



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

MISION: La Lotería del Tolima E.I.C.E., es una empresa generadora de recursos para el sector salud, a través de la operación, administración y control del monopolio de juegos de suerte y azar con cubrimiento nacional; soportado en la confianza que tienen nuestros clientes en la institución.

VISION: La Lotería del Tolima en el 2019 será una empresa viable y sostenible, mediante la generación de nuevas modalidades de distribución y venta; ofreciendo un amplio portafolio de productos, siendo competitivos en el sector.

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 la información y los recursos 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						ACCION						
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	PRESUPUESTO	RUBRO PRESUPUESTAL	RESPONSABLE
Aportes para la Salud del departamento del Tolima	Incrementar la transferencia de recursos a través del aumento en ventas de la lotería del tolíma y chance	%	mensual	Transferencias año 2016/Tranferencia año 2017	17%	Nueva estructura del plan de premios	85%	LANZAMIENTO NUEVO PLAN DE PREMIOS	marzo	15.000.000,00		Gerencia
						Fortalecimiento de la estructura de abonados de la lotería del tolíma		Trabajo personalizado, fortalecer la Fidelización del cliente asegurando la venta a largo plazo- PROMOCIONAR ANTE LOS ENTES GUBERNAMMENTALES Y EMPRESARIOS DEL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA LA COMPRA DE ABONADOS DE LA LOTERIA DEL TOLIMA CON UN DESCUENTOS ATRACTIVO POR LA COMPRA DEL BILLETE POR LOS SORTEOS DEL AÑO O FRACCION DE AÑO	enero a diciembre	1.000.000,00		
						Manejo de campaña en énfasis con el afecto por la lotería del tolíma		Campañas para movilizar el afecto por la Lotería del Tolíma	enero a diciembre	30.000.000,00		
						Alianza de comercialización con el concesionario		Promover el posicionamiento del la lotería y el juego del chance	febrero	0,00		



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

FORTALECIMIENTO RED DE VENTAS	Cumplir con la proyeccion de ventas para el año 2017 y continuar con el posicionamiento de la marca e incremento en las transferencias al sector salud.	%	Trimestral	Actividades realizadas/actividades proyectadas	80%	Participacion Festival Folclorico desarrollado en el Municipio de Ibague y difrentes fiestas en el Departamento	100%	Desfile Municipal, Departamental,Nacional y demas actividades desarrolladas en el Festival Folclorico	marzo a diciembre de 2017	\$25.000.000	4.3.1.06 4.3.1.09 4.3.1.14	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial - Gerencia GENERAL
						Acompañamiento con la muestra institucional a eventos realizados por el gobierno departamental		Salidas a eventos de impacto programados por la gobernacion del tolima	Enero a diciembre 2017	\$10.000.000,00		Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial - Gerencia GENERAL
						Celebracion de Fechas Especiales para Loteros y Familiares		Según elección del Comité de Gerencia se seleccionaran a 10 distribuidores para apoyarlos en la fiesta de fin de año que organicen.(a traves de diferentes incentivos y material POP)	Diciembre de 2017	30.000.000		Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial - Gerencia GENERAL
			semestral	Nuevos distribuidores o aumento de cupos en los ya existentes	10%	Reforzar y Ampliar los Canales de Distribucion en el Territorio Nacional	1 Incentivo	Apertura de nuevos distribuidores y Visitas de Mantenimiento a Distribuidores y Loteros	Marzo a Diciembre de 2017	10000000 POR SALIDA EN PROMEDIO	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial - Gerencia GENERAL	
			Trimestral	Publicidad y Propaganda	80%	Fortalecer la Marca Lotería del Tolima en los medios de Comunicación del Departamento	80%	Diversas pautas radiales y televisivas con mayor rating en el Departamento	Marzo a Diciembre de 2017	2000,000 EN PROMEDIO	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial - Gerencia GENERAL	
						Diseño y elaboración de compañía, publicitaria integral para la Lotería del Tolima, rediseño de pagina Web, cambio de imagen corporativa, plan estrategico de marketing, incorporando la la campaña Tolima juega legal.		Contracion de Diseño y elaboración de compañía, publicitaria integral para la Loteria del Tolima, rediseño de pagina Web, cambio de imagen corporativa, plan estrategico de marketing, incorporando la la campaña Tolima juega legal.	enero-junio 2017	50,000,000	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial - Gerencia GENERAL	
			Anual	Compra sistema de baloterías	1,0	Garantizar plan de contingencia sorteo Loteria del Tolima	1	Adquirir sistema neumatico de balotas	FEBRERO	50.000.000	4,2,1,02	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial - Gerencia GENERAL



