alianzas con otras pequeñas empresas. Licitar por contratos con un equipo de varias compañías pequeñas es además una opción viable que el Aeropuerto anima vigorosamente".

Reed aconseja a los dueños de empresas pequeñas dedicar algún tiempo y programar reuniones individuales con gerentes de mantenimiento y de terminales para comenzar a identificar proyectos apropiados para los cuales su compañía pueda ser considerada. Reitera que una vez que ha tomado clases, conocido a las personas clave y asistido a conferencias pre licitación, aún todavía no va a ser fácil.

Su consejo a fondo es, "Sé una persona de palabra, y mantén lo que dices. Llega a tiempo y haz lo que dices que vas a hacer. Desarrolla buenas habilidades comerciales y como persona. Paga tus deudas. Permanece fiel a Dios, a ti mismo y a tu familia, y triunfarás!".

Contratos Venideros

Para información adicional sobre la Agencia de Certificación de la Región Centro-Norte de Texas (NCTRCA, su sigla en inglés) visite el sitio en el Internet de la agencia www.nctrca.org o llame al 817 640 0606

Contrato	Descripción del Trabajo	Contacto	Teléfono	Fecha de Licitación/Propuesta
7003402	Contrato para Fabricación e Instalación de Letrero y Estandarte en Terminal B	Katie Pope	972 574 1364	Julio
7003416	Servicios de Portería en Terminal B	Katie Pope	972 574 1364	Julio
7003397	Contrato para Mantenimiento de Motocicleta	Joe White	972 574 0068	Agosto
7003401	Contrato para Fabricación e Instalación de Letrero y Banner	Katie Pope	972 574 1364	Agosto
7003414	Servicios de Monitoreo de Compresión Basura	Joe White	972 574 0068	Agosto
TBD	Remplazo de Techo, Terminales B & C	Kevin Sewell	972 574 8146	Agosto
TBD	Remoción de Caucho	Ed Dunagan	972 574 8463	Septiembre
TBD	Prueba Climática de Tres Edificios Airtrans	Kevin Sewell	972 574 8146	Septiembre
TBD	Indicador de Precisión de Vía de Aproximación (PAPI) Fase II	Bill Ellis	972 574 3654	Septiembre
TBD	Mejoramiento de Alcantarilla Sanitaria y Desechos Industriales, Fase II	Bill Ellis	972 574 3654	Octubre
TBD	Sistema de Colección de Aguas Servidas	Kevin Sewell	972 574 8146	Octubre
7003413	Equipo Terminal de Uso Común (Procuramiento de Alta tecnología) Tentativo	G. Fletcher	972 574 1116	Octubre

Empresa de Negocios Desaventajada (DBE) Meta para el Año Fiscal 2003

En cumplimiento de las Normas y Regulaciones Federales 49 CFR Part 26 la meta general del Aeropuerto Internacional Dallas/Fort Worth para la participación de Empresas de Negocios Desaventajadas (DBE, su sigla en inglés) en todos los contratos relacionados con el Departamento de Transportación (DOT, sigla en inglés) para el año fiscal 2003 es veintiséis (26) por ciento. Copias de la meta propuesta y de la metodología de establecimiento de meta están disponibles para inspección por treinta (30) días, comenzando el 15 de julio del 2002, de

lunes a viernes entre 8:30 a.m. y 5:00 p.m. en la dirección listada. El Aeropuerto D/FW y la Administración Federal de Aviación (FAA) aceptarán comentarios sobre la meta para las Empresas de Negocios Desaventajadas por los próximos cuarenticinco (45) días.

Los comentarios pueden ser enviados a:
 Don T. O'Bannon
 Small & Emerging Business Department
 P.O. Box 619428
 DFW Airport, Texas 75261-9428
 972 574 8008 dobannon@dfwairport.com

Actualización de Disponibilidades

El Aeropuerto DFW está en el proceso de poner al día la disponibilidad de sus contratistas, subcontratistas y consultores por los años fiscales 2000 y 2001. MGT of America fue contratada para conducir la actualización de disponibilidad. El Departamento de Empresas Pequeñas y Emergentes coordinará una encuesta por correo en relación con la buena disposición y capacidad de su empresa para llevar a cabo trabajos en el Aeropuerto Internacional DFW. Haga el favor de disponer de un momento para llenar la encuesta y remitirla completa a MGT.

Directorio del Departamento de Empresas Pequeñas y Emergentes

T 972 574 8008

F 972 574 0151

Don O'Bannon
 Vicepresidente
 Empresas Pequeñas
 Emergentes
 972 574 8002

Reginald E. Cleveland
 Enlace de Servicios
 Profesionales,
 Certificación
 y Extensión de M/WBE
 972 574 8150

William F. Johnson
 Gerente M/WBE
 972 574 8917

Felix Galan
 Enlace Construcción
 y Extensión M/WBE
 972 574 6740

Charitta Bryant
 Enlace Procuramiento
 de M/WBE
 972 574 8799

Tina Vasher
 Analista de Contratos
 972 574 8910

Melissa Woolridge
 Asistente de Oficina
 972 574 4576

Producido por el Departamento de Asuntos Públicos del Aeropuerto Internacional D/FW en conjunción con el Departamento de Empresas Pequeñas y Emergentes. Para más información entre al sitio del Aeropuerto en el Internet.

OPPORTUNITIES 4



DALLAS/FORT WORTH INTERNATIONAL AIRPORT
 3200 EAST AIRFIELD DRIVE, P.O. BOX 619428
 DFW AIRPORT, TEXAS 75261-9428