

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

MISIÓN

El Instituto Colombiano de Ballet Clásico Incolballet, es una entidad descentralizada de la Gobernación del Valle del Cauca comprometido con el desarrollo artístico y cultural del país, mediante: Un modelo único de educación formal en danza, la Compañía de Ballet Clásico, la Compañía de Danza Contemporánea, los procesos de extensión cultural y la formación de públicos.

VISIÓN

En el año 2020 INCOLBALLET, líder por la excelencia de su educación formal en danza, estará posicionado en el ámbito nacional e internacional por la calidad y crecimiento artístico de sus compañías de ballet clásico, danza contemporánea y su carácter de promotor cultural.

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

OBJETIVO 1: Incrementar el porcentaje de ocupación en las presentaciones en un 30% anual en los próximos 3 años para lograr una ocupación del 60% en el 2020.

ESTRATEGIAS (cómo)	ACCIONES – ACTIVIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Constitución de un plan de comunicaciones orientado al lanzamiento y construcción de imagen de las compañías profesionales de Danza y Ballet. • Fortalecimiento del equipo comercial de Incolballet • Creación y operación de nuevos canales de distribución de boletería (Programa de fondos de empleados etc.). • Búsqueda y fortalecimiento del apoyo industrial privado de la región en las temporadas de las compañías. 	<ul style="list-style-type: none"> • Permitir al responsable del plan de mercadeo y comercial el manejo de comunicaciones y diseño gráfico. • Contratar un diseñador gráfico – publicista para definir logos propios que le den identidad a cada una de las compañías y que la diferencien de la escuela y que se diseñe un portafolio de ofertas de funciones. • Establecer un sistema coherente de descuentos por canal sobre boletería y estrategias de venta por cada una de ellas. • Generar reuniones de coordinación entre la Dirección Administrativa y Financiera, los directores de las compañías y producción para asegurar los fondos necesarios de las presentaciones y temporadas.

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

OBJETIVO 2: Articular y documentar el componente artístico con los estudios generales para fortalecer la integralidad de los talentos potenciales para la danza.

ESTRATEGIAS (cómo)	ACCIONES – ACTIVIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Integrar un modelo pedagógico al quehacer de la escuela que articule el modelo artístico con los planes y programas académicos. • Crear un sistema de documentación y evaluación del componente artístico en el proceso de formación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y documentar el seguimiento del proceso de formación y evaluación artística de la Escuela. • Implementar el Sistema de Gestión de Calidad en la sede Cañasgordas. • Adopción y puesta en marcha del programa Escuela Nueva en los cursos IV, V, VI y VII.

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

OBJETIVO 3: Definir y difundir el portafolio artístico de la organización.

ESTRATEGIAS (cómo)	ACCIONES – ACTIVIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Creación de una clara identidad de cada compañía, portafolio y principales características. • Identificación de los segmentos del público a quien está dirigida cada Compañía. • Creación de un plan de comunicaciones orientado al lanzamiento y construcción de imagen de las compañías profesionales de Danza y Ballet. • Fortalecimiento del equipo comercial y de mercadeo de Incolballet. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un plan de comercialización para las compañías, con objetivos y estrategias. • Desarrollar un plan de comunicaciones para Incolballet, La compañía Colombiana de Ballet y La compañía de Danza contemporánea. • Crear un manual de identidad visual corporativo para la escuela y las dos compañías

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

OBJETIVO 4: Desarrollar e implementar un proceso de gestión humana enfocado en el mejoramiento de los estándares de la organización en los próximos tres años.

ESTRATEGIAS (cómo)	ACCIONES – ACTIVIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Actualizar el diagnóstico de los elementos del clima laboral y liderazgo usando modelos conocidos como (talk to boxes, trabajo de afirmaciones) para así establecer planes de acción. • Definición de los objetivos por áreas de trabajo o departamentos, indicadores de cumplimiento y sistemas de evaluación de los miembros de cada equipo. • Establecimiento de un programa interactivo de comunicación interna, para ser usado en todas las áreas de la organización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Definir la metodología para intervención del clima organizacional: programa de incentivos, programa de plan retiro, seguridad y salud en el trabajo. • Definir la herramienta de evaluación de clima laboral, e implementarla una vez cada dos años. • Definir el método de seguimiento a las políticas institucionales e indicadores de gestión humana. • Documentar el tipo de vinculación laboral del personal docente y administrativo, de acuerdo a la normatividad vigente. • Actualizar los manuales específicos de competencias laborales. • Determinar las necesidades de formación, actualización, fortalecimiento o potenciación de competencias del personal. • Implementar un modelo de evaluación de ingreso considerando aspectos vitales, objetividad, contribución a objetivos y a metas institucionales. • Implementar una reunión mensual de directivos y trabajadores para escuchar las inquietudes de los trabajadores. • Realizar un programa de comunicación interna. • Programar sesiones de acompañamiento con un psicólogo con conocimiento en manejo de talento humano.

