



OTROS
DOCUMENTOS

2020



Programas de Adquisiciones Sensibles al Género

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington, D.C.

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

6 de febrero de 2021
Washington, D.C.

Este estudio ha sido realizado por
Claudia García, Patricia Hervás y María Dolores Pino

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington, D.C.

<http://Estadosunidos.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-20-021-0



Índice

1. Benchmarking	5
1.1. Estudios de caso	5
1.1.1. Australia	5
1.1.2. Chile	6
1.1.3. Corea del Sur	7
1.1.4. Kenia	8
1.1.5. Israel	8
1.1.6. India	8
1.1.7. China	9
1.1.8. Sudáfrica	9
1.1.9. Botsuana, Namibia y Zambia	9
1.2. El caso de la UE	10
1.2.1. Leyes europeas	11
1.2.2. ¿Qué pueden hacer los países europeos?	11
1.3. Recomendaciones generales a los gobiernos	15
1.3.1. Pasos a la hora de priorizar su enfoque hacia concursos públicos inclusivos	15
1.3.2. Estrategias de Licitación Pública Inclusivas	15
1.3.3. Cuatro perspectivas de actuación	16
1.4. Recomendaciones a las empresas	18
2. Estados Unidos	19
2.1. Compras públicas en EE.UU.	19
2.1.1. Volumen de los contratos en las Agencias Federales	21
	21
2.2. SBA (U.S. Small Business Administration)	21
2.2.1. Objetivos de contratación de las Agencias Federales	22
2.3. Programa para la Contratación Federal de Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres - WOSB	23
2.3.1. ¿Qué es el programa WOSB?	23
2.3.2. Requisitos elegibilidad WOSB	24
2.3.3. Requisitos elegibilidad EDWOSB	25
2.3.4. Proceso de certificación WOSB y EDWOSB	26
2.3.5. ¿Cuál es el propósito de la certificación?	28
2.3.6. Beneficios de los programas WOSB y EDWOSB	29
2.4. Programa 8(A) De Desarrollo Empresarial	30
2.4.1. ¿Qué es el programa 8(a)?	31
2.4.2. Requisitos para acceder al programa 8(a)	31
2.4.3. Beneficios del programa 8(a)	32
3. Instituciones Multilaterales	33



3.1. Grupo Banco Mundial	33
3.1.1. Posición	33
3.1.2. Enfoque	34
3.2. Banco Interamericano de Desarrollo	36
3.2.1. Posición	36
3.2.2. Nivel Macro	36
3.2.3. Nivel Proyectos	36
3.2.4. Resultados	37
3.3. Person of Interest	38
4. Webgrafía	39
5. ANEXOS	40
5.1. Anexo 1. Lista de verificación de preparación para WOSB	40
5.2. Anexo 2. Mapa de HUBZone	41
5.3. Anexo 3. Encuesta de elegibilidad para participar en los programas SBA	42





1. Benchmarking

Los concursos públicos, como componente sustancial del PIB, tienen el potencial de contribuir significativamente al empoderamiento económico de las mujeres incrementando la proporción de contratos adjudicados a pymes propiedad de mujeres. Aunque las mujeres poseen alrededor del 40% de las pymes en los países en desarrollo, se estima que son adjudicatarias de menos del 1% de estos contratos.

1.1. Estudios de caso

Países como Botsuana, India, Israel, Kenia, Namibia, Sudáfrica, EE. UU. y Zambia tiene políticas preferenciales de contratación pública dirigidas específicamente a Empresas Propiedad de Mujeres (EPMs). Otros países como Australia, Etiopía y Corea del Sur tienen políticas que tratan expresamente la inclusión de las pymes, de lo que también se pueden beneficiar las EPMs.

1.1.1. Australia

En 2012 se creó el régimen de información de género en el Workplace Gender Equality Act (WGE) 2012. Todos los grandes empleadores deben hacer un informe anual para la Agencia de Igualdad de Género en el Trabajo (WGEA) acerca de la remuneración de sus empleados y otros indicadores. Hay en total 6 indicadores de igualdad de género relativo a la composición del personal (incluyendo al personal presente en la Directiva), remuneración, prácticas de trabajo flexible, discriminación, acoso y consultas con los empleados acerca de esta igualdad.

Posteriormente esta agencia remite un informe en el que se indica el benchmarking de otras empresas para que cada una sepa en qué está mejor y peor que sus competidores, así como las áreas en las que necesita actuar. La no participación en estos informes por parte de las empresas no supone una multa, pero sí que se incluye la empresa en la lista de las que no cumplen con el informe anual de la agencia.

Los aspectos de licitaciones públicas de esta ley se introdujeron en 2013 como los Workplace Gender Equality Procurement Principles. Estos principios son de aplicación a todos los contratos públicos del gobierno con un valor que sobrepase el límite establecido actualmente en 80.000 A\$.



Los datos demuestran que el listado de las empresas que no cumplen con el informe anual ha sido el elemento con un mayor impacto hasta la fecha. Este impacto es silencioso, ya que no reportar está relacionado con la exclusión de un mercado de contratos públicos por valor de 56.000 millones de dólares australianos. En el informe anual del año 2015/2016 aparecían 5 empresas en este listado (con 7 contratos adjudicados en total), pero pocos meses después de la presentación de ese informe en el parlamento solo quedaba una sin haber presentado su informe.

Esto demuestra que los informes públicos junto con la vinculación con las licitaciones públicas, generalmente sirven para estimular el cumplimiento de las normas de información.

Además, en el año 2016 el Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio (DFAT) implementó una estrategia de licitaciones dirigida a avanzar en la igualdad de género. La estrategia denominada Igualdad de Género y Empoderamiento de Mujeres, reconoce el empoderamiento económico de las mujeres como un “elemento clave para el crecimiento económico sostenible, el desarrollo y la estabilidad”. La estrategia establece un objetivo bajo el cual, al menos un 80% de las inversiones de ayuda deberían enfrentar de manera efectiva la igualdad de género en su implementación. Todos los proyectos de ayuda deberán analizarse bajo los marcadores del Comité de Asistencia al Desarrollo de la OCDE para identificar si una inversión contribuye a la igualdad de género (p.ej. la igualdad de género debe ser uno de sus objetivos principales o significativos). Por primera vez, todos los gastos en ayudas de Australia en los sectores de comercio, agricultura, infraestructura y gobierno, junto con áreas más tradicionales de actividad en igualdad de género (como salud y educación), serán evaluados con este marcador.

Esta estrategia se fundamenta en el hecho de que las estructuras y los sistemas “pueden jugar un papel muy importante a la hora de disminuir o aumentar prácticas discriminatorias” y que “las normas, marcos legales y políticas” necesitarán modificarse para cambiar y avanzar hacia la igualdad de género.

Con todo ello, se puede observar que Australia se encuentra en una fase de desarrollo en lo que se refiere a prácticas de licitación pública inclusivas en cuanto a género, situándose en un ejercicio rudimentario que consiste en contar el personal para evolucionar hacia un análisis de impacto. Sin embargo, Australia podría implementar inmediatamente una reforma de los concursos públicos con un régimen preferente de proveedores que de ventaja a las empresas con certificación de igualdad de género.

1.1.2. Chile

La experiencia de ChileCompra, una agencia pública supervisada por el ministerio de Finanzas de Chile, ha demostrado que es posible para los gobiernos hacer más accesibles las licitaciones a las pymes en general, y a las pymes dirigidas por mujeres en particular. Esto ha hecho que Chile tenga uno de los sistemas de licitaciones públicas más accesibles del mundo para las pequeñas y micro empresas.



El sistema utilizado es un e-Marketplace gestionado por ChileCompra y denominado Mercado Público. El 90% de las empresas que lo componen son micro o pequeñas empresas y suman un total del 45% de las transacciones de concursos públicos, un nivel mucho mayor que el de su participación en la economía (8%). Si se incluyen las medianas empresas este porcentaje llega al 60% de las transacciones. En el año 2016 más de 10.100 millones de US\$, el equivalente al 4,2% del PIB, fueron transacciones realizadas en este e-Marketplace.

El éxito del sistema es el resultado de esfuerzos consistentes para reducir las asimetrías de información, barreras de entrada y fallos de mercado – todas áreas sensibles para las pymes. Por ejemplo, Mercado Público proporciona acceso universal a todas las licitaciones públicas y a toda la información sobre negocios en el estado. No hay requerimientos especiales para tener acceso al sistema: cualquier proveedor nacional o extranjero puede participar en los procesos de licitación en el mercado electrónico. Esta falta de barreras de entrada es muy beneficiosa para las pequeñas empresas.

Una de las principales prioridades en el plan de acción de ChileCompra era modificar la regulación, principalmente la Ley de Licitaciones Públicas (No 19.886), a lo largo del año 2015. En 2016, una guía fue publicada por el gobierno, recomendando la inclusión de criterios de género en todas las compras de agencias públicas. Así, las entidades públicas que utilizan Mercado Público pueden incluir criterios de evaluación específicos referidos a criterios de género en sus procesos de compra de bienes y servicios.

Además, ChileCompra lanzó el Sello Empresa Mujer en 2015. Este esquema sirve a las entidades licitadoras para identificar empresas lideradas por mujeres, así como aquellas empresas con más de un 50% de mujeres en su plantilla. La certificación puede solicitarse como un criterio de evaluación para ser incluido en la documentación de las licitaciones, o para demostrar el impacto social en las ofertas de contratación directa por debajo de los 700 US\$.

ChileCompra ha realizado numerosos talleres para promover la presencia de las mujeres en diferentes ámbitos. Uno de estos programas llevó a la creación de La Asociación de Mujeres Empresarias Proveedoras del Estado (AMEPE) es la primera asociación de mujeres proveedoras del Estado, compuesta por diferentes tipos de empresas unidas para promover, mejorar y reforzar la involucración de las mujeres en los concursos públicos.

1.1.3. Corea del Sur

La autoridad de licitaciones públicas de Corea (PPS) tiene varias iniciativas para aumentar la participación de las pymes, principalmente dentro de la plataforma electrónica de licitaciones, Korea On-line E-Procurement System (KONEPS).

Los elementos incluidos para promover esta participación son los siguientes:

- Pagos por adelantado a las pymes, hasta el 70% del precio de compra.



- Eliminación de tasas para varios procesos de licitación para pymes.
- El Programa de adjudicaciones “pymes proveedoras de productos excelentes para el gobierno” para aumentar la visibilidad de los productos de estas empresas entre los proveedores públicos, contratistas y consultores.
- Un procedimiento simplificado para las compras repetidas o de grandes volúmenes.

Corea ofrece un ejemplo de múltiples incentivos integrados en una estrategia cohesiva que ha permitido mejorar la efectividad global de las políticas inclusivas, en este caso referidas a la participación preferencial en las licitaciones públicas por parte de las pymes.

1.1.4. Kenia

Kenia, por su parte, ha establecido un reparto similar al programa WOSB en EE. UU. Toda entidad licitadora debe asignar un 30% del total del valor de las licitaciones a jóvenes, mujeres y personas discapacitadas. Además, no requieren garantías de ejecución en los concursos reservados a EPM. Cada seis meses, las entidades licitadoras deben informar a la autoridad de contratación pública nacional de los datos y valores de los bienes y servicios que proporcionan EPMs, que se consolidan y envían al parlamento.

