

# 1. Estrategia de PROEXCA con OOMM

## Formación

- Identificación de empresas privadas con potencial y empresas públicas que puedan ejercer como paraguas, segmentados por sector prioritario y por países donde exista apoyo de la red exterior
- Realización de seminarios/webseminars por sector dar a conocer oportunidades, cómo acceder y que las empresas se conozcan entre sí complementarias puedan licitar conjuntamente.
- Bonificaciones o apoyo para acceder a los cursos formativos de licitaciones internacionales del ICEX u otros.
- Elaboración o facilitación de acceso a Guía de preparación de presentación de documentación y de Diagnóstico y Valoración de Capacidad Exportadora Multilateral, que ayude a las empresas a prepararse para competir internacionalmente.

## Posicionamiento

- Seminarios en OOMM del conocimiento canario y reuniones con los técnicos de los OOMM para mantener un flujo de información de sus necesidades y oportunidades para canarias.
- Organización de tours de estudio en coordinación con los OOMM de los países objetivo
- Agendas de reuniones individualizadas en OOMM para empresas canarias
- Misiones comerciales países objetivos

## Acceso

- Creación de medios y recursos digitales y envío de alertas a empresas, segmentadas por país y sector, de contrataciones públicas internacionales de interés.
- Apoyo mediante la red exterior para identificar oportunidades, para contrataciones o mediante asistencias técnicas, y abrir puertas a posibles socios comerciales en destino.

## 2. Acciones previstas en 2020 orientadas a apoyar a **PROEXCA** for Canary Islands empresas canarias a acceder a Licitaciones

### EJE POSICIONAMIENTO

### EJE ACCESO



### 3. Triangulación Servicios de PROEXCA



# Muchas gracias!

[Queila.delgado@proexca.es](mailto:Queila.delgado@proexca.es)