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

OBJETIVO 5: Garantizar las fuentes de financiación para inversión en infraestructura y compañías.

ESTRATEGIAS (cómo)	ACCIONES – ACTIVIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Actualizar el plan de mercadeo y plan de negocios de la Institución que involucre la obtención de fondos financieros desde los públicos o audiencias a la institución (Donantes privados, gobierno, Instituciones nacionales e internacionales) 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de mercadeo que contenga los planes de patrocinios para eventos y temporadas. • Creación de canales nuevos en la venta de boletería y abonos para las temporadas (Fondos de empleados etc.) • Desarrollo de proyectos con organismos del estado y empresa privada para conseguir fondos de financiación para toda la organización.

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

ANEXOS

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

GRUPO GESTOR

▶ GRUPO PRIMARIO:

▶ SAMMY JURADO	LIDER DEL PROCESO
▶ EDID CONSUELO BRAVO PEREZ	DIRECTORA GENERAL
▶ BEATRIZ DELGADO MOTOA	DIRECTORA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
▶ MIGUEL ROJAS BAUTISTA	DIRECTOR DE FORMACION
▶ GONZALO GALGUERA	DIRECTOR ARTISTICO
▶ DIANA ALEJANDRA HERNANDEZ	APOYO A BEATRIZ DELGADO
▶ LORENA MUÑOZ SOSA	SECRETARIA Y APOYO A TODO EL PROCESO

▶ GRUPO GENERAL

▶ ELENA CALA	ASESORA ARTISTICA
▶ LUZ MONICA GUERRERO	DOCENTE ARTISTICA
▶ JUAN CARLOS MUÑOZ	SISTEMAS
▶ LUIS ALBERTO CAICEDO	DOCENTE ACADEMICO
▶ WERNER LUHRSEN	JEFE DE PRODUCCION ESCENICA
▶ VIVIANA GIRALDO	COMUNICACIONES
▶ MARIA DEL CARMEN AGUADO	AREA FINANCIERA
▶ JULIAN GARAY	BAILARIN EGRESADO - CCB
▶ WILSON ANDRADE	BAILARIN EGRESADO - DNC
▶ ANGEL ALBERTO PAREDES	ABOGADO - DEPARTAMENTO JURIDICO

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

ACTA PLANEACION ESTRATÉGICA
Sesión ordinaria, Martes 21 de Junio de 2016
Hora: 11:00 a.m.

LUGAR: SALA DE JUNTAS DIRECCIÓN GENERAL INCOLBALLET

ASISTENTES:

BEATRIZ DELGADO MOTTOA, Directora Administrativa y Financiera
MIGUEL ENRIQUE ROJAS, Director de Formación
SAMMY JURADO, Asesor
LORENA MUÑOZ SOSA, Secretaria
ANGEL PAREDES, Abogado
WILSON ANDRADE, egresado bailarín Danza Nacional y Contemporánea
DIANA ALEJANDRA HERNÁNDEZ, Talento Humano
LUIS ALBERTO CAICEDO, Docente Sociales
MARÍA DEL CARMEN AGUADO, Profesional Universitario Area Financiera
JULIAN GARAY, egresado bailarín de la CCB
WERNER LUHRSEN, Jefe de producción Escénica

Se procedió a definir los siguientes grupos de interés:

GRUPOS INTERNOS

- DOCENTES (artísticos y académicos)
- PERSONAL ADMINISTRATIVO (incluye servicios generales y contratistas)
- COMPAÑÍAS CCB y DANZA NACIONAL y Co.
- ESTUDIANES
- PADRES DE FAMILIA

GRUPOS EXTERNOS

- CONTRATISTAS (Proveedores)
- MINISTERIOS (Gobierno Nacional): de Educación y de Cultura
- GOBIERNO DEPARTAMENTAL
- GOBIERNO MUNICIPAL
- EMPRESA PRIVADA
- PÚBLICO
- INDUSTRIA CULTURAL

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

Seguidamente se procedió a calificar los grupos internos teniendo en cuenta los siguientes factores:

- Poder o capacidad de influencia
- Legitimidad
- Urgencia ó interés

El análisis de los factores dio la siguiente puntuación:

GRUPO INTERNO	PODER O CAPACIDAD DE INFLUENCIA	LEGITIMIDAD	URGENCIA O INTERÉS
DOCENTES	4	5	5
ADMINISTRATIVOS	5	4	3
COMPAÑÍAS CCB y DNCo.	3	5	5
ESTUDIANTES	2	3	3
PADRES	3	2	3

El día 24 de junio a las 4pm continuamos con la calificación de los grupos externos, obteniendo el siguiente resultado:

GRUPO EXTERNO	PODER	INTERÉS
CONTRATISTAS (proveedores)	Bajo	Bajo
MINISTERIOS EDUCACIÓN Y CULTURA	Alto	Alto
GOBIERNO MUNICIPAL	Alto	Bajo
GOBIERNO DEPARTAMENTAL	Alto	Bajo
EMPRESA PRIVADA	Bajo	Bajo
PÚBLICO	Alto	Alto
INDUSTRIA CULTURAL	Alto	Bajo

A las 5:00 pm se da por terminada la reunión.