1.1.5. Israel

En sus Leyes Obligatorias de Contratación establecen que, si dos propuestas obtienen la misma puntuación tras ser evaluadas, deberá elegirse aquella cuyo negocio esté dirigido por una mujer. Además, se especifica en las Leyes de Estímulo a las Mujeres en los Negocios, que una empresa necesita la certificación que prueba que se clasifica como “empresa dirigida por una mujer”. ([The Government Procurement Administration](#))

1.1.6. India

El gobierno de la India reserva ciertos elementos para la compra exclusiva a proveedores del sector a “pequeña escala”. Este sector incluye varios proveedores que trabajan a través de organizaciones de desarrollo de mujeres en zonas rurales¹.

En abril de 2012 el gabinete del gobierno de la India aprobó la Public Procurement Bid, que incluye una preferencia de reserva (set-aside) y precio de oferta para las pequeñas y micro empresas.

El objetivo anual es de adjudicar un mínimo del 20% de bienes y servicios a estas empresas en la India (no entró en efecto hasta abril de 2015), además de priorizar sus ofertas siempre que sean hasta un 15% más caras que aquéllas ofrecidas por los competidores.

¹ <http://doe.gov.in/manuals/manual-policies-and-procedures-purchase-goods>



1.1.7. China

En el año 2012 en Ministerio de Finanzas y el Ministerio de Industria y Tecnologías de la Información de China subrayaron unas políticas preferenciales de licitación para las pymes en un esfuerzo para impulsar su desarrollo. Sus elementos incluyen:

- Requerimiento a los departamentos del gobierno de dejar de lado al menos un 30% del presupuesto anual de compras para pymes, con al menos un 60% de esa cantidad reservado a las pequeñas y micro empresas.
- Aplicar preferencias de precio de las ofertas de entre el 6-10% a las ofertas presentadas por pymes y/o
- Fomentar a las grandes empresas a subcontratar y formar consorcios con pymes y proporcionar preferencias de precio en la oferta de un 2-3% en esos casos.

1.1.8. Sudáfrica

Sudáfrica aplica un sistema de puntos preferente bastante elaborado, con el que las EPMS reciben puntos extra por sus ofertas.

Además, posee un sistema preferencial destinado a enfrentar las prácticas de discriminación de los negros. Lo que se une con la certificación voluntaria Broad-Based Black Economic Empowerment (B-BBEE) que demuestra que un negocio contribuye al empoderamiento de los negros en Sudáfrica. Así, para que una empresa pueda ser adjudicataria de un contrato público deberá poseer esta certificación y podrán ganar puntos por cumplir con criterios adicionales de empoderamiento.

1.1.9. Botsuana, Namibia y Zambia

En Botsuana, Namibia y Zambia, los gobiernos revisan regularmente los esquemas de preferencias para los jóvenes, discapacitados, mujeres y habitantes de zonas rurales, como el ofrecer un descuento del 3% con respecto a la preferencia de precios.

1.2. El caso de la UE

Principales descubrimientos:

- Las empresas propiedad de mujeres se encuentran serias barreras para participar y ganar concursos públicos
- GSPP (Gender Smart Procurement Practices) pueden incluir políticas de participación preferente para promover la participación y selección de empresas PM.
- Países extracomunitarios aplican medidas como “reservas” y sistemas de puntos preferentes
- **Dar preferencia a EPMs no es compatible con las leyes europeas de contratación pública.**
- Pero se puede marcar la diferencia con decisiones género-inteligentes y centrándose en la inclusión de las EPMs en los procedimientos.

Se ha estado considerando implementar unas reglas de licitaciones públicas para impulsar un cambio que vaya más allá de una visión restringida al precio. Al diseñar los criterios para la adjudicación de contratos, los licitadores tienen la posibilidad, dentro de unos parámetros limitados, de integrar consideraciones de tipo social y medioambiental en los requisitos.

Las **dificultades** a las que se enfrentan las EPMs son muy similares a las de las pymes, aunque pueden ser mayores, ya que la mayoría de estas empresas suelen ser pymes. Estas dificultades las encuentran para participar en los procesos, retos para cumplir con los requisitos de la licitación y la falta de información y experiencia/habilidades. Suelen añadirse las dificultades de las mayores responsabilidades familiares y de cuidado y el hecho de que suelen operar en sectores menos lucrativos como el retail y los servicios.

IMAGEN 1: BARRERAS A LAS QUE SE ENFRENTAN LAS EMPRESAS DIRIGIDAS POR MUJERES

Box 2: Barriers that women's enterprises face in public procurement

Enterprises owned by women may wish to participate in public procurement but may:

- Have limited information about upcoming tenders;
- Face time constraints in preparing their bids;
- Not get feedback after evaluation to know what went wrong in failed bids;
- Find tender procedures too complex; or
- Have a lack of tendering skills in general.

Enterprises owned by women may qualify for a specific public tender, but may not be able to:

- Provide requested certification and/or documentation;
- Get on the shortlists of preferred suppliers;
- Show a track record of experience;
- Compete and win based only on price; or
- Meet high contract volumes.



Fuente: Gender-smart Procurement. Policies for Driving Change

1.2.1. Leyes europeas

Cada año las autoridades públicas de la UE gastan alrededor del 14% del PIB de la UE en la compra de servicios, trabajos y suministros. Para las licitaciones que sobrepasan un determinado límite, se deben adherir a las leyes nacionales que se basa en tres directivas comunitarias. Los principios que guían las mismas son: **transparencia, trato igualitario, competición abierta y la buena gestión procedural.**

En el 2014 se simplificaron y flexibilizaron los procesos para fomentar el acceso de las pymes a la contratación pública, y para asegurar que se daba una mayor consideración a criterios sociales y medioambientales².

Con ello, las directivas europeas no parecen permitir un tratamiento preferencial a las compañías basándose en criterios de género. A no ser que se modifique el marco legal existente, las políticas preferenciales no pueden excluir expresamente a un grupo de proveedores potencialmente elegibles (como empresas dirigidas por hombres). Sin embargo, un esfuerzo adicional por incluir, y no excluir de antemano, a las empresas con mujeres directivas es apropiado. En conclusión, si no se pueden realizar selecciones preferenciales, al menos los gobiernos pueden eliminar las barreras y maximizar la posibilidad de que estas compañías participen en licitaciones públicas.

Sin embargo, es necesario señalar que existen estudios de evaluación de impacto realizados por la Comisión Europea que han demostrado que los esquemas de preferencia tiene un impacto mínimo en las economías de las regiones donde se aplicaron, tanto en términos de volumen de contratos como de crecimiento de la economía real atribuidos a las operaciones bajo esos esquemas³.

Otros estudios indican que los impactos completos de las políticas preferenciales son desconocidos debido a la relativa novedad en la implementación de casos⁴.

1.2.2. ¿Qué pueden hacer los países europeos?

Los países comunitarios pueden promover la contratación pública género-inteligente de tres formas.

- 1. Decidir mediante un proceso político hacer hueco a la incorporación de políticas preferenciales de contratación.** Esto puede ser difícil, dado el hecho de que los

² <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/34/public-procurement-contracts>

³ European Commission, 'Public Procurement: Regional and Social Aspects', in Bovis, C. (2012), EU Public Procurement Law, 2nd edn, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing

⁴ https://www.inclusivebusiness.net/sites/default/files/inline-files/Preferential%20public%20procurement%20for%20web_final_0.pdf

principios esenciales de las directivas se han centrado en el “valor por dinero” en su definición más estricta. Los estados miembros pueden establecer sus propios objetivos para la contratación estratégica que abogue por la responsabilidad social, usando una matización del concepto “oferta económicamente más ventajosa”.

2. Las autoridades licitadoras pueden **sacar partido de los objetivos legales existentes o de otras normas dirigidas a la promoción de EPMs**. Durante la ejecución de los contratos las autoridades gubernamentales pueden obligar a los proveedores que licitan a implementar medidas para la promoción de la igualdad de género. Esto podría aumentar el porcentaje de las mujeres contratadas por empresas o en contratos a largo plazo en vez de contratos temporales. Sin embargo, este tipo de resultados son positivos solo en la medida en que las condiciones de ejecución del contrato se ajusten a la legislación nacional.
3. Las autoridades licitadoras deberían **asegurarse de no excluir a las EPM de los procesos por no cumplir con los umbrales de escala de riesgo**. Esto puede hacerse mediante el estudio de las características de este tipo de empresas y eliminando las barreras que se encuentran por ello.

IMAGEN 2: CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DIRIGIDAS POR MUJERES

Box 3: Characteristics of enterprises owned by women

Compared to businesses owned and led by men, those owned by women:

- Tend to be smaller, whether size is measured by employment, revenues or asset base;
- Tend to be launched with lower levels of initial financing and to operate with lower levels of debt;
- Are over-represented in the retail and personal services sectors, and under-represented in the manufacturing, extraction and business services sectors;
- Are more likely to be home-based and less likely to be engaged in exporting;
- Are more likely to pursue social as well as economic missions; and
- Tend to generate lower levels of profit.

Fuente: Gender-smart Procurement. Policies for Driving Change

Una de las medidas que podrían implementarse es la utilización de requisitos proporcionales. Es innecesario pedir una facturación anual muy alta de un proveedor para que sea elegible para un trabajo relativamente pequeño. Las EPMs se beneficiarán más de la competición en los *tenders* con un criterio de “valor por dinero” en oposición a solo por precio, ya que pueden tener la capacidad de ofrecer soluciones innovadoras por hacer el mismo trabajo mejor o más rápido.

En conclusión, la UE debería revisar sus leyes de contratación pública e introducir políticas preferenciales para las EPM. Dar preferencia a estos negocios puede ser compatible con los principios actuales de las directivas europeas en la materia. Sin embargo, potenciar la participación de las pymes en general debería aumentar automáticamente las oportunidades para



las EPMs, ya que suelen ser también pymes. Si las barreras a la inclusión se reducen en las ofertas, la selección de proveedores para la concesión de contratos públicos puede convertirse en un proceso género-neutral.

Reino Unido

La Ley de Servicios Públicos (Valor Social) entró en vigor el 31 de enero de 2013 y requiere que la gente que contrata con servicios públicos reflexione sobre cómo podrían asegurar unos beneficios más amplios a nivel social, económico y medioambiental en la fase de pre-contratación”.

Como resultado, la ley abre más oportunidades para los negocios con responsabilidad social como las empresas inclusivas, para que presten servicios públicos. Esto ha tenido efectos positivos con la mejora de inversión financiera y en mejoras medioambientales (en un 66% cada una), el uso de empresas locales en la cadena de suministro (70%), empleo de jóvenes y personas discapacitadas (75%) y oportunidades para formación y empleo local (83%).

Gracias al amplio espectro de la Ley se ha podido utilizar para impulsar diversas estrategias de preferencia basadas en las condiciones locales, permitiendo a cada comunidad centrarse en los aspectos más importantes para su economía y sociedad en general a la hora de aplicar las normas.

