



OTROS
DOCUMENTOS

2022



El Sector Defensa en Estados Unidos

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

28 de diciembre de 2022
Washington D.C.

Este estudio ha sido realizado por
Ricardo Ávila

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

<http://Estadosunidos.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-22-015-3



Índice

1. Prólogo	5
2. Delimitación del sector y alcance del informe	6
3. DoD y su presupuesto	8
3.1. Estructura del DoD	8
3.2. El presupuesto de Defensa	9
4. Base industrial del sector	11
4.1. Prioridades y retos para la base industrial sector	14
5. Marco general de contratación con el gobierno	18
5.1. Marco legislativo general	18
5.2. Agente de compras del gobierno federal: U.S. General Services Administration, GSA	19
6. Marco de contratación específico del Departamento de Defensa y sus agencias	21
6.1. Compras del DoD fuera del territorio de EE. UU.	23
6.2. Acuerdos de compra del DoD con otros países	24
6.3. Agencias del DoD implicadas en el apoyo logístico	25
6.4. Búsqueda de oportunidades con la Agencia de Logística de Defensa	26
7. Prioridad al “Made in America”: Buy American Act (BAA) y Berry Amendment	28
8. Vías de Acceso al mercado	32
8.1. Adquisición de una compañía local o constitución de filial (CFIUS.FIRRMA.Clearance)	32
8.1.1. Vigilancia de las inversiones: CFIUS y FIRRMA	33
8.1.2. Autorizaciones de Seguridad (Security Clearance)	34
8.2. <i>Joint Ventures</i>	36
8.3. Venta directa a grandes contratistas o directamente al Departamento de Defensa	36
8.4. <i>Other Transaction Agreement (OTA)</i>	37
8.5. <i>Defense Innovation Unit (DIU)</i>	39
8.6. <i>Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA)</i>	40
8.7. <i>Foreign Comparative Testing Program (FCT)</i>	40
8.8. Small Business Act	41
9. Conclusiones	42
10. Anexos de información práctica	44
10.1. Procedimiento online para iniciarse como contratista o subcontratista del Departamento de Defensa	44
10.2. Métodos o Procedimientos de Adquisición	48



10.3. Tipos de Contratos	48
10.4. Etapas en un Proceso de Contratación Pública	49
10.5. Especificaciones y requisitos técnicos generales	51
10.6. <i>Cybersecurity Maturity Model Certification (CMMC)</i>	53
10.7. <i>Foreign Military Sales (FMS)</i> : Transferencias de gobierno a gobierno	54
10.8. <i>ITAR “compliant”</i>	55
10.9. Códigos NAICS, PSC, FSC y NSN	56
10.10. Control de Exportaciones (<i>Export Control</i>)	57
10.11. <i>Export Control Classification Number (ECCN)</i>	60
10.12. Sanciones Gestionadas por la Office of Foreign Assets Control (OFAC)	61
10.13. Propiedad Intelectual	61
10.14. Ferias del Sector Defensa y presencia internacional	62
10.15. Fuentes de información	63
10.16. Revistas Especializadas	64
INDICE DE ACRONIMOS	65





1. Prólogo

El gasto militar en Estados Unidos supone la segunda mayor asignación del presupuesto federal anual. En dólares corrientes es mayor que el gasto acumulado de los 14 países siguientes en la clasificación. Para el año 2023, el Comité de Apropiaciones del Congreso de los EE. UU. aprobó la cantidad de 761.681 M. USD para el presupuesto de defensa, que comparada con el año 2022 refleja un aumento de 33.207 millones USD (4.36 %).

Para mantener su posición de liderazgo en tecnologías militares, se destina regularmente un porcentaje elevado de inversiones a la investigación y desarrollo de tecnologías emergentes y de vanguardia aplicadas a la defensa. La actual situación geopolítica mundial, así como las adquisiciones previstas de equipos militares avanzados para sustituir a los que están llegando al término de su vida útil, aceleran el crecimiento del sector.

El acceso al mercado de defensa estadounidense no es fácil para una empresa extranjera, dados el entramado de normas que complican o restringen el acceso para productos y servicios no estadounidenses, a menos que se constituya como empresa local y cumpla con todos los requisitos habituales y adicionales exigidos para la contratación con el Departamento de Defensa (DOD), y que busquen su acceso en EE. UU. para sus tecnologías punteras.

Este estudio hace en primer lugar una breve descripción de la estructura y presupuesto del DOD, antes de centrarse en el marco general de contratación con la administración federal, el marco más específico de contratación con el DOD o con empresas suministradoras del DOD, y algunas limitaciones legales de acceso. Es entonces cuando se identifican las principales vías de acceso al mercado de la defensa en EE. UU., incluyendo los principales instrumentos accesibles, incidiendo en las excepciones normativas e instrumentos y programas de acceso para empresas tecnológicas de interés para el DOD y la propia industria estadounidense que abren posibilidades a proveedores extranjeros. En los numerosos anexos que siguen a unas breves conclusiones, se describen finalmente aspectos prácticos a tener en cuenta, como los procedimientos o los tipos de contrato habituales y sus etapas. las especificaciones técnicas generales, certificaciones, explicaciones sobre códigos a utilizar, y otros aspectos que pueden afectar a las empresas como el régimen de control de exportaciones o de sanciones, además de alguna información práctica final sobre ferias y fuentes de información.



2. Delimitación del sector y alcance del informe

El Sector Defensa abarca un amplio rango de productos y servicios. Este estudio se ajusta a lo especificado en la legislación española sobre material de defensa, y de doble uso.

Material de Defensa y Otro Material

Material de Defensa: El armamento y todos los productos y tecnologías para uso militar, así como los destinados a la producción, ensayo o utilización de aquellos y que se encuentren incluidos en la Relación de Material de Defensa que figura como Anexo I del Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso (Real Decreto 679/2014 de 1 de agosto). Otro Material: Se considera otro material todo lo que está incluido en el Anexo II del Real Decreto 679/2014 de 1 de agosto.

Material de Doble Uso

Se denominan así los productos y tecnologías de habitual utilización civil que puedan ser aplicados a uso militar. Los productos de Doble Uso que se encuentran incluidos en el Anexo I del Reglamento Delegado (UE) 2015/2420 de la Comisión de 12 de octubre de 2015 (D.O. de 24 de diciembre de 2015), que modifica el Reglamento (CE) N.º 428/2009 del Consejo, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos de doble uso, de 5 de mayo de 2009, en principio necesitan licencia de exportación (se entiende por exportación la salida de los productos o tecnología del territorio aduanero comunitario). Otros productos o tecnologías de doble uso no relacionados en el Anexo I del citado Reglamento necesitan licencia de exportación cuando se les aplica la llamada "cláusula *catch-all*" o "cláusula escoba" en las condiciones descritas en el artículo 4 del Reglamento (CE) n.º 428/2009 del Consejo, de 5 de mayo de 2009, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos de doble uso, antes mencionado.



Base industrial

El Departamento de Defensa de EE. UU., distingue dos grandes categorías en su base industrial¹: el sector privado o comercial que incluye a los principales integradores de sistemas, de subsistemas, proveedores de componentes y proveedores de servicios, independientemente de su tamaño; y lo que denomina base industrial orgánica, que engloba instalaciones de propiedad y operadas por el gobierno (GOGO), y aquellas propiedad del gobierno, pero operadas por contratistas (GOCO) que proporcionan bienes y servicios específicos para el Departamento de Defensa.



¹ <https://media.defense.gov/2021/Jan/14/2002565311/-1/-1/0/FY20-INDUSTRIAL-CAPABILITIES-REPORT.PDF>

3. DoD y su presupuesto

3.1. Estructura del DoD

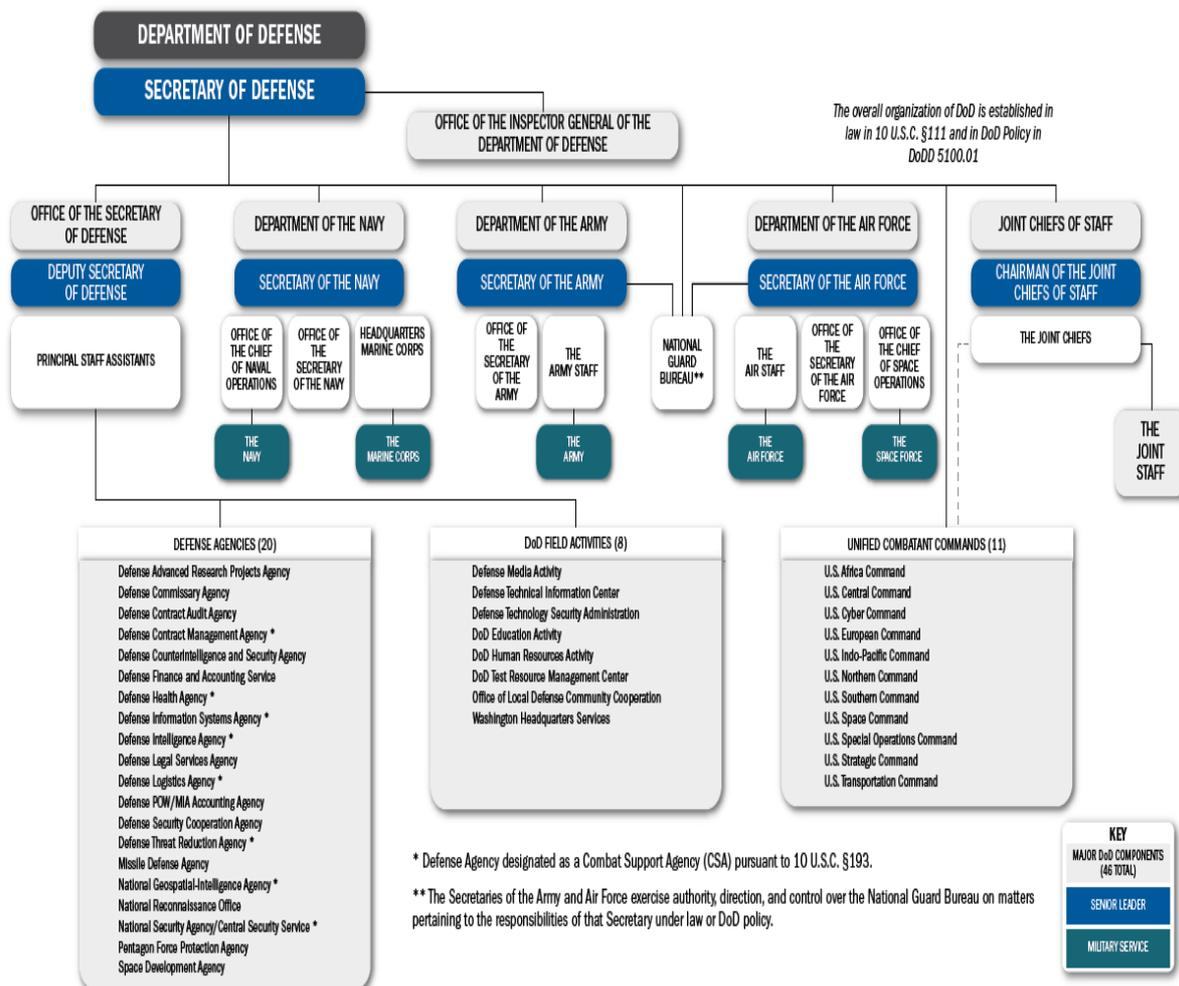


Figure 1. Department of Defense Organizational Structure

Fuente: Departamento de Defensa de Estados Unidos.

Estados Unidos es, con el mayor presupuesto de defensa del mundo y, con gran diferencia, el mayor mercado de equipos, sistemas, bienes y servicios de defensa. Su industria es también el mayor proveedor mundial. El DoD dice ser la empresa más grande del país en términos de personal y operaciones, con 1,3 millones de militares en activo, casi 800.000 militares sirviendo en las fuerzas de la Guardia Nacional y la Reserva, y aproximadamente 770.000 empleados civiles. Los miembros

del servicio militar del Departamento de Defensa y los civiles operan a nivel mundial y en todos los ámbitos, incluyendo aire, tierra, mar, espacio y el ciberespacio, repartidos entre el US Army, US Navy, Marine Corps, Air Force y Space Force, y unidades de reserva con la Guardia Nacional e incluyen también en su organigrama estructural a los Coast Guards integrados en el Homeland Security Agency.

3.2. El presupuesto de Defensa

El proceso presupuestario de Estados Unidos es complejo, resultado de la evolución normativa sobre su aprobación y el control sobre los fondos, que conllevan una negociación política laboriosa...



El presupuesto para el Departamento de Defensa finalmente aprobado por el Congreso para el año fiscal 2022/23 fue de 762.195 millones de dólares. El DOD suele comprometer en contratos federales (395 mil millones USD en 2021) más que todas las demás agencias gubernamentales combinadas.

² [Proceso del presupuesto federal del Gobierno de EE. UU](#)



PRESUPUESTO DEL DEPARTAMENTO DE DEFENSA AÑO FISCAL 2022/2023 (miles de millones de dólares)

	Aprobado 22/23
Personal Militar	173.07
Operación y Mantenimiento	269.36
Adquisiciones	143.91
Investigación y Desarrollo	131.65
Fondos rotatorios	1.32
Programas de Salud/ Otros Programas	40.48
Agencias relacionadas	1.09
Provisiones Generales	1.23
Total	762.195

Fuente: Appropriations Committee [https:// https://www.congress.gov/](https://www.congress.gov/)

El 22 de junio de 2022 el Comité de Asignaciones del Congreso aprobó una ley para el año fiscal que finaliza el 30 de septiembre de 2023, de un total de 762.195 millones de dólares. Tras su aprobación en el senado en diciembre de 2022, el presupuesto general en defensa subió a los 816.700 USD, unos 45 mil millones más de los solicitados por la Administración Biden.

DISTRIBUCIÓN DEL PRESUPUESTO SOLICITADO PARA EL 2023 (En millones USD)

- **Air Force:** 234.100 millones de dólares (**30,7%**)
- **Navy:** 230.800 millones de dólares (**30,3%**)
- **Army:** 177.500 millones de dólares (**23,3%**)
- **Otras agencias:** 119.800 millones de dólares (**15,7%**)

4. Base industrial del sector

Según estimaciones del Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI, “el gasto militar mundial en 2021 fue de 2.11 billones de dólares, lo que supone un aumento del 0,7 % en términos reales respecto a 2020. Los cinco países con el mayor gasto militar en 2021, que en conjunto representaron el 62 % del gasto militar mundial, fueron Estados Unidos (aproximadamente el 38 % del gasto total mundial), China (14 %), India (3,6 %), Reino Unido (3,2 %), Rusia (3,2 %).

Fuente: www.sipri.org

Los cinco mayores grupos industriales de defensa del mundo son estadounidenses.

Ranking	Compañía	Country	2021 Facturación Defensa
1	Lockheed Martin	U.S.	\$64,458.00
2	Raytheon Technologies	U.S.	\$41,852.20
3	Boeing	U.S.	\$35,093.00
4	Northrop Grumman	U.S.	\$31,429.00
5	General Dynamics	U.S.	\$30,800.00
6	Aviation Industry Corporation of China	China	\$30,155.22
7	BAE Systems	U.K.	\$25,775.20
8	China State Shipbuilding Corporation Limited	China	\$18,517.72
9	China North Industries Group Corporation Limited	China	\$17,711.93
10	L3Harris Technologies	U.S.	\$14,924.00
11	China Electronics Technology Group	China	\$14,659.22
12	Leonardo	Italy	\$13,878.35
13	China South Industries Group Corporation	China	\$13,744.95
14	China Aerospace Science and Industry Corporation	China	\$13,125.11
15	Airbus	Netherla	\$10,853.55
16	Thales	France	\$10,212.39
17	Hill	U.S.	\$9,475.00
18	China Aerospace Science and Technology Corporation	China	\$9,344.09
19	Leidos	U.S.	\$8,032.00
20	Dassault Aviation 8	France	\$6,151.33
72	Navantia	España	\$1,545,63

Fuente: www.defensenews.com

Lockheed Martin es el contratista de defensa más grande del mundo y es con gran diferencia, el mayor productor de armas del planeta, con unas ventas aproximadas de 64.458 millones de dólares en 2021. Estados Unidos tiene en total 46 empresas en el ranking de las 100 principales empresas



productoras de armas y proveedoras de servicios de defensa. La empresa española NAVANTIA, aparece con una facturación estimada de 1,546 millones de dólares en el año 2021.

Cinco empresas, denominadas a menudo como prime contractors, concentran una parte importante (31 % en 2019) de los contratos con el DoD: Lockheed Martin, Boeing, Raytheon, General Dynamics y Northrop Grumman. Estas cinco empresas subcontratan a muchas otras empresas.

