

CAPITULO ES.

Resumen Ejecutivo

La Ciudad de Boston (la ciudad) contrató el BBC de Investigación y Consulta (BBC) para conducir un estudio de disparidad para evaluar si hubiera alguna barrera que dificulte más a la minoría – y a las mujeres dueñas de negocios para competir por los contratos y adquisiciones de la ciudad. La ciudad implementa el Programa de Empresa de Negocios de Locales Pequeños (SLBE por sus siglas en inglés) para incentivar la participación de negocios pequeños, negocios propios de las minorías, y negocios de mujeres contratados por la ciudad. Para hacer eso, la ciudad utiliza varios géneros de raza y medidas neutrales. En el contexto de contratación y adquisición, las medidas neutrales de raza y de género, son medidas diseñadas para motivar la participación de negocios pequeños en la contratación de la organización del gobierno, sin importar la raza / etnia o género de los propietarios de los negocios. En contraste de las medidas neutrales de raza y género, las medidas conscientes de raza y género son las medidas que están diseñadas específicamente para motivar la participación de la minoría y de las mujeres que poseen negocios con contrato del gobierno. Actualmente la ciudad no utiliza ninguna medida consciente de raza o género como parte del Programa SLBE

Como parte del estudio de la disparidad, el programa BBC valoró si había disparidad entre:

- El porcentaje de dólares de contratos y adquisiciones que concedió a la minoría – y mujeres propietarias de negocios entre Julio 1 de 2014 y junio 30 de 2019 (i.e., uso); y
- El porcentaje de dólares de contratos y adquisiciones que espera recibir la minoría – y mujeres propietarias de negocios basado en su disponibilidad para tener contratos principales y subcontratos de tipos y tamaños específicos con la ciudad (por ejemplo: disponibilidad).

BBC también evaluó otra información cuantitativa y cualitativa relacionada con:

- La infraestructura legal relacionada con el programa SLBE;
- Condiciones de mercado local para minorías – y mujeres propietarias de negocios; y
- Programas de prácticas de contratación y ayuda para negocios que la ciudad tiene listo.

La Ciudad puede usar información del estudio para ayudar a perfeccionar la implementación del Programa SLBE, y establecer el objetivo general al cual aspiramos de lograr la participación de la minoría – mujeres propietarias de negocios en la contratación y adquisición de la ciudad y determinar qué medidas del programa usar para motivar la participación de esos negocios, el Programa BBC resume información esencial del Estudio de Disparidad de la Ciudad de Boston de 2020 en cinco partes:

- A. Análisis en el estudio de disparidad;
- B. Los resultados del análisis de disponibilidad.
- C. Los resultados del análisis de utilización.
- D. Los resultados del análisis de disparidad.
- E. Implementación del programa.

A. Análisis en el Estudio de Disparidad

Junto con las medidas de disparidad entre la participación y disponibilidad de las minorías – y las mujeres propietarias de negocios para contratos y adquisiciones con la ciudad, el Programa BBC también examinó otra información relacionada a la implementación del Programa SLBE de la ciudad:

- El equipo de estudio se dirigió a un análisis de regulaciones federales, estatales y locales; legales; y otra información para guiar la metodología para el estudio de disparidad. El análisis incluyó una revisión de los requerimientos legales relacionados con los programas de la minoría- y mujeres propietarias de negocios (ver Capítulo 2 and Apéndice B)
- El programa BBC dirigió análisis cuantitativos de resultados para minorías. mujeres y los negocios que poseen a través del área relevante de mercado geográfico (RGMA). Además, el equipo de estudio recopiló información cualitativa acerca de las dificultades potenciales que las minorías y mujeres propietarias de negocios enfrentan en el mercado local a través de entrevistas detalladas, encuestas telefónicas, reuniones públicas, y testimonios por escrito (ver Capítulo 3, Apéndice C, y Apéndice D).
- El programa BBC analizó el porcentaje de las contrataciones con cantidades de dólares relevantes de la ciudad que la minoría- y mujeres propietarias de negocios estén disponibles par a llevar a cabo. Ese análisis fue basado en encuestas telefónicas y el equipo de estudio concluyó con casi 800 negocios que trabajan en industrias relacionadas a tipos específicos de construcción, diseño de construcción, otros servicios profesionales, servicios de apoyo, y contratos de bienes y suministros que la ciudad otorga (ver Capítulo 5 y Apéndice E).
- El programa BBC analizó los dólares que la minoría- mujeres propietarias de negocios recibieron en más de 47,000 construcciones, construcciones de diseño, otros servicios profesionales, servicios de apoyo, y contratos de bienes y suministros que la ciudad asignó durante el período de estudio (ver Capítulo 6).
- El programa BBC examinó si había discrepancias entre la participación y disponibilidad de las minorías – mujeres propietarias de negocios en construcción, diseño de construcción, otros servicios profesionales, servicios de apoyo, y contratos de bienes y suministros que la Ciudad asignó durante el período del estudio (ver Capítulo 7).
- El programa BBC revisa las medidas que la ciudad usa para motivar la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios para las contrataciones, así como las medidas que utilizan otras organizaciones dentro y alrededor de Boston. (ver Capítulo 8).
- El programa BBC aportó asesoramiento relacionado a opciones adicionales del programa y a cambios potenciales de las prácticas actuales del contrato, para que la ciudad las considere. (ver Capítulo 9).