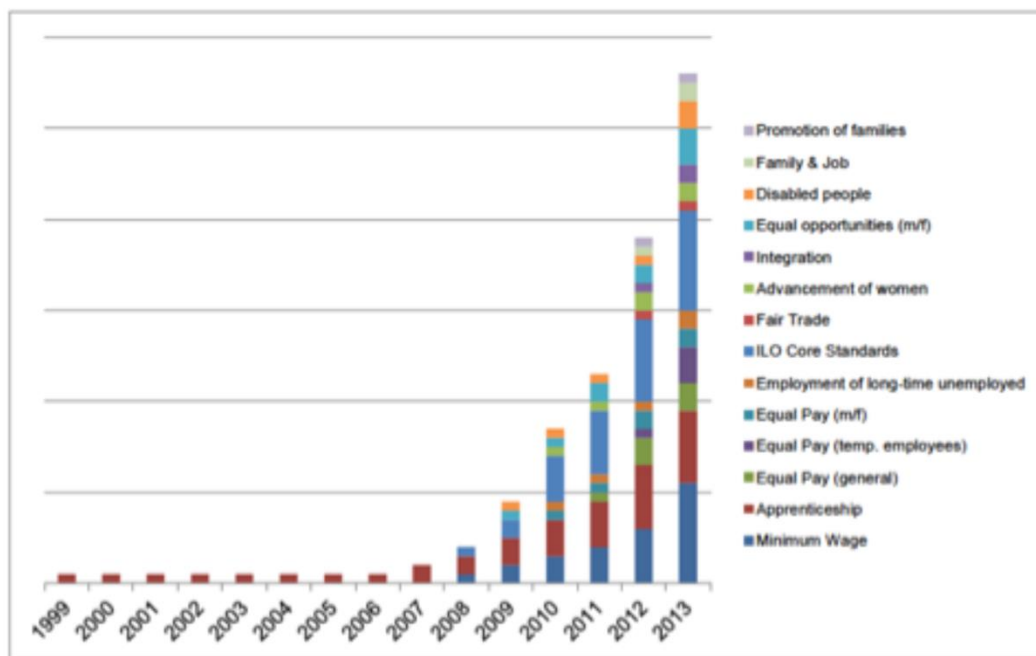
Programa en consideración y pilotado (no hay información sobre el modelo).

Alemania

Bajo la ley de licitaciones alemana la adjudicación se basa en la oferta “económicamente más ventajosa” siguiendo los principios generales de competición, transparencia y no discriminación. Siguiendo las reformas de 2009, criterios ecológicos y sociales (los más usados son dos: los salarios mínimos y el cumplimiento con los estándares ILO) también pueden considerarse, este enfoque toma en cuenta de manera más efectiva los costes completos del contrato.

En general, estos criterios sociales pueden incluir “criterios que buscan características económicas estructurales, otros que buscan integrar a grupos desfavorecidos y otros que buscan fomentar metas de la sociedad como la igualdad de género”.

GRÁFICO 1: AUMENTO DE LOS CRITERIOS SOCIALES UTILIZADOS EN LAS LICITACIONES PÚBLICAS EN ALEMANIA



Fuente: Policy Case Studies on Inclusive Business

Francia

En Francia los criterios sociales o medioambientales pueden incluirse en los procesos de licitaciones con el objetivo que alcanzar los ODS. Esto incluye las cláusulas que requieren la integración de personas previamente excluidas del mercado de trabajo, la protección del medioambiente y otros objetivos.

Dinamarca

Este país dispone de un proyecto en consideración y pilotado (Exclusión de costes familiares de evaluación del precio en consultorías a largo plazo).

Consiste en la realización de licitaciones públicas pilotadas en un contrato a largo plazo de consultoría con la exclusión de costes familiares en la evaluación del precio, bajo la presunción de que la exclusión de estos gastos podría incrementar las posibilidades de que los oferentes propusieran candidatas femeninas para las posiciones a largo plazo (según los comentarios del experto).

Países Bajos

Ministerio de asuntos exteriores no tiene un sistema aún, pero una propuesta para introducirlo teniendo en cuenta aspectos de género, sostenibilidad y otras condiciones sociales se hizo



recientemente, aunque aun debe ser introducida y evaluada durante este año. Sin embargo, lo que sí ha descubierto es un creciente interés en la escena internacional por este tema.

Suecia

No tienen un sistema de licitaciones con diferenciaciones con respecto al género como tal, pero existe una cierta integración de los aspectos relativos al género en las normas de licitaciones.

La Agencia Sueca de Cooperación para el Desarrollo Internacional (Sida por sus siglas en inglés) No aplica modelos específicos para implementar estas políticas de género, la mayoría de las licitaciones conciernen varios servicios de consultoría de apoyo directo o indirecto a Sida y sus contribuciones en todo el mundo, y el aspecto de género está integrado.

En lo que respecta a las compras están obligados por la ley de contratación pública de Suecia y las Directivas de la UE.

1.3. Recomendaciones generales a los gobiernos

1.3.1. Pasos a la hora de priorizar su enfoque hacia concursos públicos inclusivos

- Empezar con un rango pequeño de productos y servicios con un impacto clave en la base de la pirámide. Por ejemplo, sectores en los que estas personas estén muy representados como proveedores o consumidores.
- En los sectores, productos o servicios objetivos el gasto público sería suficientemente significativo para tener un impacto en la demanda en el mercado y, como consecuencia cambiar los comportamientos de las empresas.
- Considerar la disponibilidad y costes de alternativas inclusivas de negocio y asegurarse de que se encuentran en línea con los principios y normas aplicables referentes a contratación pública.
- Considerar la disponibilidad de datos sobre negocios inclusivos.
- Considerar la capacidad de la autoridad contratante para poner en práctica una estrategia de negocio inclusiva, efectiva y eficiente en los procesos de contratación.

1.3.2. Estrategias de Licitación Pública Inclusivas

- Reservas para negocios inclusivos (cuotas)
- Preferencias de precio (descontando el precio de las empresas que cumplen los requisitos o aumentando el de las que no lo cumplen)
- Criterios de adjudicación basados en la inclusión
- Contabilidad de costos totales/completos
- Mejorar la facilidad de participación en los procesos de licitación para este tipo de empresas (procesos de solicitud online, eliminando costes de presentación de solicitud, proporcionar asistencia técnica y servicios de formación)



1.3.3. Cuatro perspectivas de actuación

A través de las herramientas de políticas y gasto, los gobiernos pueden actuar desde cuatro perspectivas para fomentar las ofertas en licitaciones por parte de EPMs:

1. Dirigir reformas en el sistema de licitaciones públicas
 - Establecer una estrategia política para acelerar los objetivos de igualdad de género a través de las licitaciones.
 - Trasladar las recomendaciones del UN High-Level panel on Women's Economic Empowerment a las políticas nacionales e incluir las referencias a la misma en la declaración de líderes de la cumbre del G20 en 2018 en Argentina.
 - Crear un "cartel" gubernamental (en un sentido político, facilitando perspectivas consistentes a través de los departamentos y así apoyando las economías de escala) mediante el despliegue de políticas de licitación género-inteligentes a lo largo de todos los niveles local, regional y federal.
 - Modernizar las políticas de contratación pública para promover la diversidad siguiendo algunas de las siguientes acciones:
 - Definir lo que significa ser una EPMs, dirigido a un estándar ISO.
 - Establecer un objetivo de gasto público en licitaciones que debería dirigirse a EPMs (incluidos en cláusulas estándar en las solicitudes de información / propuestas).
 - Ofrecer tratamiento preferencial a las empresas que apliquen rigurosamente la igualdad de género y políticas de diversidad, y que informen sobre los indicadores de igualdad de género.
 - Introducir un requisito gubernamental para que las empresas que liciten para contratos hagan pública la información sobre su equidad de salarios.
 - Dirigir la representación igualitaria de hombres y mujeres como profesionales de contrataciones.
 - Desarrollar una base de datos pública de mujeres proveedoras y contratos públicos abiertos.
 - Crear ejemplos para otros mediante estudios de caso.
2. Pueden reducir barreras a la participación de mujeres en la economía
 - Identificando las barreras a las empresas de mujeres / propiedades, acceso a financiamiento, control directo de los negocios, etc. que puedan ser erradicadas.
 - Reducir el tamaño de los contratos.
 - Revisar cualquier ley, marco u objetivos que fomenten las EPMs y su crecimiento.
 - Hacer la información disponible sobre la educación y procesos de certificación.
 - Identificar los programas que fomentan el emprendimiento en momentos críticos del ciclo de vida de un negocio.
 - Formar a los oficiales de compras para concienciar sobre la importancia de las EPMs para una economía sana, y enseñan a los mismos como establecer procesos y asistencia enfocada a empoderar estos negocios.
3. Pueden fomentar los concursos género-inteligentes en el sector privado para ampliar la escala
 - Obligar a aspirar a un porcentaje del gasto de los concursos a que sea alcanzado por las empresas y crear incentivos para su cumplimiento.

- Fomentar una mayor transparencia – estableciendo, por ejemplo, unas métricas estándar que puedan emplear las empresas para evaluarse y publicar un informe anual.
 - Promover la concienciación sobre igualdad de género a través de informes públicos de representación, salarios y prácticas corporativas, utilizando medios como los rankings de índices intersectoriales u otros medios.
4. Pueden fomentar la mayor transparencia en determinados temas
- Como a través de la creación de un mapa de concursos del G20 mostrando las empresas de mujeres.



1.4. Recomendaciones a las empresas

Para recoger el “dividendo de diversidad”, el sector corporativo necesita unirse para conseguir una mayor regulación nacional en igualdad de género. Las empresas pueden apoyar a los gobiernos en sus reformas que persigan una mayor diversidad en los procesos de licitación y así cosechar los beneficios de transformar sus planes de negocio y mostrar liderazgo. Además, se encuentran una serie de beneficios económicos y de mitigación de riesgos de tener una cadena de suministro diversa, específicamente:

- La ONU ha desarrollado una serie de mejores prácticas en su manual titulado “The Power of Procurement: how to Source from Women-Owned Businesses”. Esto puede servir de base para las mejores prácticas corporativas.
- Las empresas necesitan involucrarse con los gobiernos acerca de la reforma del sistema de concursos y podrían participar en programas piloto para cambiar la práctica de licitaciones a nivel nacional.

icex



2. Estados Unidos

Hay una gran cantidad de programas públicos y privados creados para ayudar a las empresas propiedad de minorías, tales como préstamos especiales, asesoramiento empresarial y gestión de la formación, junto con oportunidades para licitar en contratos federales, estatales, y del sector privado.

Algunas agencias gubernamentales requieren que un cierto porcentaje de los contratos sea otorgado a empresas propiedad de minorías, y muchas empresas privadas han establecido sus propias metas para hacerlo.

Para que una empresa pueda optar a estos programas tiene que estar previamente certificada.

Cada año, el Gobierno Federal de los EE. UU. adquiere alrededor de **\$500 mil millones de dólares en bienes y servicios** procedentes del sector privado y, en ese mismo lapso, **destina el 23% del presupuesto de contratación gubernamental de sus contratos a los pequeños negocios**. El Estado abre así una brecha para que pequeñas empresas consigan contratos federales.

2.1. Compras públicas en EE.UU.

Existen numerosas oportunidades de negocio en el mercado de las compras públicas de Estados Unidos.

La contratación pública en los Estados Unidos es el proceso por el cual el Gobierno Federal, las Agencias Estatales y los Gobiernos Municipales adquieren bienes, servicios.

Su sistema de compras públicas se divide en tres niveles: Federal, de Estado y Local, donde a su vez cada uno de ellos cuenta con sus propias regulaciones y exigencias en materia de compras, dando lugar a un sistema centralizado solo al nivel federal:

- _Las Agencias Federales (más de 500)
- _La Administración Estatal (50)
- _La Administración Local (30.000 municipios)



Un tercio del Gasto público total, incluyendo todos los gastos de las distintas Agencias Federales, pero excluyendo medicare, social security e intereses de deuda, es lo que se considera gasto discrecional.