PRINCIPALES CONTRATISTAS DEL DEPARTAMENTO DE DEFENSA³ (2021)

Ranking	Compañía	Gasto de Defensa en miles millones	
1	Lockheed Martin	\$39.2	25%
2	Boeing	\$23.6	15%
3	Raytheon Technologies	\$21.4	14%
4	General Dynamics	\$16.9	11%
5	Northrop Grumman	\$15.0	9%
6	Pfizer, Inc.	\$13.3	8%
7	L3Harris Technologies	\$7.5	5%
8	Humana	\$7.1	4%
9	Huntington Ingalls	\$7.0	4%
10	Moderna, Inc	\$6.9	4%

Fuente: www.defense.gov & usaspending.gov

El Departamento de Defensa, distingue dos grandes categorías en la base industrial del sector en Estados Unidos⁴: el sector privado o comercial, que incluye a los principales integradores de sistemas, de subsistemas, proveedores de componentes y proveedores de servicios, independientemente de su tamaño. Y lo que denomina base industrial orgánica, que engloba instalaciones de propiedad y operadas por el gobierno (GOGO), y aquellas propiedades del gobierno, pero operadas por contratistas (GOCO) que proporcionan bienes y servicios específicos para el Departamento de Defensa.

- **Industria Naval:** La base industrial naval, incluye empresas de construcción y mantenimiento de la flota naval y sistemas de mando y control. Este sector está conformado principalmente por siete astilleros propiedad de cuatro empresas, y de otras empresas suministradoras para la construcción naval.

³ En el año fiscal 2021, surge una anomalía con respecto a otros años y es la inclusión en el topten de contratos adjudicados, con Pfizer, Inc y Moderna, Inc debido a la crisis del Covid 19.

⁴ <https://media.defense.gov/2021/Jan/14/2002565311/-1/-1/0/FY20-INDUSTRIAL-CAPABILITIES-REPORT.PDF>

Empresa matriz	Astillero	Ubicación
General Dynamics	Bath Iron Works	Bath, ME
	Electric Boat	Groton, CT y Quonset Point, RI
	NASSCO	San Diego, CA
Huntington Ingalls	Newport News Shipbuilding	Newport News, VA
	Ingalls Shipbuilding	Pascagoula, MS
Fincantieri	Marinette Marine	Marinette, WI
Austal	Austal	Mobile, AL

Fuente: [Industrial Capabilities Report to Congress \(https://media.defense.gov/\)](https://media.defense.gov/)

- Industria Aeronáutica:** Incluye tres sectores: ala fija, helicópteros y sistemas aéreos no tripulados necesarios para las operaciones militares aire-aire y aire-tierra y el transporte. Seis compañías conforman este sector:

 - The Boeing Company
 - Lockheed Martin Corporation
 - Northrop Grumman Corporation
 - General Dynamics Corporation
 - Raytheon Company
- Sistemas de tierra:** Los sistemas terrestres incluyen vehículos de cadena (orugas) y de ruedas ya sea para el combate o para el apoyo y servicio. En este sector hay un pequeño grupo de proveedores principales de vehículos tácticos de cadena: uno especializado en vehículos de combate de acero y otro especializado principalmente en vehículos blindados de aluminio, con una base industrial altamente integrada a través de complejas cadenas de suministro, operaciones de investigación y desarrollo, y sistemas compartidos de ensamblaje y producción para la fabricación de componentes. Dos proveedores nacionales dominan la fabricación de vehículos de ruedas tácticos, y múltiples proveedores en la industria auxiliar.
- Municiones y Misiles:** Dos de los cinco contratistas principales representan aproximadamente el 97 % de la adquisición de misiles por parte del Departamento de Defensa. En la actualidad sólo hay dos proveedores nacionales de motores de combustible sólido utilizados en la mayoría de los sistemas de misiles del Departamento de Defensa, y los proveedores extranjeros constituyen el resto para un pequeño número de sistemas. Uno de los proveedores extranjeros estableció recientemente una subsidiaria en Estados Unidos para los motores tácticos de cohetes combustible sólido.

- **Equipamiento de los Combatientes:** Se incluyen los productos necesarios para la supervivencia, letalidad, movilidad, efectividad en el combate y calidad de vida en el campo de batalla. Incluye armas, chalecos antibalas, ropa, calzado, radios, sensores, suministro de energía, refugios, alimentos y otros artículos de apoyo para las fuerzas armadas, esenciales para la ejecución de misiones militares.
- **Sector Espacial:** Incluye satélites, servicios de lanzamiento, sistemas terrestres, componentes y subsistemas satelitales, redes, servicios de ingeniería, cargas útiles, propulsión y electrónica. Este sector aprovecha cada vez más la industria espacial comercial -tanto nacional como extranjera- para muchos de los componentes utilizados en las naves espaciales. La base industrial del DoD sigue siendo un nicho de mercado con capacidades altamente especializadas e intensivas en capital.
- **Sector Ciberseguridad:** En los informes de estrategia del DoD se señala como base fundamental de desarrollo y atracción de nuevas tecnologías de la innovación. Es sin duda una entrada importante para empresas extranjeras del sector y una oportunidad más rápida y accesible a sus contratos a través de las agencias de este ramo.

4.1. Prioridades y retos para la base industrial sector

El Departamento de Defensa publica en octubre de 2022 el documento Estrategia Nacional de Defensa (*National Defense Strategy*⁵), con las líneas directrices del departamento en apoyo de las prioridades de seguridad nacional, en línea con la Estrategia de Seguridad Nacional (*National Security Strategy*⁶) publicada por la Casa Blanca en ese mismo mes de octubre de 2022:

El Departamento de Defensa publicó en 2022 el documento *State of Competition within the Defense Industrial Base*⁷ donde analiza las capacidades industriales y la competencia necesarias para alcanzar los objetivos del departamento. Se enfatizan cinco elementos: fortalecimiento de la supervisión de fusiones y adquisiciones de la base industrial; abordar las limitaciones de la propiedad intelectual en las adquisiciones; aumento de empresas participantes para ampliar la base industrial reduciendo barreras de entrada; aumentar las oportunidades para pequeñas empresas en

⁵ <https://www.defense.gov/National-Defense-Strategy/>

⁶ <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/10/Biden-Harris-Administrations-National-Security-Strategy-10.2022.pdf>

⁷ <https://media.defense.gov/2022/Feb/15/2002939087/-1/-1/1/STATE-OF-COMPETITION-WITHIN-THE-DEFENSE-INDUSTRIAL-BASE.PDF>



los procedimientos de contratación; ejecución de planes de resiliencia de la cadena de suministros para el sector.

Es interesante asimismo el informe preparado en julio de 2022 para los comités de defensa del Congreso de EE. UU. por la GAO (Oficina de Responsabilidad del Gobierno- GAO) sobre las medidas que el DOD debe tomar para reforzar la base industrial de defensa del país⁸. El departamento de defensa publicó en 2021 un informe sobre las capacidades de la industria de defensa para el congreso de EE. UU.⁹

Un elemento común de todos los documentos es el énfasis que se pone en hacer frente a las nuevas realidades estratégicas en relación con otras potencias, el avance tecnológico y digital, el papel esencial de la innovación para el mantenimiento de la superioridad tecnológica y la importancia de la formación especializada del personal para fortalecer la base industrial.

El desarrollo en diciembre de 2022 de una plataforma de acceso a todas las unidades de innovación dentro del DoD, desarrollada por el *Under Secretary of Defense for Research & Engineering*¹⁰, recalca la estrategia de facilitar el acceso a contratos de una forma más intuitiva y rápida debido a la necesidad primordial de ser la vanguardia en desarrollo tecnológico en cualquier rama. Al mismo tiempo se enfatiza, en línea con la nueva política industrial del país, en volver a transferir en lo posible al país (*reshoring*) las capacidades industriales.

Un estudio presentado al Congreso por parte de la *Office of Industrial Policy* (INDPOL) de la Oficina del Secretario de Defensa recoge varios aspectos que afectan la base industrial del sector entre los que destacamos los siguientes: La escasez de mano de obra cualificada, principalmente en STEM, y en formación especializada como en soldaduras y fundición en construcción naval; La inflación mundial que encarece el proceso y la adquisición de cualquier material; La incertidumbre que acompaña a la aprobación de los presupuestos de defensa limita la capacidad de planificar el desarrollo de la base industrial.

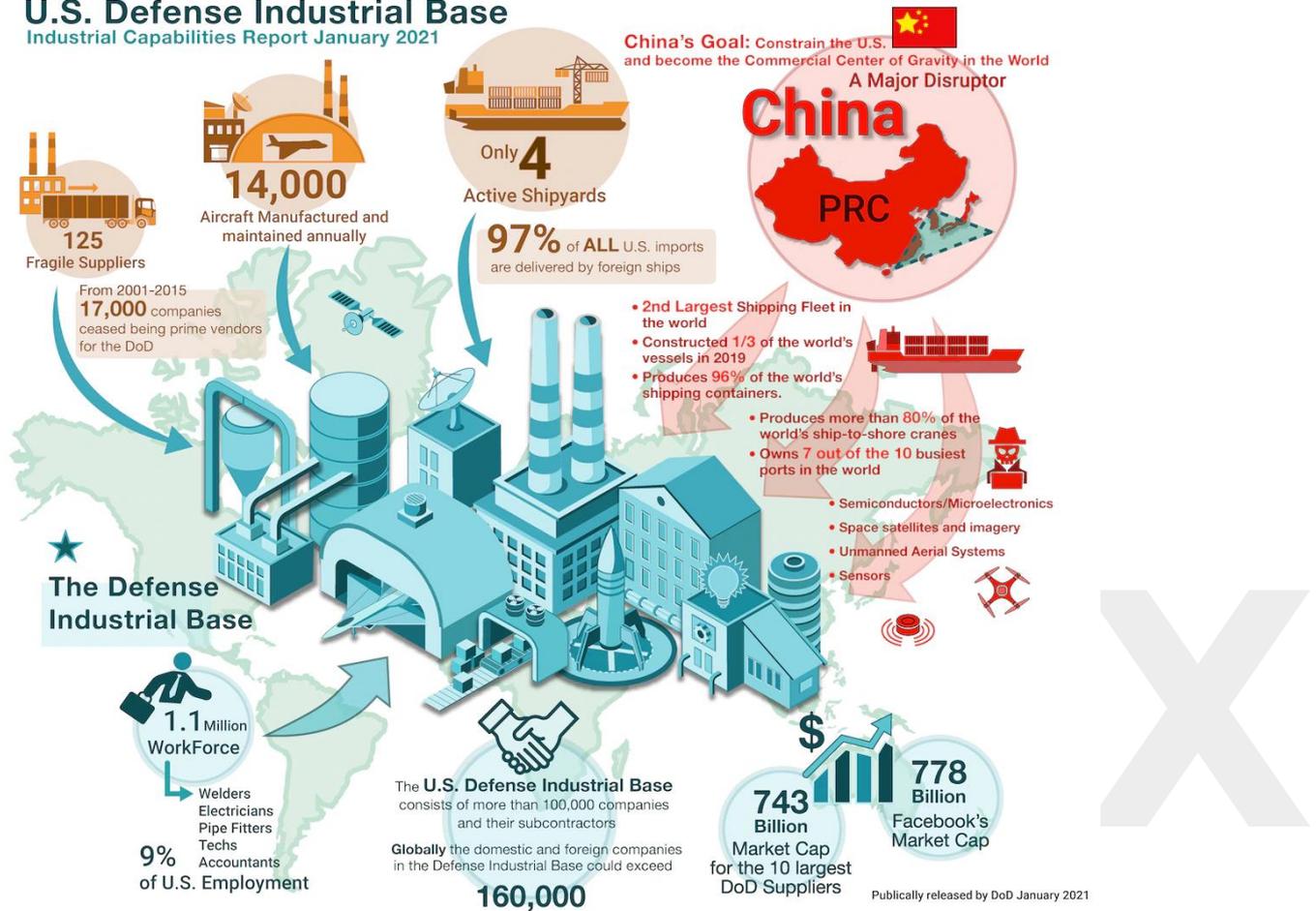
⁸ <https://www.gao.gov/assets/gao-22-104154.pdf>

⁹ <https://media.defense.gov/2021/Jan/14/2002565311/-1/-1/0/FY20-INDUSTRIAL-CAPABILITIES-REPORT.PDF>

¹⁰ <https://www.ctinnovation.mil/>

U.S. Defense Industrial Base

Industrial Capabilities Report January 2021



La actual Administración presidencial lanzó una serie de iniciativas para analizar y reforzar la base industrial de defensa. En virtud de la Orden Ejecutiva 14017, los Departamentos de Defensa, Comercio, Energía y Sanidad analizaron los riesgos de la cadena de suministro en sectores críticos como minerales, incluidas las tierras raras; semiconductores; baterías de alta capacidad; y productos farmacéuticos.

El Congreso por su parte, creó un Grupo de Trabajo sobre la Cadena de Suministro Crítica para la Defensa con el mandato de revisar (1) los procesos por los que el DOD analiza las vulnerabilidades de la cadena de suministro y desarrolla estrategias de mitigación; (2) los procesos del DOD para priorizar y mitigar las vulnerabilidades identificadas; y (3) las actuaciones necesarias para aumentar la resiliencia ante futuros eventos en la cadena de suministro, tanto a corto, como a largo plazo.

Sus principales recomendaciones para son:

- Abordar la seguridad de la cadena de suministro como una prioridad estratégica. El DoD carece de una estrategia global para toda la cadena de suministro y un sistema de evaluación de riesgos.

- Reducir su dependencia de los adversarios: una cantidad significativa de material de la base industrial de defensa procede exclusivamente de la República Popular China. Dentro de un marco estratégico, el DoD debe trabajar con terceros (industria, aliados y países amigos) para reducir esta dependencia.
- Facilitar la actualización y adaptación del capital humano destinado a la industria manufacturera en Estados Unidos. Recomienda impulsar la cooperación entre el propio DoD, los grupos industriales, las instituciones educativas, los centros de investigación y otros socios federales para asegurar las cadenas de suministro críticas
- Reforzar la cooperación con aliados y socios cercanos a través de la Base Tecnológica e Industrial Nacional (NTIB¹¹), actualmente un foro infrautilizado; y autorizar un "Consejo Internacional" de la NTIB para armonizar las políticas de seguridad de la base industrial y la cadena de suministro.

El Grupo de Trabajo también hace unas recomendaciones adicionales para que el Departamento de Defensa, la Casa Blanca y el Congreso actúen para mejorar la resiliencia del tejido industrial del sector defensa en Estados Unidos:

- Incentivar el desarrollo de infraestructuras mediante asociaciones público-privadas e incentivos fiscales para aumentar la capacidad de fabricación nacional.
- Desarrollar estrategias e incentivos para trasladar la producción a aliados cercanos, socios y naciones amigas con valores similares y enfoques basados en el mercado, cuando la curva de costes no apoye una solución puramente nacional.
- Aumentar la investigación financiada por el gobierno federal en materia de microelectrónica.
- Desarrollar una estructura de incentivos para aumentar la capacidad de reciclaje de elementos de tierras raras.

Aumentar la I+D del Departamento de Energía para tecnologías y métodos alternativos para la extracción, procesamiento y reciclaje de minerales de tierras raras para reducir la dependencia de China. Y desarrollar la colaboración con aliados en este sentido.

¹¹ La Base Tecnológica e Industrial Nacional (NTIB, National Technology and Industrial Base) está conformada por las personas y organizaciones dedicadas a la seguridad nacional y a la investigación y desarrollo (I+D), producción, mantenimiento y las actividades conexas con productos y servicios de doble uso en los Estados Unidos, Canadá, el Reino Unido y Australia.

5. Marco general de contratación con el gobierno

El sector de compras públicas suele ser un difícil reto para las empresas extranjeras debido a los complejos marcos legales de los mercados públicos, la dificultad para cumplir ciertos requisitos, la falta de transparencia e información y la existencia de ciertas barreras proteccionistas no siempre fáciles de superar. Este es el caso de las compras públicas en EE. UU., de gran envergadura (superior a los 500.000 millones de dólares al año), pero también de considerable complejidad. Según la *Government Accountability Office (GAO)*¹² en 2019, el gobierno de Estados Unidos adjudicó contratos por un valor aproximado de 12.000 millones de dólares a empresas extranjeras.

5.1. Marco legislativo general

- **Título 41 del US Code**¹³: Establece el marco general para las compras públicas a nivel federal. Aborda cuestiones generales del procedimiento de compra, requisitos de los licitantes, criterios de evaluación de las ofertas y procedimientos simplificados para pequeñas compras.
- **Federal Acquisition Regulation (FAR)**¹⁴: Se trata de todo un cuerpo de normas reglamentarias que desarrolla en más de 2.500 páginas lo previsto en el Título 41 del US Code. Se trata por tanto de la compilación normativa en materia de contratación pública que toda empresa interesada en hacer negocios con el gobierno federal debería conocer. El FAR se divide en 53 partes, cada una trata un aspecto independiente del proceso de adquisición. Las primeras seis partes se refieren a cuestiones generales de adquisición de las administraciones públicas, las siguientes seis partes se ocupan de los aspectos de la planificación de la adquisición. El resto de las partes tratan otros temas, como el "simplified acquisition threshold" (umbral de adquisición simplificada), leyes laborales, administración de contratos, cláusulas, etc.

¹² GAO Analysis of U.S. and foreign government procurement data - <https://www.gao.gov/assets/>

¹³ <https://www.govinfo.gov/app/collection/USCODE>

¹⁴ <https://www.acquisition.gov/browse/index/far>

- **Suplementos de la FAR:** Cada agencia federal cuenta además con un conjunto de normas, desarrolladas a partir de las FAR, que se aplican específicamente a las compras de dicha agencia.

