

Literal a4) Las metas y objetivos de las unidades administrativas de conformidad con sus programas operativos

No.	Descripción de la unidad	Objetivo de la unidad	Indicador	Meta cuantificable
PROCESOS GOBERNANTES / NIVEL DIRECTIVO				
1	Gerente General	F. Lograr la autosustentabilidad	Utilidad neta positiva	\$ 117 k
PROCESOS AGREGADORES DE VALOR / NIVEL OPERATIVO				
2	Editorial	C2. Aumentar la venta de diarios / C3. Incrementar la lectoría	Promedio del tiraje mensual del domingo	130 k
	Editorial	C2. Aumentar la venta de diarios / C3. Incrementar la lectoría	Promedio del tiraje mensual del sábado	90 k
	Editorial	C4. Incrementar el uso del canal digital	Número de visitas recurrentes al mes	900 k
	Editorial	C4. Incrementar el uso del canal digital	Número de seguidores en redes sociales al mes	536 k
3	Producción	P3. Mejorar la calidad en los productos de la empresa	% de entregas tardías o incompletas al cliente	Máximo 5%
	Producción	P3. Mejorar la calidad en los productos de la empresa	Reclamos por no calidad	Máximo 5%
	Producción	P3. Mejorar la calidad en los productos de la empresa	% de reclamos por no calidad en producción de aliados estratégicos	Máximo 5%
	Producción	F1. Optimizar costos productivos	Costos reales vs costos presupuestados de producción	0,80 a 1
	Producción	F1. Optimizar costos productivos	Eficiencia de planta	75%
	Producción	F1. Optimizar costos productivos	Rendimiento de planta	55%
4	Comercial	C1. Aumentar la participación en el sector privado	Porcentaje de participación de ventas al sector privado con relación a ventas totales	16%
	Comercial	F3. Cumplir presupuestos de ingresos / C6. Desarrollar nuevos servicios.	Cumplimiento del presupuesto de ventas de publicidad en revistas comerciales	\$ 0,91 m
	Comercial	F3. Cumplir presupuestos de ingresos	Cumplimiento del presupuesto de ventas de publicidad en ediciones de fines de semana	\$ 240 k
	Comercial	F3. Cumplir presupuestos de ingresos /C4. Incrementar el uso del canal digital	Cumplimiento del presupuesto de ventas de publicidad en medios digitales	\$ 67 k
	Comercial	C1. Aumentar la participación en el sector privado	Cumplimiento de presupuesto de ventas de impresos en el sector privado	\$ 1,00 m
	Comercial	C1. Aumentar la participación en el sector privado	\$ vendidos al sector privado / ventas totales de impresos	10%
	Comercial	C5. Desarrollar nuevos mercados.	# contratos firmados	Mínimo 1 contrato
	Comercial	F3. Cumplir presupuestos de ingresos	Ingresos netos anuales de venta de publicidad, suscripciones y ejemplares	\$ 8,15 m
	Comercial	C2. Aumentar la venta de diarios	Objetivo a diciembre de número de suscriptores	6 k
	Comercial	F3. Cumplir presupuestos de ingresos	Ingresos netos anuales impresos de artes gráficas	\$ 40,86 m
	Comercial	P1. Aumentar la rentabilidad de productos	Margen de contribución	52%



EMPRESA PÚBLICA

5	Distribución y Logística	F3. Cumplir presupuestos de ingresos / C2. Aumentar la venta de diarios	Cumplimiento del presupuesto anual de ventas de distribución para el fin de semana	\$ 380 k
	Distribución y Logística	C2. Aumentar la venta de diarios	Porcentaje de devolución mensual	35%
	Distribución y Logística	A2. Mejorar los niveles de atención de servicios al cliente	Objetivo de ventas del servicio de distribución a terceros	\$40 mil
	Distribución y Logística	F3. Cumplir presupuestos de ingresos	Ingresos netos anuales de venta de publicidad, suscripciones y ejemplares	\$ 1,72 m
	Distribución y Logística	C2. Aumentar la venta de diarios	Número neto de ejemplares en circulación anual	5,4 m
PROCESOS DESCONCENTRADOS				
	n/a	n/a	n/a	n/a
	n/a	n/a	n/a	n/a
NIVEL DE APOYO / ASESORÍA				
6	Administrativa Financiera	F2. Racionalizar gastos operacionales	Mejorar tiempos de respuesta en compras locales urgentes de materias primas y servicios relacionados con el giro comercial	2 días
	Administrativa Financiera	F2. Racionalizar gastos operacionales	Ahorro en compra de papel	1
	Administrativa Financiera	F2. Racionalizar gastos operacionales	Plazo de pago a proveedores de materia prima	Mínimo 60 días de crédito
7	Desarrollo Empresarial y Responsabilidad Social	F1. Optimizar costos productivos / P2. Implementar eficacia en procesos internos	Desarrollar planes de entrenamiento interno y capacitación para el personal de ventas por año por persona	Min 80 horas
	Desarrollo Empresarial y Responsabilidad Social	F1. Optimizar costos productivos	Desarrollar planes de capacitación técnica (en artes gráficas y servicios relacionados) para el personal operativo de producción	Min 20 horas
	Desarrollo Empresarial y Responsabilidad Social	P2. Implementar eficacia en procesos internos / P3. Mejorar la calidad en los productos de la empresa	# de procesos aprobados/total de procesos a documentar	50%
LINK PARA DESCARGAR EL REPORTE DE GOBIERNO POR RESULTADOS (GPR)				por definir
FECHA ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN:			31/12/2015	
PERIODICIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN:			MENSUAL	
UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACION - LITERAL a):			GERENCIA DE DESARROLLO EMPRESARIAL	
RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN DEL LITERAL a):			JUAN CARLOS MONTALVO	
CORREO ELECTRÓNICO DEL O LA RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN:			juan.montalvo@telegrafo.com.ec	
NÚMERO TELEFÓNICO DEL O LA RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN:			042595700 - EXT 278	