Los contratos de Agencias Federales para bienes y servicios representan aproximadamente el 40% del gasto discrecional del Sector Público de EE.UU.

El Gasto del Gobierno Federal de Estados Unidos en **contratos en el año fiscal 2019 fue de 586.200.000.000\$**, para los americanos son 586,2 billones de dólares.

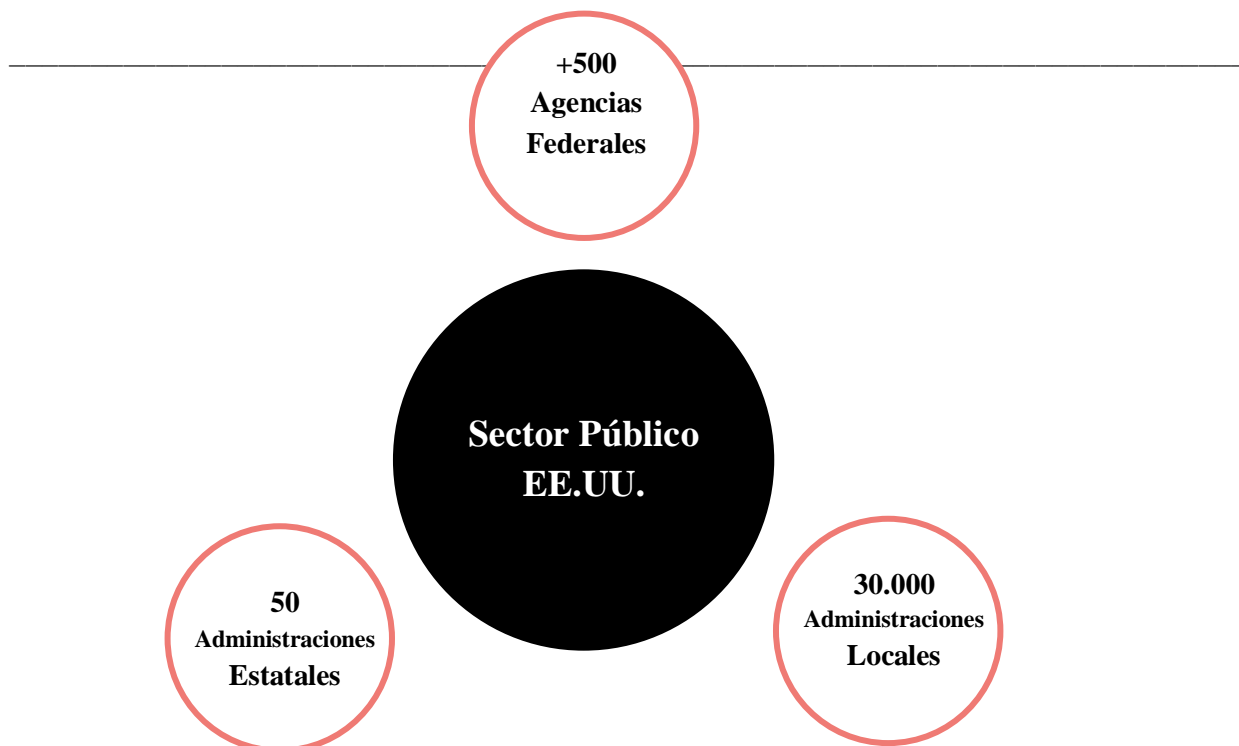
Los contratos de Agencias Federales para bienes y servicios representan aproximadamente el 40% del gasto discrecional del Sector público de EE.UU. (gasto discrecional = 1/3 gasto público total; incluye todos los gastos de las distintas agencias federales, pero excluye medicare, social security e intereses de la deuda)

GASTO PÚBLICO TOTAL (FEDERAL+ESTATAL+MUNICIPAL)=\$8.6 trillion

50% GASTO PÚBLICO GOBIERNO FEDERAL =\$4.3 trillion

1/3 GASTO DISCRECIONAL=\$1.4 trillion

40% = CONTRATOS AGENCIAS FEDERALES = \$ 586.2 B



2.1.1. Volumen de los contratos en las Agencias Federales



\$586.2B

Año Fiscal 2019

\$381.2B

Departamento de Defensa

- \$120.1 Marina de Guerra
- \$94.7 Ejército de Estados Unidos
- \$75.7 Fuerza Aérea
- \$90.7 Otras Agencias de Defensa

\$205.1 B

Otras Agencias Federales

- \$33.3 Departamento de Energía
- \$27.3 Departamento de Asuntos de Veteranos
- \$26.5 Departamento de Salud y Servicios Humanos
- \$18.2 Administración Nacional Aeronáutica y Espacial
- \$17.6 Departamento de Seguridad Nacional
- \$16.8 Administración de Servicios Generales
- \$9.5 Departamento de Estado
- \$8.4 Departamento de Justicia
- \$7.4 Departamento de Agricultura
- \$6.8 Departamento de Transporte
- \$33.4 Agencias Federales

2.2. SBA (U.S. Small Business Administration)

U.S Small Business Administration es una Agencia del Gobierno de los Estados Unidos que brinda apoyo a empresarios y pequeñas empresas. Su misión es mantener y fortalecer la economía de la nación permitiendo el establecimiento y la viabilidad de las pequeñas empresas y ayudando a la recuperación económica de las comunidades después de los desastres.

La SBA es la única Agencia Federal a nivel de gabinete totalmente dedicada a las pequeñas empresas y brinda asesoramiento, capital y experiencia en contratación como el único recurso y voz de la nación para las pequeñas empresas.

Fue creada en 1953 como una Agencia Independiente del Gobierno Federal para impulsar y promover la economía en general al brindar asistencia a las pequeñas empresas.

Sus principales servicios:



- Acceso a capital:**
- la agencia ofrece una variedad de recursos financieros para pequeñas empresas, incluidos microcréditos o pequeños préstamos que se otorgan a quienes de otra manera no calificarían para financiamiento.
- Desarrollo empresarial:**
- esto es impulsado por servicios de asesoramiento y capacitación de bajo costo brindados por la SBA, para ayudar a las empresas a hacer crecer sus negocios.
- Defensa:**
- La agencia actúa como defensora al revisar la legislación y proteger los intereses de los propietarios de pequeñas empresas en todo el país.
- Contratación:**
- La SBA reserva el 23% en dólares de contratación del gobierno para pequeñas empresas con la ayuda de otros departamentos y Agencias Federales.

2.2.1. Objetivos de contratación de las Agencias Federales

En 2000, el Congreso ordenó una serie de metas presupuestarias a alcanzar por parte de las Agencias Federales, tienen objetivos individuales sobre qué porcentaje del monto total deben destinar a la contratación de pequeñas empresas, SBA trabaja con ellas para que alcancen esos objetivos:

Categoría	Objetivo 2019	2017 \$B	2017 %	2018 \$B	2018 %	2019 \$B	2019 %
Pequeñas Empresas	23 %	\$105.7	23.8%	\$120.8	25.05%	\$132.9	26.50%
Pequeñas empresas propiedad de mujeres (WOSB)	5 %	\$20.8	4.7%	\$22.9	4.75%	\$26.0	5.19%
Pequeñas empresas propiedad de mujeres económicamente desfavorecidas (EDWOSB)	5 %	\$40.2	9.1%	\$46.5	9.65%	\$51.6	10.29%
Programa de Desarrollo empresarial 8(a)	5 %	\$27.168	5.14%	\$29.556	5.32%	\$30.391	5.15%
Pequeñas empresas HUBZone	3 %	\$7.3	1.7%	\$9.9	2.05%	\$11.4	2.28%
Pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados en servicio	3 %	\$17.9	4.1%	\$20.6	4.27%	\$22.0	4.39%

El gobierno federal tiene objetivos principales de contratación y subcontratación para pequeños empresas. Más específicamente, el 23% de los dólares de los contratos preferenciales federales se adjudicarán a pequeñas empresas, con objetivos individuales principales y de subcontratación para determinadas pequeñas empresas identificadas grupos.



El gobierno federal debe otorgar el 5% de sus dólares primarios y subcontratados a pequeñas empresas propiedad de mujeres. Además, cada agencia federal negocia los objetivos anuales de las pequeñas empresas con la Administración de Pequeños Negocios (SBA) que presenta, para esa agencia, el máximo oportunidad practicable para pequeñas empresas. El objetivo alcanzado por la agencia individual es entonces utilizado para calcular el objetivo de la pequeña empresa en todo el gobierno, incluido el principal individual y metas de subcontratación para los grupos de pequeñas empresas identificados, como las pequeñas empresas propiedad de mujeres empresas.

2.3. Programa para la Contratación Federal de Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres - WOSB

“La meta del Gobierno Federal es otorgar por lo menos 5% de todo el presupuesto para la contratación federal a pequeñas empresas propiedad de mujeres cada año”

“El gobierno otorga \$ 30 mil millones de dólares al año a pequeñas empresas propiedad de mujeres.”

2.3.1. ¿Qué es el programa WOSB?

Women-owned small businesses (WOSB), es un programa que crea importantes oportunidades de contrato para mujeres emprendedoras. El programa está diseñado para ayudar a más pequeñas empresas propiedad de mujeres a ganar contratos federales y prosperar en un entorno empresarial competitivo. También está destinado a ayudar a las agencias federales a cumplir con los objetivos de contratación de pequeñas empresas propiedad de mujeres.

Para ofrecer igualdad de condiciones a las mujeres propietarias de empresas, el gobierno limita la competencia por ciertos contratos a empresas que participan en el programa para la contratación de mujeres.

Estos contratos se destinan a las industrias donde están subrepresentadas las pequeñas empresas propiedad de mujeres, **Women-owned small businesses (WOSB)**. Algunos contratos



se restringen, aún más, a pequeñas empresas propiedad de mujeres de escasos recursos económicos, **Economically disadvantaged women-owned small businesses (EDWOSB)**.

Al afiliarse al programa para la contratación de mujeres, la empresa adquiere el derecho a concursar por contratos federales reservados para el programa y aún puede concursar por contratos que se otorguen en otros programas socioeconómicos a los que tenga acceso.

Las industrias donde están subrepresentadas son publicados por SBA en relación a los códigos NAICS. Hay 83 códigos NAICS⁵ designados como elegibles para contratación federal bajo el Programa WOSB.

Hay 45 códigos NAICS en los que los WOSB están subrepresentados y 38 códigos NAICS en los que los WOSB están sustancialmente subrepresentados .

	WOSB	EDWOSB
Códigos NAICS de 4 dígitos	38	45
Códigos NAICS de 6 dígitos	157	373

Se puede encontrar una lista completa de estos códigos en las regulaciones del Programa de Contratos Federales de WOSB, que están disponibles en el sitio web de la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. (SBA).

Los códigos NAICS se reducen de 20 códigos de sector a 99 códigos de subsector de tres dígitos, divididos en 312 códigos de industria de cuatro dígitos, subdivididos en 713 códigos de industria de cinco dígitos y finalmente divididos en 1.066 códigos NAICS de seis dígitos.

2.3.2. Requisitos elegibilidad WOSB

1. Ser una pequeña empresa
2. 51 % de la empresa propiedad y bajo el control de mujeres ciudadanas estadounidenses
3. Mujeres en la dirección de las operaciones cotidianas y en la toma de decisiones a L/p

⁵ El código NAICS asignado a la licitación, invitación a licitación o cotización corresponde a una industria en la que la SBA ha designado que las WOSB están subrepresentadas.



