

## LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2022

## "EL TOLIMA NOS UNE" PLANEACION ESTRATEGICA NIT 809.008.775-0

MISION: La LOTERÍA 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 LOTERÍA 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 la información y los recursos financieros, utilizando logística y tecnología adecuada en la búsqueda del mejoramiento continuo del Sistema Integrado de Gestión de Calidad 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.
- 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: DIRECCION	AMIENTO					
NOMBRE	INDICADOR OBJETIVO	IINIDAD	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	AVANCE	ACCION  ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE	AVANCEPRIMER SEMESTRE 2022	CUMPLIMIENTO
Recertificación de Calidad ISO:9001 2015		%	Anual	(procesos certificados sin no conformidades mayores / número de procesos implementados para la adultoria )* 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%	Alistamiento y revision de la documentacion que soporta los procesos y procedimientos que realiza la entidad a cargo de cada lider de proceso. (33,33%)     C. contratar un asesor como apoyo para continar con el sistema de calidad de la entidad. (33,33%)     Solicitar a Icontec la visita para la respectiva recertificación. (33,33%)	1.Enero - junio de 2022 (mensualmente hasta la visita) 2. Agosto - octubre de 2022 3. Septiembre de 2022	Lideres de proceso y control interno. (supervisa gerencia)     Unidad daministrativa     Unidad administrativa	Los lideres de los procesos en cumplimiento con lo establecido en el presente plande accion, y	,
MIPG	Continuar con el diseño e implementacion de la Metodologia Integral de planeacion y Gestion	%	Anual	(Dimensiones diseñadas e implementadas de MIPG / total dimensiones) * 100	> 60%	Continuar con el Diseño e implementacion de las dimensiones de la Metodologia Integral de planeacion y Gestion - MIPG	> 80%	Mesas de concertacion y socializacion de las políticas (50%)     Contratar un apoyo que oriente la implementacion de MIPG. (50%)	1. Enero de 2022 2. Enero - Diciembre de 2022	Lideres de proceso y control interno. (supervisa gerencia)     Unidad administrativa	1. Bajo la orientacion de la alta direccion , se han venido desarrollando ejercicios de valoración del estado de cada una de las políticas de gestión y desempeño para determinar su gestión, sus fortalezay y debilidades para la toma de medidas de acción encaminadas a la mejora continua 2. La entidad mediante contrato de prestacion de servicios No 2022-002 de fecha 12 de enero de 2022 contrato a la profesional Laura Daniela Lugo Peñaloza para apoyar en la planeacion de actividades del proceso missional, direccionamiento estrategico y la implementación del modelo integrado de planeación y gestión MIPC; proceso que viene siendo adelantado con el apoyo y compromiso de los lideres de los procesos, determinando con objetividad las políticas para fortalecer los mecanismos, métodos y procedimientos de control al interior de la Loteria.	
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyecccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral			Diseñar un nuevo plan de premios para la vigencia 2022		Elaborar un nuevo plan de premios año 2022 mediante estudio técnico de administración del riesgo, financiero y de mercadeo	Marzo a Junio de 2022	Unidad Operativa y comercial	La loteria del tolima para el primer semestre de 2022, realizó estudio financiero y de mercado con el fin de implementar el Plan de premios redistribuido, el cual empieza a partir del sorteo 3970 del 18 de julio de 2022, pagando más premios al apostador por las aproximaciones.	100%
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyecccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral			Fortalecer los canales de venta virtual para incrementar las ventas del producto Loteria		1. actualizacion permanente de la pagina web (50%)     2. Fortalecer los canales virtuales existentes para incrementar la venta de la Lotería virtual. (50%)	Enero a Diciembre de 2022	Tecnico en sistemas     Unidad Operativa y     comercial	La Página web de la Lotería del Tolima se actualiza en forma permanente con cambios de información pertinente de acuerdo con resultados de la Lotería, promocionales, boletines de prensa, información de los procesos contractuales y misionales.  2. Los canales de ventas se han ido fortaleciendo a través de nuestro sitio web donde hoy nuestros cientes pueden afiliarse al club VIP al que ya pueden afiliarse y hacer su pago a través del sistema PSE. Addicionalmente se desarrollaron promocionales con red via baloto y se abrio el canal de venta a traves de la red de Efecty en donde se encuentran más de 1.500 puntos a nivel nacional.	
