

	RESOLUCIONES DE GERENCIA Resolución número 020	AÑO
	Fecha: 25 DE ENERO	2021

POR MEDIO DE LA CUAL SE ADOPTA EL PLAN ACCION PARA LA VIGENCIA 2021, DE LA EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO – LOTERIA DEL TOLIMA.

La Gerente de la LOTERÍA DEL TOLIMA E.I.C.E., en uso de sus facultades constitucionales, legales, estatutarias y

CONSIDERANDO:

Que la Ley 1474 de 2011, establece en su **ARTÍCULO 74. Plan de acción de las entidades públicas.** A partir de la vigencia de la presente ley, todas las entidades del Estado a más tardar el 31 de enero de cada año, deberán publicar en su respectiva página web el Plan de Acción para el año siguiente, en el cual se especificarán los objetivos, las estrategias, los proyectos, las metas, los responsables, los planes generales de compras y la distribución presupuestal de sus proyectos de inversión junto a los indicadores de gestión...”

“...**PARÁGRAFO.** Las empresas industriales y comerciales del Estado y las Sociedades de Economía Mixta estarán exentas de publicar la información relacionada con sus proyectos de inversión...”

Que el Decreto 1083 de 2015, Único Reglamentario del Sector de Función Pública, modificado por el Decreto 1499 de 2017, desarrolló el Sistema de Gestión, creado en el artículo 133 de la Ley 1753 de 2015, el cual integró los Sistemas de Desarrollo Administrativo y de Gestión de la Calidad.

Que el artículo 2.2.1.1.1.4.3. del Decreto 1082 de 2015, Único Reglamentario del Sector de Planeación Nacional señala que las entidades estatales deben publicar su Plan Anual de Adquisiciones y sus actualizaciones en su página web y en el SECOP, en la forma que, para el efecto, disponga Colombia Compra Eficiente, entidad que, en Circular Externa Número 2 de 16 de agosto de 2013, señaló que el plan debe publicarse en el SECOP a más tardar el 31 de enero de cada año, plazo que se modificará a partir de la expedición del presente decreto.

Que el decreto 612 del 4 de abril de 2018, que en su **ARTÍCULO 1.** Adicionar al Capítulo 3 del Título 22 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1083 de 2015, Único Reglamentario del Sector de Función Pública, los siguientes artículos: "2.2.22.3.14. Integración de los planes institucionales y estratégicos al Plan de Acción. Las entidades del Estado, de acuerdo con el ámbito de aplicación del Modelo Integrado de Planeación y Gestión, al Plan de Acción de que trata el artículo 74 de la Ley 1474 de 2011, deberán integrar los planes institucionales y estratégicos que se relacionan a continuación y publicarlo, en su respectiva página web, a más tardar el 31 de enero de cada año...”



	RESOLUCIONES DE GERENCIA Resolución número 020	AÑO
	Fecha: 25 DE ENERO	2021

Que la Lotería del Tolima E.I.C.E., mediante resolución número 104 del 25 de junio de 2020, "...CREA EL SISTEMA INTEGRADO DE GESTION DE CALIDAD – SIG Y SE CONFORMA EL COMITÉ DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTION DE CALIDAD DE LA LOTERIA DEL TOLIMA E.I.C.E..."

Que por lo anterior:

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: Adoptar el Plan de Acción de la LOTERIA DEL TOLIMA E.I.C.E., para la vigencia 2021, como un instrumento para la evaluación continua de los procesos del Sistema Integrado de Gestión de Calidad SIG y el Modelo Integrado de Planeación y Gestión - MIPG, los cuales se encuentran implantados en la entidad, conforme se detalla en la parte motiva de la presente, el documento que contiene el Plan de Acción hace parte integral de la presente resolución.

ARTICULO SEGUNDO: Publicar en la página web de la entidad, el Plan de Acción adoptado en el artículo primero.

COMUNIQUESE Y CUMPLASE

Expedida en Ibagué, a los veinticinco (25) días del mes de enero de 2021


NIDIA VICTORIA CASTILLO GONZALEZ
 Gerente

Elaboró: Blanca Ena Barragán Toro _____ Secretaria General y Jurídica. Con funciones de Profesional Especializada de la Unidad Administrativa

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2021
 "EL TOLIMA NOS UNE"
PLANEACION ESTRATEGICA
 NIT 809.008.775-0

MISSION: La LOTERIA DEL TOLIMA E.I.C.E., es una empresa generadora de recursos para el Sector Salud, a través de la explotación y control del monopolio de Juegos de Suerte y Azar a nivel nacional, enfocada en nuestros clientes y en procesos de mejora continua.