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

	Aseguramiento realización del Sorteo	Unidad	Semestral	Mantenimiento sistema de baloteras, calibración gramera y balotas	1,0	Garantizar el buen funcionamiento del sistema neumático del sistema de baloteras y gramera	1	Mantenimiento sistema neumático de balotas y calibración gramera y balotas	Sistema Neumático Balotas (Marzo-Septiembre), calibración de balotas y gramera (Julio)	4.000.000	4,2,2,04	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial - Gerencia GENERAL
			Mensual	Contratación de un canal dedicado (4 M) de internet para la Lotería del Tolima	1,0	Garantizar la realización del sorteo (devolución, consolidación y envío de información SS, registro de resultados y publicación en sitio web) cada lunes.	1	Adquisición canal dedicado de internet.	Marzo a Diciembre de 2017	\$1,200,000	4,2,1,02	Profesional Especializado Administrativa y Técnico en sistemas - Gerencia GENERAL
REALIZAR EL RESPECTIVO SEGUIMIENTO AL CONTRATO DE CONCESION	Cumplir con la Supervisoría al Contrato de Concesión	%	Mensual (De acuerdo al despacho de rollos)	Actividades realizadas/actividades proyectadas	100%	Realizar visitas de inspección a la bodega del concesionario.	6 visitas	cada que haya despacho de rollos, se debe hacer inspección a la bodega, para verificar entrega del pedido y condiciones del mismo.	enero a diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Operativo y Comercial Control interno
		%	Trimestral	Escrutinio	100%	Realizar visitas de escrutinio a la oficina principal del concesionario	4 visitas	Se constatan las ventas del día efectuadas por todos los puntos del concesionario, y se verifican con lo arrojado por el sistema de información.	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Operativo y Comercial Control interno
		%	Semestral	Visitas Puntos de venta y puntos de recaudo Concesionario	70%	Realizar visitas a los puntos de venta y puntos de recaudo del concesionario	25 visitas	Se toman aleatoriamente puntos de venta y recaudo con mayor incidencia de venta y se constata la óptima utilización de los rollos, el cumplimiento de las condiciones del punto.	Marzo a Diciembre de 2017	50.000.000	4.3.1..13 4.3.1.16	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial
		%	Diario	Lectura de premios	80%	Realizar la lectura de premios y registro de notas que llegan diariamente	30	Realizar la lectura de premios que envían los Distribuidores a nivel nacional con sus respectivas notas	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Auxiliar administrativo de premios



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

SEGUIMIENTO AL COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA DE LOS DISTRIBUIDORES	Cumplir con la rotación de cartera cada dos sorteos como lo establece el manual del Distribuidor	%	Diario	Registro de Consignaciones de pago de sorteos	80%	Realizar el respectivo registro en el sistema de información de las consignaciones de cada sorteo que hacen los distribuidores, que llegan diariamente	30	Realizar los registros de en el sistema de información de las consignaciones que envían los Distribuidores	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Auxiliar administrativo de devoluciones
		%	Diario	Ajustes y conciliaciones	100%	Realizar los respectivos ajustes y conciliaciones respecto a la lectura de premios y registro de consignaciones del extracto de cada distribuidor	30	Diariamente a través del sistema azen, con la información de cada saldo de sorteo, se realizarán los respectivos ajustes y conciliaciones de los distribuidores	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial
		%	Semanal	Facturación	100%	Realizar la liquidación y facturación de cada sorteo	1	Después de realizado cada sorteo y verificado las devoluciones se debe realizar la respectiva liquidación y facturación de todos los distribuidores	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Auxiliar administrativo de devoluciones y Profesional Universitario Operativo y Comercial
		%	Semanal	Novedades Retención de cupos	100%	Realizar el respectivo seguimiento de la rotación de cada uno de los distribuidores a nivel nacional	113	Verificación de la rotación de cartera, seguimiento telefónico y escrito a los distribuidores para determinar el despacho de los cupos	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial y profesional Especializado Unidad Financiera
		%	Mensual	Informe generado por el sistema del estado de cartera y Seguimiento garantías	100%	Al cierre de cada mes, se presenta el listado del extracto para cada distribuidor, con el fin de establecer los saldos pendientes	113	De acuerdo a los saldos de cada distribuidor, enviar el estado de cuenta y realizar el cobro pertinente. Y Aquellas deudas de difícil de cobro se trasladarán al área jurídica para su respectivo proceso.	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial y profesional Especializado Unidad Administrativa Especializado Unidad Financiera
		%	Diario	Revisión registros cartera	100%	Realizar diariamente los registros de cartera realizados en el sistema por el auxiliar de devoluciones	10	Verificación diaria de las consignaciones registradas en el sistemas, notas contables y cuentas para ejercer el control respectivo.	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial y Especializado Unidad Financiera