Hay que destacar que el concepto de pequeña empresa en EEUU no es único y varía según determinados factores, entre los que, el número de empleados, los ingresos anuales y el sector de actividad son determinantes. Para que una pequeña empresa pueda beneficiarse de esta preferencia, deberá tener presencia en los EEUU, contribuir significativamente a la economía del país mediante el pago de impuestos y/o el uso de productos americanos, material y/o fuerza laboral y ser independiente, es decir no afiliada con empresa grande estadounidense o empresa extranjera. Todos estos aspectos están regulados por la US Small Business Administration, entidad federal con competencia en esta materia y en cuya página web puede encontrarse bastante información sobre este asunto: www.sba.gov.

La US Small Business Administration publica una tabla en la que se establecen los requisitos en cuanto a número de empleados e ingresos para que una empresa pueda ser considerada como small business. Estos requisitos varían según la actividad, la cual se codifica siguiendo el North American Industry Classification System (NAICS).

Por ejemplo una refinería de petróleo con una plantilla de 1500 empleados se considera una pequeña empresa, mientras que una empresa dedicada a la fabricación de maquinaria para jardín con 101 empleados tiene la consideración de empresa grande.

2.3.3. Requisitos elegibilidad EDWOSB

1. Cumplir con todos los requisitos del WOSB - Empresa propiedad y bajo el control de una o más mujeres.
2. El patrimonio neto personal de la mujer debe ser \leq \$ 750,000,
3. El ingreso medio anual bruto de una mujer durante los 3 años anteriores a la certificación es \leq \$ 350,000, la SBA presumirá que está en desventaja económica
4. Una mujer se considerará en desventaja económica si el valor justo de mercado de todos sus activos (incluida su residencia principal y el valor de la empresa) excede los \$ 6 millones.

A partir del 15 de julio de 2020, los estándares de patrimonio neto personal para personas económicamente desfavorecidas se han alineado entre el Programa de desarrollo empresarial 8 (a) y el Programa de contratación federal de WOSB. Los participantes de EDWOSB y del Programa de Desarrollo Comercial 8 (a) tienen el mismo umbral de patrimonio neto personal.



2.3.4. Proceso de certificación WOSB y EDWOSB

A partir del 15 de julio de 2020 el proceso de certificación WOSB y EDWOSB, cambió, las empresas pueden iniciar el proceso de trámite de sus solicitudes en beta.certify.sba.gov.

El proceso actual de auto certificación de beta.certify.sba.gov estará disponible hasta el 15 de octubre de 2020.

Después del 15 de octubre, las empresas tendrán que utilizar el nuevo proceso de certificación gratuita online (beta.certify.sba.gov), incluyendo un proceso para subir documentos de certificación aprobados por terceros para su tramitación.

Existen 3 tipos de certificaciones

- 1. Women-owned small businesses (WOSB)** Pequeñas empresas propiedad de mujeres y
 - a. Economically disadvantaged women-owned small businesses (EDWOSB)**
Pequeñas empresas propiedad de mujeres y económicamente desfavorecidas.
- 2. 8(a) Business Development programa** - Programa de desarrollo empresarial

Para poder pertenecer a los programas hay que obtener una certificación de un tercero o también existe la posibilidad de auto certificarse, hay 4 formas de obtener un certificado para participar en los contratos reservados para los programas de mujeres:

Autocertificado	beta.certify.sba.gov	Certificador Externo	Certificado 8(a)
El proceso actual de auto certificación de beta.certify.sba.gov estará disponible hasta el 15 de octubre de 2020.	Después del 15 de octubre , las empresas tendrán que utilizar el nuevo proceso de certificación gratuita online , incluyendo un proceso para subir documentos de certificación aprobados por terceros para su tramitación.	Hay 4 organizaciones aprobadas por la SBA para proporcionar certificación.	Programa de Desarrollo empresarial 8(a), diseñado para ayudar a las empresas en desventaja social y económica. A partir de julio de 2020 los criterios de desventaja económica se han unificado



Hay que tener en cuenta que EDWOSB es un subconjunto de WOSB, por lo tanto si la empresa está certificada como EDWOSB, automáticamente lo está como WOSB y como 8(a).

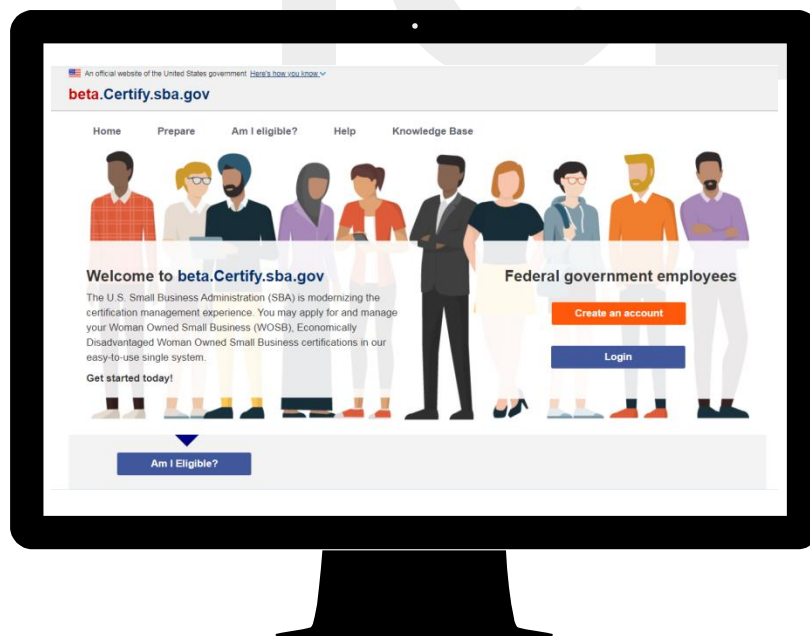
Autocertificado

En el caso de la auto certificación, se puede hacer directamente en [certify.SBA.gov](https://certify.sba.gov) al contestar un cuestionario y subir los documentos solicitados. La información que se debe proporcionar varía con la estructura empresarial y si la empresa ya participa en otros programas de la SBA. Para ello, existe una lista de certificación donde la empresa puede saber rápidamente si es aplicable al programa.

El proceso actual de auto certificación de certify.sba.gov estará disponible **hasta el 15 de octubre de 2020**.

beta.certify.sba.gov

Después del 15 de octubre, las empresas tendrán que utilizar el nuevo proceso de **certificación gratuita online**, incluyendo un proceso para subir documentos de certificación aprobados por terceros para su tramitación.



Certificador externo

Si se solicita la certificación por un tercero sólo hay cuatro organizaciones aprobadas por la SBA para proporcionar dicha certificación: Cámara de Comercio Hispánica de El Paso, Corporación



Nacional de Mujeres Empresarias, Cámara de Comercio de las Mujeres de EE.UU. y Consejo Nacional Empresarial de las Mujeres.

Tanto la auto certificación como en la certificación por un tercero, después de proporcionar la información para la certificación mediante [certify.SBA.gov](https://certify.sba.gov), se debe actualizar el perfil de la empresa en SAM.gov para demostrar a los funcionarios de contratación que la empresa efectivamente está en el programa para la contratación de mujeres.

Cabe destacar que para mantener el nivel con el programa, se deben actualizar los datos de certificación una vez al año a través de SAM.gov y [certify.SBA.gov](https://certify.sba.gov).

Hay 4 organizaciones aprobadas por la SBA para proporcionar certificación:

 <p>El Paso Hispanic Chamber Cámara de Comercio Hispánica de El Paso</p>	 <p>The U.S. Women's Chamber of Commerce Cámara de Comercio de las Mujeres de EE.UU.</p>	 <p>National Association of Women Business Owners (NWBOC) Corporación Nacional de Mujeres Empresarias</p>	 <p>The Women's Business Enterprise National Council (WBENC) Consejo Nacional Empresarial de las Mujeres</p>
---	---	---	---

Certificador 8(a)

Programa de Desarrollo empresarial 8(a), diseñado para ayudar a las empresas en desventaja social y económica.

A partir de julio de 2020 los **criterios de desventaja económica se han unificado**

2.3.5. ¿Cuál es el propósito de la certificación?

Ser una empresa de propiedad de mujeres certificada es una herramienta diseñada para aumentar las oportunidades para las mujeres. No es un programa de caridad ni les da a las mujeres un tratamiento especial. Está diseñado para **aumentar la visibilidad**.

También es una forma para que el gobierno y las corporaciones que tienen los objetivos de subcontratación mencionados trabajen en sus contactos para reunirse directamente con las empresas de mujeres.



Acceso

- El certificado te permite el acceso a una lista actual de diversidad de proveedores y ejecutivos de adquisiciones en cientos de grandes corporaciones estadounidenses y entidades gubernamentales federales, estatales y locales que aceptan la certificación.
 - Reconocimiento nacional de las certificaciones por miles de grandes corporaciones estadounidenses y entidades gubernamentales federales, estatales y locales.

Promoción de su negocio

- El uso del certificado, que identifica la empresa comercial de su mujer como certificada a través de los Estándares y Procedimientos nacionales.
- Uso del logotipo de mujeres en el empaque de productos minoristas.
- Elegibilidad para promocionar su negocio a través del patrocinio de eventos nacionales. Una serie de oportunidades promocionales se proporcionan en paquetes de patrocinio. Las oportunidades están disponibles y abiertas a las empresas con certificación.

2.3.6. Beneficios de los programas WOSB y EDWOSB

Participar en uno de estos programas de la SBA significa competir con menos empresas para ganar un contrato gubernamental. Sin embargo, se deben de cubrir los requisitos de elegibilidad y certificar la situación socioeconómica de la empresa para poder licitar en un contrato reservado.

Beneficios:

- El beneficio obvio de convertirse en una pequeña empresa certificada propiedad de mujeres es el acceso a los procesos de adquisiciones.
- Objetivo de otorgar el 5% de los contratos federales a WOSB (+ de \$ 20 mil millones)
- Competencia limitada (aproximadamente 16,400 empresas están certificadas)
- Equilibrar la desigualdad existente en el ámbito empresarial. No sólo hay menos empresas que son propiedad de mujeres versus empresas que son propiedad de hombres, sino que éstas son de media más pequeñas, por eso es fundamental la existencia de estos programas.

Ser una empresa de propiedad de mujeres certificada es una herramienta diseñada para aumentar las oportunidades para las mujeres. No es un programa de caridad ni les da a las mujeres un tratamiento especial. Está diseñado para **aumentar la visibilidad**.



También es una forma para que el gobierno y las corporaciones que tienen los objetivos de subcontratación mencionados trabajen en sus contactos para reunirse directamente con las empresas de mujeres.

Acceso

- El certificado te permite el acceso a una lista actual de diversidad de proveedores y ejecutivos de adquisiciones en cientos de grandes corporaciones estadounidenses y entidades gubernamentales federales, estatales y locales que aceptan la certificación.
 - Reconocimiento nacional de las certificaciones por miles de grandes corporaciones estadounidenses y entidades gubernamentales federales, estatales y locales.

Promoción de su negocio

- El uso del certificado, que identifica la empresa comercial de su mujer como certificada a través de los Estándares y Procedimientos nacionales.
- Uso del logotipo de mujeres en el empaque de productos minoristas.
- Elegibilidad para promocionar su negocio a través del patrocinio de eventos nacionales. Una serie de oportunidades promocionales se proporcionan en paquetes de patrocinio. Las oportunidades están disponibles y abiertas a las empresas con certificación.