VISION: La LOTERIA DEL TOLIMA en el 2024 será una empresa moderna, viable y sostenible, mediante procesos de innovación y fortalecimiento tecnológico, a través del talento humano competente, contribuyendo con el crecimiento de los recursos para el sector salud.

POLITICAS DE CALIDAD: La Lotería del Tolima E.I.C.E., está comprometida en satisfacer las necesidades y requisitos de sus clientes, en la operación y control efectivo de los juegos de suerte y azar, con la participación del recurso humano competente para el manejo con transparencia de financieros, utilizando logística y tecnología adecuada en la búsqueda del mejoramiento continuo del Sistema Integrado de Gestión cumpliendo con la normatividad legal vigente.

OBJETIVOS DE CALIDAD

1. Satisfacer las necesidades y requisitos de los clientes.
2. Incrementar las transferencias de recursos al sector salud.
3. Lograr un crecimiento mutuo con los distribuidores.
4. Aumentar la efectividad de los procesos a través de la innovación y participación del talento humano competente.

PROCESO. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

		INDICADOR				ACCIÓN			
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	AVANCE	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA
Recertificación de Calidad ISO:9001 2015	Mantener la certificación ISO:9001, 2015 para conservar la credibilidad y confianza de los clientes internos y externos.	%	Anual	(procesos certificados sin no conformidades mayores / total de procesos) * 100	> 90%	Realizar seguimiento y continuar fortaleciendo los lineamientos de calidad en cada uno de los procesos de la entidad a través de la norma ISO:9001 2015	100%	1. Aislamiento y revisión de la documentación que soporta los procesos y procedimientos que realiza la entidad a cargo de cada líder de proceso. (33,33%) 2. Contratar un asesor como apoyo para continuar con el sistema de calidad de la entidad (33,33%) 3. Solicitar a Icontec la visita para la respectiva recertificación. (33,33%)	Enero - Diciembre
MIPG	Continuar con el diseñar e implementar la Metodología Integral de planeación y Gestión	%	Anual	(Dimensiones diseñadas e implementadas de MIPG / total dimensiones) * 100	> 80%	Diseñar e implementar la Metodología Integral de Planeación y Gestión - MIPG	> 80%	1. Elaboración de Autodignósticos (25%) 2. Diseño de las políticas (25%) 3. Mesas de concertación y socialización (25%) 4. Contratar un apoyo que oriente la implementación de MIPG. (25%)	Marzo - Diciembre
Ventas del producto Lotería	Cumplir con la proyección de ventas fijadas para el año 2021.	>80%	anual			Diseñar un nuevo plan de premios para la vigencia 2021		Actualizar plan de premios año 2021 mediante estudio técnico de administración del riesgo, financiero y de mercado	Abril de 2020 marzo de 2021

Ventas del producto Lotería	Cumplir con la proyección de ventas fijadas para el año 2021.	>80%	Semestral	(Ingreso por venta de lotería para la vigencia 2021 / Ingreso proyectado por venta de lotería para la vigencia 2021) * 100	>80%	Fortalecer y aumentar los canales de venta virtual para incrementar las ventas del producto Lotería	100%	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lanzamiento y posicionamiento de la nueva página web (33,33%) 2. Fortalecer los canales virtuales existentes para incrementar la venta de la Lotería virtual. (33,33%) 3. Aumentar los canales de venta virtual para incrementar las ventas. (33,33%) 	Febrero a Diciembre 2021
Ventas del producto Lotería	Cumplir con la proyección de ventas fijadas para el año 2021.	>80%	Semestral			Fortalecer e incrementar los afiliados del club VIP LOTERIA DEL TOLIMA		<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear un espacio en la página web, con información y la posibilidad de inscripción al club de abonados a través de medios digitales. (25%) 2. Fortalecer la campaña de abonados en redes sociales. (25%) 3. Visitar las entidades públicas y privadas para promocionar el club VIP (25%) 4. Establecer incentivos a los miembros del club VIP. (25%) 	Febrero a diciembre 2021
Ventas del producto Lotería	Cumplir con la proyección de ventas fijadas para el año 2021.	>80%	Semestral			Realizar promocionales con billete único y/o sorteo extraordinario.		<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir las fechas, los premios para los sorteos especiales, la logística y demás recursos que se requerirán. (50%) 2. Realizar la campaña publicitaria para promocionar la venta del billete unifraccional. (50%) 	Febrero a Diciembre 2021
Ventas del producto Lotería	Cumplir con la proyección de ventas fijadas para el año 2021.	>80%	Semestral			Promover el posicionamiento de la lotería a nivel Departamental.		<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer alianzas de comercialización a través de promocionales con los concesionarios a nivel Nacional para la venta de lotería física y virtual del Tolima 	Marzo a diciembre 2021
Ventas del producto Lotería	Cumplir con la proyección de ventas fijadas para el año 2021.	>80%	Semestral			Promover el posicionamiento de la lotería a nivel nacional.		<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar promocionales para vendedores y clientes para dar valor agregado al billete e incentivar las ventas a nivel nacional. (20%) 2. Entregar publicidad a la fuerza de ventas a nivel nacional. (20%) 3. Realizar presencia institucional en los eventos realizados por el gobierno departamental y municipal, así como en las entidades privadas. (20%) 4. Realizar apertura de nuevos distribuidores dentro y fuera del departamento. (20%) 5. Fortalecer la venta de Lotería a domicilio (20%) 	Febrero a diciembre 2021
Ventas del producto Lotería	Cumplir con la proyección de ventas fijadas para el año 2021.	>80%	Semestral			Fortalecer el producto Lotería del Tolima			