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

MANTENER ACTUALIZADO LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCION	Cumplir con los requisitos que establece el Manual del Distribuidor y de comercialización frente a los contratos de distribución	%	Semanal	Informe del estado de los contratos de Distribución	100%	Realizar la actualización y seguimiento de la documentación que soporta cada contrato de distribución, .	80%	Teniendo en cuenta las novedades enviadas por cada distribuidor, actualizar minuta de contrato, certificados, estados financieros y garantías .	Enero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial y profesional Especializado Unidad Administrativa
		%	diario	Verificar diariamente e vencimiento de pólizas	100%	Realizar seguimiento diario del vencimiento de las pólizas	110	Solicitar renovación de pólizas 20 días antes de su vencimiento	Febrero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial y profesional Especializado Unidad Administrativa
		%	semanal	Solicitud de actualización de documentación	100%	Solicitar a través de circulares y vía telefonica los documentos soportes actualizados de cada distribuidor para la renovación de la minuta y garantía	25	Solicitud de documentos, pasar a la unidad administrativa para la elaboración de la minuta, firma de contrato y solicitud de garantía	Febrero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial y profesional Especializado Unidad Administrativa
		%	semanal	Retención de cupos	100%	Realizar las respectivas novedades al contratista de retención de cupos, si los distribuidores no cumplen con la actualización de la documentación, contrato y garantía	25	Seguimiento de contratos, envío solicitud a los distribuidores.	Febrero a Diciembre de 2017	\$0	NA	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial y profesional Especializado Unidad Administrativa
SEGURIDAD PREMIOS Y CONTRATOS DE DISTRIBUCION LOTERIA DEL TOLIMA	Establecer el respectivo procedimiento en SIG respecto a la seguridad, custodia y archivo de los premios y contratos que se manejan en la Unidad Operativa y Comercial	%	Mensual	Seguridad, custodia y archivo premios y contratos de distribución	100%	Realizar los respectivos procedimientos respecto a la seguridad, custodia y archivo de premios y contratos de distribución		Realizar los respectivos procedimientos, para ser aprobados en comité de calidad	Marzo a Diciembre de 2017	20.000.000	NA	Profesional Especializado y Universitario , Auxiliar premios y devoluciones Unidad Operativa y Comercial y profesional Especializado Unidad Administrativa y financiera, Control Interno, Gerencia
VENTAS						Establecer los ítems						Profesional Especializado y



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

ESTADISTICAS DE V	Establecer un mecanismo de generación de estadísticas de venta de la Lotería del Tolima.	%	Mensual	Generación de los parametros estadísticos a manejar en la Unidad Operativa y comercial	100%	estadísticos para evaluar el comportamiento de las ventas de la Lotería en los diferentes grupos de interés		Establecer los parametros estadísticos y Generar la información de las vigencias 2014, 2015, 2016 y 2017	Febrero a Diciembre de 2017	15.000.000	NA	Universitario , Auxiliar premios y devoluciones Unidad Operativa y Comercial y profesional Especializado Unidad Administrativa y financiera, Control Interno, Gerencia
-------------------	--	---	---------	--	------	---	--	--	-----------------------------	------------	----	--