2.4. Programa 8(A) De Desarrollo Empresarial

“El Programa 8 (a) de Desarrollo de Negocios ofrece un amplio alcance de asistencia a las empresas que son propiedad y controlan al menos 51% de personas con desventajas sociales y económicas.”

“La meta del gobierno federal es otorgar por lo menos 5% de todo el presupuesto para la contratación federal de pequeñas empresas de entidades de pequeños recursos cada año”.

Programa de Desarrollo empresarial 8(a), diseñado para ayudar a las empresas en desventaja social y económica.

A partir de julio de 2020 los criterios de desventaja económica se han unificado



2.4.1. ¿Qué es el programa 8(a)?

El programa 8 (a) es un programa específicamente creado para apoyar a las empresas propiedad de minorías y que por ello pudiera causar una desventaja competitiva.

La SBA define un negocio propiedad de minorías como uno en el que la mayoría (al menos el 51%) de la empresa es propiedad y gestionada a diario por un miembro (o conjunto de miembros) de cuatro grupos étnicos o raciales: los afroamericanos, asiático-americanos, hispanos y nativos americanos. Destacar que para poder optar a esta certificación la propiedad de la empresa debe ser, además, de personas con nacionalidad americana y tener sede en Estados Unidos.

2.4.2. Requisitos para acceder al programa 8(a)

Para cumplir con los requisitos del programa 8(a) la empresa debe cumplir unos requisitos de elegibilidad.

LISTA DE CONTROL DE ELEGIBILIDAD

- ✓ Ser una pequeña empresa
- ✓ No haber participado en el programa 8(a)
- ✓ Asegurar que ciudadanos estadounidenses de bajos recursos socioeconómicos tengan por lo menos el 51% del control y propiedad de la empresa
- ✓ Ser propiedad de alguien cuyo capital personal neto es de \$250,000 o menos
- ✓ Ser propiedad de alguien cuyo ingreso bruto ajustado promedio durante tres años ha sido de \$250,000 o menos
- ✓ Ser propiedad de alguien con \$4 millones o menos en activos
- ✓ Tener un propietario que dirija las operaciones cotidianas y tome decisiones a largo plazo
- ✓ Demostrar buena reputación de todos los directivos
- ✓ Mostrar potencial para el éxito y cumplir satisfactoriamente



con los contratos

El gobierno federal define con claridad quién reúne los requisitos para el programa 8(a) —incluso lo que se considera bajo recurso socioeconómico— en el Título 13, Parte 124, del Código de Regulaciones Federales (CFR). También puede obtener una evaluación preliminar de su elegibilidad en el sitio web de Certificación de la SBA.

2.4.3. Beneficios del programa 8(a)

Con la intención de ofrecer igualdad de condiciones para las pequeñas empresas propiedad de personas o entidades de escasos recursos socioeconómicos, el gobierno limita el concurso por ciertos contratos a empresas que participan en el programa 8(a) de desarrollo empresarial.

Las empresas de escasos recursos en el programa 8(a) pueden:

- Concurrir por contratos reservados y de proveedor exclusivo en el programa.
- Conseguir asistencia de un Especialista en Oportunidades de Negocios que le ayude a explorar la contratación federal.
- Formar empresas conjuntas con negocios establecidos mediante el programa Mentor-Protégé de la SBA.
- Recibir asistencia técnica y administrativa, que incluye capacitación empresarial, asesoría, asistencia en mercadotecnia y desarrollo de ejecutivos de alto nivel.

Puede concurrir por el otorgamiento de contratos en programas socioeconómicos múltiples, si es pertinente.



3. Instituciones Multilaterales

3.1. Grupo Banco Mundial

3.1.1. Posición

En el Grupo del Banco Mundial (GBM) creen que una base de proveedores diversa es beneficiosa al brindar diferentes perspectivas, soluciones innovadoras y una cadena de suministro resistente. Están comprometidos a promover, aumentar y mejorar la participación empresarial de las empresas comerciales pertenecientes a minorías y mujeres (MWBE) en su proceso de adquisición.

Existe un enfoque creciente en la comunidad global de adquisiciones sobre cómo ayudar mejor a impulsar la igualdad de género. Ganar más contratos financiados por el Banco podría contribuir a la masa crítica que una empresa propiedad de mujeres necesita para crecer, y podría ser un poderoso punto de referencia / entrada para ganar otros contratos. El Director de Adquisiciones del Banco Mundial está colaborando con los Jefes de Adquisiciones de los otros BMD para incluir la igualdad de género como un área para mayor discusión / desarrollo y armonización entre los BMD.

La división de adquisiciones del GBM está considerando posibles intervenciones para mejorar la diversidad de género en la adjudicación de contratos de adquisición de operaciones y se necesitan más discusiones antes de implementar cambios significativos. Esta revisión incluirá varias opciones potenciales y experiencia en diferentes jurisdicciones e instituciones, comenzando con la recopilación de datos, posiblemente un alcance más específico y la aplicación de preferencias en la evaluación de oferta⁶.

La División de Adquisiciones Corporativas se esfuerza por proporcionar oportunidades para que las MWBE compitan en igualdad de condiciones para los negocios del Grupo del Banco. Las empresas no necesitan estar registradas en el Grupo del Banco para participar en un proceso de solicitud.

Las siguientes son definiciones de proveedores diversos a las que se suscribe el GBM:

⁶ En 2018 se hablaba de un informe de resultados de la implementación de sus políticas que no está disponible para el público o no ha sido publicado hasta la fecha.



Empresa Comercial de Mujeres (por sus siglas en inglés, WBE)

Cualquier empresa con fines de lucro, independientemente de su tamaño, ubicada en los Estados Unidos, sus territorios o en los países con los que trabaja el Banco, que es propiedad, operada * y controlada * al menos en un 51% por una o varias mujeres.

El GBM reconoce la acreditación para WBE otorgada por el Consejo Nacional de Empresas Empresariales de Mujeres (WBENC) en los Estados Unidos, y WEConnect International para empresas que no tienen su sede en los Estados Unidos. El GBM se unió a WEConnect International como comprador corporativo en 2018. Para ser reconocido como WBE, los proveedores deben proporcionar su número de certificación WBENC o el número de certificación WEConnect durante el registro del proveedor.

Empresa Comercial Minoritaria (por sus siglas en inglés, MBE)

Cualquier empresa con fines de lucro, independientemente de su tamaño, ubicada en los Estados Unidos o sus territorios, que es propiedad, operada * y controlada * al menos en un 51% por un miembro (s) de un grupo minoritario. Los "miembros de grupos minoritarios" son ciudadanos estadounidenses que son asiáticos, negros, hispanos y / o nativos americanos.

3.1.2. Enfoque

El enfoque para el aumento de la representación en estos grupos será gradual y proporcional a la representación y disponibilidad de asociaciones de acreditación en los mercados globales y locales. Siguiendo esta estrategia, el GBM anunció⁷ recientemente un compromiso de duplicar su gasto con empresas propiedad de mujeres (WBE) para 2023, con lo que alcanzaría un 7%⁸. Esta iniciativa global cuenta con el respaldo de la membresía en WBENC⁹ y WEConnect International¹⁰, este último se centró en el desarrollo y la acreditación de WBE en los países clientes del Grupo del Banco Mundial.

El GBM se impone así como la primera IFI en establecer dicho objetivo y pretende alcanzarlo con las siguientes iniciativas:

⁷ En un post de LinkedIn que reza: "Fue un honor aceptar el Premio al Campeón Distinguido WEConnect 2018 en nombre del Grupo del Banco Mundial. Durante los últimos cuatro años, el Grupo del Banco Mundial ha estado trabajando con WEConnect International para vincular negocios propiedad de mujeres con oportunidades de compras corporativas en Turquía, Vietnam, India y Bangladesh. Ahora, planeamos practicar lo que predicamos duplicando la cantidad de negocios que el Grupo del Banco Mundial otorga a las empresas de propiedad de mujeres que prestan servicios a nuestras oficinas en todo el mundo. Somos la primera institución financiera internacional en hacer este tipo de compromiso, y esperamos que otros hagan lo mismo" Fuente: LinkedIn Jim Yong Kim

⁸ En la primera mitad del año 2020, gastó el 4% de su presupuesto de compras en WBE; su objetivo sería aumentar este gasto otros 3 puntos antes de 2023.

⁹ En español, El Consejo Nacional de Empresas Empresariales de Mujeres; es el mayor certificador de mujeres propiedad de empresas en los EE. UU

¹⁰ WEConnect International es una red global que conecta a las empresas propiedad de mujeres con compradores calificados en todo el mundo



- **Aumento del soporte tecnológico para permitir la accesibilidad de las WBE**, mejorar las capacidades de medición y la automatización de los procesos para eliminar las barreras.
- **Reingeniería de la adquisición procesos, para identificar mejor a las WBE** en los esfuerzos de pre solicitud y evaluar / recompensar los esfuerzos de diversidad de proveedores (proveedores primarios y secundarios).
- **Creación de capacidad interna relacionada con la adquisición de WBE**, incluso con las oficinas en los países que tienen un impacto más directo a nivel local 18
- **Creación de capacidad con WBE para mejorar su capacidad de responder a las solicitudes del GBM**, fortalecer gestión de contratos y crear planes de sucesión para que su éxito continúe más allá de la duración de su contrato con el GBM.

Por otro lado, también es importante destacar que los documentos de licitación estándar del GBM para obras civiles financiadas por las operaciones del GBM incluyen varias disposiciones destinadas a gestionar los riesgos asociados con una amplia gama de formas de violencia de género (VBG) tanto durante la selección del contratista como en la implementación del contrato. El Prestatario debe indicar los objetivos de la política de trabajos en los Documentos para integrar, entre otros requisitos mínimos, estándares con respecto a la igualdad de género, el acoso sexual, la violencia de género y la explotación y el abuso sexual. Esto establece compromisos específicos para que el Contratista brinde un entorno propicio donde las mujeres y los hombres tengan las mismas oportunidades para participar y beneficiarse de la planificación y el desarrollo de las Obras. Además, el código de conducta del Contratista debe prever la no discriminación en el trato con la comunidad local (incluidos los grupos vulnerables y desfavorecidos), el personal del empleador y el personal del contratista en función, entre otras bases, de género, estado civil y género. identidad. Finalmente, las Condiciones Generales del Contrato requieren que el Contratista mantenga registros precisos del género de todos los trabajadores, y prevea la no discriminación, la igualdad de oportunidades y el trato justo, prohibiendo la discriminación con respecto a aspectos de la relación laboral, como el reclutamiento y la contratación. , compensación (incluidos salarios y beneficios), condiciones de trabajo y condiciones de empleo, acceso a capacitación, promoción, terminación de empleo o jubilación, y disciplina.



3.2. Banco Interamericano de Desarrollo

3.2.1. Posición

Las Políticas de Adquisiciones para proyectos financiados por el BID (GN-2349-9 y GN-2350-9) se guían por los principios básicos de economía, eficiencia e igualdad de oportunidades, competencia y transparencia para lograr una buena relación calidad-precio. Dada su naturaleza estratégica, las adquisiciones a menudo se han utilizado como herramienta para promover objetivos socioeconómicos, incluida la inclusión de género. Sin embargo, la implementación de objetivos políticos diversos y competitivos implica necesariamente compensaciones. El BID ha estado abierto a promover adquisiciones sensibles al género una vez que se realiza un análisis exhaustivo caso por caso para garantizar la alineación con los principios básicos de la adquisición de proyectos.