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyecccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral			Fortalecer e incrementar los afiliados del club VIP		fortalecer la campaña de abonados en redes sociales y medios de comunicacion. (33.33%)     Visitar las entidades publicas y privadas para promocionar el club IVP (33.33%)     S. Establecer incentivos a los miembros del club VIP. (33.33%)	Enero a diciembre de 2022	Unidad Operativa y comercial	Se han realizado piezas publicitarias permanentes a través de nuestras redes sociales @loteriatorima en Facebook e Instagram para lograr la fidelización de los clientes por medio del Culb de Clientes VIP y esta camparia se ha extendido a los medios de comunicación a través de radio, prensa y medios digitales.  2. Una de las estrategias de venta que se ha fortalecido en la Lotería del Tolima es la de toma a entidades públicas y privadas como la Camara de Comercio, Gobernación del Tolima, Asambiea, Edat, Indeportes, entre otras. Así como la presencia con oferta institucional en todos los eventos organizados por el departamento y sus entidades.  3. Para el primer semestre del 2022 la empresa ha vinculado a todos los comprados del club de clientes VIP en promocionales por sorteos con la posibilidad de ganar increhibles premios como un carro, una casa, un viaje, una moto. Etc. Además del material POP que se les regala a las personas que se vinculan al club.	

Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyecccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral	(Ingreso por venta de loteria pera la vigencia 2022 / Ingreso Proyectado por venta de loteria para la vigencia 2022) * 100	>80%	Realizar promocionales condicionados a la compra del billete completo y/o billetes unifraccionales	100%	Definir las fechas, los premios para los promocionales, la logistica y demas recursos que se requieran (50%)     Realizar la camparía publicitaria para promocionar la venta del billete completo y/o billete unifraccional. (50%)	Enero a Diciembre 2022	Unidad Operativa y comercial	1. Realizamos en forma semanal la promoción del billete que está en juego para evitar fraudes a nuestros clientes. Incentivamos la venta y la promovemos con la ruta y caravana de la suerte invitando a la compra del billete completo en Ibagué y el Tolima.  2. Cada semana se realizan free press en los diferentes medios de comunicación contratados para promover la venta de la Loteria del Tolima, especialmente los dias lunes, que se reliza nuestro sorteo.  Cada semana y en forma diaria se realiza la promoción de la venta del billete completo de la Loteria del Tolima resaltando las ventajas en premios para sus compradores.	100%
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyecccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral			Promover el posicionamiento de la lotería a nivel Departamental.			Enero a diciembre 2022	Unidad Operativa y comercial	La entidad con el fin de promover el posicionamiento de marca, realiza acompañamiento a las actividades del Cobierno Departamental a traves de caravanas - ruta de la legalidad haciendo presencia en municipios del Tolima tales como Espinal, Guamo, Saldaña, Purficación, Lerida, Melgar, Venadillo, Armero Guayabal, entre otros. Además de las campañas sociales generadas para mejorar la calidad de vida de los vendedores de todo el departamento con el fin de posicionar con la fuerza de ventas la lotería del Tolima en nuestro departamento.	100%
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyecccion de ventas fijadas para el año 2022, articulada al plan de desarrollo 2020 - 2023.	>80%	Semestral (base: el 50% de la proyecccion de ventas fijadas para el año 2022)			Promover el posicionamiento de la lotería a nivel nacional.		Stablecer alianzas de comercialización a traves de promocionales con los distribuidores a nivel Nacional para la venta de loteria física y virtual	Enero a diciembre 2022	Unidad Operativa y comercial	Para el primer semestre de la vigencia 2022, la entidad ha establecido nuevos vínculos comerciales con distribuidores de gran presencia a nivel nacional como lo son Efecty S.A. y Soluciones en Red S.A.S. mediante los cuales se desea fortalecer y posicionar aun más la marca en todo el territorio colombiano.	100%
