

| <b>EMPRESA NIVEL 3</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Características</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                               |
| <b>Perfil</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Empresa con experiencia, ficha técnica sólida, sistema de calidad, referencias y capacidad para hablar con tractoras, administraciones o socios tecnológicos. |
| <b>Objetivo principal</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Acceder a las primeras oportunidades reales: licitaciones, colaboraciones, subcontratación, homologación de proveedor o proyectos de innovación.              |
| <b>Ruta de actuación</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                               |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisar pliegos técnicos y administrativos para determinar si puede concurrir sola o necesita socio.</li> <li>2. Identificar oportunidades de subcontratación con empresas tractoras.</li> <li>3. Preparar una estrategia de contacto con integradores, contratistas principales y empresas líderes.</li> <li>4. Iniciar procesos de homologación como proveedor.</li> <li>5. Preparar documentación técnica específica: fichas de producto, referencias, medios productivos, capacidades, certificaciones y casos de éxito.</li> <li>6. Revisar el sistema de calidad de la empresa.</li> <li>7. Valorar la implantación o mejora de ISO 9001 (International Organization for Standardization 9001), EN 9100 o PECAL (Publicación Española de Calidad), según el tipo de oportunidad.</li> <li>8. Identificar proyectos de I+D+i (Investigación, Desarrollo e Innovación) en los que pueda participar.</li> <li>9. Buscar alianzas con otras empresas, universidades o centros tecnológicos.</li> <li>10. Preparar una agenda de reuniones B2B.</li> <li>11. Valorar si procede iniciar la inscripción en el RID (Registro de la Industria de Defensa).</li> <li>12. Medir resultados: reuniones obtenidas, ofertas presentadas, homologaciones iniciadas y oportunidades detectadas.</li> </ol> |                                                                                                                                                               |
| <b>Documentos o resultados esperados</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                               |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan comercial dual.</li> <li>• Listado de tractoras e integradores objetivo.</li> <li>• Presentación técnica para reuniones.</li> <li>• Matriz de oportunidades.</li> <li>• Primeras ofertas, reuniones o procesos de homologación.</li> <li>• Diagnóstico de brecha en calidad o certificaciones.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                               |

| Siguiente paso                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pasar de “puedo presentarme” a “estoy cualificado para oportunidades exigentes de defensa”. |

Desde INDUTEC le ayudamos a introducirse en el mundo de la Tecnología Dual. Póngase en contacto con la asociación para más información:

**Asociación Industrial de Tecnologías Duales de la Región de Murcia (INDUTEC)**

C/. del Metal, 4 30009 - Murcia

Teléfono: 968 931 402

Email: [cristian@fremm.es](mailto:cristian@fremm.es)

<https://indutec.fremm.es>