PROCESO: GESTION FINANCIERA

INDICADOR						ACCION						
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	PRESUPUESTO	RUBRO PRESUPUESTAL	RESPONSABLE
SOSTENER FINANCIERAMENTE LA ENTIDAD	GARANTIZAR LA GENERACION Y RECAUDO DE LOS INGRESOS	%	MENSUAL	Actividades realizadas/ actividades proyectadas	100%	Venta de Lotería y recaudo de la cartera	80%	Verificar semanalmente la facturación de las ventas en el sistema, consolidar la información del recaudo para determinar el nivel de recaudo de la cartera	12	na		Auxiliar Admtrivo Devoluciones, Profesional Especializado Unidad Operativa y Comercial, Profesional Universitario Operativo y Comercial, Profesional Especializado Unidad Financiera
	PLANIFICAR Y ORGANIZAR LOS COSTOS Y GASTOS	%	MENSUAL	Gastos Ejecutados en el periodo	75%	Cumplimiento indicador de gastos de administración y operación establecido en el Decreto 3034 de 2013	15%	Registro de todas las operaciones correspondientes a la opeacion , generar los estados financieros, calculo mensual del indicador	Enero a Diciembre	na		Gerente, Profesional Espec. Unidad Financiera
ACTUALIZACION PERMANENTE SISTEMA INFORMACION CONTABLE Y PRESUPUESTAL	CONTABILIZAR LAS OPERACIONES PRESUPUESTALES Y CONTABLES		MENSUAL	Actividades realizadas/ actividades proyectadas		REVISION DIARIA DE LOS REGISTROS GENERADOS POR CADA UNIDAD AL MODULO DE CONTABILIDAD Y PRESUPUESTO	100%	registro semanal de cada operación de ingreso y gasto de la entidad	Enero a Diciembre	na		TODAS LAS UNIDADES



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

Generación de transferencias por venta de Lotería	Realizar las transferencias generadas por la Lotería del Tolima al sector salud	%	Trimestral	Transferencias realizadas dentro de los 10 primeros días hábiles del mes siguiente/ total de transferencias presupuestadas)*100	100%	Transferencia generada por impuesto a ganadores	12	Realizar la transferencia mensualmente	Enero a Diciembre			Gerente, Profesional Espec. Unidad Financiera, Profesional Universitario de Tesorería.
Generación de transferencias por venta de Lotería	Realizar las transferencias generadas por la Lotería del Tolima al sector salud	%	Trimestral	Transferencias realizadas dentro de los 10 primeros días hábiles del mes siguiente/ total de transferencias presupuestadas)*100	100%	Transferencia representada por el 12% de renta mínima por venta bruta	12	Realizar la transferencia mensualmente	Enero a Diciembre			Gerente, Profesional Espec. Unidad Financiera, Profesional Universitario de Tesorería.

PROCESO DE APOYO: GESTION HUMANA, ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS E INFORMATICA

INDICADOR						ACCION						
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	PRESUPUESTO	RUBRO PRESUPUESTAL	RESPONSABLE
EJECUCION PROGRAMAS DIRIGIDOS A LOS EMPLEADOS PUBLICOS DE LA LOTERIA DEL TOLIMA	Proporcionar a los funcionarios de la entidad actividades que contribuyan a su formación y un adecuado ambiente de trabajo para el desarrollo de su desempeño y habilidades	%	Trimestral	Actividades ejecutadas /Actividades programadas	90%	Facilitar la adquisición de nuevos conocimientos, brindar bienestar social y propiciar un adecuado ambiente laboral	1	Elaboración y ejecución del cronograma de capacitaciones	Enero a Diciembre	1.500.000	4.2.2.03	Unidad Administrativa
							1	Elaboración y ejecución del cronograma de bienestar social	Enero a Diciembre	1.500.000	4.2.2.03	Unidad Administrativa
EJECUCION DE ACTIVIDADES DIRIGIDAS A LA CONTRATACION DE BIENES Y SERVICIOS	Velar por que la Lotería del Tolima cumpla su objetivo institucional de generación de recursos para la salud	%	Permanente	Número de contratos ejecutados /No de contratos celebrados	100%	Celebración de contratos de bienes y servicios dirigidos, directa e indirectamente a la generación de recursos para la salud	80	Ejecución del plan de compras	Enero a Diciembre	\$2.440.917.724 incluye los valores relacionados en el presente plan de acción	0	Unidad Administrativa