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyecccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral			Fortalecer el producto Lotería del Tolima		1. Realizar promocionales para vendedores para dar valor agregado al billete e incentivar las ventas a nivel nacional. (25%) 2. Entregar publicidad (material pop) a la fuerza de ventas a nivel nacional. (25%) 3. Realizar presencia institucional en los eventos realizados por el gobierno departamental y municipal, así como en las entidades privadas. (25%) 4. Realizar apertura de nuevos distribuidores dentro y fuera del departamento. (25%)	Febrero a diciembre de 2022	Unidad Operativa y comercial	1. En el primer semestre el área comercial genero incentivos de tarejtas bono con los vendedores de IGT y Gelsa, los cuales son grandes aliados para comercializar e incrementar las ventas a nivel nacional.  2. En la Lotería del Tolima entregamos material publicitario a los vendedores de la lotería para generar recordación de marca con el fin de generar conflabilidad al comprador de la Lotería, en este primer semestre se les ha dedo busos, cambilusos, gorras, mangas, ponchos, raboegallos a los vendedores del departamento del Tolima, Antioquia, Costa, Cundinamarca, etc.  3. La Lotería del Tolima se ha vinculado a las actividades y eventos del Gobierno El Tolima nos Une con excelentes resultados de venta, posicionamiento y promoción como las jornadas de informes de gestión, inauguraciones y actividades comerciales y culturales un ejemplo de esto es la participación en el floidore así como en la celebraciones del dia del tamál, de la achira, la lechona, ferias gastronómicas y festividades munipales en municipios como Valle de San Juan, Cajamarca, Ibagué, Venadillo, Lérida, entre otros.  4. El Trabajo del área operativa y comercial para la ampliación de puntos de venta ha venido ando resultados optimos con redes nacionales como Efecty o locales como Punto Pago entre otros.	100%
Control al juego ilegal	Fortalecer la legalidad de los productos Lotería, chance, rifas y juegos promocionales	>80%	trimestral	(actividades ejecutadas para la vigencia 2022 / actividades programadas para el año 2022) * 100.	100%	Concientizar a los ciudadanos y a las autoridades administrativas, judiciales y demas sobre la importancia de jugar legal para incrementar las transferencias para la salud de los Tollmenses y Colombianos.		Realizacion de 4 campañas a través de medio de comunicación de promocion del juego legal, bajo los slogan Tolims juega legal y la legalidad nos une, a nivel Departamental (50%) 2. Realizar 3 capacitaciones, presenciales o virtuales sobre la importancia del juego legal en el departamento del Tolima. (50%)	1. Febrero a Diciembre de 2022	unidad operativa y comercial	Se han realizado campañas de juego legal por medio de diferentes estrategias:  1. Se han realizado dos temporadas de la campaña Legalez que promueve la legalidad y brinda información del juego legal de chance y loteria a rivade de nuestras redes sociales (gloteriatolima en Facebook e Instagram.  2. Las cuñas de radio de nuestra Lotería se cambian cada mes y en ellas siempre se promueve el juego legal.  3. La estrategia de legalidad se ha fortalecido con piezas gráficas en redes para educar a nuestros clientes en la identificación de los códigos de seguridad de los billetes para evitar fraudes o estañas.	100%