5.2. Agente de compras del gobierno federal: U.S. General Services Administration, GSA¹⁵

Es una agencia creada para gestionar y apoyar el funcionamiento básico de las agencias federales, que funciona como brazo de compras del gobierno federal.

La General Service Administration (GSA) administra los Contratos del Programa de Adjudicación Múltiple (Multiple Award Schedule, MAS Contracts), también conocidos como Federal Supply Schedule Contracts o el GSA Schedule Program.

El Multiple Award Schedule (MAS) es un contract vehicle, método para cerrar una venta con cualquier agencia del gobierno. Destaca el GSA Schedule que proporciona a la empresa la oportunidad de vender al gobierno bajo este programa (conocido también con otros términos como GSA Contract, GSA Schedule Contract, GSA Schedule's Program, Federal Supply Schedule (FSS), Federal Acquisition Service (FAS), GSA Multiple Award Schedule (MAS), GSA Number, GSA List o GSA Approved).

Una de las empresas beneficiarias más importantes por volumen es la multinacional **Tetra Tech¹⁶**, empresa líder en las áreas de la consultoría, ingeniería y servicios técnicos para los sectores de agua, infraestructura, medio ambiente, energía, y defensa. Esta empresa a menudo se nutre de los productos de terceros para cumplir sus contratos de suministro con el gobierno federal.

Nota: No hay ninguna ley que exija que una empresa tenga formar parte del GSA Schedule para poder hacer negocios con el gobierno federal. Sin embargo, muchas agencias sólo realizan pedidos a través de este programa.

Las condiciones necesarias para entrar a algún programa administrado por la GSA varían ligeramente de un programa a otro. En la mayoría de los casos, rigen los siguientes criterios:

- Estabilidad Financiera durante al menos 2 años de actividad, con buen desempeño pasado (*Past Performance*)

¹⁵ www.gsa.gov

¹⁶ www.tetrattech.com



- Que los productos cumplan con la Ley de Acuerdos Comerciales. El producto final debe ser fabricado o alterado sustancialmente dentro de los EE. UU. o en un "país designado" según se define en la Ley de Acuerdos Comerciales.

Nota: Como empresa extranjera, también puede aspirar a formar parte de algún programa administrado por la GSA, esta agencia tiene en su página web los pasos a seguir:

https://eoffer.gsa.gov/eoffer_docs/eoffer_checklist.html

Igualmente, el gobierno americano sugiere un estudio previo de la regulación que afectan a los contratistas federales y tener en cuenta otros aspectos, como:

- Considerar si la empresa tiene suficiente trayectoria y recursos para invertir en el proceso.
- Estudiar la demanda y el precio del producto o servicio dentro del gobierno.
- Buscar el código del Sistema de Clasificación de la Industria de América del Norte (NAICS) para su industria, este código de 6 dígitos es necesario para competir en contratos federales. Ver anexo.
- Primero se debe obtener un código DUNS (*Data Universal Numbering System*¹⁷) y registrarse en el *System for Award Management (SAM)*¹⁸.

¹⁷ <https://www.dnb.com/duns-number.html>

¹⁸ <https://sam.gov/SAM/pages/public/index.jsf>

6. Marco de contratación específico del Departamento de Defensa y sus agencias

Además de la normativa general para la contratación pública con el gobierno federal, el Departamento de Defensa tiene sus propios procesos de adquisición de bienes y servicios. Este informe destaca que más del 80 % de los contratos públicos en materia de defensa concedidos a empresas extranjeras se formalizan con empresas basadas o localizadas en el país de ejecución del contrato.

El Título 10 del Código de los Estados Unidos (*The Code of Laws of the United States of America*¹⁹) gobierna la organización, estructura y operación de las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos e incluye disposiciones generales sobre adquisiciones. Cada año el Congreso debe aprobar la ley de Autorización para la Defensa Nacional²⁰ por la que se puede modificar la estructura de adquisición de defensa. Las contrataciones del DOD generalmente se rigen por tres bloques reglamentarios:

1. El **Reglamento Federal de Adquisiciones** (FAR²¹, por sus siglas en inglés) que aplica a todo el gobierno federal (incluyendo el DoD).
2. El **Suplemento de Regulación de Adquisición Federal de Defensa** (DFARS²², por sus siglas en inglés) que aplica solamente al DoD.
3. Los **Suplementos FAR** (*FAR Supplements*) que aplican a aspectos concretos del DOD. Estos son:

- [Army Federal Acquisition Regulation Supplement](#)
- [Air Force Federal Acquisition Regulation Supplement](#)

¹⁹ <https://uscode.house.gov/>

²⁰ The National Defense Authorization Act (NDAA), es el nombre de una serie de leyes federales de los Estados Unidos que especifican el presupuesto anual y los gastos del Departamento de Defensa. La primera NDAA fue aprobada en 1961. El Congreso supervisa el presupuesto de defensa principalmente a través de dos proyectos de ley anuales: la Ley de Autorización de Defensa Nacional y los proyectos de ley de asignaciones de defensa. El proyecto de ley de autorización determina las agencias responsables de la defensa, establece los niveles de financiamiento y establece las políticas bajo las cuales se gastará el dinero

²¹ Federal Acquisition Regulations System www.acquisition.gov/content/part-1-federal-acquisition-regulations-system

²² Defense Federal Acquisition Regulation www.acquisition.gov/dfars



- [DISA Acquisition Regulation Supplement](#)
- [Defense Logistics Acquisition Directive](#)
- [Navy Marine Corps Acquisition Regulation Supplement](#)
- [Special Operations Federal Acquisition Regulations Supplement Toc](#)

Nota: En términos generales en el DoD se habla de adquisición para describir todo el amplio proceso de compra de un artículo o servicio abarcando desde el diseño, la ingeniería, la construcción, las pruebas, la entrega y el mantenimiento de los artículos adquiridos a un contratista.

El Departamento de Defensa tiene tres sistemas principales de apoyo en relación con las adquisiciones:

1. **Joint Capabilities Integration and Development System (JCIDS)**, para identificar, evaluar y priorizar las carencias de combate bélico y recomendar posibles soluciones.
2. **Planning, Programming, Budgeting and Execution (PPBE) Process**, para elaborar planes y programas para la estrategia de Seguridad Nacional.
3. **Defense Acquisition System (DAS)**: es el proceso de gestión de las adquisiciones de armas, sistemas de información automatizados y servicios. Permite una ejecución descentralizada y simplificada de las adquisiciones.

Casi el 98 % de las transacciones de compra del DoD no superan los 100.000 dólares. Aunque estas representan menos del 20 % del valor de las adquisiciones del Departamento de Defensa. Las compras superiores a 100.000 dólares se realizan mediante licitación sellada competitiva, o (sólo en circunstancias inusuales) mediante procedimientos distintos a los de la competencia. Las ofertas selladas se utilizan cuando el gobierno sabe exactamente lo que necesita, mientras que las propuestas competitivas permiten flexibilidad para definir el requisito exacto o los términos y condiciones de la contratación.

Para la mayor parte de las compras el Departamento de Defensa recurre desde hace mucho tiempo a contratistas que proporcionen a las fuerzas armadas de Estados Unidos una amplia gama de bienes y servicios, incluyendo armas, vehículos, alimentos, uniformes y apoyo operativo.

6.1. Compras del DoD fuera del territorio de EE. UU.

El DoD divide sus responsabilidades geográficas entre seis mandos de combate unificados:

1. Comando Norte de los Estados Unidos (NORTHCOM), incluye Estados Unidos, México, Canadá y las Bahamas.
2. Comando de Estados Unidos en África (AFRICOM), incluye toda África.
3. Comando Central de los Estados Unidos (CENTCOM), incluye países de Oriente Medio y Asia Central, como Egipto, Israel, Irak, Afganistán, Irán, Tayikistán y Uzbekistán.
4. Mando Europeo de Estados Unidos (EUCOM), incluye toda Europa
5. El Comando Indo-Pacífico de los Estados Unidos (INDOPACOM), incluye Hawái y varios territorios de los Estados Unidos.
6. Comando Sur de los Estados Unidos (SOUTHCOM), incluye países de América Central, América del Sur y el Caribe.

Una amplísima mayoría de los contratos del DoD fueron ejecutados en NORTHCOM. Sin embargo, en los últimos años se ha visto un incremento en la ejecución de contratos en el Comando Indo-Pacífico de los Estados Unidos, INDOPACOM.

TOP 20 DE PAISES – Contratos del DOD ejecutados en el extranjero (2017)

País	Centro de Comando	Adquisiciones (millones USD)
Afganistán	CENTCOM	3.027
Japón	INDOPACOM	2.198
Alemania	EUCOM	2.006
Kuwait	CENTCOM	1.963
Corea del Sur	INDOPACOM	1.312
Emiratos Árabes Unidos	CENTCOM	1.309
Irak	CENTCOM	1.133
Reino Unido	EUCOM	958
Arabia Saudí	CENTCOM	954
Canadá	NORTHCOM	562
Qatar	CENTCOM	486
Bahréin	CENTCOM	401
Italia	EUCOM	362
España	EUCOM	305

Grecia	EUCOM	271
Israel	CENTCOM	257
Bélgica	EUCOM	251
Turquía	EUCOM	192
Francia	EUCOM	158
Hong Kong (China)	INDOPACOM	152

Fuente: CRS analysis of Federal Procurement Data System-Next Generation.

6.2. Acuerdos de compra del DoD con otros países

El Departamento de Defensa ha llegado a acuerdos bilaterales con varias naciones para asegurar el suministro mutuo de bienes y servicios de defensa. Estos acuerdos bilaterales permiten al Departamento de Defensa otorgar contratos, subcontratos o solicitar pedidos a empresas de estos países con trato recíproco.

Los siguientes países tienen acuerdos de cooperación en este sentido con Estados Unidos:

- Alemania
- Australia
- Austria
- Bélgica
- Canadá
- Dinamarca
- Egipto
- Eslovenia
- **España²³**
- Estonia
- Finlandia
- Francia
- Grecia
- Israel
- Italia
- Japón
- Letonia
- Luxemburgo
- Noruega
- Países Bajos
- Polonia
- Portugal
- Reino Unido
- República Checa
- Suecia
- Suiza
- Turquía

Los tipos de acuerdos más comunes son los Memorandos de Entendimiento (*MOU*) y los Memorandos de Acuerdo (*MOA*);

Los acuerdos internacionales se utilizan para establecer intercambios de información; intercambios de personal; proyectos cooperativos de investigación, desarrollo, prueba y evaluación;

²³ MOU entre España y EE. UU: <https://www.acq.osd.mil/dpap/cpic/ic/docs/mou-spain.pdf>



adquisiciones cooperativas; producción cooperativa (incluida la coproducción bajo licencia); o apoyo logístico cooperativo o recíproco.

Cualquier acuerdo internacional entre Estados Unidos y otra nación constituye un compromiso vinculante en derecho internacional por parte de Estados Unidos y del gobierno extranjero. Los acuerdos obligan a ambos gobiernos a comprometer fondos, equipo, mano de obra, información o acciones específicas.

NOTA: El Título 19 del Código de los Estados Unidos, Sección 2512(a), ordena al presidente que prohíba la adquisición de productos extranjeros de cualquier país con el cual no tenga un acuerdo comercial, con el fin obtener oportunidades recíprocas para las empresa de Estados Unidos. Sin embargo, le permite autorizar al secretario de Defensa obviar esta prohibición para los países que celebren un memorando de acuerdo o de entendimiento.

6.3. Agencias del DoD implicadas en el apoyo logístico

La Agencia Logística de Defensa (**Defense Logistics Agency, DLA**) a través de la Dirección de Adquisiciones es la principal agencia de apoyo logístico de combate de las fuerzas armadas que gestiona la cadena de suministro global - para el Ejército, la Armada, la Fuerza Aérea, el Cuerpo de Infantería de Marina, la Guardia Costera, otras agencias federales.

Con casi 35 mil millones de dólares en adquisiciones anuales. La DLA tiene su sede central en Fort Belvoir, Virginia cerca de Washington DC. Emplea a unas 26.000 personas entre civiles y militares. Opera en la mayoría de los estados y en 28 países una red global de centros de distribución. Otra labor de la DLA es la de apoyar la respuesta a los desastres y los esfuerzos de ayuda humanitaria en el país y en el extranjero.

Para saber si la DLA compra una determinada clase de producto se deben seguir los siguientes pasos:

1. Es esencial conocer los códigos FSC/SVC (Federal Supply Class or Service), los códigos PSCs (Product Service Codes) y los códigos NAICS (North American Industry Classification System) para los productos y servicios que la empresa comercializa y la industria en la que desarrolla su actividad. (Ver anexo explicativo de estos códigos) Muchos listados de productos y servicios del gobierno y futuras adquisiciones se identifican usando alguno de estos códigos.



2. Una vez conozca el código FSC búsquelo en la lista de productos o servicios adquiridos por la DLA, la cual puede ver usando este enlace:

<https://www.dla.mil/Portals/104/Documents/SmallBusiness/DLA%20Commodities%20FSC%20Table.pdf>

6.4. Búsqueda de oportunidades con la Agencia de Logística de Defensa

1. **DLA Internet Bid Board System (DIBBS²⁴)**: Es una aplicación basada en la web que permite buscar, ver y enviar propuestas para las solicitudes de artículos de suministro para la DLA. DIBBS también permite a los usuarios buscar y ver solicitudes de propuestas (RFPs), invitaciones a licitaciones (IFBs), adjudicaciones y otra información sobre adquisiciones relacionadas con DLA.
2. **Contract Opportunities²⁵**: La mayoría de las adquisiciones del DoD y del gobierno federal que superan los 25.000 dólares se publican en esta página web. Las agencias del gobierno federal publican sus solicitudes en esta misma página y proporcionan información detallada sobre cómo y cuándo deben responder los vendedores. Los proveedores comerciales pueden utilizar esta página para buscar, observar y determinar cuáles oportunidades potenciales coinciden con los bienes y servicios que proporcionan.

El DLA tiene varios comandos subordinados principales responsables de la compra de productos y servicios comunes a todos los servicios militares:

- **DLA Aviation²⁶**, logística de combate y de la cadena de suministro relacionada con la aviación.
- **DLA Energy²⁷**, administra las fuentes de energía. Gestionan la energía aeroespacial. La cadena de suministro de DLA Energy también apoya a los servicios públicos en las instalaciones del DoD, incluyendo los sistemas de electricidad, gas natural, agua y gestión de aguas residuales.

²⁴ www.dibbs.bsm.dla.mil/

²⁵ <https://sam.gov/content/opportunities>

²⁶ <https://www.dla.mil/Aviation/>

²⁷ <https://www.dla.mil/Energy/Business/CustomerAndVendorAssistance/>



- **DLA Land and Maritime²⁸**, gestiona las piezas de repuesto y las operaciones de adquisición de material de reparación para sistemas terrestres y marítimos.
- **DLA Troop Support²⁹**, proporciona apoyo en casos de desastre, y a los combatientes: Alimentación, Textil, Suministros médicos, Construcción y equipos, Herramientas.
- **DLA Disposition Services³⁰**, administra los servicios de reutilización, reciclaje y eliminación.
- **DLA Distribution³¹**, es el centro líder de la red de depósitos de distribución de DLA. Compran suministros y servicios en apoyo de su misión y compran artículos tales como materiales de embalaje, sistemas de transporte y otros servicios para apoyar la red de distribución del Departamento de Defensa.
- **DLA CENTCOMO & SOCOM³²**, es la unidad que comanda el resto de las organizaciones del DLA.
- **DLA Europe & Africa³³**, coordina y centraliza el mando sobre la logística, adquisición y servicios técnicos de las regiones de países aliados en EUCOM y AFRICOM. (Un total de 104 naciones).
- **DLA Indo-Pacific³⁴**, localizada en Hawái, atiende las necesidades logísticas en coordinación con el área continental de EE. UU. en el Pacífico y aliados en la región.

²⁸ <https://www.dla.mil/LandandMaritime/>

²⁹ <https://www.dla.mil/TroopSupport/Business-Opportunities/>

³⁰ <https://www.dla.mil/DispositionServices/>

³¹ <https://www.dla.mil/Distribution/>

³² <https://www.dla.mil/CENTCOMO-SOCOM/>

³³ <https://www.dla.mil/Europe-and-Africa/>

³⁴ <https://www.dla.mil/Pacific/>

7. Prioridad al “Made in America”: Buy American Act (BAA) y Berry Amendment

Son muchas las normas legales que discriminan en favor del “Made in America” otorgando preferencia a la producción local de productos finales, componentes o materiales en las compras públicas de las agencias gubernamentales en las que se utilizan fondos federales. Dicho de otro modo, muchas de estas normas obligan a las agencias federales a adquirir productos nacionales discriminando en contra de la competencia extranjera.

Como principio general, las agencias del gobierno federal, y las agencias de gobiernos estatales y locales cuando utilizan fondos federales, están obligadas a comprar productos de origen estadounidense, aunque sin impedir totalmente que los suministradores extranjeros compitan en los procesos de contratación, si bien en muchos casos solo es posible mediante el establecimiento directo de la empresa en EE. UU. Tanto la Buy American Act (BAA) y sus actualizaciones del 2022, así como la Berry Amendment, suponen un compendio de trabas burocráticas y legislativas para cualquier empresa extranjera que quiera entrar en el mercado de defensa americano.

Afecta a las compras públicas financiadas con fondos federales. La Ley de compras de 1933 (Buy American Act o BAA, 41 U.S.C. 8301-8305) es la norma principal que otorga preferencia nacional en las adjudicaciones en compras públicas por parte del gobierno federal y sus agencias. Su ámbito de aplicación ha sido reforzado por la Orden Presidencial 14005 y por La ley Infrastructure Investment and Jobs Act (IIJA) de 2021 Title IX – Build America, Buy America (BABA) PART II—MAKE IT IN AMERICA). De manera general, exige que “sólo se adquirirán para uso público artículos, manufacturas, materiales, y suministros que hayan sido manufacturados en Estados Unidos esencialmente a partir de artículos, materiales, o suministros extraídos, producidos, o manufacturados en Estados Unidos”, con ciertas excepciones (waivers) y favoreciendo en su caso en precio a la oferta nacional.

La ley no define (ni tampoco las órdenes ejecutivas presidenciales o la Federal Acquisition Regulation FAR – Part 25 Foreign Acquisitions <https://www.acquisition.gov/far/part-25>) el término “manufacturado”, lo que ha dado lugar a interpretaciones según el caso (normalmente dando lugar a transformación física) y a veces contradictorias. La ley se aplica a los insumos físicos para un producto manufacturado, pero no a los insumos de servicios; con lo cual, un producto se considera manufacturado en EE. UU., a efectos de la ley Buy American, aunque todo el diseño, la ingeniería, o los servicios financieros que incorpore el producto y sus componentes se lleven a cabo fuera de Estados Unidos, con tal de que la transformación física del producto tenga lugar en Estados Unidos.



Con respecto a hierro y acero, la Orden Ejecutiva 13788 de 2017³⁵ establece condiciones más restrictivas al citar que los productos de hierro y acero se considerarán “producidos en EE. UU.” solo si “todos los procesos para su manufactura, desde la fundición hasta la aplicación de revestimientos, ocurren en Estados Unidos”

En definitiva, la ley afecta en particular: a todo el hierro y acero, que debe ser producido en EE. UU. en todas sus fases; a todos los bienes manufacturados que deben ser fabricados en EE. UU. y cuyo coste de sus componentes extraídos, producidos o manufacturados en EE. UU. debe ser además mayor del 55 % del coste total de sus componentes; y a todos los materiales de construcción, que deben manufacturarse en EE. UU. en todos los procesos de fabricación. Con respecto a los materiales de construcción, existen directrices que incluyen una lista de referencia de materiales de construcción (distintos de los de hierro y acero) -metales no ferrosos, plásticos, vidrio, madera, etc.). En relación con “los procesos de fabricación” la Oficina Made in America³⁶ tiene pendiente la publicación de normas que definan el significado y alcance del término; hasta entonces, las agencias entenderán que hace referencia al menos al proceso final y al inmediatamente anterior a la fabricación final.

Aspectos más relevantes del *Buy American Act*

Alcance: Es aplicable para los contratos de un valor comprendido entre el umbral mínimo (micro adquisición) de 10.000 USD y el umbral determinado por el TAA (en general, de 182.000 USD). La BAA no aplica en los contratos de servicios

Prueba de conformidad:

- Productos terminados fabricados en EE. UU. a partir de materiales o suministros producidos en EE. UU., y cuyo coste de esos materiales o suministros supere el 55 % del coste total (60 % desde el 25 de octubre de 2022, 65 % desde 2024 y 75 % desde 2029).
- Productos no terminados producidos en EE. UU.; cuando se trate de un producto de hierro y acero, su coste debe superar el 95 % de todos los componentes del producto final. Es decir, se consideran productos nacionales (*domestic*) solo si el coste de los componentes extranjeros no supera el 5 % del coste total del producto.
- Impone a los contratistas las exigencias de información sobre el contenido específico de origen estadounidense en la adquisición de productos críticos, y de productos y materiales de construcción que contengan un componente crítico

³⁵ <https://www.federalregister.gov/documents/2017/04/21/2017-08311/buy-american-and-hire-american>

³⁶ www.madeinamerica.gov



Exclusiones: - Cuando no haya disponibilidad del producto local (en cantidad o calidad suficiente).
- Tecnologías de la información. - La compra se hace para uso fuera de Estados Unidos. - El valor del contrato es inferior a umbral mínimo de 10.000 USD.

Excepciones: - En caso de que la compra de producto local sea impracticable o inconsistente con el interés público. - En caso de que el coste del producto local no sea razonable. - Por aplicación de acuerdos internacionales.

Preferencias de precio: Para determinar si el coste del producto o de los materiales de construcción locales es o no razonable, las agencias federales podrán agregar una "penalización" al precio de la oferta extranjera aumentándolo en el 25 % o el 30 %, dependiendo de si la propuesta nacional la hace una empresa grande o pequeña respectivamente. Para las adquisiciones del Departamento de Defensa, la "penalización" de a la oferta extranjera suele ser del 50 % adicional del precio. (En caso de que la oferta extranjera sea finalmente adjudicataria, las agencias contratantes pagarán el precio propuesto y no el precio artificialmente aumentado).

El Departamento de Defensa tiene además un régimen de contratación propio: **Berry Amendment**³⁷.

Hay dos normas principales que restringen la participación extranjera en las contrataciones del Departamento de Defensa. La primera de ellas, la enmienda Berry, inicialmente aprobada en 1941 como una enmienda a la Buy American Act, se incluía tradicionalmente en la National Defense Authorization Act anual, y se plasmó en ley en 1993 en el US Code (10 USC § 4862)

La Enmienda Berry es un requisito legal que salvo excepciones (*waivers*) restringe el uso de fondos federales del Departamento de Defensa (DoD) para la adquisición de todo tipo de alimentos, calzado, ropa, telas, fibras, hilos, otros textiles confeccionados, cubertería, herramientas de mano o de medición que no se produzcan, cultiven, reprocesen, o reutilicen al 100 % en los Estados Unidos. Es por tanto más restrictivo en cuanto al contenido local que el Buy American Act de 1933. Dos terceras partes de las adquisiciones del DoD sujetos al Berry Amendment son productos textiles. Pero los productos a los que se aplica mayor restricción son los productos del mar, que deben ser capturados en aguas jurisdiccionales de Estados Unidos o por barcos de bandera estadounidense, y procesados en Estados Unidos o en un buque de bandera estadounidense.

Las pocas excepciones a la enmienda Berry, que se deciden caso por caso, se aplican cuando la adquisición nacional suponga una carga excesiva para el gobierno debido a su elevado coste, el producto no esté disponible en el mercado doméstico con la necesaria calidad y cantidad a precios de mercado estadounidense, o se estime así por interés público. También están exentos determinadas compras en el extranjero en apoyo de operaciones de combate, suministros de buques en aguas no nacionales, etc.

³⁷ <https://www.acq.osd.mil/asda/dpc/cp/ic/berry-amendment.html>



La Berry Amendment es aplicable a las compras que superen el umbral de adquisición simplificado (simplified acquisition threshold, SAT) fijado actualmente en \$ 150.000 (NDAA FY2021) y se aplica incluso para las compras indirectas del Departamento de Defensa, por ejemplo, vía la agencia General Services Administration (GSA). Respecto al margen de preferencia en el precio otorgado al oferente local, que, para las agencias civiles, este factor de evaluación para los contratos de suministro es del 25 % o del 30 % en función del tamaño de la empresa³⁸, para el Departamento de Defensa (DoD), el factor de preferencia en el precio es del 50 % en todos los casos.

La segunda norma recogida en una sección separada del US Code (10 U.S.C. §4863), Specialty Metals Restriction, impide la compra por parte del DoD de aviones, misiles, sistemas espaciales, barcos, tanques, vehículos automotrices, armamento, y munición que contengan metales especiales (“specialty metals”) definidos en la ley (acero, titanio, zirconio, sus aleaciones y los de determinados metales), que no hayan sido fundidos o producidos en Estados Unidos. La ley está sujeta a excepciones similares a las encontradas en 10 U.S.C. §4862, por disponibilidad, por acuerdo bilateral con otros países, para compras por debajo del umbral mínimo, por interés nacional.

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (Trade Agreements Act o TAA) garantiza el trato no discriminatorio para las adquisiciones de productos y servicios de los países que sean partes de acuerdos comerciales internacionales firmados por EE. UU. En ciertos casos el producto extranjero podría recibir trato nacional. El de ámbito más general es el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) En el caso de EE. UU. se detallan en siete anexos incluidos en la lista de cobertura incluida en el Apéndice 1 del ACP de 2012. La ley de 1979 se refiere también a todos aquellos acuerdos de libre comercio bilateral con terceros países firmados por EE. UU. que incluyan cláusulas de contratación pública competitiva recíproca, y el Trato Nacional entre las partes. Un ejemplo de esto es el acuerdo bilateral que mantienen EE. UU. y España en compras Estado-Estado en el ámbito de la defensa. Pueden encontrarse los acuerdos a los que aplica la ley y las excepciones aplicables en la norma federal de contratación FAR SubPart25.4 https://www.acquisition.gov/far/part-25#FAR_Subpart_25_4.

³⁸ <https://www.federalregister.gov/d/2022-04173>

8. Vías de Acceso al mercado

Son muchos los factores para tener en cuenta antes de decidir el canal de entrada en el mercado americano. La decisión dependerá de la estrategia empresarial, el capital y tamaño de la empresa. A continuación, estudiamos los más utilizados:

8.1. Adquisición de una compañía local o constitución de filial (CFIUS.FIRRMA.Clearance)

(CFIUS. FIRRMA. Security Clearance)

Estados Unidos es un país abierto a la inversión directa extranjera en el sector defensa, aunque se deben tener en cuenta algunas regulaciones federales en este ámbito.

Las grandes empresas españolas que tienen capacidad financiera y logística han comprado empresas locales con experiencia en el sector lo que les permite lidiar mejor con la legislación del país, presentarse como empresa local, y demostrar su arraigo en el mercado. Además, los estados y organismos locales suelen ofrecer incentivos fiscales a la inversión extranjera directa debido a su interés en crear puestos de trabajo.

El crecimiento orgánico es también una alternativa para tener en cuenta por las empresas españolas que quieran entrar al mercado, aunque esta estrategia demanda un esfuerzo e inversión probablemente mayor al partir desde cero, pero puede ser la más efectiva según el caso. Es importante en este sentido tener en cuenta las muchas consideraciones legales relativas a impuestos, propiedad intelectual, normativa medioambiental, permisos federales y estatales, contratación de trabajadores, etc.

A medida que continúa la consolidación de la industria de defensa y la globalización de la economía, ha habido un aumento en las adquisiciones, fusiones e inversiones que involucran a entidades extranjeras y compañías estadounidenses, con la complejidad que incorporan las diferentes regulaciones que afectan estas operaciones.

En la práctica, los casos más complicados son los que involucran autorizaciones para gestionar información clasificada de seguridad nacional. Generalmente, a una compañía se le debe otorgar un "facility security clearance", y algunos de sus empleados (generalmente incluyendo su consejo de administración y personal clave) deben recibir un "personnel security clearance" antes de que la compañía pueda acceder a la información clasificada.

Estados Unidos, al igual que otros países, tiene restricciones que limitan la participación de empresas extranjeras en ciertos sectores económicos. Existen limitaciones a nivel federal y estatal que restringen la participación de empresas foráneas en sectores como el financiero, comunicaciones, transporte y defensa.

8.1.1. Vigilancia de las inversiones: CFIUS y FIRRMA

El Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS³⁹) está presidido por el Tesoro y compuesto por representantes de varias agencias federales (Tesoro, Justicia, Seguridad Nacional, Comercio, Defensa, Interior, Energía, Ciencia y Tecnología), tiene delegada la revisión y control de las operaciones de inversión, adquisiciones o fusiones de empresas estadounidenses por parte de entidades extranjeras que puedan poner en peligro la seguridad nacional.

La normativa autoriza al CFIUS⁴⁰, a analizar y en su caso, prohibir una compra, fusión o adquisición de activos estadounidenses por parte de una entidad extranjera, con criterios de seguridad nacional, pudiendo imponer condiciones para su realización o incluso suspender o prohibir la transacción.

La ley FIRRMA de 2017 reforma el proceso CFIUS y en 2020, el Departamento del Tesoro publicó dos reglamentos finales para aplicar los cambios que la FIRRMA⁴¹ introdujo.

Con la excepción de ciertas transacciones que están sujetas al requisito de presentación obligatoria autorizada por la ley FIRRMA, las partes presentan voluntariamente declaraciones o notificaciones de transacciones al CFIUS. El CFIUS sigue teniendo autoridad para revisar las transacciones.

El CFIUS está obligado a completar una "revisión" de una transacción notificada en un plazo de 45 días. FIRRMA modernizó los procesos del CFIUS, incluyendo la introducción del concepto de "declaración" (una notificación abreviada a la que el Comité debe responder en un período de evaluación de 30 días como alternativa a una notificación voluntaria, que ha sido el medio tradicional de presentar una transacción ante el CFIUS).

Como última novedad, el 15 de septiembre de 2022, la Administración Biden emitió una orden ejecutiva reflejando el panorama de amenazas a la seguridad nacional en evolución y subrayando el papel fundamental del CFIUS para responder a amenazas y vulnerabilidades nuevas y emergentes en el contexto de la inversión extranjera. La orden ejecutiva elabora y amplía la lista

³⁹ Reporte anual del CFIUS al Congreso, [año 2021](#)

⁴⁰ La autoridad del presidente para suspender o prohibir ciertas transacciones se estableció inicialmente mediante la adición de la sección 721 a la Ley de Producción de Defensa de 1950 por una enmienda de 1988 conocida comúnmente como la enmienda Exon-Florio. La sección 721 fue revisada sustancialmente por la Ley de Inversión Extranjera y Seguridad Nacional de 2007 (FINSA), que entró en vigor el 24 de octubre de 2007, y la Ley de Modernización de la Revisión del Riesgo de la Inversión Extranjera de 2018 (FIRRMA), que entró en vigor el 13 de agosto de 2018. La sección 721 de la Ley de Producción de Defensa de 1950, modificada, está codificada en el 50 U.S.C. 4565.

⁴¹ El lenguaje completo de FIRRMA y la información relacionada se puede consultar en el siguiente enlace: <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius/cfius-laws-and-guidance>



existente de factores que CFIUS considera, según corresponda, al revisar las transacciones en busca de riesgos para la seguridad nacional en áreas clave.

8.1.2. Autorizaciones de Seguridad (Security Clearance)

Las Autorizaciones de Seguridad de Instalaciones del Gobierno de los Estados Unidos (*U.S. Government Facility Security Clearance, FCL*) no pueden ser emitidas a compañías estadounidenses bajo propiedad, control o influencia extranjera (*Foreign Ownership, Control or Influence, FOCI*) a menos que existan las salvaguardias adecuadas para proteger la seguridad nacional de los Estados Unidos. El Manual de Operaciones del Programa Nacional de Seguridad Industrial (*National Industrial Security Program Operating Manual, NISPOM*⁴²) proporciona una guía para determinar si las compañías de los EE. UU. están bajo FOCI e implementa la política del Gobierno de los EE. UU. para otorgar o continuar las FCL para las compañías de los EE. UU. que operan bajo esta situación.

El NISPOM establece procedimientos de investigación de seguridad industrial para fusiones o adquisiciones en curso de revisión por parte del CFIUS (*U.S. Government's Committee on Foreign Investment in the United States, CFIUS*⁴³).

Nota: *Key Management Personnel (KMP)* son gerentes o líderes senior que influyen en las decisiones relacionadas con los contratos clasificados. Los KMPs pueden ser miembros de la junta directiva, vicepresidentes, directores u otros gerentes de alto nivel. La FCL también está vinculada al proceso de autorización de seguridad del personal (*personnel security clearance, PCL*). Una empresa no puede tener una FCL a menos que los empleados clave sean elegibles para una PCL. Consecuentemente, las PCL no pueden concederse sin la FCL. Se requiere que el personal gerencial clave tenga autorización para la FCL, y que para el resto de los empleados se soliciten los *clearance* respectivos según sea necesario.

¿Pueden los ciudadanos extranjeros servir como personal clave de gestión (Key Management Personnel, KMP) en la empresa?

⁴² <https://www.dcsa.mil/>

⁴³ <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius>



No. Se requiere que el personal gerencial clave sea procesado para una autorización de seguridad del personal (*personnel security clearance*) en conjunto con la FCL. **Los ciudadanos no estadounidenses no tienen derecho a una autorización de seguridad del personal.**

El NISPOM describe cuatro planes de mitigación de FOCI que permiten a las compañías extranjeras obtener un FCL⁴⁴:

1. Resolución de la Junta (Board Resolution) – Cuando la entidad extranjera plantea dudas de seguridad nacional pero no posee acciones con derecho a voto suficientes para elegir un representante en el consejo de administración de la empresa. Generalmente será aceptable que la Junta adopte una resolución que certifique que al inversor extranjero se le prohibirá el acceso a la información clasificada.

2. Acuerdo de Control de Seguridad (Security Control Agreement, SCA). Cuando la empresa autorizada no es propiedad o no está controlada efectivamente por una entidad extranjera, pero los accionistas extranjeros tienen derecho a representación en el consejo de administración de la empresa.

3. Acuerdo Especial de Seguridad (Special Security Agreement, SSA) Cuando una compañía es efectivamente propiedad o está controlada por una entidad extranjera. El acceso a información clasificada como confidencial⁴⁵ puede exigir que la Government Contracting Activity⁴⁶ presente una declaración (National Interest Determination) para determinar que la divulgación a la empresa de información clasificada como confidencial no perjudicará los intereses de seguridad nacional de los Estados Unidos.

Acuerdo de Representación y Acuerdo de Fideicomiso de Voto (Proxy Agreement (PA) and Voting Trust Agreement (VTA). Cuando la empresa autorizada es efectivamente propiedad o está controlada por una entidad extranjera. El PA y el VTA son acuerdos similares por los que los derechos de voto de las acciones de propiedad extranjera se confieren a ciudadanos estadounidenses autorizados por el Gobierno Federal (DCSA). El NISPOM requiere un comité permanente conocido como Comité de Seguridad Gubernamental ("GSC") compuesto por los fideicomisarios con derecho a voto, apoderados o directores externos, y directores que tienen autorización de seguridad del personal y que también son funcionarios de la compañía estadounidense (directores ejecutivos).

⁴⁴ <https://www.dcsa.mil/mc/ctp/foci/mitigation/>

⁴⁵ La información restringida incluye: *Top Secret information*; *Communication Security (COMSEC) material*, *Restricted Data*; *Special Access Program (SAP) information*; y *Sensitive Compartmented Information (SCI)*

⁴⁶ Un miembro de una agencia gubernamental designado por el jefe de la agencia al cual delega una amplia autoridad en relación con las funciones de adquisición.

Las compañías deben establecer un Plan de Control de Tecnología (Technology Control Plan, TCP) "para excluir razonablemente la posibilidad de acceso inadvertido por parte de empleados y visitantes que no son ciudadanos de los Estados Unidos a información clasificada".

8.2. Joint Ventures

Las *joint ventures* o alianzas estratégicas, establecidas con empresas de defensa domésticas, proporcionan oportunidades de entrada al mercado. En cualquiera de sus formas, han probado ser de mutuo beneficio en un mercado que se caracteriza por grandes y complejos contratos, inclusive para grandes empresas del sector. Para las empresas americanas, que también buscan nuevos mercados en el exterior, asociarse con empresas españolas les facilitará también la entrada en el mercado europeo.

Desarrollo de nuevos productos, procesos o tecnologías: Estados Unidos ofrece más ventajas para el desarrollo, la producción y comercialización de nuevas tecnologías o productos que, en otros países, debido a que no sufre las mismas restricciones presupuestarias y logísticas de otros países en este sector. En otros países muchos avances tecnológicos no salen de los laboratorios o de las fases iniciales de diseño debido a la falta de financiación.

8.3. Venta directa a grandes contratistas o directamente al Departamento de Defensa

(Ver también Sección 10. Proceso de contratación con el DoD)

La venta directa es también un canal de entrada en el mercado. Esta venta se puede realizar tanto a través de grandes contratistas del Estado o de forma directa. La subcontratación permite a las pequeñas empresas o empresas extranjeras asociarse con una empresa que ya está en algún programa de contratación federal. Las empresas interesadas deben contactar directamente a los contratistas principales. Usualmente las grandes empresas tienen en sus páginas web los requisitos y formularios de inscripción para poder ser partícipes de su cadena de valor.

Nota: Hay dos categorías amplias de contratistas del gobierno:

- Primarios. Participan en licitaciones y ganan contratos directamente con las agencias del gobierno.
- Subcontratistas. Participan en los equipos de los contratistas primarios para suministrar una capacidad o producto específico.

La *Small Business Administration*, SBA mantiene un directorio de contratistas principales del gobierno federal con planes de subcontratación:

<https://www.sba.gov/document/support--directory-federal-government-prime-contractors-subcontracting-plans>

El DoD actualizó en diciembre de 2022 el sitio web Innovation Pathways www.ctoinnovation.mil, una herramienta que permite servir de "ventanilla única" sobre como aportar soluciones innovadoras al departamento y sus agencias. El sitio sirve de pasarela para la industria, pequeñas empresas, estudiantes, universidades y otras organizaciones del propio Departamento descubran oportunidades con el DoD y los programas afiliados que participan en la investigación y el desarrollo.

La Office of the Undersecretary of Defense for Research and Engineering <https://www.cto.mil/> es la responsable de la supervisión de algunos de las agencias y programas más relevantes para la adquisición de innovación para el DoD y sus organizaciones. Como la Defense Innovation Unit, DARPA, o la Agencia de Desarrollo Espacial, entre otros.

8.4. *Other Transaction Agreement (OTA)*

(OTA) es el término utilizado para referirse a la (10 U.S.C. 4021) autoridad del Departamento de Defensa (DoD) para llevar a cabo ciertos proyectos de prototipos, investigación y producción sin estar sujetos a determinadas leyes y requisitos federales de adquisición. Como alternativa a la complejidad normativa de contratación habitual, que puede disuadir a las pequeñas empresas y a otros contratistas no tradicionales de trabajar con el gobierno, los OTA (Other Transaction Authority) se crearon para dar mayor flexibilidad y rapidez de adjudicación al DoD para incorporar las mejores prácticas de la industria adaptadas a las condiciones de un proyecto concreto y satisfacer así las necesidades tecnológicas avanzadas del departamento.

OT authorities⁴⁷ otorgan la flexibilidad de incluir, enmendar o excluir cláusulas y requisitos contractuales obligatorias en las adquisiciones tradicionales (por ejemplo, cláusulas de terminación, pagos, requisitos de auditoría, propiedad intelectual y disputas contractuales). Las OT pueden estructurarse de muchas maneras, incluyendo una relación directa entre una sola agencia del DoD y un solo proveedor; empresas conjuntas; asociaciones; múltiples agencias que se unen para financiar un acuerdo que abarque a múltiples proveedores; o a través de un consorcio para la compra de tecnologías innovadoras en un menor plazo de tiempo.

Dentro de esta modalidad hay que tener en cuenta el papel que tienen los Consorcios, constituidos por un grupo de entidades con intereses centrados en un área tecnológica específica que se asocian

⁴⁷ OT authorities, se encuentran en dos secciones de la ley: 10 El U.S.C.2371 otorga al DOD la autoridad para usar otras transacciones para llevar a cabo proyectos de investigación básica, aplicada y avanzada. Los reglamentos del DOD tratan estos proyectos como instrumentos de asistencia financiera, no como contratos. Esta ley permite el uso de otras transacciones para llevar a cabo proyectos de desarrollo de prototipos y la producción de seguimiento.

para participar conjuntamente en la obtención de un contrato de investigación, prototipo o producción. El Gobierno establece un contrato con la organización que administra el consorcio al que se asocian las empresas. Cuando el Gobierno emite una solicitud para un proceso de adquisición, usualmente de creación de prototipos, todos los miembros del consorcio pueden responder a la solicitud. El gobierno evalúa las propuestas de las empresas, trabaja con el responsable del consorcio, escoge uno y luego le da los fondos necesarios para el desarrollo del proyecto rápidamente. El modelo ha sido replicado, por su éxito, por parte de otras agencias civiles del gobierno federal, imitando su procedimiento.

Nota: Para ser miembro de un consorcio es necesaria la constitución legal de la empresa en Estados Unidos.

LISTADO DE CONSORCIOS:

- National Armaments Consortium <https://www.nacconsortium.org/>
- Consortium for Energy, Environment and Demilitarization (CEED) <https://cmgcorp.org/ceed/>
- Border Security Technology Consortium
- Consortium for Command, Control and Communications in Cyberspace (C5) <https://cmgcorp.org/c5/>
- Vertical Lift Consortium <https://hstech.ati.org/>
- System of Systems Consortium <https://sossecinc.com/about-us/>
- National Spectrum Consortium <https://www.nationalspectrumconsortium.org/>
- National Advanced Mobility Consortium <https://www.namconsortium.org/>
- Medical Technology Enterprises Consortium <https://www.bio.org/mtec>.
- Sensors, Communications and Electronics Consortium <https://sossecinc.com/scec-consortium/>
- Medical CRBN Defense Consortium <https://www.medcbrn.org/>
- National Security Technology Accelerator (NSTXL) <https://nstxl.org/>
- American Metalcasting Consortium <https://amc.ati.org/>
- Training and Readiness Accelerator (TRES) <https://trainingaccelerator.org/>
- Consortium for Execution of Rendezvous and Servicing Operations <https://www.satelliteconfers.org/about-us/>
- National Center for Manufacturing Sciences <https://www.ncms.org/>
- Countering Weapons of Mass Destruction Consortium <https://www.cwmdconsortium.org/>
- Aviation and Missile Technology Consortium <https://www.amtcenterprise.org/>
- DoD Forging Consortium <https://fdmc.ati.org/>
- Information Warfare Research Project <https://www.theiwrp.org/>
- Space Enterprise Consortium <https://space-enterprise.org/>
- Defense Automotive Technologies Consortium <https://portal.sae-gt.org/>

- Undersea Technology Innovation Consortium <https://www.underseatech.org/>
- MSI STEM Research & Development Consortium <https://www.msrdconsortium.org/>

8.5. Defense Innovation Unit (DIU)

Dentro de la formalización contractual de los “*Other Transactions, (OT)*”, la **Defense Innovation Unit (DIU)**⁴⁸ es una agencia que colabora con organizaciones en todo el Departamento de Defensa (DoD) y cuya función se centra exclusivamente en acelerar los procesos de adopción de tecnología comercial para el ejército de EE. UU. El DIU es la única agencia que se asocia con organizaciones de todo el DoD para crear rápidamente prototipos, poner en práctica y poner en marcha soluciones comerciales avanzadas que aborden los retos de seguridad nacional.

Plataforma de contacto: <https://www.diu.mil/contact-DIU>.

Vídeo informativo del DIU sobre el proceso de solicitud y desarrollo de un proyecto: <https://bit.ly/3FuEFtQ>

Más información en la ficha informativa del Sector en ICEX que se puede encontrar en el siguiente enlace: <https://www.icex.es/DIU>

El DIU se centra en 6 sectores estratégicos:

- Inteligencia Artificial y Machine Learning: Previsión y planificación de misiones, detección de anomalías, control de sistemas complejos, soporte de decisiones operacionales y protección de infraestructura crítica e información.
- Sistemas autónomos: Pequeños Unmanned Aerial Systems (UAS), Sistemas anti-UAS, autonomía marina, autonomía de la misión, logística, fabricación y movilidad terrestre.
- Ciberseguridad: Monitorización, análisis y enfrentamiento de actividades de los adversarios y soluciones innovadoras.
- Energía: Infraestructura y soluciones operacionales.
- Sistemas Humanos: Entrenamiento, supervivencia, letalidad.

Espacial: Sistemas satelitales, sistemas furtivos, vigilancia, *software* y *hardware*, reconocimiento, sistemas de alerta y climatológicos

⁴⁸ [Ficha completa de DIU ICEX 2022](#)

8.6. *Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA)*

DARPA tiene como misión trabajar con innovadores de dentro y fuera del gobierno, para transformar conceptos revolucionarios e incluso imposibilidades aparentes en capacidades prácticas militares. Así se ha hecho con armas de precisión y la tecnología de sigilo, el reconocimiento automático de voz y la traducción de idiomas, y receptores del Sistema de Posicionamiento Global lo suficientemente pequeños como para incrustarse en innumerables dispositivos de consumo. Los contratistas de defensa tradicionales, empresas y startups son parte fundamental del ecosistema de innovación en el que opera DARPA, y todas estas organizaciones -sean grandes o pequeñas- pueden servir como ejecutoras de la I+D financiada por DARPA para generar tecnologías y capacidades revolucionarias. Los socios industriales pueden ayudar a que las tecnologías desarrolladas por DARPA pasen del laboratorio a aplicaciones militares o comerciales. realizar inversiones cruciales en tecnologías de vanguardia para la seguridad nacional.

El primer paso para trabajar con DARPA es revisar la cartera actual de programas de la agencia en <http://www.darpa.mil/our-research> para conocer mejor los ejes de investigación que apoyan las oficinas tecnológicas de DARPA. A partir de ahí, la mejor manera de identificar las oportunidades existentes que se ajusten a esas prioridades y a sus intereses o experiencia es buscar los anuncios generales de la agencia (BAA), que son el principal medio de DARPA para anunciar oportunidades de financiación. Las BAA, solicitudes de propuestas (RFP) y solicitudes de información de DARPA se pueden encontrar en los sitios web oficiales de oportunidades de adquisición federales, <https://www.fbo.gov/> y www.grants.gov. Para acceder a las oportunidades de DARPA directamente en FBO, visite: <https://go.usa.gov/xEK23>. Para mayor comodidad, también se puede encontrar una lista parcial de las oportunidades de DARPA en la página de Oportunidades de DARPA.

8.7. *Foreign Comparative Testing Program (FCT)*

El Departamento de Defensa cuenta también con el FCT para probar productos innovadores y tecnologías de sus aliados extranjeros para complementar su industria nacional. El Programa FCT ha llevado a cabo adquisiciones de más de 5 mil millones de dólares en artículos extranjeros durante su vigencia, y ha servido de catalizador para los acuerdos internacionales.

Los objetivos del Programa FCT son:

- Capacitación rápida de equipos militares de calidad
- Eliminar la duplicación innecesaria de investigación, desarrollo, pruebas y evaluación
- Reducción del ciclo de vida o costes de adquisición



- Mejora de la normalización y la interoperabilidad de las fuerzas aliadas
- Promoción de la competencia por fuentes alternativas calificadas
- Mejora de la base industrial militar estadounidense

La administración de este programa está a cargo del “*Under Secretary of Defense for Acquisition, Technology and Logistics*, or USD (AT&L)” que actúa para todos los asuntos relacionados con las adquisiciones departamentales y la administración general del Departamento en su conjunto.

Las empresas españolas interesadas en participar en este programa pueden ponerse en contacto con la Agregaduría de Defensa en Washington DC que es el órgano técnico del Ministerio de Defensa en la Misión Diplomática en los Estados de Unidos de América y Canadá:

Por correo electrónico: agredwas@oc.mde.es

Por correo postal: 4801 Wisconsin Avenue, N.W. Suite 400 Washington, D.C. 20016

8.8. Small Business Act⁴⁹

Busca incentivar a la pequeña industria nacional obligando al Gobierno americano a adjudicar una parte de los contratos a la pequeña empresa (incluyendo, pero no limitado, a los contratos o subcontratos para el mantenimiento, reparación y construcción).

La clasificación de pequeña empresa (Small Business) en Estados Unidos depende del tipo de industria. Lo determina la US Small Business Administration y los criterios para establecer el tamaño tienen en cuenta varios factores⁵⁰: las características de la industria a la cual pertenece la empresa, el grado de competencia, el tamaño medio de las empresas, los costes de puesta en marcha y las barreras de entrada y distribución de las empresas según su tamaño, los cambios tecnológicos, la competencia de otras industrias, tendencias de crecimiento y la actividad histórica dentro de una industria.

Nota: una empresa de propiedad extranjera puede calificar como una pequeña empresa, siempre y cuando tenga una ubicación física en los Estados Unidos opera principalmente en los EE. UU. o hace una contribución significativa a la economía del país. Todo ello, a través del pago de impuestos o uso de los productos, materiales o mano de obra americanos. El negocio puede ser de un propietario único, sociedad, corporación o cualquier otra forma jurídica

⁴⁹ Small Business Act <https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Small%20Business%20Act.pdf>

⁵⁰ <https://www.sba.gov/size-standards/index.html>

9. Conclusiones

- El objetivo principal de los últimos presupuestos de defensa en EE. UU. ha sido el de robustecer y desarrollar la base industrial a través de la inversión en tecnología e innovación. La integración de la defensa en el conjunto de la industria nacional es una estrategia nacional.
- Cinco grandes grupos industriales dominan la industria y el mercado en EE. UU.: *Lockheed Martin Corporation, The Boeing Company, Raytheon Technologies Corporation, General Dynamics, y Northrop Grumman Corporation*, que a su vez son grandes subcontratistas.
- Un complejo entramado de normas dificultan el acceso al mercado para cualquier empresa. Las extranjeras sufren limitaciones adicionales por la normativa conocida en su término más general como *Buy American*, para garantizar el suministro al gobierno federal de bienes y servicios americanos.
- Consecuencia del avance tecnológico aplicado a la defensa (inteligencia, reconocimiento y vigilancia, TIC, microelectrónica, ciberseguridad, sistemas autónomos, IA, espacio, biotecnología, etc.) y en un contexto de elevada competencia estratégica con China, así como el terrorismo y el crimen organizado, que se valen de estrategias no convencionales, han tomado protagonismo la seguridad de los aprovisionamientos y la preservación de las cadenas de suministro.
- En este ámbito, las empresas no estadounidenses de países amigos tienen la posibilidad de acceder al mercado, bien directamente, o principalmente como subcontratistas de la cadena de suministros de los grandes contratistas del sector defensa estadounidense, en particular con productos innovadores y tecnológicamente avanzados.
- El Departamento de Defensa y otras agencias federales refuerzan las necesidades de certificación, los requisitos para la contratación, o la vigilancia de las inversiones o el control de las exportaciones. Normativa que también es necesario conocer.
- Cada elemento de las fuerzas armadas se encarga de adquirir su material de defensa con oficinas de apoyo propias en muchos casos, de los que dependen a su vez organismos especializados en sectores específicos. Sin embargo, varios organismos del Departamento de Defensa tienen un papel determinante no únicamente en la regulación y los procesos de certificación y verificación, sino en las compras. Entre ellas están la Agencia de Logística de la Defensa. Otros relevantes son la Agencia de proyectos de Investigación Avanzada de la Defensa

(DARPA), o la Agencia de Seguridad Nacional (NSA), con responsabilidad en inteligencia, criptología y seguridad de la información.

- El acelerado ritmo de evolución tecnológica enfatiza la importancia del talento y la formación especializada y la relevancia de la relación universidad – sector público – industria para cubrir las nuevas necesidades.

La competencia en el mercado estadounidense es intensa, pero Estados Unidos también depende de las empresas extranjeras para mantener su liderazgo tecnológico y su nivel competitivo como principal contratista y proveedor de este sector a nivel mundial. Algunos sistemas de armamento de Estados Unidos se encuentran, en parte, al límite de su vida útil y necesitadas de renovación.

- La administración americana pretende agilizar los procesos de adquisición del Departamento de Defensa de manera que se ajusten a las condiciones actuales en cuanto al cambio tecnológico y una mayor eficiencia en el gasto de los presupuestos.
- Es importante prestar atención a los mecanismos de entrada que facilitan la contratación flexible de productos innovadores, como el DIU, las OTA o DARPA.
- Los principales aspectos para tener en cuenta para entrar al mercado de la contratación federal en Estados Unidos son los siguientes:
 - Altos niveles de competencia; mercado dominado por los cinco grandes grupos de defensa; presencia de muchas empresas ya establecidas en el mercado de la contratación federal.
 - Toma tiempo obtener un contrato; las nuevas empresas típicamente tardan entre 3 a 5 años para ganar su primer contrato.
 - Imprescindible conocer los sistemas de registro y obtención de códigos y certificaciones para iniciarse como contratista o subcontratista.
 - Conocer las regulaciones proteccionistas, leyes como el Buy American Act (BAA) que dan ventaja a las empresas locales.
 - Es necesario tener referencias y un historial de desempeño satisfactorio.
 - Adicional al precio y una excelente calidad, son necesarias las relaciones personales, darse a conocer, mirar al mercado con la vista puesta en el establecimiento permanente a ser posible, y contar con personal estadounidense en puestos de responsabilidad y *lobby*.

La Oficina Económica y Comercial de España en Washington está a disposición de las empresas para ampliar información.

10. Anexos de información práctica

10.1. Procedimiento online para iniciarse como contratista o subcontratista del Departamento de Defensa

Ser contratista del gobierno de Estados Unidos es un proceso complejo, y lo es aún más ser contratista del sector defensa siendo una empresa extranjera. Sin embargo, no es un proceso imposible. Es importante destacar las importantes oportunidades del mercado secundario a través de los principales contratistas del sector. A continuación, se exponen los pasos para iniciarse como contratista del Departamento de Defensa de Estados Unidos o ser partícipe del mercado de los subcontratos.

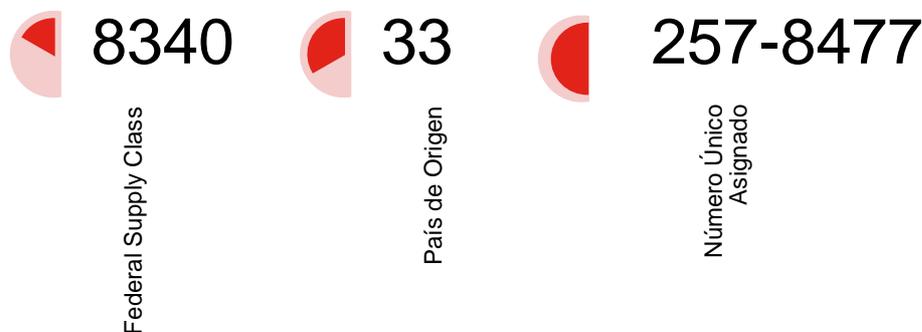
1. Identificar el código del Producto o Servicio: Es esencial conocer los códigos FSC/SVC (*Federal Supply Class or Service*), los códigos PSCs (*Product Service Codes*) y los códigos NAICS (North American Industry Classification System) para los productos y servicios que la empresa comercializa y de la industria en la que desarrolla su actividad. Muchos listados de productos y servicios del gobierno y futuras adquisiciones se identifican usando estos códigos.

- Para obtener el código NAICS que corresponde con la actividad de la empresa se debe ir a la página web del U.S. Census Bureau (<https://www.census.gov/eos/www/naics/>):



The screenshot shows the 'North American Industry Classification System' website. At the top, there is a navigation menu with links for 'Main', 'History', 'Development Partners', 'Federal Register Notices', 'FAQs', 'Reference Files', and 'NAICS'. Below the navigation, there is a 'NAICS Search' section with three search boxes for the years 2022, 2017, and 2012. To the right of the search boxes is an 'Introduction to NAICS' section with text explaining the system and its development. At the bottom of the page, there are three buttons: '2022 NAICS Manual', 'Reference Files', and 'Announcements'.

- Paso siguiente es identificar el NCB (*National Codification Bureau*) que para España es el: 33. Estos dos últimos códigos forman parte del *National Stock Number*⁵¹



2. Obtener el DUNS Number: El primer paso para crear un nuevo número D-U-N-S es buscar si D&B ya tiene uno asignado a su empresa. Para esto solo hay que ingresar a la página web de INFORMA D&B y rellenar los datos solicitados.

INFORMA
Una compañía Cesce

Contacta con nosotros clientes@informa.es 902 176 076

Número D-U-N-S®

Solicítanos tu Número D-U-N-S®

INFORMA, compañía líder en servicios de información empresarial para la gestión de riesgo comercial, captación de clientes y análisis de mercado, te proporciona el número duns de tu empresa de forma gratuita (exclusivamente para la propia empresa y sólo para empresas españolas). Solicita aquí tu número DUNS

Nombre Apellidos eMail de contacto*

Tu empresa NIF de tu empresa* Código postal

España Otro país

Comprendo que INFORMA D&B, S.A.U. (S.M.E.) va a tratar mis datos con la finalidad de informarme sobre sus promociones, productos, servicios y noticias relacionadas con información de empresas. Entiendo que, para más información sobre el tratamiento de mis datos y sobre cómo ejercer mis derechos de Protección de Datos puedo consultar la [Política de Privacidad de INFORMA](#).

Enviar

Nota: Informa⁵² es la única empresa en España encargada de la asignación y control de Números DUNS.

⁵¹ Un *National Stock Number* es simplemente la etiqueta oficial que se da a un artículo que se adquiere, almacena, suministra, y utiliza repetidamente en todo el sistema de suministro federal. Los NSNs son un parte esencial de la cadena de suministro logístico militar utilizada en la gestión del material. El NSN está reconocido oficialmente por el Gobierno de los Estados Unidos, la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y muchos gobiernos de todo el mundo. Las agencias federales, incluyendo el Departamento de Defensa (DOD), utilizan los NSN para comprar y administrar suministros por valor de miles de millones de dólares al año. Actualmente, hay más de 6 millones de NSNs en el Federal Supply System.

⁵² Como miembros en España de Dun&Bradstreet, INFORMA D&B es la proveedora exclusiva del número DUNS en España.

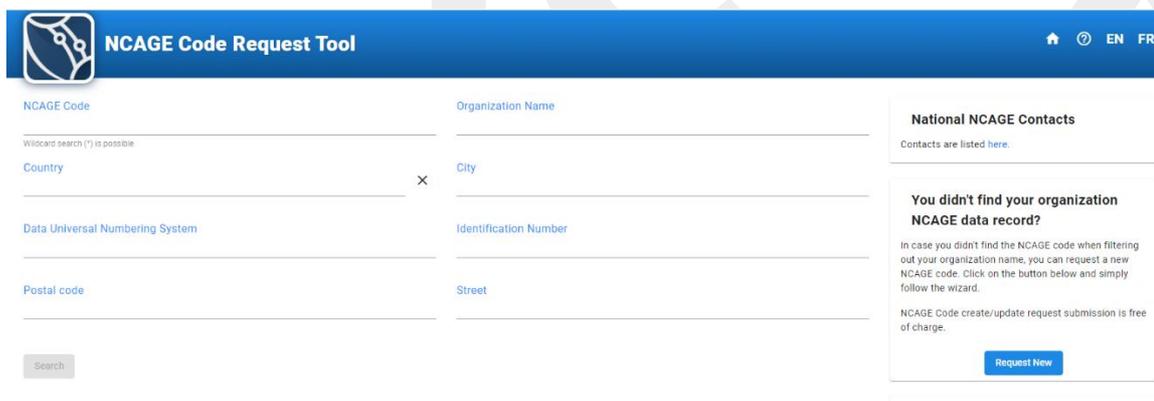


Si no hay un DUNS asignado, simplemente se rellena el formato para la solicitud del número. Una vez hecho esto aparecerá el siguiente mensaje.



Una vez Informa haya procesado la información, entre dos y tres días, recibirá un correo electrónico con el número DUNS asignado.

- 3. Obtener el código NCAGE:** Lo primero que se debe de hacer, al igual que con el DUNS, es verificar que la empresa no tenga ya un código asignado; para esto hay que acceder a la página de la NATO Support and Procurement Agency (NSPA): <https://eportal.nspa.nato.int/Codification/CageTool/home>



A continuación, se ingresa la siguiente información:

- **Cage Code:** Deje el espacio en blanco.
- **Organization Name:** Nombre de la empresa
- **Country:** Spain

- Deje los demás espacios en blanco. Y haga *click* en **Search**. Si después de hacer *click* no encuentra su empresa en el listado, quiere decir que su organización no tiene un código NCAGE y necesita solicitar uno. Para obtenerlo haga *click* en el botón “Request New” ubicado en la parte inferior derecha de la página.

4. **Crear una cuenta en login.gov⁵³**: Este es un paso relativamente nuevo. Login.gov proporciona acceso en línea seguro y privado a los servicios y aplicaciones del gobierno.

Con una cuenta de login.gov, puede iniciar sesión en varios sitios web gubernamentales de Estados Unidos con el mismo nombre de usuario y contraseña. Sólo hay que hacerlo una vez. Ingrese una dirección de correo electrónico y debe tener un número de teléfono de trabajo (móvil o fijo) - login.gov le enviará un código de seguridad.

5. **Registro en el sistema SAM (System for Award Management)⁵⁴**: El Sistema de Gestión

de Adjudicaciones (SAM, por sus siglas en inglés) es un sistema informático al que se accede a través de Internet y es gestionado por el Gobierno de los Estados Unidos. Las entidades deben tener un registro activo en SAM para hacer negocios con el Gobierno de los Estados Unidos. Una "entidad" es una empresa, negocio u organización que se registra en SAM. Cada entidad está representada por un identificador único de nueve dígitos, el número del Sistema Universal de Numeración de Datos (DUNS) emitido por Dun & Bradstreet. SAM aglutina la información de estos sistemas en una sola base de datos,

⁵³ https://secure.login.gov/es?request_id=55d8197f-d2d4-47af-a52f-87e5a9d0a192

⁵⁴ <https://sam.gov/content/entity-registration>

eliminando la superposición de datos y compartiéndolos a lo largo del ciclo de vida del contrato. Al ser una única página, SAM proporciona acceso a todas las capacidades que se encontraban anteriormente en los otros sistemas, agiliza los procesos y elimina la necesidad de introducir los mismos datos varias veces. Esta web se complementa con información en: [Acquisition Gateway](#), [GSA Advantage](#) y [NECO](#).

10.2. Métodos o Procedimientos de Adquisición

Existen diferentes procedimientos de adquisición federal, los cuales se encuentran descritos en las *Federal Acquisition Regulations* (FAR⁵⁵):

Simplified Acquisition Procedures: Las adquisiciones simplificadas son compras de suministros, servicios no personales o construcción cuando la cantidad total involucrada no excede el umbral de adquisición simplificada. El propósito de los métodos simplificados de adquisición es lograr compras con un mínimo de costes administrativos; mejorar las oportunidades para las pequeñas empresas en el área de comercio local (sólo en el ámbito nacional); y eliminar trámites complejos. Las adquisiciones simplificadas promueven la eficiencia y la economía en la contratación y evitan cargas innecesarias tanto para el Gobierno como para los contratistas.

Sealed Bidding: La licitación sellada se utiliza cuando hay expectativa de competencia. En los procedimientos de licitación sellados, se pide a los contratistas que presenten el precio y, a veces, folletos que describan su producto. Está diseñado para ser objetivo, no teñido por el sesgo del evaluador. En las licitaciones cerradas, la comunicación entre las partes se limita a la solicitud escrita del Gobierno de los Estados Unidos (*invitation for bid, IFB*) y la oferta escrita del vendedor.

Contracting by Negotiation: se refiere a cualquier método de adquisición del gobierno de los EE. UU. que no sea una licitación sellada. La negociación debe utilizarse siempre que falte uno o más de los cuatro requisitos para la licitación sellada (tiempo suficiente, adjudicación basada en el precio o en factores relacionados con el precio, especificaciones bien definidas, competencia adecuada).

10.3. Tipos de Contratos

Los contratos del gobierno pertenecen a tres categorías generales según lo negociado en el proceso de adjudicación:

⁵⁵ <https://www.acquisition.gov/browse/index/far>

- **Fixed-Price Contracts (a precio fijo):** en virtud de un contrato de precio fijo, el contratista se compromete a entregar el producto o servicio requerido a un precio máximo acordado. Son los contratos más comunes en los procesos de adquisición a nivel estatal y local.
- **Cost-Reimbursement Contracts (de reembolso de costes):** se paga a un contratista la totalidad de los gastos hasta un límite establecido, además de un pago adicional para permitir a la empresa obtener beneficios.
- **Time and Materials Contracts (contratos de materiales y tiempo):** es un tipo de contrato en el cual se reembolsan los materiales que haya comprado el contratista, y se añade un porcentaje por hora o por día según haya sido pactado.

Muchos de estos tipos de contratos presentan diferentes variantes, y se aconseja consultar la FAR para obtener más información. Merece la pena destacar el hecho de que los contratos de precio fijo suelen utilizarse cuando las especificaciones son bastante definidas y precisas, y el mayor riesgo recae en el oferente o el contratista. Por ejemplo, si el gobierno está comprando material con unas características estándar, lo más posible es que el contrato sea de precio fijo. Por el contrario, en los contratos de reembolso de gastos, es el gobierno el que asume mayor riesgo en tanto que no cuenta con toda la información (especificaciones técnicas) relevante, especialmente en los contratos relacionados con investigación y desarrollo o en aquellos casos en que, debido a la urgencia en la adquisición, el gobierno está dispuesto a asumir un mayor riesgo.

10.4. Etapas en un Proceso de Contratación Pública

En general, en todo proceso de contratación pública pueden distinguirse las siguientes etapas:

Fase de Pre-solicitud (Pre-solicitation Phase): En una primera fase, el gobierno publica un aviso informando acerca de su intención de compra con carácter previo a la licitación o cotización. Esto permite anticiparse a la demanda y proyectar la producción de los productos o servicios donde puede competir.

Hay diferentes tipos de avisos, según las necesidades de cada agencia:

- **RFI – Request for Information:** Solicitud de información. Una consulta abierta que abarca el mercado en busca de datos y conocimientos amplios.

- *RFQ – Request for Quotation*: Solicitud de presupuestos. Una oportunidad para que los proveedores potenciales puedan calcular el coste de la(s) solución(es) final(es) elegida(s) de forma competitiva.
- *RFT – Request for Tender*: Solicitud de licitación. Se trata de una oportunidad para que los posibles vendedores y proveedores presenten una oferta más detallada para suministrar bienes o servicios en relación con la licitación.
- *RFP - Request for Proposal*: Solicitud de Propuesta. El comprador emite la RFP para proporcionar información de fondo a los posibles proveedores e invitarles a presentar una propuesta para satisfacer la necesidad. Una RFP se utiliza cuando la solicitud requiere conocimientos técnicos, capacidad especializada, o cuando el producto o servicio solicitado aún no existe, y la propuesta puede requerir investigación y desarrollo para crear lo que se solicita.

Fase de Solicitud (*Solicitation Phase*): Primeramente se publica un aviso por el que se informa que se inicia una licitación y se invita a la participación (*Invitation to Bid*). Este aviso suele aparecer en las correspondientes páginas web de la entidad licitante en cuestión. En los anuncios se incluyen las Bases de Licitación o pliegos de condiciones en donde se recogen los requerimientos y exigencias técnicas del contrato. Los pliegos de condiciones se estructuran en varias secciones que se refieren a:

- Información sobre el producto licitado, especificaciones técnicas y plazos de entrega.
- Normas o disposiciones de contratación, calendario con plazos o el cronograma de eventos.
- Método de evaluación que se va a emplear para evaluar la oferta.
- Información relacionada con la adjudicación del contrato, términos y condiciones, formas de pago, cláusulas de terminación y administración del contrato.

En todas las bases de licitación siempre se incluye el nombre de la persona a cargo de la licitación y a quien contactar en caso de presentar dudas o inquietudes acerca de la licitación. Todo contacto que se produzca entre los interesados y la entidad licitante debe quedar documentado y con prueba del contacto. El tiempo que toma esta fase de solicitud difiere en cada proceso.

Fase de Análisis de la Propuesta (*Award Phase*): En esta fase se realiza el análisis de las propuestas recibidas, empleando los criterios y el método de evaluación que se haya indicado

en las bases de licitación. Después de realizar una primera selección de las propuestas más interesantes, generalmente se inicia una etapa de negociación antes de tomar la decisión final.

Anuncio del Contratista elegido (*Announcement of Award*): Concluida la evaluación final de las ofertas, la entidad licitante anuncia al proveedor seleccionado. En esta etapa, los participantes que tengan inquietudes respecto al resultado podrán requerir aclaraciones y, en última instancia, impugnarlo. Si este fuera el caso, se realizará un último pronunciamiento para informar de la decisión final (Alternate Dispute Resolution, ADR⁵⁶).

Administración del Contrato: Es la etapa de cumplimiento del contrato. Técnicamente está fuera del proceso de compras y corresponde a la realización de pagos, revisión de avances en la tarea asignada en cuanto a cumplimiento de características (cualitativas y cuantitativas) y desempeño en las funciones del contratista. Esta última parte incluye también la liquidación (*closeout*) o término del contrato.

10.5. Especificaciones y requisitos técnicos generales

El Departamento de Defensa (DoD) tiene especificaciones exactas para muchos de los productos y servicios que compra periódicamente. La empresa debe estar familiarizada con los tipos de especificaciones, y debe saber cómo obtenerlas. Las especificaciones son descripciones completas de los requisitos técnicos de materiales, equipos y servicios. Además de sus especificaciones, el DoD utiliza normas que establecen las limitaciones técnicas y de ingeniería y las posibilidades de aplicación de los artículos, materiales, procesos, métodos y prácticas de ingeniería. Se utilizan normas para asegurar la máxima uniformidad en los materiales y fomentar la intercambiabilidad de las piezas utilizadas en estos productos. Aunque el uso de las especificaciones y normas militares continúa dentro del Departamento de Defensa, se hace cada vez más hincapié en la maximización de la utilización de las especificaciones y normas comerciales siempre que sea factible.

¿Dónde se pueden encontrar las especificaciones?

El [*Department of Defense Single Stock Point*](#) (DoDSSP)⁵⁷ fue creado para centralizar el control, la distribución y el acceso a la extensa colección de especificaciones militares, estándares y

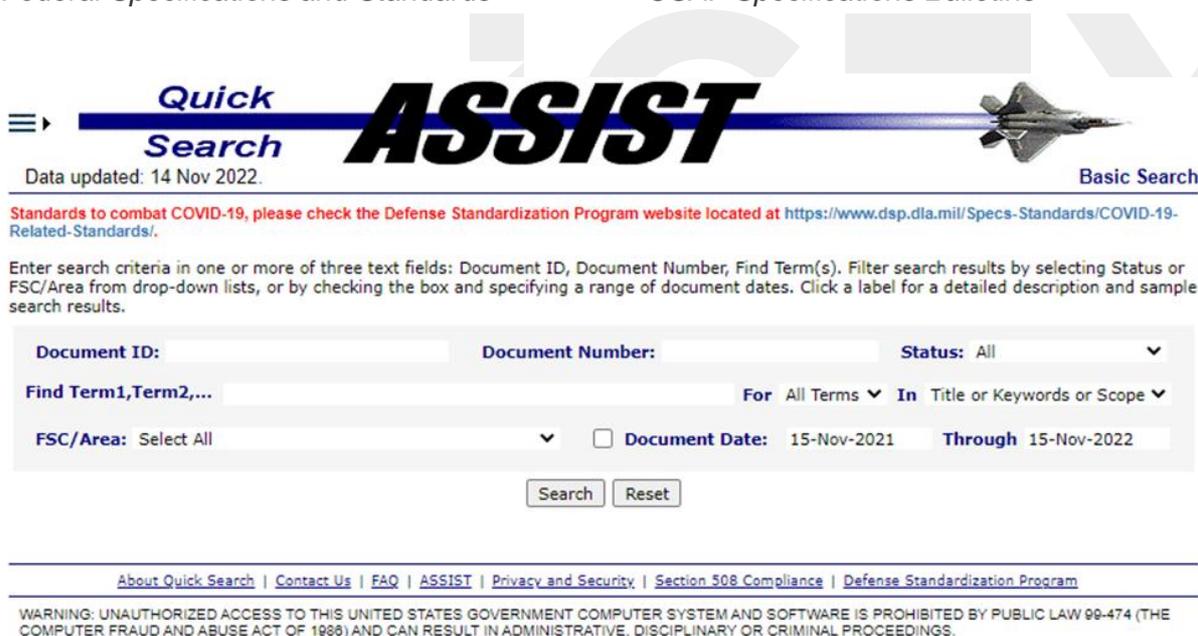
⁵⁶ <https://www.acq.osd.mil/>

⁵⁷ El *Department of Defense Index of Specifications and Standards* (DODISS) contiene la lista completa de documentos de estandarización en la Colección DoDSSP. Esta publicación de referencia está disponible en línea para todos los suscriptores de ASSIST,

documentos de estandarización relacionados, preparados por el DoD o adoptados por él. Las responsabilidades del DoDSSP son, entre otras, las siguientes: almacenamiento de documentos, catalogación, mantenimiento, publicación, distribución y venta de especificaciones militares, estándares y documentos y publicaciones de estandarización relacionados. El DoDSSP también mantiene la base de datos de gestión/investigación del *Acquisition Streamlining and Standardization Information System (ASSIST)*⁵⁸.

Categorías de documentos en la colección DoDSSP:

- *Military / Performance / Detail Specifications*
- *Military Standards*
- *DoD-adopted Non-Government / Industry Specifications and Standards*
- *Federal Specifications and Standards*
- *Military Handbooks*
- *Qualified Products / Manufacturer's Lists (QPLs/QMLs)*
- *USAF / USN Aeronautical Standards / Design Standards*
- *USAF Specifications Bulletins*



en CD-ROM para la compra de un solo ejemplar o de una suscripción o en formato impreso en la *Superintendent of Documents*. (Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office/Washington, DC 20402/Tel: (202)512-1800)

⁵⁸ ASSIST es un sistema de base de datos para la gestión de información de estandarización en todo el DOD. El sistema de base de datos ASSIST reside en el DODSSP, ubicado en el Defense Automated Printing Service (DAPS) en Filadelfia, Pennsylvania.

10.6. *Cybersecurity Maturity Model Certification (CMMC)*

El Departamento de Defensa ha creado un marco común para que las compañías que presenten ofertas para contratos de defensa certifiquen que cumplen con al menos un nivel básico de estándares de ciberseguridad. El CMMC es una norma de seguridad unificada para la implementación de procesos y prácticas de ciberseguridad sólidas en toda la base industrial de defensa que aseguren un nivel maduro de ciberseguridad. Uno de sus principales objetivos es aportar garantías de que una empresa puede proteger de manera correcta información sensible no clasificada, FCI (*Federal Contract Information*) y CUI (*Controlled Unclassified Information*), teniendo en cuenta el flujo de información vertical hacia los subcontratistas.

El CMMC se basa en el estándar previo NIST (*National Institute of Standards and Technology*) y se pretende implementar en un plazo de cinco años que dio comienzo en enero de 2020 con la primera publicación por parte del DoD de las normas CMMC, continuó en septiembre del mismo año con el requisito de autoevaluación y culminará el 1 de octubre de 2025 con la obligatoriedad para todos los contratistas del DoD de implementar estas normas. Por consiguiente, todos los suministrados, con contadas excepciones, del Departamento de Defensa y los ejércitos estadounidenses, deberán estar certificados de acuerdo al CMMC

Las normas CMMC cuentan con **cinco niveles de conformidad**, todos los niveles de certificación CMMC superiores al nivel 1 implican la puesta en marcha de procesos (creación de políticas, planes para los dominios cubiertos, etc.) y prácticas (control de acceso, gestión de la información, etc.). Los niveles CMMC de ciberseguridad requeridos se publicará en los RFIs (Requests for Information) y RFPs (Requests for Proposals). Están exentas las llamadas micro-purchase con valores de compra inferiores a \$10.000.

Los **dominios** que incluye el **modelo CMMC** son los siguientes⁵⁹

- System and Information Integrity (SI)
- System and communications protection (SC)
- Audit and Accountability (AU)
- Awareness and Training (AT)
- Configuration Management (CM)
- Identification and Authentication (IA)
- Incident Response (IR)
- Situational Awareness (SA)
- Asset Management (AM)
- Personnel Security (PS)
- Physical Protection (PE)
- Security Assessment (CA)
- Risk Management (RM)
- Recovery (RE)
- Maintenance (MA)
- Access Control (AC)
- Media Protection (MP)

Para más información sobre el CMMC y posibles cambios visite la web de la Office of the Under Secretary of Defense for Acquisition & Sustainment (OUS(A&S)):

<https://dodcio.defense.gov/CMMC/>

⁵⁹ <https://dodcio.defense.gov/CMMC/>

10.7. *Foreign Military Sales (FMS): Transferencias de gobierno a gobierno*

El marco jurídico que regula las transferencias de armas está compuesto por la Ley de Asistencia Exterior de 1961, Foreign Assistance Act of 1961 (FAA, por sus siglas en inglés), y la Ley de Control de Exportación de Armas, Arms Export Control Act (AECA, por sus siglas en inglés). En estos estatutos es claramente visible el papel del Departamento de Estado y del Departamento de Defensa en los tres principales procesos por los cuales Estados Unidos puede transferir armas a sus aliados:

- Foreign Military Sales (FMS): Transferencias de gobierno a gobierno.
- Direct Commercial Sales (DCS): exportaciones autorizadas de ventas comerciales directas
- Lease of defense articles: Arrendamiento de artículos de defensa.

En el proceso de Foreign Military Sales el gobierno de los Estados Unidos administra la transferencia de aproximadamente 40 mil millones USD por año en equipos de defensa comprados por aliados y socios extranjeros. La Oficina de Seguridad Regional y Transferencias de Armas del Departamento de Estado gestiona el proceso de FMS, en estrecha colaboración con la Agencia de Cooperación para la Seguridad de la Defensa (DSCA, por sus siglas en inglés) del Departamento de Defensa, que ejecuta las operaciones de FMS trabajando a través de los servicios militares para negociar con los contratistas de defensa de Estados Unidos.

El proceso de ventas FMS comienza cuando un país presenta una Carta de Solicitud formal que especifica la capacidad militar deseada y un precio aproximado. Las ventas se aprueban después de la revisión del gobierno de los EE. UU. y, cuando es necesario, después de la notificación del Congreso. Después de que la venta es aprobada, el DSCA emite una Carta de Oferta y Aceptación (LOA, por sus siglas en inglés) que especifica los artículos de defensa exactos, la capacitación y el apoyo a ser entregado.

El tiempo de procesamiento para las operaciones FMS puede variar; pueden tomar meses para negociar, especialmente para los artículos de defensa importantes que requieren modificaciones para cumplir los estándares de los Estados Unidos. Debido principalmente al tiempo requerido para la construcción de sistemas de defensa sofisticados, tales como aviones de combate, los países a menudo no reciben la entrega del paquete completo hasta años después de que se finalice el LOA. Las principales ventas de FMS que han sido notificadas formalmente al Congreso se anuncian públicamente en el sitio web de DSCA: <http://www.dsca.mil/major-arms-sales>.

En el caso de las Ventas Comerciales Directas (DCS, por sus siglas en inglés) es el *Directorate of Defense Trade Controls* del Departamento de Estado quien ha aprobado más de 110 mil millones USD al año en ventas de equipos de defensa, servicios y tecnologías de fabricación controladas bajo las 21 categorías de la Lista de Municiones de los Estados Unidos (USML, por sus siglas en inglés). Estas ventas se negocian de forma privada entre usuarios finales extranjeros y compañías

estadounidenses. Bajo la ley de los EE. UU., cualquier compañía o individuo de los EE. UU. involucrado en ciertas actividades relacionadas con los artículos enumerados en la *United States Munitions List* (USML) está obligado a recibir una licencia de exportación aprobada antes de proporcionar cualquier artículo regulado por la USML, datos técnicos o servicios a un usuario final extranjero. Al igual que con FMS, las licencias de exportación aprobadas bajo DCS se aprueban después de una revisión intensiva del gobierno de los EE. UU.

10.8. ITAR “compliant”

Varias empresas españolas que suministran o aspiran a ser suministradores de productos y servicios para grandes contratistas del Departamento de Defensa de EE. UU. se han encontrado alguna vez con esta pregunta por parte de sus clientes ¿su empresa es *ITAR compliant* (conforme o cumple con las normas ITAR)? y si pueden documentarlo. Muchos contratistas y proveedores pequeños y medianos, nacionales o extranjeros, no saben cómo responder a estas solicitudes, lo que puede tener importantes consecuencias para una empresa si quiere entrar al mercado en este sector tan particular.

El Reglamento de Tráfico Internacional de Armas (ITAR por sus siglas en inglés), del que se habla en otra sección del estudio, es la normativa del Departamento de Estado que se aplica a la fabricación y transferencia de productos y servicios de defensa y datos técnicos relacionados, que debe aplicar a toda la cadena de suministro del sector para evitar crear riesgos para la seguridad nacional. Para ello las agencias adoptan cláusulas especializadas en los contratos de defensa que obligan a los contratistas a cumplir los requisitos ITAR y a transmitir este requisito a sus subcontratistas.

A muchos contratistas principales les preocupe que, si sus subcontratistas cometen infracciones del ITAR, puedan ellos mismos contraer responsabilidad, por lo que piden a los subcontratistas requisitos similares y documentación que lo demuestre. Una serie de posibles requisitos, son la obtención de licencias de exportación e importación y acuerdos de asistencia técnica, que son restricciones a las transferencias de datos técnicos y software controlados a ciudadanos extranjeros en Estados Unidos o en el extranjero -incluidos, potencialmente, los empleados de la empresa-, restricciones a la realización de transacciones con determinados "países prohibidos", participación en actividades de "intermediación" sin autorización, y requisitos de registro, presentación de informes y mantenimiento de registros.

No cumplir con el ITAR puede crear problemas significativos para los pequeños y medianos contratistas, incluyendo la terminación de sus contratos, la posible responsabilidad civil y penal, además del daño reputacional, especialmente a ojos de los contratistas principales y clientes potenciales. Las sanciones por violaciones del ITAR incluyen multas de hasta un millón de dólares por violación y hasta 20 años de prisión.

¿Qué deben hacer las empresas españolas para hacer frente a estos requisitos? No existe un proceso formal o una certificación para que una empresa cumpla con los requisitos ITAR o esté

"certificada por ITAR". Sin embargo, hay una serie de pasos importantes que pueden dar para cumplir con la ley y hacer frente a estas solicitudes de los contratistas principales.

El primer paso es el registro ITAR. Muchas empresas de la cadena de suministro de defensa están obligadas a registrarse en el Departamento de Estado en virtud de la Parte 122 del ITAR. Las empresas deben evaluar si están obligadas a registrarse y, en caso afirmativo, hacerlo lo antes posible.

Un segundo paso importante es identificar los requisitos específicos del ITAR/EAR que se aplican a la empresa en función de su actividad comercial, su base de clientes y los países en los que opera, y adoptar estrategias específicas para hacer frente a ellos. Esto se denomina "evaluación de riesgos", que puede ayudar a identificar los mayores riesgos y exposiciones legales de una empresa y concentrar estratégicamente los esfuerzos para eliminarlos.

Otras medidas para proteger a una empresa son: llevar a cabo la *due diligence* de sus subcontratistas y proveedores anteriores para verificar que toman medidas para cumplir con los requisitos ITAR; marcar los productos y documentos para mostrar que están sujetos a los controles ITAR; revisar los artículos y documentos recibidos para ver si están marcados como controlados por ITAR; y llevar a cabo la formación de cumplimiento para los empleados.

Una vez tomadas estas medidas, un proveedor de nivel inferior estará preparado para responder a futuras consultas de los contratistas principales sobre su preparación para el ITAR para nuevos contratos. Esto proporcionará una ventaja competitiva sobre otros subcontratistas a la hora de competir por nuevos negocios y ayudará a reducir la responsabilidad legal de forma continua.