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

<p>Poner en funcionamiento los Procesos del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo decreto 1443 de 2014 y 1072 de 2015</p>	<p>Terminar e implementar los Proceso del sistema Integrado de Seguridad y Salud en el Trabajo. Adopción de políticas, planes generales, programas y proyectos para el trabajo.</p>	<p>UNIDAD</p>	<p>Permanente</p>	<p>Implementacion</p>	<p>una</p>	<p>Adecuar en la loteria del tolíma un Sistema de Gestion de la Seguridad y Salud en el trabajoel para lograr fortalecer el respeto por los derechos fundamentales, garantías de los trabajadores, fortalecimiento, promoción y protección</p>	<p>1</p>	<p>Contratación de persona idonea para la terminacion de la implementación Sistema de Gestion de la Seguridad y Salud en el Trabajo, mediante orden de prestacion de servicios o prestacion de pasantias profesionales del area.</p>	<p>febrero/dic</p>	<p>10.500.000</p>	<p>4.2.2.12</p>	<p>Unidad Administrativa</p>
--	--	---------------	-------------------	-----------------------	------------	--	----------	--	--------------------	-------------------	-----------------	------------------------------

CONTROL INTERNO

INDICADOR						ACCION						
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	PRESUPUESTO	RUBRO PRESUPUESTAL	RESPONSABLE
<p>VIGILANCIA Y FORTALECIMIENTO PERMANENTE DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO (INCLUIDO EN EL SIG)</p>	<p>1. Evaluar y efectuar Seguimiento a la Gestión Institucional: su propósito es emitir un juicio profesional acerca del grado de eficiencia y eficacia de la gestión de la entidad, para asegurar el adecuado cumplimiento de los fines institucionales. 2. Asesoría y acompañamiento: promover el mejoramiento continuo de los procesos de la entidad asesorando a la Alta Dirección, en la búsqueda del cumplimiento de los objetivos y los propósitos institucionales. 3. Valoración del riesgo: Asesorar y capacitar a la alta dirección y a los líderes de los procesos en la metodología para su gestión, y verificará que los controles existentes sean efectivos para minimizar la probabilidad e impacto de la ocurrencia de los mismos. 4. Relación con entes</p>	<p>%</p>	<p>PERMANENTE</p>	<p>Actividades ejecutadas /Actividades programadas</p>	<p>90%</p>	<p>Seguimiento permanente de actividades propias de los procesos haciendo especial énfasis en los misionales</p>	1	<p>Evaluación del sistema de control interno de conformidad a ley 87 decreto 943 de 2014 y estatuto anticorrupcion</p>	<p>Febrero</p>	<p>\$ 65.800.000,00</p>	<p>4.1.1.</p>	<p>Control Interno</p>
							1	<p>Evaluación del sistema de control interno contable</p>	<p>Febrero</p>			
							1	<p>Seguimiento a indicadores</p>	<p>abril - julio octubre y enero de 2017</p>			
							9	<p>Desarrollo de auditorías al SISTEMA INTEGRADO DE GESTION - Contratación - Cartera- transferencias- Licitación Concesión de juego de apuestas permanentes</p>	<p>marzo a Diciembre</p>			
							3	<p>Boletines de la oficina de control interno (cultura del Control Interno)</p>	<p>Marzo a Diciembre</p>			
							2	<p>Seguimiento a los planes de acción</p>	<p>Junio a Diciembre</p>			
							1	<p>Asesoramiento permanente para el cumplimiento de objetivos institucionales.</p>	<p>Enero a Diciembre</p>			



NIT 809.008.775-0

LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2017
"SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN"

PLANEACION ESTRATEGICA

<p>4. relación con entes externos: Su propósito es facilitar el cumplimiento de las exigencias de Ley o las solicitudes formales realizadas por los entes externos.</p> <p>5. Fomento de la Cultura del Control: Tiene como objetivo elaborar y construir herramientas e instrumentos orientados a sensibilizar e interiorizar el ejercicio del autocontrol y la autoevaluación, como un hábito de mejoramiento personal y organizacional.</p>						3	Informes pormenorizados del Sistema de Control Interno	Febrero a Noviembre			
						3	Seguimiento y evaluación de plan anticorrupción y de atención al ciudadano	abril a Diciembre			
						4	Control al gasto público (austeridad en el gasto)	Enero a Diciembre			
						2	Seguimiento SIPLAFT	Enero a Diciembre			
						1	Seguimiento a planes de mejoramiento	Enero a Diciembre			

MARTHA PATRICIA GONZALEZ AMAYA

Gerente

Elaborò

Unidad Administrativa	Blanca Enna Barragan Toro
Unidad Financiera	Claudia Milena Montealegre valderrama
Unidad Operativa y comercial	Ruth Mary Diaz Aragón
Oficina Control Interno- Apoyo	Fernando Reyes Moscoso

Satisfacción del cliente

