



Una parte de ti

TELEVISION REGIONAL DEL ORIENTE LTDA. "CANAL TRO"

PROCESO: GERENCIA

**PROBLEMA CENTRAL:** Restricciones para la competitividad del Canal TRO, relacionadas con personal, procesos y tecnología que impiden alcanzar la auto-sostenibilidad y limitan la eliminación de riesgos en la mejora continua de la prestación del servicio.

**OBJETIVO ESTRATEGICO:** Fortalecer la competitividad del Canal TRO por medio de un proceso de gestión estratégica que permita dinamizar proyectos, sistemas de gestión, Gestión tecnológica, nuevos negocios y la comunicación efectiva logrando la auto sostenibilidad.

CAUSA	OBJETIVO	RESULTADO CONCRETO ESPERADO	DATOS DEL INDICADOR			METAS		OBSERVACIONES	Fecha de seguimiento	Evidencia	Observación	BSC (Rojo inferior a 70% cumplimiento / Amarillo 71 - 99% cumplimiento / Verde 100% de cumplimiento )
			NOMBRE DEL INDICADOR (EFECTIVIDAD: CAMBIO DE LA CAUSA Y CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO ESPECIFICO).	FORMULA DEL INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	LINEA BASE	2016					
Falta autosostenibilidad financiera	Ejecutar los recursos de manera eficiente	Generar Sostenibilidad	Indicadores Financieros	Capital Neto de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$	1,447,725,092	5%	Falta de ingresos, multas, sanciones, imprevistos.				
				Margen Ebitda (%) = Margen Ebitda (\$)/Ingresos Operacionales	%	1%	1%					
				TOTAL RECURSOS PROPIOS /TOTAL DE INGRESOS	%	43%	3%					
Insuficiencia de contenidos	Adquirir nuevos Programas orientados a segmentos de mercado específicos.(Juvenil, Infantil; etc.)	Fortalecer la parrilla cuantitativa y cualitativamente.	Contenidos audiovisuales	(Contenidos audiovisuales Adquiridos / Contenidos audiovisuales Gestionados)*100	%	%	30%	Rubro insuficiente dentro del presupuesto anual.				
	Realizar proyectos audiovisuales con contenidos variados.		Produccion de contenido audiovisuales	(Proyectos Ejecutados/Proyectos Gestionados)*100	%	40%	10%	Disposición insuficiente de recursos propios y de transferencias.				
	Establecer alianzas inter institucionales para intercambiar proyectos audiovisuales.		Alianzas Estrategicas	(Alianzas estrategicas ejecutadas / Alianzas estrategicas gestionadas)*100	%	%	0	Desacuerdo entre las partes sobre las condiciones.				
Carencia de espacios adecuados. Incremento en la inversión de bienes. Falta de recursos económicos para la adecuación de espacio.	Garantizar la conservación de los bienes de consumo y devolutivos a través de una redistribución y organización dispuesto para tal fin	Optimizar los espacios Mejorar el proceso adecuar los espacios destinados para la ubicación de los bienes de consumo y devolutivos	Adecuación de espacios optimizar el espacio a través de un redistribución del mismo	N° Espacios adecuados/N° Espacios existentes *100	%	0	65%	Gerencia - Financiera - Recursos Humanos				

<b>NC4-1</b> El canal no cuenta con una infraestructura de transmisión robusta para la señal irradiada analógica.	<b>OESP4-1</b> Fortalecer la actual red de transmisión irradiada analógica del canal TRO.	Garantizar el funcionamiento de los equipos que conforman la red de transmisión a través de los mantenimientos preventivos y correctivos.	Equipos de transmisión	Estaciones funcionando/ Estaciones existentes * 100	%	100%	100%	Area Financiera y Gerencia				
<b>NC4-2</b> Falta de equipos para la cobertura de la señal TDT en la región.	<b>OESP4-2</b> Gestionar equipos para la cobertura de la señal de Televisión Digital Terrestre- TDT en la región.	Ampliar las zonas de cobertura de la señal pública irradiada TDT en la región	Estaciones de transmisión	Estaciones existentes + Estaciones gestionadas	UND		2	2	ANTV, RTVC, Area Financiera y Gerencia			
<b>NC4-3.</b> Debilidad en el sistema de automatización.	<b>OESP4-3</b> Fortalecer y gestionar los sistemas de automatización.	Garantizar y fortalecer los flujos de automatización del material audiovisual	Equipos de automatización	Equipos existentes/Equipos requeridos * 100	%	10%	10%	ANTV, Area Financiera y Gerencia				0%
<b>NC4-4.</b> Debilidad en la infraestructura tecnológica para la transmisión, recepción y distribución de señales. (redes IP y 4G).	<b>OESP4-4</b> Fortalecer y gestionar los sistemas de transporte de señal.	Aumentar los cubrimientos periodísticos en la región	Equipos para el transporte de señal	Equipos existentes/Equipos requeridos * 100	%	10%	10%	ANTV, Area Financiera y Gerencia				
<b>NC4-5</b> El Canal no cuenta con equipos tecnológicos suficientes para los nuevos formatos de televisión	<b>OESP4-5</b> Gestionar unidad móvil #3 HD y Actualización de la unidades Móvil #1 SD y fortalecer móvil #2 HD.	Unidad móvil HD #1, unidad móvil HD #2, y unidad móvil HD #3	Equipos de producción audiovisual	Equipos existentes/Equipos requeridos * 100	%	10%	10%	ANTV, Area Financiera y Gerencia				
1. Insuficiencia de alianzas inter institucionales. 2. Inexistencia planeación.	Identificar las alianzas más convenientes de acuerdo a las necesidades generadas desde el proceso de comunicaciones.	Articulación con otros medios de comunicación, permitiendo llevar la información a más usuarios.	Estrategias con medios de comunicación	(Número de alianzas ejecutadas /Número de alianzas planeadas)*100	%	0	10%	Desacuerdo entre las partes Incumplimiento de proveedores Recursos financieros				
	Diseñar estrategias de mercadeo, para promocionar el portafolio de productos y servicios orientados al posicionamiento de la marca institucional de la televisión Regional del Oriente Ltda.	Promocionar el portafolio	Promoción del portafolio de servicios	(Número de estrategias logradas /Número de total de estrategias diseñadas)*100	%	0	10%	Todas las areas del Canal y las alianzas				
	Planear, apoyar y gestionar eventos y/o actividades para posicionamiento de marca.	Participar en eventos y/o actividades	Eventos y/o actividades	Número de eventos planeados + apoyados	UND	0	2	1. Permisos para el desarrollo de las actividades en lugares externos al Canal. 2. Acuerdo entre las partes 3. Asistencia				
1. La no inclusión en cableoperadores satelitales. 2. Carencia de un sistema de costos para ofertar.	Gestionar la inclusión en operadores satelitales	Mejorar los ingresos por ventas	Gestión realizada	N°Gestiones realizadas/N°Gestiones proyectadas*100	UND	1	1	Gerencia				
	Buscar Alternativas o estrategias de venta que puedan ser accequibles y efectivas para nuestros clientes		Incremento en las ventas 2016 - 2019	Ventas ejecutadas/Ventas proyectadas	%	0	100%	Comportamiento del mercado-				
	Gestionar la implementación de un sistema de costos	Mejorar la competitividad	Gestión	N°Gestiones realizadas/N°Gestiones programadas	Número	0	1	Recursos económicos				

Falta de espacio	Identificar un lugar que cuente con las condiciones para el almacenamiento de la información.	Unificar el Archivo Central	Gestionar	No Gestiones Realizadas	Und	0	1	Gerencia, Almacén y Técnica				
	Organizar los documentos del Archivo Central	Fácil acceso a la información	Verificación de Archivos	(Cant. Archivo Organizado/ Archivo Total)*100	%	0	60	Aprobación de practicantes para el área de GD por parte de Gerencia				
	Realizar Transferencias de los Archivos de Gestión al Archivo Central	Cumplimiento del Plan de Trasnferencia según lo estipulado en el Acuerdo 042 de 2002	Transferencias documentales	(# de Transferencias realizadas por año/ # de años acumulados)*100	%	0	0	Archivos de Gestión (entrega de documentos inventariados y depurados)				
1. Personal. 2) Equipos. 3)Espacio físico.	Digitalizar el material del archivo audiovisual.	Digitalizar el material del archivo audiovisual.	Digitalización del material.	Total de material digitalizado y catalogado / Total de material audiovisual inventariado	%	2,3	5%	Almacén / Gerencia /Talento humano / Técnica				
Falta de mercadeo de la oferta de servicios del archivo audiovisual.	Analizar el mercado de venta de material audiovisual.	Incrementar las ventas de productos audiovisuales	Promoción y puesta en marcha de la oferta de servicios del archivo audiovisual.	venta del archivo aud	\$	2.5000,000	500,00	Almacén / Gerencia /Talento humano / Técnica				
	Crear la estrategia de venta de la oferta de servicios del archivo audiovisual.											
1. Bajos recursos 2 Falta de personal 3. Falta de equipos 4. Adecuación de espacios 5. Flujo de información interna	Reforzar las relaciones con las diferentes dependencias del Canal	Obtener informacion de las dependencias para publicar en el Sitio Web y RSD	Flujo de información interna	(Información recolectada/Infor mación solicitada)x100	%	0	5%	Todas las dependencias del canal				
	Diseñar y generar contenido digital propio para las diferentes plataformas digitales.	Incrementar el Trafico del Sitio Web	Generación de contenido	(Contenido emitido/ contenido proyectado)x100	%	0	5%	Gerencia, TRO Digital				
	Plantear y destinar espacios publicitarios dentro del Sitio Web con el fin de generar nuevos ingresos para el Canal TRO.	Participar con un 10% de la meta proyectada por el departamento comercial durante el cuatrenio.	Porcentaje de ventas TRO Digital	(ventas de TRO Digital/Ventas de Comercial)x100	%	0	0.5%	Gerencia, Comercial				