



ICEX España
Exportación
e Inversiones



CONTRATACIÓN PÚBLICA CON EL DEPARTAMENTO DE DEFENSA DE EEUU (DoD)

CARACTERÍSTICAS, TENDENCIAS,
BARRERAS Y VÍAS DE ACCESO AL MERCADO

EXPERIENCIA PERSONAL



- **20+ años en EEUU** (Boeing / GMV / Markentry)
- Transición visado / Green Card / Doble Nacionalidad / Security Clearance
- **Implantación de filial USA** de empresa tecnológica española, obtención y gestión de grandes contratos (NASA y otras agencias), incluyendo proyectos clasificados de nivel “Secret”
- **Desde 2014, soporte a empresas españolas** para lograr contratos federales (DoD, NASA, etc) y en adquisiciones de contratistas del gobierno





ICEX España
Exportación
e Inversiones



MERCADO DEPARTAMENTO DE DEFENSA EEUU CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS

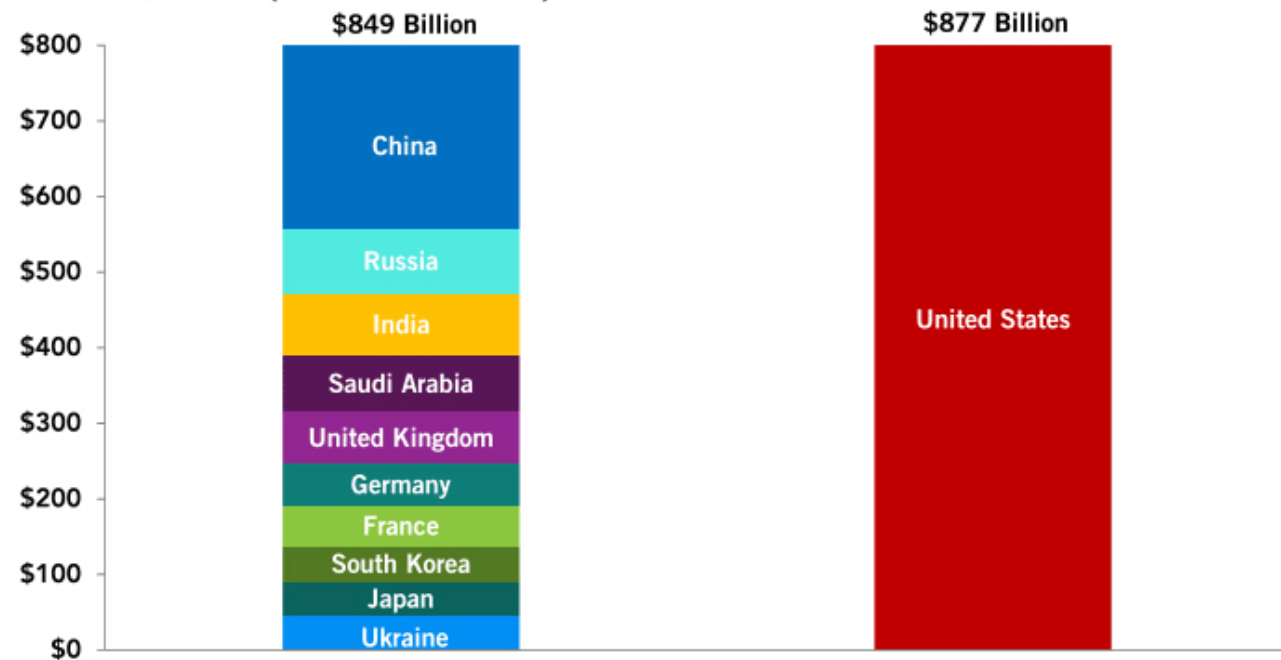
MERCADO DEFENSA EEUU: CARACTERÍSTICAS

- Más de 1/3 del gasto militar mundial
- Más que suma de los 10 países siguientes
- Presupuesto de \$877B (3.3% PIB)
 - 45 veces el de España (\$19.5B, 1.4% PIB)
- **Máximo interés para mercados diversos:** Defensa, Aeroespacial, TI, Ciberseguridad, Tecnologías doble uso
- Presupuestos variables, ciclos de adquisición largos
- Efecto **trampolín internacional**



The United States spends more on defense than the next 10 countries combined

DEFENSE SPENDING (BILLIONS OF DOLLARS)



SOURCE: Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI Military Expenditure Database, April 2023.

