

LA CÁMARA ORGANIZA UNA JORNADA SOBRE EL PROGRAMA DE INICIACIÓN A LAS LICITACIONES INTERNACIONALES

- Está dirigida a pymes con potencial exportador y que tengan una oferta competitiva para licitar en otros mercados.
- Gracias a este programa las empresas podrán aumentar su éxito cuando participen en los concursos de licitaciones internacionales.

Salamanca, 24/02/2009. La Cámara de Comercio e Industria de Salamanca organiza el próximo **jueves, 26 de febrero, a partir de las 10:00 horas**, una **Jornada informativa sobre la Iniciación a las Licitaciones Internacionales (ILI)**. Esta sesión está dirigida a aquellas pequeñas y medianas empresas que cuenten con cierto potencial exportador, que concursen en el ámbito nacional y posean una oferta competitiva para participar en licitaciones internacionales.

El Programa de Iniciación a las Licitaciones Internacionales (ILI) es una iniciativa en la que participa la Cámara de Comercio e Industria con el objeto de facilitar a las empresas su internacionalización. De esta forma, las pequeñas y medianas empresas se pueden familiarizar con las prácticas y mecanismos habituales de los concursos y licitaciones internacionales. Con la experiencia que obtengan dentro del programa, les será más sencillo obtener resultados satisfactorios a medio plazo.

Las licitaciones internacionales configuran un mercado económico propio en el que existen oportunidades de negocio para las empresas salmantinas. Organismos e instituciones internacionales adquieren bienes y servicios y ponen en marcha proyectos que generan oportunidades de negocio internacional por un importe de 60.000 millones de dólares anuales. Con la puesta en marcha de este programa se pretende incentivar y facilitar la participación de empresas salmantinas en los concursos públicos internacionales.

A través de este Programa de Iniciación a las Licitaciones Internacionales, las empresas contarán con asesoramiento y entrenamiento para familiarizarse con los mecanismos de este mercado. El programa consta de tres fases. La primera, de asesoramiento técnico previo, tanto presencial como on-line, a los técnicos de las Cámaras, a los promotores y a las empresas.

La segunda consiste en un 'coaching' individualizado a través de un promotor del Programa ILI. Gracias a este 'coaching', las empresas recibirán 80 horas de atención personalizada durante un período de 8 meses, en el cual se diseñará la estrategia que seguirá la empresa para optar a licitaciones internacionales. El diseño de las acciones variará dependiendo de los países de actuación, los productos o los socios internacionales que tenga cada empresa.

La última fase del programa consistirá en varias acciones intermedias, como el encuentro, mediante sesiones de trabajo y talleres de intercambio, de la empresa que quiera iniciarse en licitaciones internacionales con otras que ya han tenido experiencias satisfactorias en ese tipo de concursos. Estos contactos entre empresas permitirán establecer nuevos consorcios y alianzas, intercambiar opiniones, resolver dudas y diseñar agendas de viaje.

Las pymes salmantinas podrán conocer más detalles en torno a este Programa de Iniciación a las Licitaciones Internacionales en la sesión organizada por la Cámara de Comercio de Salamanca.