Control al Juego legal	Fortalecer la legalidad de los productos Lotería, chances, rifas y juegos promocionales	>80%	trimestral	(actividades ejecutadas para la vigencia 2021 / actividades programadas para el año 2021) * 100.	100%	Concientizar a los ciudadanos y a las autoridades administrativas, judiciales y demás sobre la importancia de jugar legal para incrementar las transferencias para la salud de los Tolimenses y Colombianos.	1. Realización de 4 campañas de promoción del juego legal, bajo los slogan Tolima juega legal y la legalidad nos une. (33,33%) 2. Establecer convenios o compromisos con autoridades para combatir el juego ilegal. (33,33%) 3. Realizar 4 capacitaciones, presenciales o virtuales sobre la importancia del juego legal en el departamento del Tolima. (33,33%)	Febrero a Diciembre 2021
clientes internos y externos de la entidad.	Fortalecer la satisfacción de los clientes internos y externos de la entidad	>80%	Semestral	(Necesidades satisfechas / solicitudes realizadas)*100	80%	Establecer una comunicación permanente que permita la satisfacción de necesidades de los clientes.	1. Identificar las necesidades de los clientes externos a través de las PQR. (33,33%) 2. Responder de forma clara y oportuna las solicitudes realizadas por los clientes. (33,33%) 3. Medir la satisfacción de los clientes a través de 1 encuesta semestral. (33,33%)	Enero -Diciembre 2021

PROCESOS: MISIONALES

NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA
FORTALECIMIENTO RED DE VENTAS			TRIMESTRAL	Actividades realizadas/actividades proyectadas	100%	Realizar campañas para promoción y comercialización del producto Lotería del Tolima y posicionamiento de la marca	100%	1. Realizar 11 campañas a través de las redes sociales de la entidad. (50%) 2. Hacer presencia institucional con actividades y material POP en torno a la comunidad en 15 Municipios del Departamento. (50%)	Febrero a diciembre de 2021
					100%	Celebrar los cumpleaños de la Lotería del Tolima	100%	1. Realizar la celebración de los cumpleaños de la Lotería del Tolima con apostadores, distribuidores y loteros, a través de actividades virtuales que permita la interacción y participación de la comunidad en general.	Marzo a abril 2021