LORENA MUÑOZ SOSA
Secretaria Ejecutiva

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA INSTITUCIONES PARES

	FUNDACION ARTE AL BARRIO	FUNDACION VALLE EN DANZA	FUNDACION AZOE - DANZA	INCOLBALLET
DESDE CUANDO ESTAN EN EL MERCADO	Desde el 2000 16 AÑOS	DESDE EL 2007 9 AÑOS	DESDE el 2000 16 AÑOS	DESDES 1989 37 AÑOS
A QUE MERCADO VAN DIRIGIDOS	PARBULOS JOVENES – ADOLESCENTES DOCENTES ADULTOS	PUBLICO CALEÑO PRINCIPALMENTE NIÑOS – JOVENES Y ADOLESCENTES	AL PUBLICO CALEÑO NIÑOS – JOVENES ADOLESCENTES	NIÑOS NIÑAS JOVENES Y ADOLESCENTES DE LOS ESTRATOS 1 2 Y 3 (84%)
PORTAFOLIO DE SERVICIOS QUE OFRECEN	*TALLERES DE BALLET CLASICO PARA NIÑOS ADOLESCENTES *TALLERES EN DANZA TEATRO MUSICA Y ARTES PLASTICAS PARA ADULTOS * CONFORMACION DE GRUPOS COMUNITARIOS * FORMACION DE PUBLICOS * TALLERES CON NIÑOS Y JOVENES CON CAPACIDADES DIFERENTES	CURSOS BALLET CLASICO POR HORAS EN EL TEATRO DE LUNES A VIERNES CON UNA FORMACION INTEGRAL PARA LOGRAR ALTOS NIVELES DE EXCELENCIA LO REALIZAN POR MODULOS (5)/POR EDADES	CLASES DE CONTEMPORANEO CON FUNDAMENTACION DE BALLET CON VARIOS NIVELES CON BASE EN CATEGORIAS SEGÚN FORMACION PREVIA	EDUCACION OFICIAL FORMAL ACADEMICA CON TRES ESPECIALIDADES : BALLET, CONTEMPORANEO Y PROMOTORES CULTURALES. DESDE PREESCOLAR HASTA GRADO ONCE.

	FUNDACION ARTE AL BARRIO	FUNDACION VALLE EN DANZA	FUNDACION AZOE - DANZA	INCOLBALLET
SEDE	TEATRO MUNICIPAL COMUNAS DE CALI	TEATRO MUNICIPAL	SEDE PROPIA	SEDE EN "COMODATO"
PRECIOS QUE MANEJAN	NO HAY INFORMACION DISPONIBLE MUCHOS SON GRATIS POR CONVENIOS CON MUNICIPIO, SECRETARIA DE CULTURA MUNICIPAL	MATRICULA SEMESTRAL : \$ 60.000 ANUAL : 100.000 MENSUALIDAD: 1 CLASE: 105.000 2 CLASES: 160.000 3 CLASES: 200.000 4 CLASES: 250.000	MENSUALIDAD \$ 130.000	GRATUITA
COMO SE PROMOCIONAN EN EL MERCADO	CALL CENTER DEL TEATRO MUNICIPAL VISITAS PERSONALIZADAS A SECRETARIAS	VOLANTES EN EL TEATRO VÍA TELEFÓNICA CORREO ELECTRÓNICO PAGINA WEB	PAGINA WEB CALL CENTER	PAGINA WEB FUNCIONES CONVENIOS PRENSA - TELEVISION

PLANEACION ESTRATÉGICA 2017 - 2020

DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevo equipo de dirección artística. • Nuevas y mejores propuestas escénicas para las Compañías. • Habilidad en la concepción y desarrollo de proyectos de inversión. • Flexibilidad en la conformación de equipos satélites para responder a necesidades y proyectos puntuales. • Reconocimiento a nueva gestión de la dirección general dentro y fuera de la organización. • Excelente relación con la Gobernación del Valle. • Excelente relación con el Ministerio de Cultura 	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de la marca CCB en los públicos. • Desconocimiento del nuevo enfoque, producción y dirección artística de las compañías de Incolballet. • Baja permeabilidad de la comunicación en los públicos sobre presentaciones de las Compañías. • Desconocimiento de la oferta profesional de compañías por parte de Incolballet. • Complejidad en la contratación debido a normas legales. • Falta de seguimiento a la estética de las presentaciones (estudiantes). • Ausencia de una estructura de mercadeo (promoción de las compañías y escuela) • Inexistencia de una estrategia clara de identificación de las Compañías, su personalidad y propósito.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos recursos para el tema de paz. • Alianzas con otros grupos artísticos (salsa). • Diversificar la educación (adultos, otros grupos poblacionales, etc) 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de Gobernación • Demora en la transferencia de los recursos departamentales.