El BID forma parte del Grupo de Trabajo de Género del Banco Multilateral de Desarrollo (MDB GWG), que es un mecanismo de coordinación que busca promover el diálogo, la coordinación, la armonización y el intercambio de información entre los diferentes bancos. El MDB GWG está trabajando en un conjunto de objetivos medibles para seguir el avance en la contratación pública inclusiva de género llevada a cabo por países con fondos nacionales.

3.2.2. Nivel Macro

Promoción de políticas públicas que son favorables al empoderamiento económico de la mujer. Un buen ejemplo son las iniciativas de paridad de género que están implementando en varios países de la región. Estas iniciativas contemplan la creación de alianzas público-privadas y la preparación de planes de acción de tres años con acciones, medidas e indicadores muy claros. Generalmente las iniciativas, intentan cerrar tres brechas importantes: brecha salarial, brecha de participación laboral y la brecha de acceso a posiciones importantes, tanto en el sector privado como en el público. Funcionando en Argentina, Chile y Panamá y próximamente en otros.

3.2.3. Nivel Proyectos

Están invirtiendo como institución en el empoderamiento económico de la mujer. 2 ejemplos: el proyecto de emprendimiento femenino del IDB Invest (ventanilla privada), serie de préstamos a los bancos privados de la región que van dirigidos a aumentar la capacidad de la banca privada de la región para invertir en empresas lideradas por la mujer. Están operando en 11 países y han ayudado a 18 bancos comerciales hasta 2018. Los préstamos de Ciudad Mujer son importantes. Estamos creando una ventanilla única de servicios esenciales para la mujer. Aquí estamos operando en Salvador, Honduras y República Dominicana. Tal vez el módulo más importante es el módulo de empoderamiento económico para la mujer, con capacitación en oficios, en emprendimiento y acceso al crédito, también módulos de salud y otro para mujeres supervivientes de violencia. Oportunidad para mejorar la calidad de los servicios y dar acceso a más mujeres.



Otro de los mecanismos que se han utilizado es la inclusión de requisitos específicos en los documentos de licitación orientados a promover la participación de las mujeres en la fuerza laboral al exigir a los contratistas adjudicatarios que desarrollen programas de capacitación y empleen a mujeres. Por ejemplo, durante 2016 el BID promovió la inclusión de mujeres a través de contratos de trabajo en Nicaragua y en Paraguay. Las especificaciones técnicas se ajustaron para incluir actividades a realizar por los contratistas, incluido el diseño de un programa de desarrollo de capacidades para capacitar a las mujeres en la operación de equipos pesados y el desarrollo de un programa de pasantías para poner en práctica sus nuevas habilidades. También se pidió a los contratistas que brindaran capacitación de sensibilización sobre la igualdad de género a todo el personal que trabaja en los proyectos.

3.2.4. Resultados

El mecanismo se ha implementado en algunos proyectos piloto que han mostrado algunos efectos positivos:

Paraguay

En un proyecto de infraestructura vial, los contratistas premiados contrataron especialistas en género para implementar la estrategia de inclusión de las mujeres, adaptaron los entornos de sus campamentos para incluir a las mujeres, desarrollaron un manual con reglas de comportamiento, así como talleres de sensibilización sobre igualdad de género. Durante 2017, 61 mujeres (el 37% de todos los aprendices) recibieron capacitación técnica como operadoras de equipos pesados, a finales de año 19 mujeres ya habían sido contratadas para trabajar en el proyecto ". (comentario de un experto).

Nicaragua

"En un proyecto de integración vial, los contratistas desarrollaron capacitación técnica con certificación. Durante 2017, 30 mujeres ya estaban entrenadas como operadores de equipos pesados.



3.3. Person of Interest

Adam Rubinfeld, Sustainability Program Manager, gprocurement@worldbank.org

Adriana Salazar, Procurement Specialist, Inter-American Development Bank, adrianasal@iadb.org

Maria Eugenia Roca, former Procurement Advisor at the Vice Presidency for Latin American and Caribbean, Inter-American Development Bank mariaero@iadb.org

Maria Teresa Soto-Aguilar, Procurement Specialist – Office of the Vice Presidency for Countries, Inter-American Development Bank

Adam S. Rubinfeld, Sustainability Manager - Corporate Procurement, World Bank Group, arubinfeld@worldbank.org

Caren Grown, Global Director, Gender, World Bank Group, cgrown@worldbankgroup.org





4. Webgrafía

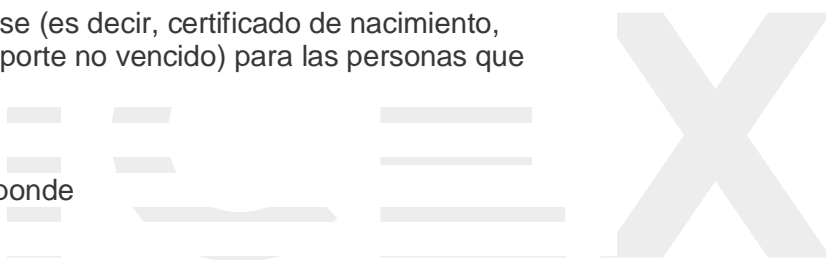
- Banco Interamericano de Desarrollo (2018, septiembre 10). Compras públicas y género [Archivo de video]. Recuperado de https://www.facebook.com/watch/live/?v=245238179469623&ref=watch_permalink
- Cámara de Comercio Hispánica de El Paso - El Paso Hispanic Chamber. <https://ephcc.org/blog/certifications/federal-certifications/>
- Cámara de Comercio de las Mujeres de EE.UU. - The U.S. Women's Chamber of Commerce. <https://uswcc.org/certification/>
- Combaz, E. (2018). Models of gender-sensitive procurement used by international aid entities. Recuperado el 29 de junio de 2020 de: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5b3b697fe5274a6ffac66ac3/Gender_sensitive_procuremt.pdf
- Consejo Nacional Empresarial de las Mujeres - The Women's Business Enterprise National Council (WBENC). <https://www.wbenc.org/certification>
- Corporación Nacional de Mujeres Empresarias - NWBOC - National Association of Women Business Owners. <http://www.nwboc.org/apply.html>
- Harris Rimmer, S (2017). Gender-smart Procurement. Policies for Driving Change. Recuperado el 29 de junio de 2020 de: <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/Gender-smart%20Procurement%20-%202020.12.2017.pdf>
- K4D Helpdesk Report. Brighton, UK: Institute of Development Studies.
- SBA – U.S. Small Business Administration
 - <https://www.sba.gov/contratacion-federal/programas-de-asistencia-para-la-contratacion/8a-programa-de-desarrollo-empresarial>
 - <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-assistance-programs/women-owned-small-business-federal-contracting-program>
 - <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-guide/types-contracts>
 - <https://faq.business.nj.gov/es/articles/3789809-que-asistencia-financiera-del-gobierno-federal-y-de-la-u-s-small-business-administration-sba-esta-disponible-para-mi-empresa>
- UK Government's Department for International Development (DFID). https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5b3b697fe5274a6ffac66ac3/Gender_sensitive_procuremt.pdf
- World Bank (2020). Who We Are. Supplier Diversity. Recuperado el 01 de julio de 2020 de: <https://www.worldbank.org/en/about/corporate-procurement/vendors/supplier-diversity>

5. ANEXOS

5.1. Anexo 1. Lista de verificación de preparación para WOSB

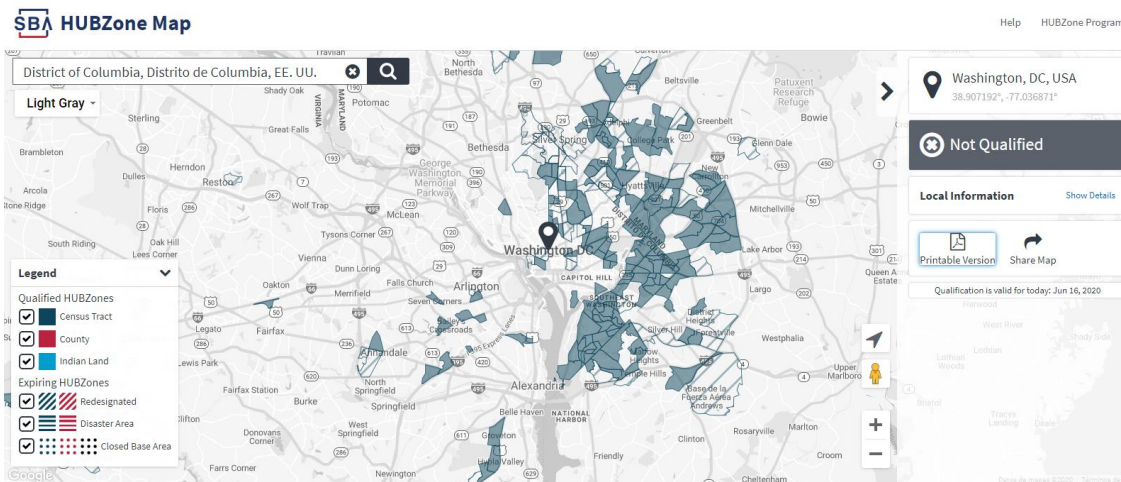
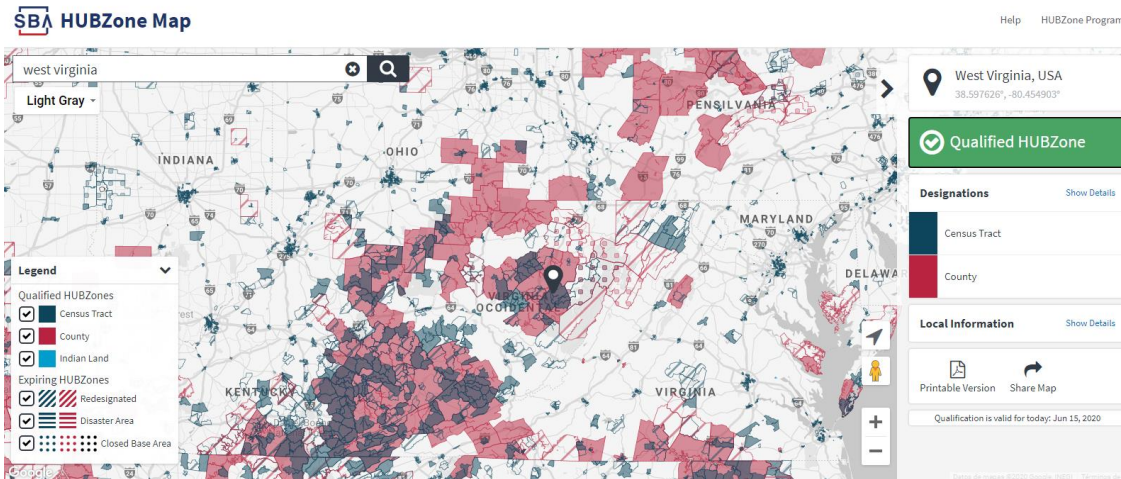
LISTA DE VERIFICACIÓN DE PREPARACIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS PROPIEDAD DE MUJERES (WOSB)

- ✓ Registro activo en el Sistema de gestión de premios para la empresa, disponible en SAM.gov
- ✓ Prueba de ciudadanía estadounidense (es decir, certificado de nacimiento, documento de naturalización o pasaporte no vencido) para las personas que califican.
- ✓ Reanudar (opcional)
- ✓ Acuerdos de Joint Venture si corresponde
- ✓ Sociedad
 - ✓ Artículos de incorporación
 - ✓ Copias de certificados de acciones (anverso y reverso)
 - ✓ Registro de acciones
 - ✓ Estatutos Sociales y cualquier enmienda.
- ✓ Sociedad de responsabilidad limitada (LLC)
 - ✓ Acuerdo operativo y cualquier enmienda
 - ✓ Artículos de Organización y cualquier enmienda.
- ✓ Camaradería
 - ✓ Acuerdo de asociación y cualquier enmienda
- ✓ Propietario único
 - ✓ DBA (Doing Business As) o Certificado de Nombre Comercial





5.2. Anexo 2. Mapa de HUBZone





5.3. Anexo 3. Encuesta de elegibilidad para participar en los programas SBA

Responda las siguientes preguntas para averiguar si su empresa puede cumplir con los criterios para participar en uno de estos programas.