INDICADOR

ACCION

FORTALECIMIENTO RED DE VENTAS	Cumplir con la re-proyección de ventas para el año 2021 y continuar con el posicionamiento de la marca e incremento en las transacciones al sector salud.	%				Participar en el Festival Folclórico Colombiano desarrollado en el Municipio de Ibaque, así como en festividades en el Departamento del Tolima	100%	1. Participar en actividades presenciales y/o virtuales relacionadas con el folclore y el sentido de pertenencia por la región, que genere recordación de marca en la ciudad de Ibaque y los diferentes municipios del departamento del Tolima. (50%)	Febrero a Diciembre de
FORTALECIMIENTO RED DE VENTAS	Cumplir con la re-proyección de ventas para el año 2021 y continuar con el posicionamiento de la marca e incremento en las transacciones al sector salud.	%			100%	Fortalecer el área de comunicaciones de la entidad	100%	Publicar en medios de comunicación pautas, escritos, cuñas radiales y televisivas.. (33,33%)	Febrero a Diciembre de
FORTALECIMIENTO RED DE VENTAS	Cumplir con la re-proyección de ventas para el año 2021 y continuar con el posicionamiento de la marca e incremento en las transacciones al sector salud.	%			100%	Contratar el diseño y elaboración de material POP	100%	Contratar Diseño y elaboración de material POP para el desarrollo de las diferentes campañas publicitarias y de sensibilización, incorporando la campaña Tolima juega legal (33,33%)	Febrero a Diciembre de
Mantenimiento recursos del sorteo	Asegurar las condiciones del sistema para la realización del Sorteo	%			100%	Garantizar el buen funcionamiento de los recursos del sorteo	100%	1. Realizar mantenimiento al sistema neumático de balotas (50%) 2. Realizar la calibración de balotas y grameras. (50%)	Junio - Diciembre 2021
REALIZAR EL RESPECTIVO SEGUIMIENTO AL CONTRATO DE CONCESION	Cumplir con la Supervisión al Contrato de Concesión	%	Trimestral	(Escritorios realizados / Escritorios Proyectados) * 100	100%	Realizar 1 visita de escritorio trimestral a la oficina principal del concesionario	100%	1. constatar las ventas del día efectuadas por todos los puntos del concesionario, (50%) 2. verificar las ventas con las reportadas por el sistema de información. (50%)	Marzo a Diciembre de 2021
REALIZAR EL RESPECTIVO SEGUIMIENTO AL CONTRATO DE CONCESION	Cumplir con la Supervisión al Contrato de Concesión	%			100%	Realizar 4 visitas de inspección a la bodega del concesionario.	100%	1. Realizar las visitas de acuerdo al cronograma de despacho del contratista y rotación en el inventario de rollos.	Enero - Diciembre 2021

PROCESO: GESTION FINANCIERA									
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA
REALIZAR EL RESPECTIVO SEGUIMIENTO AL CONTRATO DE CONCESION		%	Semestral	(Jornadas de visitas a puntos de venta realizados /jornadas de visitas a puntos de venta programados) * 100	100%	Realizar 2 jornadas de visitas a los puntos de venta y puntos de recaudo del concesionario	100%	1. Tomar aleatoriamente puntos de venta y recaudo con mayor incidencia de venta. (33,33%) 2. Constatar la optima utilización de los roles. (33,33%) 3. Verificar el cumplimiento de las condiciones del punto de venta. (33,33%)	Febrero-Diciembre 2021
Situación financiera de la entidad	Controlar, optimizar y analizar la gestión financiera de la entidad	%	Mensual	(Ingresos totales recibidos/ gastos totales) * 100 (cartera de crédito interior a 1 año/saldo de cartera) * 100	> a 100% >50%	Verificación oportuna de los ingresos y gastos. Verificación oportuna del recaudo de cartera.	100%	1. Verificar semanal y mensualmente las ventas de cada sorteo en el sistema de información de la entidad. (25%) 2. Consolidar mensualmente la información del recaudo para determinar el estado de la cartera y el flujo de caja. (25%) 3. Analizar el recaudo de los rendimientos financieros totales. (25%) 4. Revisar y controlar la ejecución presupuestal de la entidad. (25%)	Enero - Diciembre 2021
Generación de transferencias por concepto del Juego Lotería, rifas y Juegos Promocionales.	Realizar las transferencias generadas por la lotería del Tolima al sector salud	%	Mensual	(Transferencias dispuestas en la norma/transferencias realizadas de manera oportuna) * 100	100%	Realizar la liquidación y pago de las transferencias por concepto del Juego Lotería, rifas y Juegos promocionales de manera oportuna	100%	Realizar la liquidación y transferencias dentro de los 10 primeros días hábiles de cada mes.	Enero a Diciembre 2021
PROCESO DE APOYO: GESTION HUMANA, ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS E INFORMATICA									
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA
Plan de capacitación dirigidos a los empleados públicos y trabajadores oficiales de la lotería del Tolima	Gestionar programas dirigidos a los funcionarios de la entidad para adquirir nuevos conocimientos que mejoren su formación Técnica o Profesional que contribuya al crecimiento de la entidad.	%	Semestral	Actividades ejecutadas /Actividades programadas	>80%	Motivar y facilitar al talento humano de la entidad para adquirir nuevos conocimientos y retroalimentar a los demás funcionarios.	100%	1. Definir la cantidad de capacitaciones en el cronograma de capacitación mensual para el año 2021. (50%) 2. Ejecutar las capacitaciones planteadas en el cronograma. (50%)	Enero a Diciembre 2021