2.BBC identificó el área relevante del mercado geográfico por la disparidad del estudio, como los condados de Norfolk, Suffolk, Plymouth, Middlesex y Essex en Massachusetts.

B. Los resultados del análisis de disponibilidad

El programa BBC usó un enfoque de censo a la medida para analizar la disponibilidad de la minoría- y mujeres propietarias de negocios para los contratos principal y subcontratos de la ciudad, que dependen de la información de las encuestas que el equipo de estudio llevó a cabo con potenciales negocios disponibles ubicados en RGMA e información acerca de los contratos y adquisiciones que la ciudad asignó durante el período del estudio. Ese enfoque permitió al programa BBC desarrollar una información representativa, imparcial, y estadísticamente válida de negocios importantes para estimar la disponibilidad de la minoría- y mujeres propietarias de negocios para el trabajo de la ciudad. El programa BBC presenta el análisis de resultados de disponibilidad el trabajo total de la ciudad y para distintos subconjuntos de contratos y adquisiciones.

1. **Todos los contratos y adquisiciones.** Figura ES-1 presenta el estimado de la disponibilidad del peso del dólar de un grupo importante de negocios para todos los contratos y adquisiciones de la Ciudad. En general, la disponibilidad de las minorías- y mujeres propietarias de negocios para el trabajo de la Ciudad es de 16.9 por ciento, indicando que la minoría- y mujeres propietarias de negocios pueda esperar recibir el 16.9 por ciento del contrato y adquisición de dólares que la ciudad asigna en construcción, diseño de construcción, otros servicios profesionales, servicios de apoyo, y bienes y suministros.

Grupo de Negocios	% disponibilidad
Propietaria mujer blanca no hispana	11.2 %
Propietaria-asiática americana	0.7 %
Propietaria raza negra americana	3.6 %
Propietaria hispana-americana	1.2 %
Propietaria nativa-americana	0.1 %
Total de propietarias de la minoría	5.7 %
Total minoría-y mujeres propietarias	16.9 %

Figura ES-1.

Disponibilidad general estimada en raza/etnia y grupo de género

Nota:

Números redondeados cercanos a diez de 1 por ciento y así no se suma exactamente los totales.

Para más detalle y resultados por grupo. ver Figura F-2 en Apéndice F.

Fuente: BBC Investigación y consultoría del análisis de la disponibilidad

Grupo de negocios	Rol del contrato	
	Contrato Principal	Subcontrato
Propietaria mujer blanca no hispana	11.4 %	7.9 %
Propietaria asiática-americana	0.7	2.0
Propietaria raza negra americana	3.5	5.6
Propietaria hispana americana	1.1	3.3
Propietaria nativa americana	0.1	0.5
Total de propietarias de la minoría	5.4 %	11.3 %
Total de minoría y mujeres propietarias	16.8 %	19.2 %

Figura ES-2.

Disponibilidad estimada por contrato

Nota:
Números redondeados cercanos a diez de 1 por ciento
y así no se suma exactamente los totales.
Para más detalle, ver Figuras F-12 y F-13 en
Apéndice F.

Fuente:
BBC Investigación y consultoría del análisis de la disponibilidad

2. Rol del Contrato. Muchas minorías- y mujeres propietarias de negocios son negocios pequeños y por eso frecuentemente trabajan como subcontratistas. Por esa tendencia, es muy útil examinar los estimados de la disponibilidad de manera separada para los contratos y subcontratos principales del ayuntamiento. Como se muestra en la Figura ES-2, la disponibilidad de la minoría- y mujeres unidas propietarias de negocios, es ligeramente más elevada para los subcontratos (19.2%) que para los contratos principales (16.8%).

3. Industria. BBC examinó los resultados del análisis de disponibilidad para construcción de la Ciudad, diseño de construcción, otros servicios profesionales, servicios de apoyo, contratos y adquisiciones de bienes y suministros. Como se muestra en la Figura ES-3, la disponibilidad de la minoría- y mujeres propietarias de negocios considerándolo juntos, es más elevada para los contratos de bienes y suministros de la Ciudad (26.6%) y más bajo para los contratos de servicio de apoyo (4.8%).

Figura ES-3.
Estimado de Disponibilidad por industria

Grupo de negocios	Industria				
	Construcción	Diseño de Construcción	Otros servicios profesionales	Servicios de apoyo	Bienes y servicios
Propietaria mujer blanca no hispana	14.7 %	7.1 %	10.0 %	2.2 %	16.9 %
Propietaria asiática-americana	1.1	0.7	0.3	0.7	0.1
Propietaria raza negra americana	2.6	1.8	9.7	1.3	8.5
Propietaria hispana-americana	1.2	3.2	0.1	0.6	0.6
Propietaria nativa-americana	0.1	0.0	0.4	0.0	0.3
Total Propietaria-minoría	5.0%	5.7 %	10.5 %	2.6 %	9.6 %
Total minoría-y mujeres propietarias	19.7 %	12.8 %	20.5 %	4.8 %	26.6 %

Nota: Números redondos cercanos a diez de uno por ciento y así no suma exactamente los totales
Para más detalle y resultados por grupo, ver Figura F-5 – F-9 en Apéndice F.

