



Plan Regiones 2023-2024



Sitio Web

www.oticdelcomercio.cl



Twitter

[@oticdelcomercio](https://twitter.com/oticdelcomercio)



Linkedin

[/oticdelcomercio](https://www.linkedin.com/company/oticdelcomercio)





Plan Regiones

1. Objetivo:

- Expandir los servicios del OTIC del Comercio a las Regiones, a través de Alianzas Estratégicas con las Cámaras de Comercio Regionales (CCR).

2. ¿En qué consiste esta Alianza Estratégica ?

- Con directrices del OTIC , las CCR hacen un levantamiento Regional de las empresas potenciales clientes del OTIC.
- Es relevante segmentar por percepción de tamaño , dotación u otra variable. Las empresas pueden o no ser miembros de la respectiva CCR.
- Una vez definidas las “empresas targets” se acordará un plan de trabajo en conjunto entre la CCR y la OTIC, con foco comercial , elaborando un Caso de Negocio (CdN)

3. Plan de Trabajo y CdN

- OTIC realiza una Capacitación y otorga apoyo a la CCR sobre su propuesta de valor al mercado.
- Apoyo Comercial de la OTIC a la CCR en los acercamientos con las empresas.
- Definición conjunta de la estrategia para hacer una oferta comercial ad hoc a cada empresa target.
- CCR y OTIC asumen sus respectivos costos y se distribuyen los ingresos en partes iguales (50% c/u)



Plan Regiones

4. Seguimiento y Control del Plan

- Reuniones Virtuales quincenales (CCR – OTIC) de Control de Gestión o cada vez que se requieran.
- Cada CCR tendrá asignado un Ejecutivo de Cuentas en la OTIC, para apoyo integral
- Actualización permanente del Pipeline de Clientes, según Oportunidades/Desafíos/Feedback que se obtenga del mercado regional. Incluir datos de contactabilidad



Beneficios

1. Imagen de la CCR y OTIC del Comercio

- Mejora la propuesta de valor de la CCR en la Región
- Posiciona a la CCR en Temas relacionados a Capacitación y Franquicia Tributaria de Capacitación
- Oportunidad para la CCR de captar nuevos socios e incidir en incrementos en la productividad local

2. Ejemplo Referencial

- Empresa Don Juan Ltda.
- Monto Franquiciable: \$50 millones (equivalente al 1% de la planilla anual de remuneración).
- Comisión de administración (1% al 15%) del Monto Franquiciable. Asumamos 10%, es decir, \$50 millones * (10%) = \$5 millones
- Osea, el Ingreso de la OTIC en este ejemplo es de \$ 5 millones (*) el cual compartirá en un 50% con la CCR , la que recibirá \$2.5 millones
- El OTIC generará la documentación para que la empresa Don Juan Ltda , se beneficie de la franquicia tributaria.

- **Nota:(*) este monto es efectivo en la medida que se enteren los recursos en la OTIC**



Formalización

La Formalización del acuerdo CCR – OTIC se realizará a través de un contrato, que incorpore :

- Modalidad de cobro a clientes
- Modalidad de pago desde el OTIC a la CCR
- Responsabilidades de cada parte :
 - **OTIC** : Apoyo Comercial y de Marketing , Venta , Soporte Tecnológico , Relacionamento SENCE, Auditoría
 - **CCR** : Creación de Pipeline , Datos de Contactabilidad , Actualizar a OTIC de la marcha del negocio , Aporte Regional y de Competencia Local
- Confidencialidad de la información
- Regirse por normativa SENCE
 - Por ejemplo, no se puede tener exclusividad con una OTEC en particular
- Foco : Cliente e Ingresos
- Inicio : 1° de Octubre. Lo que implica completar el CdN el 30 de Septiembre 2023



Formato de Levantamiento de Información

Nombre o Razón Social	RUT	Dotación N° de personas	Trabaja con una OTIC (Si/No)	Percepción de Tamaño (Grande/Mediana/Pequeña)	Decisión de Capacitación	Contacto	email	Teléfono
Don Juan Ltda	78.350.000-K	250	Si	Grande	Casa Matriz	Pedro Perez	pedro@djuan.cl	99998888
DJ Ltda	79.000.356-1	100	No	Mediana	Local	Paula Rios	prios@dj.cl	98765432
Producciones Regionales	74.123.456-7	20	No	Pequeña	Local	Pablo Larrain	plarrain@pr.cl	92837645



44 AÑOS
OTIC del Comercio, Servicios y Turismo
Nuestra mejor versión

OTIC DEL COMERCIO



www.oticdelcomercio.cl



@oticdelcomercio



/oticdelcomercio