

FE DE ERRATAS

Bases Administrativas y Técnicas de Licitación Etapa de Diagnostico del Programa Red Mercados “Red para la exportación de servicios de gestión ambiental desde la región del Biobío” - 25REDME-306061

En los términos de referencia, en el punto 4 “Propuesta Económica”

Donde dice:

| PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DIAGNÓSTICO | | |
|--|--|--|
| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD |
| 1 | Reunión inicial | Realización de reunión inicial con las empresas Envirowelt SpA, Aquarod Solutions, PROSEIN y Ecotrans AGT, actores relevantes como ProChile y CORFO. Con el objetivo de presentar a la Red, conversar de sus servicios, oferta de exportación, prospecciones ya realizadas, posibles mercados de destino, etc; especialmente con ejecutivos de ProChile. Medios de verificación: Fotografías y lista de asistencia. |
| 2 | Aplicación de instrumento diagnóstico | Aplicación de instrumento diagnóstico de capacidades empresariales y brechas exportadoras y evaluación de mercados de destino individuales a Envirowelt SpA, Aquarod Solutions, PROSEIN y Ecotrans AGT con el objetivo de levantar brechas, proponer plan de trabajo de año 1. Resultados esperados y productos: Aplicación de 4 instrumentos y detección de brechas. Medios de verificación: Instrumento. |
| 3 | Encuentro grupal para validación de brechas | Organización de encuentro grupal con Envirowelt SpA, Aquarod Solutions, PROSEIN y Ecotrans AGT con el objetivo de consensuar y validar brechas detectadas y propuesta inicial de plan de trabajo año 1 para correcciones y verificaciones de las empresas. Resultados esperados: Brechas Validadas. Medios de verificación: Fotografía y lista de asistencia. |
| 4 | Presentación del diagnóstico general y validación del plan de desarrollo para el primer año. | Presentación del diagnóstico general a Envirowelt SpA, Aquarod Solutions, PROSEIN y Ecotrans AGT, además de plan de trabajo año 1 consensuado con beneficiarios. Resultados esperados y productos: Presentación del diagnóstico y validación del plan de desarrollo para el primer año. Medios de verificación: Fotografía, lista de asistencia y plan de trabajo año 1, todo esto en Informe diagnóstico. |

Debe decir:

| PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DIAGNÓSTICO | | | |
|--|---|--|-------------|
| N° | ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN | PRESUPUESTO |
| 1 | Diagnóstico a empresas Beneficiarias para caracterización. | El objetivo de esta actividad es levantar información relevante de las empresas beneficiarias en relación con el sector económico en donde se desarrollan, caracterizar la oferta actual que poseen e identificar las brechas preliminares. La metodología para reunir los antecedentes para esta actividad será a través de un instrumento de elaboración propia que permita por medio de la aplicación de una entrevista personal; conocer a las empresas beneficiarias y los servicios que integran su cartera. Los costos asociados a esta actividad corresponden a horas profesionales para su desarrollo, costos de traslados y relacionados. | \$2.000.000 |
| 2 | Validar y definir el o los mercados objetivos. | Esta actividad se enfoca en la validación y priorización de los mercados de destino para la oferta integral de la red, destinando recursos específicamente a financiar estudios de diagnóstico y análisis de mercado internacional. El resultado esperado es la definición clara de los mercados de destino y la confirmación de la viabilidad de la implementación de estrategias colaborativas en ellos | \$1.000.000 |
| 3 | Diseñar una hoja de ruta para implementar y lograr exportar los servicios a los mercados definidos. | El objetivo final de la etapa diagnóstico es la entrega y validación de una hoja de ruta. Esta actividad consiste en diseñar un plan de acción estratégico y secuencial para la etapa de desarrollo, traduciendo los hallazgos del diagnóstico (actividad 1) y la validación de mercados (actividad 2) en pasos concretos. La hoja de ruta debe enfocarse en proveer los conocimientos y requerimientos para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino. Esto incluye la planificación de estrategias específicas para: <ul style="list-style-type: none"> • Superación de Brechas: Establecer planes para desarrollar las competencias comerciales y de | \$1.000.000 |

| | | | |
|--|--------------|--|--|
| | | <p>vinculación y obtener los lineamientos básicos para comprender los requisitos de internacionalización.</p> <ul style="list-style-type: none">• Posicionamiento Estratégico: Definir las acciones necesarias para fortalecer la visibilidad de la red y asegurar su entrada en los mercados validados.• Planificación Anual: Detallar la planificación del desarrollo para el primer año, asegurando que las empresas puedan transformar su potencial en una oferta exportadora efectiva. | |
| | Total | \$4.000.0000.- | |