¿Los individuos calificados de la empresa que solicitan programas de pequeñas empresas de la SBA son ciudadanos estadounidenses?

¿El 51% de la propiedad de la empresa es incondicional y directo?

¿La empresa está organizada con fines de lucro?

¿Afirma que ni esta firma ni ninguno de sus propietarios han sido excluidos o suspendidos por ninguna entidad federal?

¿La empresa tiene un lugar de negocios en los Estados Unidos y opera principalmente dentro de los Estados Unidos, o realiza una contribución significativa a la economía de los Estados Unidos mediante el pago de impuestos o el uso de productos, materiales o trabajos estadounidenses?

Un *ciudadano* estadounidense significa una persona nacida o naturalizada en los Estados Unidos. Los extranjeros residentes y los titulares de visas permanentes no se consideran ciudadanos para fines del programa.

- Los individuos que *califiquen* deben *poseer y controlar incondicional y directamente* al menos el 51% de la empresa.
- En general, el 51% de *propiedad* no puede ser a través de otra entidad comercial.
- *Control* significa que tanto la toma de decisiones a largo plazo como la gestión diaria de la empresa están controladas por personas calificadas
- Las entidades sin fines de lucro no son elegibles para participar en la mayoría de los programas de pequeñas empresas de la SBA.
- La firma puede estar en la forma legal de una propiedad individual, sociedad, compañía de responsabilidad limitada, S Corporation o C Corporation.
- Excepciones: Esta regla no se aplica necesariamente a las Corporaciones de Desarrollo Comunitario (CDC) o las empresas interesadas en participar como mentores en los programas de Mentor Protégé

Las empresas excluidas o suspendidas o las empresas propiedad de personas excluidas o suspendidas no son elegibles para la admisión a los programas de pequeñas empresas de la SBA.



¿Se considera que la empresa es pequeña de acuerdo con su código primario del Sistema de Clasificación de la Industria de América del Norte (NAICS)?

¿Los individuos que califican de la firma son mujeres que poseen al menos el 51% de la firma?

¿Los individuos que califican son mujeres económicamente desfavorecidas bajo las pautas del Programa de pequeñas empresas propiedad de mujeres (WOSB)?

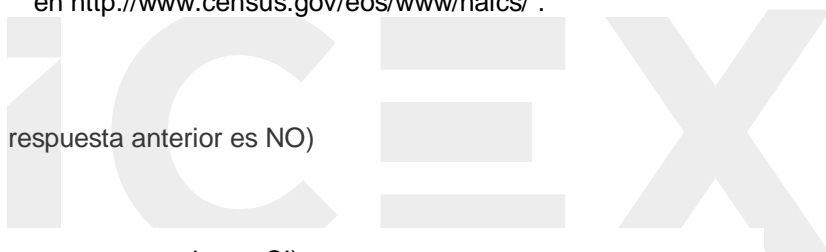
- Los estándares de tamaño de la SBA definen si una entidad comercial es pequeña y, por lo tanto, elegible para programas gubernamentales y preferencias reservadas para preocupaciones de "pequeña empresa". Los estándares de tamaño se han establecido para tipos de actividad económica, o industria, bajo el Sistema de Clasificación de la Industria de América del Norte (NAICS). Para determinar el estándar de tamaño asociado con un código NAICS particular, consulte la tabla de estándares de tamaño en el Reglamento de Tamaño de Pequeñas Empresas, 13 CFR § 121.201 . Los estándares de tamaño se expresan en recibos anuales por los códigos NAICS de servicios y en el número de empleados para la fabricación de códigos NAICS. La información sobre cómo SBA calcula el tamaño de una empresa se puede encontrar en el Código de Regulaciones Federales (CFR) en 13 CFR § 121.104 y 13 CFR § 121.106 .
- Si no conoce los códigos NAICS en los que opera su negocio, revise el manual NAICS disponible en <http://www.census.gov/eos/www/naics/> .

(Si tu respuesta anterior es NO)

(Si tu respuesta anterior es SI)

Las empresas propiedad de mujeres económicamente desfavorecidas pueden calificar como pequeñas empresas propiedad de mujeres económicamente desfavorecidas (EDWOSB) bajo el Programa WOSB. Bajo este programa, la determinación de si un individuo es una mujer económicamente desfavorecida requiere una evaluación de sus activos totales, patrimonio neto e ingresos personales durante los últimos tres años. Para ser considerada una mujer económicamente desfavorecida para el programa WOSB, la persona debe cumplir con los umbrales que se describen a continuación:

- Los activos totales de la mujer deben valuarse en \$ 6 millones o menos. Este cálculo se basa en el valor justo de mercado de todos los activos, incluida la residencia principal y el valor de la empresa en cuestión. Este cálculo excluye los fondos invertidos en una cuenta IRA calificada u otra cuenta oficial de jubilación que no estén disponibles hasta la edad de jubilación sin una multa significativa.





- El patrimonio neto de la mujer debe ser inferior a \$ 750,000. Este cálculo excluye la participación de la mujer en la inquietud del solicitante, su participación en el capital de su residencia personal principal, los fondos invertidos en una cuenta IRA calificada u otra cuenta oficial de jubilación, y los ingresos recibidos de un S Corp, LLC o sociedad que se reinvertió en el negocio o utilizado para pagar impuestos que surgen en el curso normal de las operaciones del negocio.
- El ingreso personal de la mujer debe ser de \$ 350,000 o menos. Este cálculo se basa en el ingreso bruto ajustado de la mujer promediado en los últimos tres años.

Las empresas propiedad de personas económicamente desfavorecidas pueden calificar para el Programa 8 (a) BD. Bajo el Programa 8 (a) BD, la determinación de si una persona está en desventaja económica requiere una evaluación de los activos totales, el patrimonio neto y los ingresos personales de la persona durante los últimos tres años. Para ser considerado un individuo económicamente desfavorecido para el Programa 8 (a) BD, el individuo debe cumplir con los umbrales que se describen a continuación:

¿Las personas interesadas en participar en los programas de pequeñas empresas de la SBA están económicamente desfavorecidas bajo las pautas del programa 8 (a) BD?

- Los activos totales del individuo deben valorarse en \$ 4 millones o menos. Este cálculo se basa en el valor justo de mercado de todos los activos, incluida la residencia principal y el valor de la empresa en cuestión. Este cálculo excluye los fondos invertidos en una cuenta IRA calificada u otra cuenta oficial de jubilación.
- El patrimonio neto del individuo debe ser inferior a \$ 250,000. Este cálculo excluye el interés de propiedad del individuo en la inquietud del solicitante, el interés patrimonial del individuo en su residencia principal, los fondos invertidos en una cuenta de retiro individual calificada (IRA) u otra cuenta de retiro oficial que no esté disponible hasta la edad de retiro sin una penalidad significativa, e ingresos recibidos de S Corp, LLC o sociedad que se reinvertió en el negocio o se utilizó para pagar los impuestos que surgen en el curso normal de las operaciones del negocio.
- El ingreso personal del individuo debe ser de \$ 250,000 o menos. Este cálculo se basa en el ingreso bruto ajustado del individuo promediado en los últimos tres años.
- Para ser elegible para el programa 8 (a) BD, una empresa debe ser mayoritariamente controlada y controlada por personas con desventajas sociales. Se presume que los

¿Te identificas como uno de los siguientes?



- Negro americano
- Asiático pacífico americano
- hispanoamericano
- Nativo americano
- Subcontinente Asiático Americano

¿Te consideras en desventaja social debido a que experimentaste un sesgo de naturaleza crónica y sustancial?

¿La empresa ha sido certificada previamente como participante 8 (a)?

¿Alguna persona (s) que reclama una desventaja social y económica ha usado previamente su elegibilidad única 8 (a) para calificar una empresa para el Programa 8 (a) BD?

¿La dirección de la ubicación donde trabaja la mayoría de los empleados de la empresa está ubicada en una HUBZone?

¿El 35% o más de los empleados de la empresa residen en una HUBZone?

afroamericanos, los hispanoamericanos, los nativos americanos, los asiáticos americanos del Pacífico y los subcontinentes asiático americanos tienen desventajas sociales según la ley federal.

- Si no es miembro de un grupo presunto, aún puede ser elegible para la admisión al programa 8 (a) BD caso por caso si demuestra que ha experimentado un sesgo de naturaleza crónica y sustancial.

Si no es miembro de un grupo presunto, aún puede ser elegible para la admisión al programa 8 (a) BD caso por caso si demuestra que ha experimentado un sesgo de naturaleza crónica y sustancial.

- Existe una restricción de "uso único de elegibilidad" para que individuos y empresas participen en el Programa 8 (a) BD.
- Esto se aplica a cualquier negocio que previamente participó en el Programa 8 (a) BD, incluso si la propiedad y el control de la empresa han cambiado por completo.

Si no es miembro de un grupo presunto, aún puede ser elegible para la admisión al programa 8 (a) BD caso por caso si demuestra que ha experimentado un sesgo de naturaleza crónica y sustancial.

- El programa Zona de negocios históricamente subutilizada (HUBZone) proporciona asistencia de contratación federal para pequeñas empresas calificadas ubicadas en HUBZones en un esfuerzo por aumentar las oportunidades de empleo, la inversión y el desarrollo económico en dichas áreas.
- Use el Mapa de HUBZone para averiguar si su oficina principal está ubicada en una HUBZone.
- La oficina principal de una empresa es el lugar donde el mayor número de empleados de la empresa realiza su trabajo. Las ubicaciones del sitio de trabajo para empresas de servicios o construcción pueden excluirse como ubicaciones para ser consideradas como la oficina principal. Vea 13 CFR 126.103 para más detalles.
- Una empresa que tiene al menos el 35 por ciento de sus empleados que residen en una HUBZone puede calificar para el programa HUBZone.
- Use el Mapa de HUBZone para averiguar si sus empleados residen en una HUBZone.



Pequeñas empresas propiedad de mujeres (WOSB)

Según la información que proporcionó, puede ser elegible para el Programa WOSB.

Obtenga más información sobre [cómo solicitar](#) el programa.

Pequeñas empresas propiedad de mujeres económicamente desfavorecidas (EDWOSB)

Según la información que proporcionó, puede ser elegible para el programa EDWOSB.

Obtenga más información sobre [cómo solicitar](#) el programa.

8 (a)

Según la información que proporcionó, puede ser elegible para el Programa 8 (a) BD.

Obtenga más información sobre [cómo solicitar](#) el programa.

Programa de zona comercial históricamente subutilizada (HUBZone)

Según la información que proporcionó, puede ser elegible para el Programa HUBZone.

Obtenga más información sobre [cómo solicitar](#) el programa.



ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones