



Te conecta a lo que quieres.

## EMPRESA DE RECURSOS TECNOLÓGICOS ERT E.S.P. PLAN DE ACCIÓN 2016

Ponderación	%	%	%	%
Valor menor que	20	40	65	85
Valor entre	20 y 24,9	40 y 49,9	65 y 74,9	85 y 99,9
Valor mayor que	25	50	75	100

Proceso	Objetivos	Actividades	Meta de cada actividad	Fecha de inicio	Fecha de fin	Inversiones	Indicadores	Evidencia	Responsable	SEGUIMIENTO Y CONTROL (%)			
										A marzo	A junio	A sept	A dic
DIRECTIVO	Implementar una cultura organizacional orientada hacia la consecución y sostenimiento de una ventaja competitiva, adaptada a los continuos cambios del entorno, que permita a la empresa continuar en el mercado.	Conseguir recursos frescos para inversión o posible capitalización	\$ 2.000.000.000	ene-16	dic-16		Recursos conseguidos	Extracto bancario	Gerencia				
		Continuar con los Acuerdos de Interconexión para Telefonía Local y Local Extendida.	11 Conciliaciones mensuales	ene-16	dic-16	\$ 300.000.000,00	Conciliaciones	Conciliaciones realizadas	Jefe Tecnico				
		Estructuración y formalización del área de Integración Tecnológica, como unidad de negocio de la compañía	1	ene-16	dic-16	N/A	Procesos y Procedimientos	Manual de Procedimientos	Coordinador Comercial				
		Alianzas estratégicas para la mejora en la oferta de valor con el fin de ofrecer TV, movilidad o plataforma multiservicio	1 alianza	ene-16	dic-16	N/A	Estudios, análisis, procesos u otros adelantados	Contratos o Convenios	Coordinador Comercial				
		Alianzas estratégicas para el empaquetamiento de minutos de LDN, LDI y Celular	1 alianza				Estudios, análisis, procesos u otros adelantados	Contratos o Convenios	Coordinador Comercial				



Te conecta a lo que quieres.

## EMPRESA DE RECURSOS TECNOLÓGICOS ERT E.S.P. PLAN DE ACCIÓN 2016

Ponderación	%			
	%	%	%	%
Valor menor que	20	40	65	85
Valor entre	20 y 24,9	40 y 49,9	65 y 74,9	85 y 99,9
Valor mayor que	25	50	75	100

Proceso	Objetivos	Actividades	Meta de cada actividad	Fecha de inicio	Fecha de fin	Inversiones	Indicadores	Evidencia	Responsable	SEGUIMIENTO Y CONTROL (%)			
										A marzo	A junio	A sept	A dic
CADENA DE VALOR	Desarrollar e integrar las actividades generadoras de valor minimizando los costos e identificando las actividades que aportan ventaja competitiva potencial, lo que se traduce en la generación de valor agregado al cliente final	Reducción de costos sobre el canal de Internet	reducir en un 38% con respecto a la vigencia anterior	ene-16	dic-16	N/A	Variacion porcentual	Acta de entrega de servicio y factura del proveedor	Jefe Tecnico				
		Sostener los servicios de últimas millas	Disponibilidad del servicio superior al 96%	ene-16	dic-16	N/A	Disponibilidad de los enlaces	Informes de disponibilidad	Jefe Tecnico				
		Disponibilidad en almacen de equipos terminales tales como radios, antenas, AP que permitan ofrecer servicios a nuevos usuarios corporativos	Inversion de 20 millones	ene-16	dic-16	N/A	Valor invertido	Orden de compra	Jefe Tecnico				
		Disponibilidad en almacen de fibra óptica que permita hacer ampliaciones a la red de Fibra y ampliar los usuarios corporativos	Inversion de 50 millones	ene-16	dic-16	N/A	Valor invertido	Orden de compra	Jefe Tecnico				
		Disponibilidad del enlace de datos Cali-Buenaventura	Tener disponibilidad 98% del enlace	ene-16	dic-16	N/A	Porcentaje de disponibilidad	Graficas de trafico de datos	Jefe Tecnico				
		Disponibilidad en almacen de Modems para el servicio de los usuarios	Inversion de 350 millones	ene-16	dic-16	N/A	Valor invertido	Contrato de suministro de módems - Acta de Ingreso al almacén	Jefe Tecnico				
		Disponibilidad en almacen de Materiales como: Alambre, Cobre y accesorios para reparaciones sobre la red de Cobre	Inversion de 210 millones	ene-16	dic-16	N/A	Valor invertido	Contrato de suministro de cable y alambre - Acta de Ingreso al almacén	Jefe Tecnico				
		Mantener un tiempo promedio de instalacion competitivo	Menor a 4 días	ene-16	dic-16	N/A	Promedio de instalacion mensual	Informe de instalaciones mensuales	Jefe Tecnico				
		Realizar Mantenimientos a los sistemas de Aires Acondicionados	4 mantenimientos al año	ene-16	dic-16	N/A	Numero de Mantenimientos anual	Informe de mantenimiento trimestral	Jefe Tecnico				
		Realizar Mantenimientos a las Plantas Eléctricas	4 mantenimientos al año	ene-16	dic-16	N/A	Numero de Mantenimientos anual	Informe de mantenimiento trimestral	Jefe Tecnico				



Te conecta a lo que quieres.

## EMPRESA DE RECURSOS TECNOLÓGICOS ERT E.S.P. PLAN DE ACCIÓN 2016

Ponderación	%			
	%	%	%	%
Valor menor que	20	40	65	85
Valor entre	20 y 24,9	40 y 49,9	65 y 74,9	85 y 99,9
Valor mayor que	25	50	75	100

Proceso	Objetivos	Actividades	Meta de cada actividad	Fecha de inicio	Fecha de fin	Inversiones	Indicadores	Evidencia	Responsable	SEGUIMIENTO Y CONTROL (%)			
										A marzo	A junio	A sept	A dic
CADENA DE VALOR	Desarrollar e integrar las actividades generadoras de valor minimizando los costos e identificando las actividades que aportan ventaja competitiva potencial, lo que se traduce en la generación de valor agregado al cliente final	Atender las emergencias de Fibra y hacer mantenimientos a las redes de Fibra	Inversion de 100 millones	ene-16	dic-16	N/A	Valor invertido	Contrato de Mantenimiento e informe de Supervisión	Jefe Tecnico				
		Fortalacer los ingresos de la unidad de negocio de Integración tecnologica	Suscribir Contratos o Convenios inderadministrativos por un valor superior \$10.000.000.000	ene-16	dic-16	N/A	Monto de los contratos o convenios interadministratiuvos suscritos	Contratos y convenios interadministrativos suscritos	Coordinador Comercial				
		Participación en eventos comerciales que permitan el acercamiento con los diferentes sectores para identificación de proyectos	2 eventos en el año	ene-16	dic-16	\$ 10.000.000,00	Cantidad de proyectos identificados	Propuestas comerciales generadas	Coordinador Comercial				
		Fortalecer o desarrollar los canales de comercialización para las diferentes unidades de negocio	5 canales de comercialización	ene-16	dic-16	\$ 390.000.000,00	No. de Canales de Comercialización	Contratos u Ordenes de Servicio	Coordinador Comercial				
		Desarrollar las estrategias de promoción de Servicios, planes comerciales con tarifas competitivas y de apoyo a la imagen corporativa	Mantener la base de usuarios	ene-16	dic-16	\$ 50.000.000,00	Indicadores de Ventas	Informe de Gestión Comercial	Coordinador Comercial				
		Crear planes de fidelización que incluyan alianzas estratégicas	Reducir el número de retiros en un 5%	ene-16	dic-16	\$ 10.000.000,00	% de disminución en retiros	- Planes diseñados - Contratos o convenios - Informe de Retiros	Coordinador Comercial				
		Iniciar cobros persuasivos a los usuarios de la ERT (recuperación de cartera)	2 Actividades de recuperación de Cartera mensual	ene-16	dic-16	\$ 5.000.000,00	Indicadores de Recuperación de Cartera	Informes de gestión de cartera	Coordinador Comercial				
		Desarrollar la estrategia de venta vía telefónica	1	ene-16	dic-16	\$ 10.000.000,00	- No. Ventas telefónicas	Informe de Ventas	Coordinador Comercial				
Realizar jornadas de actualización al personal de la unidad de Servicio al cliente y la defensoría del usuario	3 Capacitaciones al año 1 cada trimestre temas, servicio al cliente y normatividad	ene-16	dic-16	\$ 15.000.000,00	- No. personas actualizadas	Registro de asistencia	Coordinador Comercial						



Te conecta a lo que quieres.

## EMPRESA DE RECURSOS TECNOLÓGICOS ERT E.S.P. PLAN DE ACCIÓN 2016

Ponderación	%	%	%	%
Valor menor que	20	40	65	85
Valor entre	20 y 24,9	40 y 49,9	65 y 74,9	85 y 99,9
Valor mayor que	25	50	75	100

Proceso	Objetivos	Actividades	Meta de cada actividad	Fecha de inicio	Fecha de fin	Inversiones	Indicadores	Evidencia	Responsable	SEGUIMIENTO Y CONTROL (%)			
										A marzo	A junio	A sept	A dic
APOYO	Aprovisionar los recursos necesarios para optimizar los procesos misionales de la empresa	Generar alertas mensuales sobre los costos operativos y gastos administrativos	1 informe mensual	ene-16	dic-16	N/A	numero de informes	Informe presentado a gerencia con copia al area de planeacion	Jefe Financiero				
		Procurar que el margen EBIDTA se mantenga en niveles adecuados	Margen $\geq$ 15%	ene-16	dic-16	N/A	Valor trimestral del EBIDTA	Estados financieros trimestrales	Jefe Financiero				
		Procurar que el indicador de endeudamiento se mantenga en niveles adecuados	Indicador $\leq$ 80%	ene-16	dic-16	N/A	Indicador de endeudamiento	Estados financieros trimestrales	Jefe Financiero				
		Desarrollo y adopción de herramientas de software in house para fortalecimiento de la gestión comercial, tecnica y administrativa.	Desarrollo de 3 herramientas (Planeacion, Tecnica, Comercial)	ene-16	dic-16	N/A	numero de herramientas desarrolladas	Evidencia fotografica-funcional	Jefe Tecnico				
		Disponer con vehiculos para las labores de mantenimiento y reparacion en Buenaventura, zona centro y zona norte	3 vehiculos	ene-16	dic-16	\$ 141.000.000,00	Numero de Vehiculos	Contrato de alquiler de vehiculos	Jefe Tecnico				
		Invertir en hardware	Inversion de 100 millones	ene-16	dic-16	\$ 100.000.000,00	Valor invertido	Contrato u Orden de servicio - Formulario de entrada al almacén	Jefe Tecnico				
		Procurar que el indicador de liquidez se mantenga en niveles adecuados	Indicador $\geq$ 1	ene-16	dic-16	N/A	Indicador de liquidez trimestral	Estados financieros trimestrales	Jefe Financiero				
		Realizar cobro coactivo del negocio masivo.	Aperturar el 100% de las solicitudes de cobro coactivo enviadas por el area de facturacion y cartera	ene-16	dic-16	N/A	Numero de procesos aperturados / numero de procesos remitidos	Numero de mandamientos de pago contra las solicitudes remitidas	Jefe Jurídico				
		Mejorar la Infraestructura locativa de las sedes	Inversion 50 millones	ene-16	dic-16	\$ 50.000.000,00	Valor invertido	Ordenes de servicio	Coordinador de RRHH y Logística				
		Realizar capacitaciones al personal de la empresa	60 personas capacitadas al año	ene-16	dic-16	\$ 30.000.000,00	Número de pPersonas capacitadas	Certificaciones y/o listados de asistencia	Coordinador de RRHH y Logística				



Te conecta a lo que quieres.

## EMPRESA DE RECURSOS TECNOLÓGICOS ERT E.S.P. PLAN DE ACCIÓN 2016

Ponderación		%	%	%	%
Valor menor que		20	40	65	85
Valor entre		20 y 24,9	40 y 49,9	65 y 74,9	85 y 99,9
Valor mayor que		25	50	75	100

  

	SEGUIMIENTO Y CONTROL (%)			
	A marzo	A junio	A sept	A dic
Cumpliendo				
No hay información				
No se ha cumplido la meta				

Proceso	Objetivos	Actividades	Meta de cada actividad	Fecha de inicio	Fecha de fin	Inversiones	Indicadores	Evidencia	Responsable	SEGUIMIENTO Y CONTROL (%)			
										A marzo	A junio	A sept	A dic
EVALUACIÓN	Procurar que todas las actividades y operaciones, se realicen de acuerdo con los lineamientos estratégicos en pro del cumplimiento del Plan Estratégico y el mejoramiento continuo de la empresa	Informe cuatrimestral del Estado de Control Interno.	3	ene-16	dic-16	N/A	Total de informes presentados	Informes presentados	Jefe Control Interno				
		Presentar informe a la DAFP en febrero 28 de 2015	1	ene-16	dic-16	N/A	Reporte del Informe	Informe reportado	Jefe Control Interno				
		Informe sobre legalidad del software a la DAFP	1	ene-16	dic-16	N/A	Reporte del Informe	Reporte	Jefe Control Interno				
		Informe semestral sobre quejas , sugerencias y reclamos - Enero y julio de 2015	2	ene-16	dic-16	N/A	Reporte del Informe	Reporte	Jefe Control Interno				
		Seguimiento al cumplimiento de reportes de Entes internos y externos. Anexo 2.	6	ene-16	dic-16	N/A	Total de E-mail enviados/Seis(6) E-mail enviados	E-mail	Jefe Control Interno				
		Realizar auditorías los procesos	15	ene-16	dic-16	N/A	Procesos auditados	Informes de auditoría	Jefe Control Interno				