NOTES: Figures are in U.S. dollars converted from local currencies using market exchange rates. Data for the United States are for fiscal year 2022, which ran from October 1, 2021 through September 30, 2022. Data for the other countries are for calendar year 2022. The source for this chart uses a definition of defense spending that is more broad than budget function 050 and defense discretionary spending.

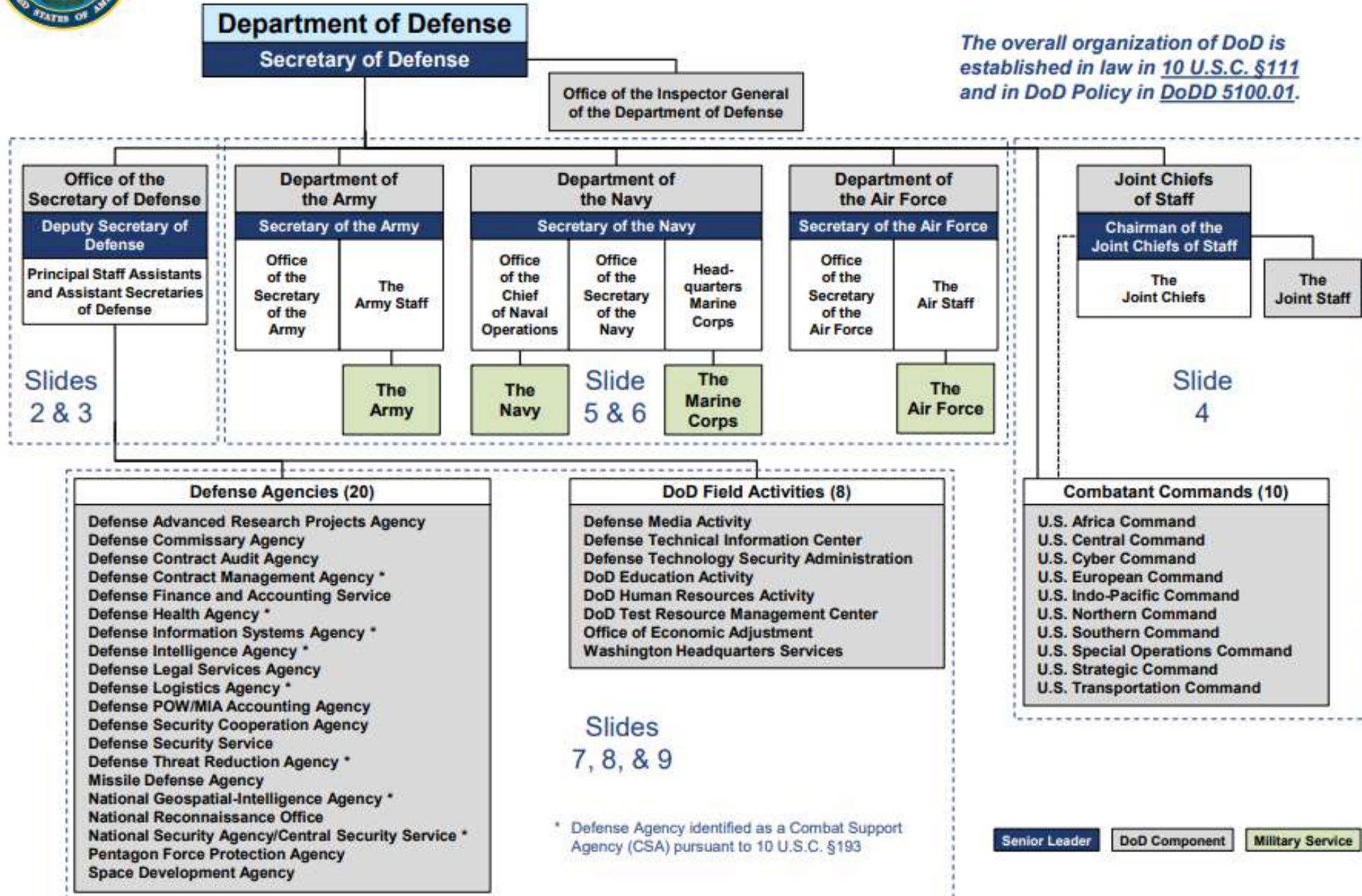
© 2023 Peter G. Peterson Foundation

PGPF.ORG



DoD Organizational Structure

Prepared by: Organizational Policy and Decision Support, OCMO/OSD



DEPARTAMENTO DE DEFENSA: OTROS CLIENTES RELACIONADOS

- **Otros clientes similares relevantes a nivel federal fuera del DoD**
 - Director of National Intelligence:
 - Central Intelligence Agency (CIA)
 - Department of Homeland Security (DHS)
 - Cybersecurity & Infrastructure Security Agency (CISA)
 - Department of Justice
 - Federal Bureau of Investigation (FBI)
 - NASA (agencia dependiente de Presidencia)
- **Barreras, regulación y estrategias de entrada similares al DoD**



DEPARTAMENTO DE DEFENSA: NORMATIVA, ESTÁNDARES, ESPECIFICACIONES APLICABLES

NORMATIVA:

- **Federal Acquisition Regulations (FARs)**
- **Defense Federal Acquisition Regulation Supplement (DFARS)**
- Joint Ethics Regulation (JER)
- Defense Contract Audit Agency (DCAA) Auditing Standards

ESTÁNDARES & ESPECIFICACIONES:

- MIL-STDs
- MIL-SPECs
- Defense Acquisition System (DAS)
- Defense Contract Management Agency (DCMA) Earned Value Management (EVM) System
- National Institute of Standards and Technology (NIST) Special Publications
- Defense Information Systems Agency (DISA) Security Technical Implementation Guides (STIGs)
- Cybersecurity Maturity Model Certification (CMMC)

CONTRATACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE DEFENSA: TENDENCIAS



- Guerra en Ucrania + Multilateralismo = Mayor **apertura** para proveedores europeos
- **Incertidumbre en presupuestos futuros**, por situación House of Representatives / Senado / Casa Blanca
- Crecimiento exponencial de **AI/ML & Data Analytics**
- Alto crecimiento en **ciberseguridad y cloud computing**
- Aumento de apoyo a **Small Business**
- Presión inflacionista + Déficit = **Mayor competencia en precio**
- Preocupación sobre cadena de suministro: **Nearshoring**

SMALL BUSINESS ADVANTAGE

- Gobierno federal: **objetivo de contratación para pequeñas empresas** (directa o indirecta) **de un 23% del total**, habitualmente se supera (ej. 25.5% en 2022)
 - **En contratos FEDERALES, las empresas estadounidenses de propiedad extranjera son consideradas como Small Business si cumplen los requisitos aplicables del SBA** (igual que las de propiedad estadounidense)
 - En general, en contratos estatales y locales, no son consideradas como Small Business. Tampoco tienen acceso a DBE, SBIR/STTR (R&D).
 - SBA y múltiples Small Business Offices de las unidades del DoD dan soporte
- **Estándares de tamaño de la SBA** definen umbrales para cada industria, para que una empresa pueda ser considerada como “small business”: Ventas brutas anuales (media últimos 5 años) o empleados.
 - **Deben sumarse todas las unidades del grupo**



U.S. Small Business
Administration

NAICS 541512:
Computer Systems Design Services

Size Standard:
\$34M annual revenue



MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

ICEX España
Exportación
e Inversiones



MERCADO DEPARTAMENTO DE DEFENSA EEUU BARRERAS DE ENTRADA

BARRERAS DE ENTRADA (I)



- **Buy American Act?** No aplica en servicios ni en productos de IT
 - Pero es habitual que se requiera que el contratista sea de EEUU
- **Export control:** Establece limitaciones y requisitos (licencias)
 - **ITAR:** International Traffic in Arms Regulation: Aplica a tecnología de doble uso. Afecta a tecnología de potencial uso militar. Limita acceso del personal sin ciudadanía USA o Green Card, o en el extranjero.
 - **EAR:** Export Administration Regulations: Menos restrictiva, afecta a exportación de tecnología que pueda ser utilizada para “hacking” y otras actividades maliciosas.
- **Regulaciones y estándares complejos, cumplimiento esencial**

BARRERAS DE ENTRADA (2)



- **Límites en Subcontratación al extranjero:** Posible en contratos FFP o compras de licencias, no en contratos de servicios con reembolso de gastos (ej. Cost+, T&M).
- **Contratos Clasificados:** Para empresas de propiedad extranjera, necesidad de gestionar el FOCI (Foreign Ownership Control or Influence), generalmente a través de un Special Security Agreement.
- **CFIUS:** Committee on Foreign Investment in the US. importante en el caso de **adquisiciones** de empresas estadounidenses involucradas en contratos gubernamentales, o en actividades de importancia para la seguridad nacional. El gobierno puede bloquear la operación.
- Posibles exigencias de acceso a **código fuente / escrow**

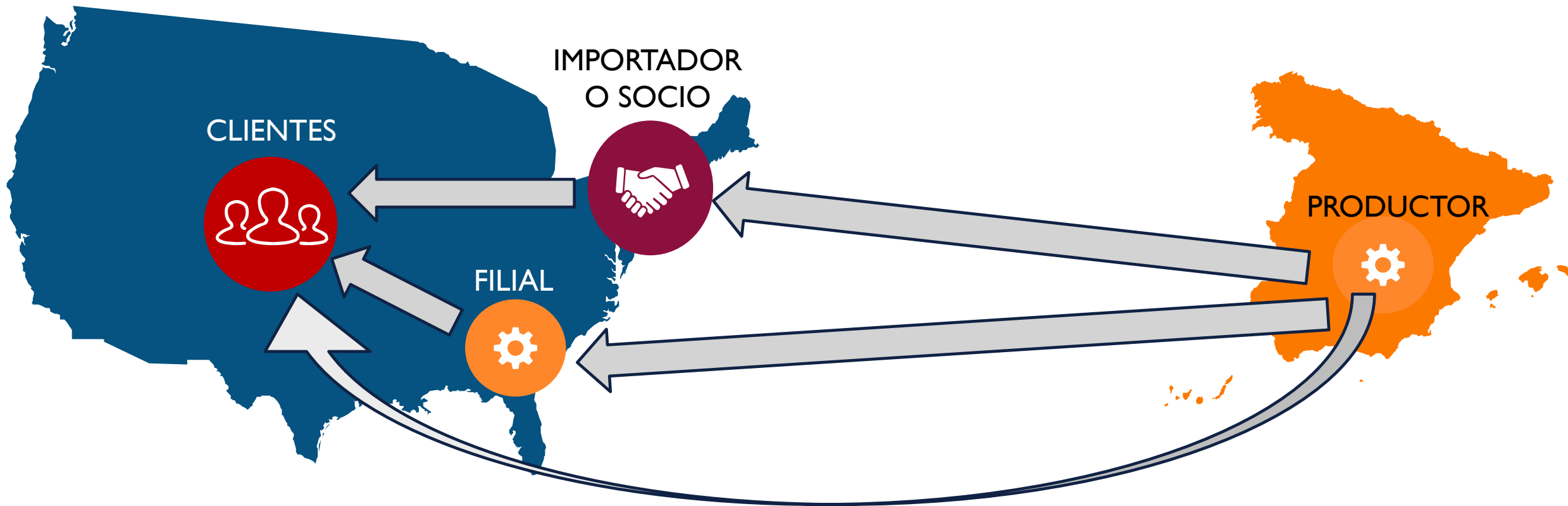


ICEX España
Exportación
e Inversiones



MERCADO DEPARTAMENTO DE DEFENSA EEUU ESTRATEGIAS DE ENTRADA

ESTRATEGIAS DE ENTRADA



ESTRATEGIAS DE ENTRADA (I): DESDE FUERA DE EEUU

- Esencial **planificar la estrategia** con expertos
- Algunas **vías de venta directa desde el extranjero**:
 - **DIU**: Defense Innovation Unit. Áreas estratégicas: IA/ML, autonomía, ciberseguridad, energía, sistemas humanos, espacio
 - **FCT**: Foreign Comparative Testing programs
 - **Prime Contractors**: IBM, Dell, BAE Systems, Booz Allen Hamilton, General Dynamics, Lockheed, Northrop Gruman, Boeing, Amazon, Google, grandes empresas especialistas en tecnologías concretas
 - **Small Business / Disadvantaged Business Enterprises**
 - Contratos concretos que buscan proveedores de todo el mundo



ESTRATEGIAS DE ENTRADA (2): CREACION DE FILIAL EEUU

- Solo un 4% de contratos del gobierno federal para compras de productos se da a empresas extranjeras (1/3 de ellos va para empresas de propiedad estadounidense)
- **Creación de filial en EEUU** es un paso esencial para poder acceder a muchos contratos (posible subcontratar a matriz y a otras filiales, en ciertos casos)
 - Filial facilita enormemente acceso a contratos en que sea necesario el acceso a **información ITAR** (evita necesidad de obtener licencias de exportación)
 - Imprescindible para lograr contratos en que sea necesario el acceso a **información clasificada**
 - Única manera de aprovechar factor **small business**
 - **Ojo con incumplimiento de sanciones de EEUU** (Rusia, Irán, Cuba, etc)

BENEFICIOS EN TODOS LOS MERCADOS (Gobierno y Comercial):

- Imagen
- Cercanía al cliente
- Cuenta bancaria
- Protección legal de la matriz
- Acceso a inversores y a talento

ESTRATEGIAS DE ENTRADA (2): DESDE EEUU (FILIAL)

■ Canales de entrada diversos

- **Sole Source:** Atípico, exige relación previa con comprador
- **Acquisition.gov:** Portal de contratos federales, identifica oportunidades con antelación
- **SAM.gov:** Contratos de más de \$25,000 (registro imprescindible)
- **GSA: General Services Administration:** Productos/servicios estándar
- **MACs** (Multiple Award Contracts) & **MAS** (Mult. Award Schedules – GSA)
- **Prime contractors**
- **Small Business / Disadvantaged Business Enterprises (DBE)**
- **Adquisiciones o fusiones:** Ojo CFIUS & Small Business / DBE factor





ICEX España
Exportación
e Inversiones



CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

- El mercado del DoD estadounidense tiene un **elevado volumen** y aporta **enorme prestigio**
- El acceso por parte de empresas extranjeras **es posible**
- Las **barreras de entrada son complejas**, especialmente para contratos clasificados
- El proceso de entrada es largo y costoso, debe planificarse **estratégicamente** con apoyo de **expertos locales**
- La **creación de una filial** en EEUU es un paso de gran valor, aunque no es imprescindible para todos los contratos





¡¡MUCHAS
GRACIAS!!

MÁS
INFORMACIÓN:

INFO@MARKENTRYUSA.COM
WWW.MARKENTRYUSA.COM

US MARKET ENTRY