10.9. Códigos NAICS, PSC, FSC y NSN

El Código NAICS ([*North American Industry Classification System*](#)), es el equivalente del CNAE o Clasificación Nacional de Actividades Económicas usado en España. Este sistema de clasificación lo comparten México, Canadá y Estados Unidos y en este último es utilizado por los organismos federales de estadística para clasificar los establecimientos comerciales con el fin de recopilar, analizar y publicar datos estadísticos relacionados con la economía comercial de los Estados Unidos.

Básicamente es un sistema de clasificación sectorial que abarca todas las actividades económicas. Hay 20 sectores y 1.057 industrias. El Código NAICS se erige sobre un marco conceptual orientado a la producción que agrupa los establecimientos en industrias según la similitud de los procesos utilizados para producir bienes o servicios.

La estructura de la NAICS es jerárquica. Utiliza un sistema de codificación de seis dígitos para identificar industrias concretas. Los dos primeros dígitos del código designan el sector, el tercer dígito designa el subsector, el cuarto dígito designa el grupo de industrias, el quinto dígito designa



más específicamente determinados tipos de industrias y el sexto dígito designa la industria nacional en cada uno de los países que utilizan esta clasificación.

Los Códigos PSC (*Product Service Codes*) son códigos federales de suministro y son utilizados por las agencias del gobierno de los Estados Unidos para describir los servicios adquiridos por el gobierno.

Los Códigos FSC (*Federal Supply Class*), son códigos federales de suministro y son utilizados por las agencias del gobierno de los Estados Unidos para describir los productos adquiridos por el gobierno.

Tanto el NAICS como el FSC y el PSC son códigos genéricos que describen el producto o servicio que es ofrecido por su empresa.

Existe otro código conocido como [*National Stock Number*](#), que es un número de identificación oficial que se da a un artículo que se adquiere, almacena, suministra, y utiliza repetidamente en todo el sistema de suministro federal. Los NSN son una parte esencial de la cadena de suministro logístico militar. El NSN está reconocido oficialmente por el Gobierno de los Estados Unidos, la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y varios gobiernos de todo el mundo. Las agencias federales, incluyendo el Departamento de Defensa (DOD), utilizan los NSN para comprar y gestionar suministros por valor de miles de millones de dólares al año.

Los fabricantes o proveedores no tienen la autoridad para solicitar un NSN. Esto se consigue normalmente una vez que un requisito/necesidad de ese fabricante/proveedor ha sido identificado por un servicio militar o alguna agencia federal de algún país miembro de la OTAN. Las solicitudes se envían a través de la cadena de suministro apropiada para su catalogación y luego se envían al Servicio de Información Logística de la DLA (*Defense Logistics Agency de EE. UU*⁶⁰) para la asignación de un NSN.

10.10. Control de Exportaciones (*Export Control*)

El gobierno de los Estados Unidos regula la transferencia de información, productos, tecnología y software considerados estratégicamente importantes para los Estados Unidos en interés de la seguridad nacional, asuntos económicos o de política exterior. En cuanto a la exportación, existen las "*Export Administration Regulations*" (EAR) que son supervisadas por el Departamento de Comercio y por otro lado están las "*International Traffic in Arms Regulations*" (ITAR) que son

⁶⁰ <https://www.dla.mil/>

supervisadas o administradas por el Departamento de Estado. Regulan el envío o transferencia, por cualquier medio, de artículos controlados, software, tecnología o servicios fuera de EE. UU.

La “*Export Administration Regulation*” (EAR) rige la exportación y reexportación de los productos de doble uso (*dual use items*), que tienen aplicaciones tanto militares como civiles o comerciales. Estas regulaciones afectarán a aquellas empresas que realicen intercambio comercial de bienes o equipos sujetos a estas normas, es decir, aquellos productos o equipos que estén en la *Commerce Control List* (CCL⁶¹).

La EAR afecta a los artículos y equipos que tengan las siguientes características:

- Cualquier producto o equipo de origen estadounidense que se quiera exportar desde Estados Unidos o desde algún otro país hacia un tercer país.
- Artículos de origen extranjero que incorporan productos de origen EEUU, que incorporen software controlado de origen en los Estados Unidos, o software fabricado en el extranjero que se integra con software controlado de origen de los Estados Unidos.

NOTA: Como organismo encargado de administrar la EAR, el Bureau of Industry and Security (BIS) del Departamento de Comercio de Estados Unidos, es la única agencia que tiene la responsabilidad de determinar si un bien o producto está sujeto a las EAR.

Las *International Traffic in Arms Regulations* (ITAR) regulan el comercio de los productos y servicios de defensa. **Son las que más afectan a una compañía extranjera que trabaja en el Sector Defensa en Estados Unidos, ya que exigen el cumplimiento de varios trámites y licencias.** Se requiere a aquellas compañías que quieran realizar labores de manufactura, exportación, compra y venta de materiales o servicios de defensa que se registren con el “*State Department’s Directorate of Defense Trade Controls*” (DDTC). Así mismo, se exigen licencias o autorizaciones para la exportación o reexportación e importaciones temporales de material de defensa o la prestación de servicios de defensa.

⁶¹ Commerce Control List (CCL): <https://www.bis.doc.gov/index.php/regulations/commerce-control-list-cc>



Se deben registrar ante el DDTC todos los agentes involucrados con artículos de defensa, definidos en la *United States Munitions List* ([Part 121 of the ITAR](#))⁶². Es una condición previa para la expedición de cualquier licencia para la exportación.

El registro implica cumplimentar un formulario que identifica a los propietarios de su empresa, la administración, las compañías relacionadas y las ofertas de productos y servicios.

- La *Bureau of Industry and Security* (BIS) del Departamento de Comercio implementa sanciones del gobierno de Estados Unidos contra Cuba, Irán, Corea del Norte, Rusia, Sudán y Siria de conformidad con las Regulaciones de la Administración de Exportaciones (EAR), ya sea unilateralmente o para implementar las Resoluciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.
- El BIS cuenta con un sistema online llamado SNAP-R⁶³ que permite a los usuarios enviar solicitudes de licencia de exportación, solicitudes de clasificación de productos básicos, solicitudes de licencia de reexportación y notificaciones de excepciones de licencia a través de Internet.

Los exportadores y reexportadores deben tener en cuenta que otras agencias del gobierno de los Estados Unidos administran regulaciones que también podrían afectar sus transacciones de exportación o reexportación. Por ejemplo, la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) del Departamento del Tesoro también aplica ciertas sanciones (Ver más adelante).

- Los requisitos, las excepciones y la política de licencias varían dependiendo del destino de las exportaciones. Es decir, si su artículo fabricado fuera de EE. UU. incorpora contenido de origen estadounidense controlado, y ese porcentaje supera el porcentaje de minimis⁶⁴ para el país concreto al que está exportando, entonces su artículo fabricado fuera de EE. UU. está sujeto a las EAR. Si por el contrario el artículo fabricado fuera de EE. UU. que incorpora el contenido de origen estadounidense controlado no excede, es decir, cumple o es inferior al porcentaje de

⁶² https://www.pmdtc.state.gov/ddtc_public?id=ddtc_public_portal_itar_landing

⁶³ Simplified Network Application Process - Redesign (SNAP-R): <https://www.bis.doc.gov/index.php/licensing/simplified-network-application-process-redesign-snap-r>

⁶⁴ Las normas de minimis se encuentran en el suplemento nº 2 de la parte 734 de las EAR. Básicamente, hay tres niveles de minimis: 0%, 10%, y el 25%. Se basan en el tipo de contenido controlado estadounidense que se reexporta o transfiere, así como el país de destino.

minimis para el país al que se exporta, entonces ese artículo no fabricado en EE. UU. no está sujeto a las EAR. En particular, para el caso de Irán, los artículos fabricados fuera de los Estados Unidos pero que incorporen productos, *software* o tecnología de los EE. UU. por un valor superior al 10 % están sometidos al Reglamento de Administración de Exportaciones (EAR).

10.11. *Export Control Classification Number (ECCN)*

El número ECCN es un código alfanumérico de cinco dígitos que se utiliza en la Lista de Control de Comercio (CCL) para clasificar las exportaciones de Estados Unidos y determinar si se necesita una licencia de exportación por parte del Departamento de Comercio.

Los ECCN se dividen en diez categorías dentro de la Lista de Control de Comercio (CCL), que a su vez se dividen en cinco grupos de productos. El primer dígito del ECCN identifica su característica más amplia (por ejemplo, materiales nucleares o electrónicos) y el segundo carácter representa su grupo de productos (por ejemplo, material o *software*).

Aunque el ECCN primordialmente se usa para productos que se exporten desde EE. UU. también recae sobre artículos o equipos de origen extranjero que incorporan productos controlados de origen estadounidense, productos fabricados en el extranjero que incorporen *software* controlado de origen en los Estados Unidos o *software* fabricado en el extranjero que se mezcla con *software* controlado de origen de los Estados Unidos. Quedan sometidos a las *Export Administration Regulation (EAR)* los productos de doble uso (*dual use items*), que tienen aplicaciones tanto militares como civiles o comerciales.

Dentro de la administración española debe consultarse la reglamentación aplicable en España con la Subdirección General de Material de Defensa y Doble Uso, Secretaría de Estado de Comercio-Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

NOTA: Todas las exportaciones o importaciones temporales de artículos o servicios de defensa, incluyendo datos técnicos relacionados que estén en la *United States Munitions List*, requieren la aprobación previa del DDTC. Los requisitos de licencia de las ITAR se aplican extraterritorialmente también, es decir, que después de la exportación desde los Estados Unidos hacia un país extranjero, se requiere autorización previa antes de que un artículo o servicio de defensa pueda ser transferido a otro usuario final o destino no autorizado previamente – una llamada "reexportación o retransferencia".

10.12. Sanciones Gestionadas por la Office of Foreign Assets Control (OFAC)⁶⁵

La OFAC, forma parte del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos. Administra y aplica sanciones económicas contra países extranjeros. Las sanciones desempeñan un papel importante en la política estadounidense en la protección de la seguridad nacional. Las sanciones implican el bloqueo de activos, la restricción de transacciones comerciales y financieras.

Las sanciones cubren a ciudadanos estadounidenses independientemente de su residencia y estancia. También incluye a todo aquel que se encuentre físicamente ubicado en los Estados Unidos, así como corporaciones constituidas bajo la ley de los Estados Unidos, incluyendo sucursales en el extranjero.

Las regulaciones y embargos de la OFAC difieren de las EAR y las ITAR porque las regulaciones OFAC se basan en el uso final, usuario final o destino de la exportación propuesta, en lugar de las características del artículo a ser exportado. Las regulaciones de OFAC y los embargos a menudo cambian rápidamente debido a eventos internacionales. Las sanciones por violaciones de los reglamentos administrados por la OFAC varían según el estatuto, pero generalmente incluyen sanciones penales y civiles severas, incluyendo encarcelamiento y multas significativas.

La OFAC no mantiene una lista específica de países con los que las personas estadounidenses no pueden hacer negocios. La misma OFAC explica el por qué: "Los programas de sanciones de Estados Unidos varían en alcance. Algunos tienen una base amplia y están orientados geográficamente (por ejemplo, Cuba, Irán). Otros son "objetivos" (es decir, la lucha contra el terrorismo, la lucha contra los estupefacientes) y se centran en personas y entidades específicas. Estos programas pueden incluir prohibiciones amplias a nivel nacional, así como sanciones selectivas".

10.13. Propiedad Intelectual

En líneas generales, el gobierno de los Estados Unidos requerirá en los contratos determinados derechos de propiedad intelectual sobre los productos generados, la información y/o el conocimiento adquirido durante el desarrollo o la prestación del servicio del contrato establecido.

⁶⁵ OFAC (www.treasury.gov)

En algunas ocasiones, estos derechos le permiten al gobierno ceder esta propiedad intelectual a un tercero, que puede ser inclusive un competidor de la empresa. Las empresas extranjeras deben ser muy cuidadosas sobre los derechos de propiedad intelectual y la concesión de estos cuando firman un contrato con el gobierno.

10.14. Ferias del Sector Defensa y presencia internacional

AEROSPACE & DEFENSE SUPPLIER SUMMIT (A & DSS): <https://seattle.bciaerospace.com/>

AUSA – Annual Meeting & Exposition: <https://meetings.ausea.org/annual/2023/index.cfm>

SAS/ SEA-AIR-SPACE: <https://seaairspace.org/>

SATELLITE: <https://2022.satshow.com/>

SHOT Show: <https://shotshow.org/>

XPONENTIAL: <https://www.xponential.org/xponential2023/public/Enter.aspx>

Air Force Association's Air, Space & Cyber Conference.

<https://www.afa.org/events/calendar/2023-09-11/air-space-cyber-conference>

Cada año las ferias del sector de Defensa en los EE. UU. suponen un lugar esencial de intercambio entre empresas estadounidenses y empresas internacionales con intereses tanto en el mercado interno como externo de EE. UU. Tanto para el DoD como para las grandes corporaciones privadas de Estados Unidos, la presencia y organización de estas ferias les supone una red de negocio creciente, así como una oportunidad para las empresas extranjeras de introducirse en el mercado americano y de mantener un contacto directo con agencias federales y empresas.

Las principales ferias del sector atraen regularmente la participación de empresas extranjeras, en ocasiones de manera agrupada o en pabellón nacional. En la feria Satellite España participa con empresas miembros de TEDAE. Expusieron con stands nacionales Argentina y Turquía. Grandes empresas internacionales participan de manera individual como BAE system, Airbus, Leonardo, SAAB, etc. En el ámbito aeroespacial tiene importancia la Aerospace & Defense Suppliers Summit de Seattle. La feria Air, Space & Cyber Conference tiene principalmente presencia de las grandes empresas estadounidenses del sector que se realiza anualmente en el área metropolitana de Washington DC lo que le asegura una presencia importante de los altos militares del Departamento de Defensa de Estados Unidos. Las empresas estadounidenses son las grandes protagonistas.



La feria AUSA es la mayor exposición de productos y servicios para las fuerzas armadas. En ella tiene fuerte presencia expositora la empresa SAPA Placencia y hubo varios pabellones naciones (Australia, Corea, Dinamarca, Grecia, Israel, o Turquía). La feria Sea, Air, Space es la mayor feria marítima en el ámbito de la defensa. En ella hay siempre presencia internacional de empresas con productos de un alto valor tecnológico; también cuenta con pabellones internacionales, Reino Unido, Australia, Noriega, Canadá, Japón, Finlandia o España en ocasiones (Navantia).

10.15. Fuentes de información

- Access the Federal Acquisition Regulation
www.acquisition.gov
- Committee for a Responsible Federal Budget
www.crfb.org
- Cybersecurity & Infrastructure Security Agency
www.cisa.gov
- Defense Logistics Agency
www.dla.mil
- Defense Procurement Acquisition Policy
www.acq.osd.mil
- European Defence Agency (EDA)
www.eda.europa.eu
- Federal Register
www.federalregister.gov
- General Services Administration
www.gsa.gov/
- Interagency Contract Directory (ICD)
www.contractdirectory.gov/contractdirectory/
- Procurement Technical Assistance Centers (PTACs)
www.ptac-us.org/
- System for Award Management (SAM)
www.sam.gov/content/home
- TEDAE: Asociación Española de Tecnologías de Defensa, Aeronáutica y Espacio
www.tedae.org
- US Department of Defense
www.defense.gov
- US Small Business Administration
www.sba.gov/
- U.S. Small Business Administration Subcontracting Network
www.catalog.data.gov/dataset/subcontracting-network-subnet-system
- USA Spending





www.usaspending.gov/#/

10.16. Revistas Especializadas

- Defense Daily
www.defensedaily.com
- Defense One
www.defenseone.com
- IHS Jane's 360
www.janes.com
- INFODEFENSA.COM
www.infodefensa.com/es/
- National Defense Magazine
www.nationaldefensemagazine.org

ICEX



INDICE DE ACRONIMOS

ASSIST	Acquisition Streamlining & Standardization Information System
BAA	Buy America Act
BIS	Bureau of Industry & Security
CFIUS	Committee on Foreign Investment
CMMC	Cybersecurity Maturity Model Certification
DAS	Defense Acquisition System
DIU	Defense Innovation Unit
DLA	Defense Logistic Agency
DUNS	Data Universal Number System
EAR	Export Administration Regulations
EAR99	Export Administration Regulations (No License Required)
ECCN	Export Control Classification Number
FAR/FAS	Federal Acquisition Regulation / Federal Acquisition Service
FCI	Federal Contract Information
FCL	U.S. Government Facility Security Clearance
FCT	Foreign Comparative Testing Program
FIRRMA	Foreign Investment Risk Review Modernization Act
FMS	Foreign Military Sales
FSC/SVC	Federal Supply Class or Service
FSG	Foreign Service Group
FSS	Federal Supply Schedule
GAO	Government Accountability Office
GAS	Multiple Award Schedule
GSA	General Services Administration
ITAR	International Traffic in Arms Regulations
NAICS	North American Industry Classification System
NCB	National Codification Bureau
NDA	National Defense Authorization Act
NISPOM	National Program Operating Manual
NIST	National Institute of Standards & Technology
OFAC	Office of Foreign Assets Control
OTA	Other Transaction Authority
SAM	System for Award Management
USD(AT&L)	Under Secretary of Defense for Acquisition Technology & Logistics

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