Fuente: Análisis de disponibilidad de Investigación y Consultoría BBC

C. Resultados de Análisis de utilización

El programa BBC mide la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios en los contratos de la Ciudad y adquisiciones en términos de utilización-el porcentaje de dólares a los que esos negocios fueron favorecidos con importantes contratos principales y subcontratos durante el período de estudio. El BBC midió la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios en el trabajo de la Ciudad, sin importar si fueron certificadas como tales por la Ciudad o por el estado de Massachusetts.

Grupo de negocios	Utilización %
Propietaria blanca no hispana	8.5 %
Propietaria asiática-americana	1.1

Propietaria raza negra americana	0.4
Propietaria hispana-americana	0.8
Propietaria nativa americana	0.1
Total de propietarias de la minoría	2.5 %
Total de minoría-y mujeres propietarias	11.0 %

Figura ES-4.
Resultados de utilización de contratos y adquisiciones de la Ciudad

Nota:
Números redondeados cercanos a diez de uno por ciento y así no se suma exactamente los totales.
Para más detalle, ver Figura F-2 en Apéndice F.

Fuente:
BBC Investigación y consultoría del análisis de la disponibilidad

1. Todos los contratos y adquisiciones. Figura ES-4 presenta el porcentaje del total de dólares que la minoría- y mujeres propietarias de negocios recibió en construcción relevante, diseño de construcción, otros servicios profesionales, servicios de apoyo, y contratos principales de bienes y materiales y subcontratos que la Ciudad entregó durante el período de estudio. Como se muestra en la Figura ES-4, la minoría – y mujeres propietarias de negocios consideradas unidas, recibieron 11.0 por ciento de los dólares por contrato y adquisición relevante que la Ciudad otorgó durante el período de estudio.

2. Rol de contrato. Figura ES-5 presenta resultado del análisis de utilización separado para contratos y subcontratos principales que la Ciudad otorgó durante el período de estudio-. Como se muestra en la Figura ES-5, la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios considerándolos juntos, fue ligeramente más alto en subcontratos (12.3%) que en contratos principales (10.9%). Entre otros factores, ese resultado pudo haber sido debido al hecho de que los subcontratos tienden a ser más pequeños en tamaño que los contratos principales, y por consiguiente pudiera ser más accesible a la minoría- y mujeres propietarias de negocios.

Figura ES-5.
Utilidad de resultados de análisis por rol de contrato

Nota:
Números redondeados cercanos a diez de uno por ciento y así no se suma exactamente los totales
Para más detalle, ver Figuras F-12 y F-13 en Apéndice F.
Más de 80 por ciento de dólares de subcontratación examinados estaban asociados con subcontratos relacionados con la construcción.

Fuente:
BBC Investigación y consultoría del análisis de la disponibilidad

Grupo de Negocios	Rol de contrato	
	Contrato principal	Subcontrato
Propietarias mujeres blancas no hispanas	8.6 %	6.8 %
Propietarias asiática-americana	1.0	1.5
Propietaria raza negra americana	0.4	1.6
Propietaria hispana-americana	0.8	2.4
Propietaria nativa-americana	0.1	0.0
Total propietarias minoría	2.3 %	5.5 %
Total minoría-y mujeres propietarias	10.9 %	12.3 %

3. Industria. El Programa BBC también examinó los resultados del análisis de utilización por separado para la construcción de la Ciudad, diseño de construcción, otros servicios profesionales, servicios de apoyo y contratos y adquisiciones de bienes y servicios para determinar si la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios

en los trabajos de la ciudad discrepa de la industria. Como se muestra en la Figura ES-6, la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios considerándolos juntos, fue más alto para adquisición de bienes y materiales de la Ciudad (27.3%) y más bajo para contratos de servicios de apoyo. (3.2%).

Figura ES-6.

Resultados del análisis de utilización por industria

	Construcción	Diseño de Construcción	Otros servicios profesionales	Servicios de apoyo	Bienes y servicios
Propietaria mujer blanca no hispana	5.5 %	12.9 %	3.4 %	2.1 %	25.5 %
Propietaria asiática-americana	0.3	1.1	9.6	0.2	0.5
Propietaria raza negra americana	0.4	0.5	0.1	0.5	0.6
Propietaria hispana-americana	0.3	3.8	0.5	0.5	0.7
Propietaria nativa-americana	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Total Propietaria-minoría	1.2 %	5.3 %	10.2 %	1.1 %	1.8 %
Total minoría-y mujeres propietarias	6.7 %	18.2 %	13.6 %	3.2 %	27.3 %

Nota: Números redondeados cercanos a diez de uno por ciento y así no se suman los totales.

Para más detalle y resultados por grupo, ver Figuras F-5 – F-9 en Apéndice F.

Fuente: BBC Investigación y consultoría del análisis de la disponibilidad

D. Resultados del Análisis de Disparidad

Aunque la información acerca de la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios en los contratos y adquisiciones de la Ciudad es útil por sí misma. Es aún más útil cuando se compara con el nivel de participación que uno pudiera esperar basado en su disponibilidad para ese trabajo. Como parte del análisis de disparidad, el Programa BBC comparó la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios en contratos principales de la Ciudad y subcontratos con el porcentaje de los dólares del contrato que esos negocios aspiran recibir basado en su disponibilidad para ese trabajo. El Programa BBC calculó *índices de disparidad* para cada grupo de negocio relevante y para varios grupos de contratos dividiendo el percentil de utilización entre el percentil de disponibilidad y multiplicándolo por 100. Un índice de disparidad de 100, indica una coincidencia exacta entre participación y disponibilidad para un grupo en particular, para un grupo de contrato en particular (hace referencia a paridad). Un índice de disparidad menor a 80, indica una disparidad *considerable* entre participación y disponibilidad.

1. Todos los contratos y adquisiciones. Figura ES-7 presenta índices de disparidad para todos los contratos principales relevantes y subcontratos que la Ciudad otorgó durante el período de estudio. La línea hacia abajo que se presenta en el centro de la gráfica muestra un índice de disparidad de nivel 100, lo cual indica paridad entre participación y disponibilidad. También se muestra una línea en el índice de disparidad de nivel 80, lo cual indica una disparidad considerable. Como se muestra en la Figura ES-7, la minoría- y mujeres propietarias de negocios considerándolas juntas exhibe un índice de disparidad de 65 para contratos y adquisiciones que la Ciudad otorgó durante el período de estudio, indicando una considerable baja utilización. Todos los grupos individuales de negocios muestran disparidades considerables en todos los contratos y adquisiciones de la Ciudad considerándolos juntos excepto para los propietarios de negocios asiático-americano (índice de disparidad de 141) y para los propietarios de negocios nativo-americanos (índice de disparidad de 100).

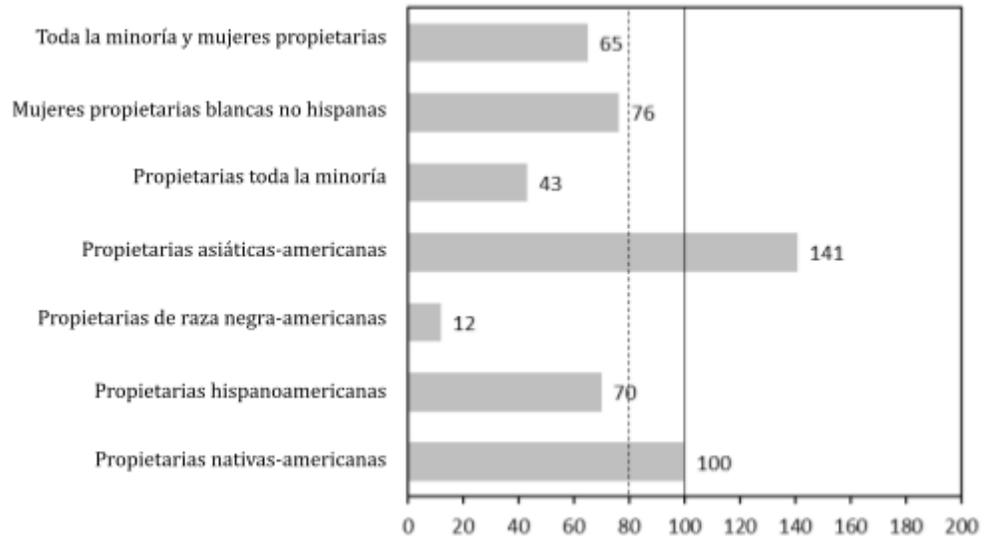
Figura ES-7 Resultados del análisis de Disparidad para todos los contratos y adquisiciones de la Ciudad

Nota:

Números redondeados hasta cerca de 1 por ciento y así no se suman los totales exactamente
Para más detalle, ver Figura F-2 en Apéndice F.

Fuente:

BBC Investigación y consultoría del análisis de la disponibilidad

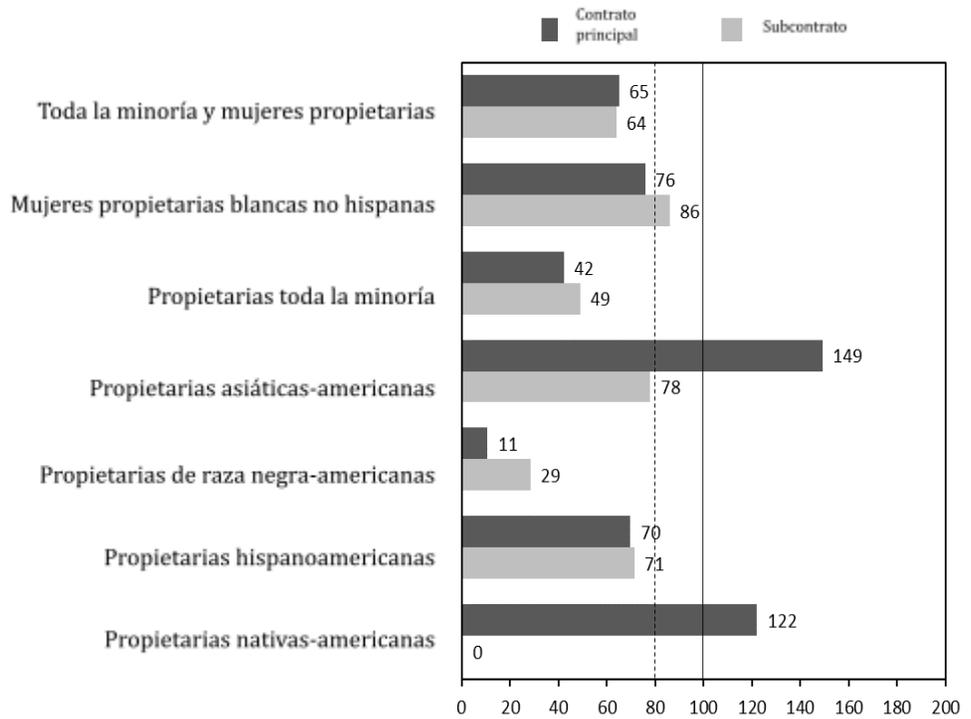


2. Rol de contrato. El BBC examinó el resultado del análisis de disparidad por separado para los contratos principales y subcontratos. Como se muestra en la Figura ES-8, la minoría- y mujeres propietarias de negocios considerándolas juntas, mostró disparidades considerables tanto para los contratos principales de la Ciudad (índice de disparidad 65) como para los subcontratos (índice de disparidad 64) Todos los grupos individuales de negocios muestran disparidades considerables para los contratos principales con excepción de los negocios de propietarios asiáticos-americanos (índice de disparidad de 149) y los propietarios de negocios de nativo-americanos (índice de disparidad de 122). Todos los grupos individuales muestran disparidades considerables por subcontratos excepto para las mujeres blancas no-hispanas propietarias de negocios (índice de disparidad de 86). Un índice de disparidad de 86, indica disparidad, aunque no es considerable.

Figura ES-8.
Resultados de
disparidad de análisis
por rol de contrato

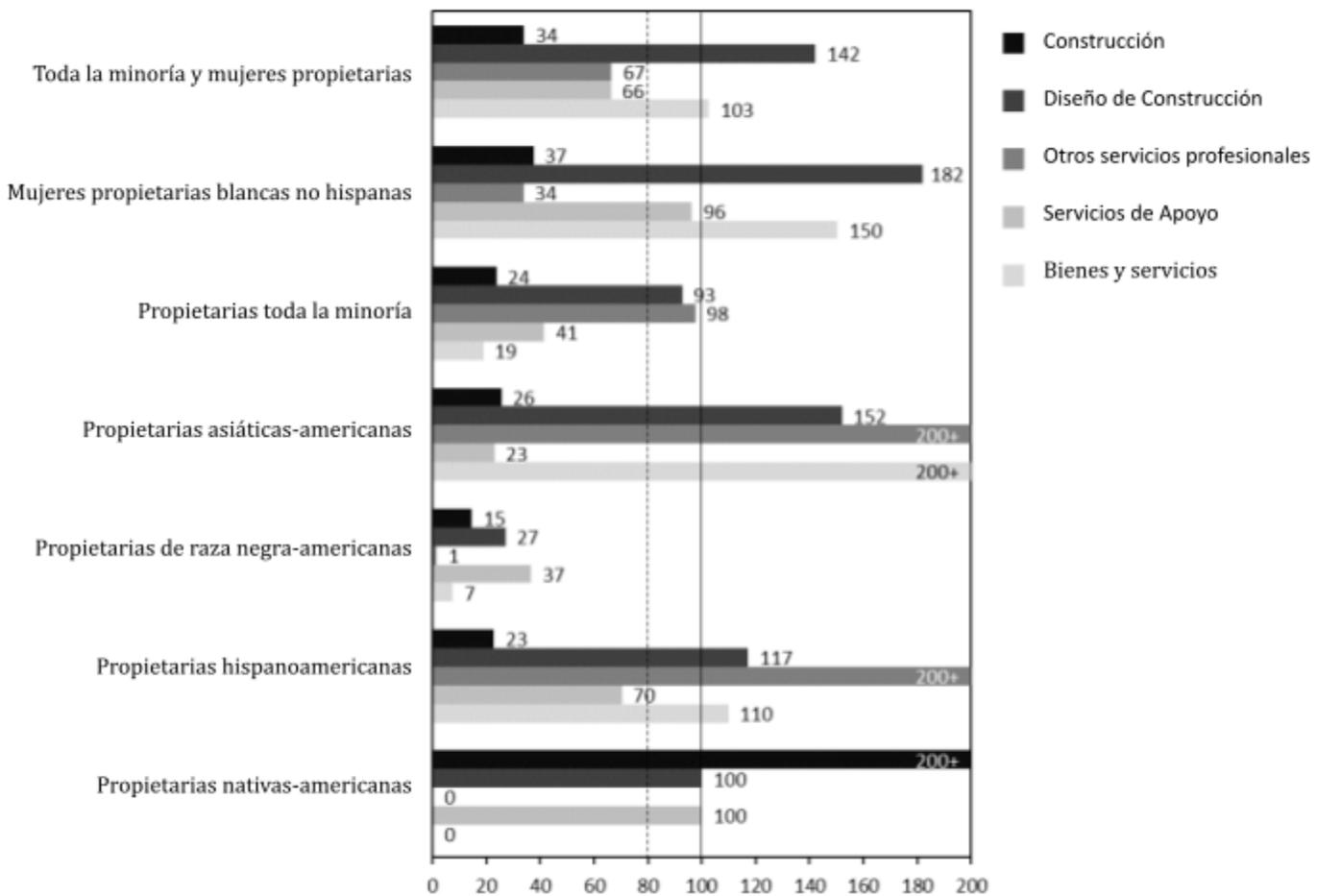
Nota:
 Números redondeados hasta cerca de uno por ciento y así no se suman exactamente los totales
 Para más detalle y resultados por grupo, ver Figura F-12 y F-13 en Apéndice F.

Fuente:
 Disponibilidad de análisis de Investigación y Consultoría BBC.



3. Industria El BBC también examinó los resultados del análisis de disparidad por separado de la Ciudad sobre construcción, diseño de construcción, otros servicios profesionales, servicios de apoyo, contratos y adquisiciones de bienes y servicios para determinar si las disparidades entre participación y disponibilidad difieren por tipo de trabajo. Como se muestra en la Figura ES-9, la minoría-y mujeres propietarias de negocios considerándolas juntas, muestra disparidades considerables para la construcción (índice de disparidad de 34); otros servicios profesionales (índice de disparidad de 67); y contratos de servicios de apoyo (índice de disparidad de 66). A pesar de los resultados para grupos de negocios individuales con sus variaciones por tipo de trabajo, todos los grupos individuales, muestran disparidades considerables en los contratos de construcción excepto para los propietarios de negocios Nativo-americanos (índice de disparidad de 200+). Los propietarios de negocios de raza negra muestran disparidades considerables a través de todos los tipos de trabajo

Figura ES-9.
Resultados de análisis de disparidad por industria



Nota: Números redondeados hasta cerca de 1 por ciento y así no se suman exactamente a los totales
Para más detalle y resultados por grupo, ver F-5 – F-9 en Apéndice F.

Fuente: BBC Investigación y consultoría del análisis de la disponibilidad

E. Programa de Implementación

La Ciudad deberá de revisar los resultados del estudio y otra información relevante en conexión con la toma de decisiones referente a la implementación del programa SLBE. Las consideraciones clave para llevar a cabo cualquier perfeccionamiento se discuten abajo. Las consideraciones y detalles adicionales acerca de la implementación del programa se presentan en el Capítulo 9. Al tomar consideraciones, la Ciudad deberá valorar si se requieren recursos adicionales, cambios en el reglamento interno, o cambios en la ley local o estatal.

1. Objetivo general ambicioso. Los resultados del estudio de disparidad, particularmente el análisis de la disponibilidad, el análisis de condiciones de Mercado, y evidencia de anécdotas, pueden ayudar a la Ciudad a establecer un objetivo general ambicioso en la contratación y adquisición según la participación de la minoría- y las mujeres propietarias de negocios. El análisis de disponibilidad indicó que la minoría- y mujeres propietarias de negocios pudieran esperar recibir 16.9 por ciento de los dólares de los contratos y adquisiciones de la Ciudad, por lo cual la Ciudad podría considerarlo como figura base de su objetivo general ambicioso. Además, el estudio de disparidad provee información acerca de factores que la Ciudad debe revisar considerando si se pudiera justificar hacer un ajuste a su figura base, en particular, sobre el volumen de trabajo de la Ciudad en el cual la minoría- y mujeres propietarias de negocios han participado en el pasado; dificultades en el área de Boston relacionadas al empleo, el trabajo autónomo, la educación, el entrenamiento y los sindicatos; dificultades en Boston relacionadas a financiamiento, enlaces, y seguro; y otra información relevante.

2. Contrato de objetivos específicos. Los resultados del análisis de la disparidad indican que la mayoría racial/étnica y grupos de género, asiático-americanos, americanos de raza Negra, Hispano Americanos, y las mujeres blancas no Hispanas propietarias de negocios, mostraron disparidades sustanciales en los grupos clave de contratos y adquisiciones que la Ciudad otorgó durante el período de estudio. Porque la Ciudad utiliza una infinidad de medidas neutrales de raza-género para motivar la participación en la contratación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios, y porque esas medidas no han atendido lo suficiente a las disparidades para esos negocios, pudiera considerarse usar los objetivos de la minoría y de mujeres propietarias de negocios para otorgar contratos individuales. Para hacer eso, la Ciudad podría establecer objetivos de participación en contratos individuales basados en la disponibilidad de la minoría- y mujeres propietarias de negocios para los tipos de trabajo involucrados con el proyecto y otros factores. Y como requisito para otorgarlo, los contratistas principales tendrán que cumplir esos objetivos haciendo compromisos de subcontratación la minoría- y mujeres propietarias de negocios certificados, como parte de sus licitaciones o demostrando esfuerzos de suficiente buena fe para elaborarlo. La Ciudad podría considerar planear metas de participación en todos los contratos y adquisiciones relevantes o solo en algunos tipos de contratos en particular (ej., en contratos de construcción, solo que equivale a casi una mitad del gasto de la Ciudad). Dado que el uso de las metas se considera como una medida consciente de raza y género, la Ciudad necesitará asegurarse de que el uso de esas medidas cumpla con la norma de un estricto escrutinio de una revisión constitucional.

3. Reglamento de adquisiciones. Las leyes estatales y locales otorgan autoridad a la Ciudad para establecer reglamentos de adquisiciones más detalladas que las que se describen más adelante por la Ley General de Massachusetts Capítulo 30B, y mejorar los reglamentos de adquisiciones podría ayudar a la Ciudad más efectivamente a comprometerse, y motivar la participación de la minoría- y mujeres propietarias de negocios en sus contratos. La Ciudad deberá de considerar desarrollar su propio manual de adquisición que aplique en toda la ciudad para asegurarse que todos los departamentos utilizan los mismos reglamentos de adquisición y que se comprometer activamente a los negocios locales de la comunidad. El manual de adquisiciones deberá incorporar reglamentos que se van a describirán en lo sucesivo en el Capítulo 30B y, según corresponda describir requerimientos adicionales que puedan motivar la participación de negocios pequeños, incluyendo muchas minorías- y mujeres propietarias de negocios. Hay un número de reglamentos de adquisiciones que la Ciudad debería considerar revisar.

Compras pequeñas. Las compras pequeñas son más adecuadas para los pequeños negocios, pero con frecuencia son difíciles para esos negocios aprender acerca de eso. La Ciudad tiene la autoridad de establecer más reglamentos a detalle para adquisiciones de compras pequeñas que aquellas que ya se describieron en el Capítulo 30B y, por lo cual se debe de considerar hacer eso para después motivar la participación de negocios pequeños en los contratos y adquisiciones de la Ciudad

- **Peticiones mínimas de cotizaciones.** El Capítulo 30 B requiere que las agencias locales de gobierno pidan un mínimo de tres cotizaciones para las adquisiciones con valor de mínimo \$10,000 y hasta \$50,000. La Ciudad puede considerar incrementar el número mínimo de cotizaciones que el personal de la Ciudad deberá solicitar para compras de esa medida
- **Publicidad y comunicación.** EL Capítulo 30B requiere un mínimo de niveles de publicidad por oportunidades de adquisición, ya sea oportunidades de publicación dos semanas antes de abrir fechas para ofrecer un servicio. Más allá de esos requerimientos, la Ciudad permite ampliamente a los departamentos individuales a que determinen qué niveles de comunicación son apropiados para los bienes y servicios que requieren. La Ciudad puede establecer requerimientos adicionales para publicidad y comunicación para tipos específicos de adquisiciones.
- **Solicitud de propuestas (RFP) lenguaje.** La Ciudad debe considerar agregar un lenguaje más fuerte para que los RFP y los documentos de contratación para que sean eficientemente más claros sus compromisos para promover equidad en sus contrataciones.
- **Dejar de lado los negocios pequeños.** Los resultados del análisis de disparidad indicaron disparidades considerables para mujeres americanas de raza Negra, y propietarias de negocios Hispanoamericanas en contratos principales que la Ciudad otorgó durante el período de estudio. Hasta el grado que sea permitido por la ley local y del estado, la Ciudad deberá considerar dejar de lado la selección de los contratos principales para licitación de negocios pequeños para motivar la participación de la minoría-y mujeres propietarias de negocios como contratistas principales
- **Fraccionar contratos grandes.** La Ciudad debe considerar hacer esfuerzos para fraccionar los contratos principales relativamente grandes, y hasta subcontratos, en contratos de partes más pequeñas. Tales esfuerzos pudieran incrementar oportunidades de contratación para negocios pequeños, incluyendo muchas minorías- y mujeres propietarias de negocios.
- **Pronto pago.** La Ciudad debe considerar establecer procesos de pronto pago para asegurar el pago al contratista principal dentro de un número máximo especificado de días después de haber aceptado una factura. La Ciudad también debe de considerar incluir requerimientos de pronto pago para subcontratistas en todos sus contratos
- Para detalles adicionales acerca de reglamentos de adquisiciones en específico, ver Capítulo 9.

4. Oficina SLBE. Algunas de las consideraciones anteriormente mencionadas pudieran requerir un crecimiento en el personal de SLBE para implementar eficientemente el perfeccionamiento a los reglamentos de contratación y medidas del programa. En particular, si la Ciudad comienza a usar metas de contratos específicos para premiar contratos individuales, el programa SLBE pudiera considerar contratar personal para ayudar con la meta establecida y monitorear al contratista principal a cumplir con esas metas en coordinación con el Departamento de Adquisiciones. Ese personal adicional también podrá ayudar al Programa SLBE a continuar operando otros aspectos, incluyendo la certificación del SLBE, el desarrollo de talleres de negocios, y el trabajo de comunicación.

5. Obtener capacidad. Los resultados de estudios de la disparidad indicaron que hay muchas minorías-y mujeres propietarias de negocios en el área de Boston, pero muchas de ellas tienen relativamente pocas capacidades para obtener trabajo en la Ciudad. La Ciudad debe considerar varios apoyos técnicos, desarrollo de negocios, programas de

mentor-protegido, y programas para fundar una empresa mixta para ayudar a los negocios a obtener la capacidad requerida para competir por contratos y adquisiciones relativamente grandes para la Ciudad.

6. Recolección de información. La Ciudad debe considerar recolectar información completa en todos los subcontratos, a pesar de las características de los subcontratos o ya sea que éstos sean certificados como minoría-mujeres propietarias de empresas (MBEs por sus siglas en inglés) o como mujeres propietarias de negocios (WBEs por sus siglas en inglés) para todos los contratos principales relevantes. La recolección de información de subcontratos relevantes ayudará a asegurar que la Ciudad monitoree la participación de la minoría-y mujeres propietarias de negocios en su trabajo de forma tan precisa como sea posible, identificar negocios adicionales que se puedan certificar, identificar futuras oportunidades de subcontrataciones para la minoría-y mujeres propietarias de negocios.

7. Subcontratos mínimos. Los subcontratos representan frecuentemente oportunidades accesibles para negocios pequeños, incluyendo muchas minorías-y mujeres propietarias de negocios, para que se involucren en la organización de contratos y adquisiciones. Sin embargo, subcontratar cuentas con un porcentaje relativamente pequeño del total de los dólares de los contratos y adquisiciones que la Ciudad otorga. La Ciudad puede considerar implementar un programa que requiera contratistas principales que subcontraten una mínima cantidad del trabajo en proyecto. Si la Ciudad implementara tal programa, debería incluir cláusulas de buena fe que requieran contratistas principales para documentar sus esfuerzos para identificar e incluir a subcontratistas potenciales en sus licitaciones o propuestas.

8. Utilización de negocios diferentes. El estudio de disparidad indicó que una porción considerable de dólares de contratos y adquisiciones de la Ciudad que fue otorgada a la minoría-y mujeres propietarias de negocios, se concentró mayormente con un número de negocios relativamente pequeño. La Ciudad puede considerar motivar a los departamentos a trabajar con comerciantes con los que ellos nunca han trabajado anteriormente, y usar un lenguaje de licitación y contrato para motivar a los contratistas principales a hacer lo mismo con los subcontratistas

9. Certificado de licitador. La ley del estado requiere que los comerciantes principales que licitan contratos de construcción con un valor mayor de \$100,000, apliquen para un certificado de licitador a través de la División de la Gestión de Activos de Capital de Dirección y Mantenimiento (DCAMM) del estado. Los subcontratistas que reciban más de \$25,000 de trabajo en contratos de construcción de ese tamaño, también requieren hacer una solicitud para certificación de DCAMM. Pruebas anecdóticas indican que el proceso de la certificación de licitador es una dificultad para muchos negocios pequeños. La Ciudad debe considerar maneras para compensar cualquier molestia en la obtención del certificado del licitador para motivar la participación de negocios pequeños, incluyendo muchas minorías-y mujeres propietarias de negocios, en sus contratos de construcción

10. Vínculos de apoyo. El Capítulo 30B requiere depósitos de licitación y vínculos para muchos tipos de adquisiciones, incluyendo para proyectos de construcción relativamente pequeños que valen más de \$25,000. Los proyectos de ese tamaño son relativamente accesibles para negocios pequeños, pero los requerimientos del depósito de la oferta y el vínculo pueden presentar una dificultad sustancial para negocios pequeños. La Ciudad debe considerar ofrecer depósitos para ofertas y apoyos para vínculos para negocios pequeños que quieran obtener un trabajo de la Ciudad. La Ciudad puede asociarse con organizaciones locales que ya tienen programas para préstamos y vínculos establecidos para dar apoyo más accesible a pequeños negocios de licitantes en los contratos de la Ciudad. Alternadamente, la Ciudad puede establecer su propio programa de depósito de oferta y vínculo de apoyo bajo el Programa SLBE.