Plan de Bienestar e Incentivos para los funcionarios de la entidad	Realizar actividades de bienestar social que permitan elevar la calidad de vida de las de los funcionarios como una herramienta de motivación laboral	%	Semestral	Actividades ejecutadas /Actividades programadas	>80%	Fortalecer el clima laboral de la entidad mediante actividades de bienestar y recreación.	100%	1. Definir la cantidad de actividades de bienestar en el cronograma mensual establecido para el año 2021. (50%) 2. Ejecutar las actividades de bienestar planeadas en el cronograma. (50%)	Enero a Dicie 2021
Continuación de la implementación de la ley general de archivo	Dar cumplimiento al Plan Institucional de archivo Pinar	%	Anual	Transferencias programadas/ Transferencias planeadas	100%	Convalidar las TDR ante el Consejo departamental de Archivo y aplicar las estrategias establecidas en el PINAR.	100%	1. Solicitar al comité departamental de archivo la convalidación de las TDR. (33,33%) 2. Realizar capacitación sobre tablas de retención. (33,33%) 3. Dar aplicación al manual de gestión documental del SIGC. (33,33%)	Enero - Dicie 2021
Mantener actualizado el sistema integrado de salud y seguridad en el trabajo SG -SST	Realizar actividades para mantener actualizado el sistema integrado de salud y seguridad en el trabajo SG -SST	UNIDAD	Anual	Actividades ejecutadas /Actividades programadas en el Plan de Trabajo del SG SST	100%	Dar cumplimiento al Decreto 1072 de 2015 y Resolución 0312 de 2019, nuevas directrices de evaluación del SC-SST	100	1. Solicitar capacitación frente al tema de SG-SST. (50%) 2. Definir la cantidad de actividades y el cronograma respectivo para mantener actualizado el SG-SST (50%) 1. Contratar el servicio para la implementación de la Fase-2 del Protocolo IPv6. (10%) 2. Dar cumplimiento a los requerimientos establecidos en la Fase 1 - Diagnóstico. (50%) 3. Habilitar Direccionamiento de acuerdo al diagnóstico realizado en la primera Fase. (8%) 4. Configuración de servicios de DNS, DHCP, Seguridad, VPN, servicios WEB, entre otros. (8%) 5. Configuración del protocolo IPv6 en aplicativos, sistemas de Comunicaciones (8%) 6. Activación de políticas de seguridad de IPv6 en los equipos de seguridad y comunicaciones. (8%) 7. Coordinación con el proveedor de servicios de Internet ISP, para establecer el enrutamiento y la conectividad integral en	Enero -diciér 2021
Adoptar el protocolo IPv6 en la entidad	Dar cumplimiento a la Resolución 2710 de 2017 del Min TIC. Actualizando las direcciones IP.	UNIDAD	Anual	Actividades ejecutadas /Actividades programadas	100%	Desarrollar la fase 2 correspondiente a la implementación del Protocolo IPv6	100%	1. Elaborar plan de mantenimiento Infraestructura, servicios asociados y parque automotor. (50%) 2. Contratar las actividades planeadas en el plan de mantenimiento. (50%)	Marzo - Dicie 2021
Mantenimiento Infraestructura, servicios asociados y parque automotor	Dar cumplimiento a los requisitos de la Norma ISO 9001- 2015 en cada uno de los procesos de la Unidad Administrativa	UNIDAD	Anual	(Porcentaje de matriz de mantenimiento a ejecutar / Porcentaje cumplimiento de las acciones planificadas en la matriz) * 100	100%	Seguimiento y actualización de los procesos Gestion Humana, Gestion Informativa y Adquisicion de Bienes y Servicios	100%		Enero - Dicie 2021

NIDIA VICTORIA CASTILLO GONZALEZ
Gerente

Elaboró
Unidad Administrativa
Unidad Financiera
Unidad Operativa y comercial
Técnico en Sistemas- Apoyo

Bianca Enna Barragón Toro
Jairo Alexander Gutierrez
Martha Cecilia Osorio
Alexa Varón Rico