clientes internos y externos de la entidad.	Fortalecer la satisfacción de los clientes internos y externos de la entidad	>80%	Semestral	(Clientes satisfechos / clientes encuestados)*100	80%	Establecer una comunicación permanente que permita la satisfacción de necesidades de los clientes y su medicion.	100%	I. Identificar las necesidades de los clientes externos a traves de las POR. (50%)     Medir la satisfaccion de los clientes a traves de 1 encuesta semestral. (50%) (según tipos de encuesta definidos)	Enero -Diciembre 2022	Lideres de proceso y control interno. (supervisa gerencia)     Unidad operativa y comercial	1. La lotería del Tolima, recepciona a través del formato R-Q36 y da respuesta a POR'S de clientes de manera frecuente y dentro de los terminos establecidos. Esto nos ha permitido identificar necesidades de los compradores, distribuidores y demas partes interesadas.  2. El área de mercadeo midio en el primer semestre de la viegencia 2022 la satisfacción de sus proveedores, compradores, distribuidores, concecionario y vendedor por medio de encuentas, analisis de resultados, plan de mojora y el reporte del indicador.	100%
						PROCESOS:	MISION	ALES				
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE	AVANCE A JUNIO 2022	CUMPLIMIENTO
	INDICADOR							ACCION				
O RED DE VENTAS						Realizar campañas para promoción y comercialización del producto Lotería del Tolima y posicionamiento de la marca	100%	Realizar 6 campañas a través de las redes sociales de la entidad y medios de comunicación. (50%)     Hacer presencia institucional con actividades y material POD en torno a la comunidad en 10 Municinios del	Febrero a diciembre de 2022	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	1. En lo que va corrido del año se han realizado las campañas Deja que tus sueños rueden; todo lo que siempre soñaste te lo da la LT, Viajar es Vivir, Móntate en el carro de tus sueños con la LT, Remodela tu casa con la LT, entre otras, cada una con sus respectivas cuñas radiales y piezas publiciatias en redes sociales propias y de medios de comunicación contratados.  2. La Lotería del Tolima viene recorriendo el departamento con su estrategia de la Ruta de la Suerte que nos he permitido llevar nuestro producto a municipios como Lérida, Venadillo, Valle	100%

CIMIENT								Departamento. (50%)			de San Juan, Cajamarca, Mariquita, Honda, Libano, Fresno, Guamo, Saldaña, Ibagué, entre otros.			
ORTALE				Actividades realizadas/actividades	100%									
ш.				proyectadas		Celebrar los cumpleaños de la Lotería del Tolima	100%	Realizar la celebración de los cumpleaños de la Lotería del Tolima con apostadores, distribuidores y loteros, en evento realizado en el parque Murilllo Toro en la Ciudad de Ibagué.	Marzo a abril de 2022	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	En el marco de los 97 años de la Lotería del Tolima se realizaron actividades con distribuidores, los loteros a quienes se les brindó una brigada de atención integral en reconocimiento de su labor; un desfile de comemoración de aniversario con loteros y celebración en el parque Murillo Toro con clientes, distribuidores y loteros.	100%		
DE VENTAS	Cumplir con la reproyección de ventas para el año 2022 y continuar con el posicionamiento de la marca e incremento en las transferencias al sector salud.	%	TRIMESTRAL			Participar en el Festival Folclórico Colombiano desarrollado en el Municipio de Ibagué, así como en festivadades en el Departamento del Tolima	100%	Participar en actividades presenciales y/o virtuales relacionadas con el folclor y el sentido de pertenencia por la region, que genere recordación de marca en la ciudad de lbague y los diferentes municipios del departamento del Tolima. (100%)	junio y julio de 2022 (*cronograma definido por la gobernacion y/o alcaldías)	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	La Lotería del Tolima hizo parte de la celebración del Festival Folciórico Colombiano con la participación por primera vez en nuestros 87 años con una vendedora de lotería como representante de la entidad en el ocetamen del Reinado del Adulto Mayor, en el que además, varios loteros hicieron parte de la comparsa de la LT.  La Lotería del Tolima estuvo presente en todas las actividades del festival folciórico con stand de promoción y entra en los días de la Achira, el tamal, la lechona y desfiles nacionales y locales del Folcior Colombiano donde un grupo de loteros fueron homenajeados y exaltados.	100%		
ORTALECIMENTO RED DE V						(Actividades de publicidad		Fortalecer la imagen y la Marca Lotería del Tolima en los medios de Comunicación del Departamento		Publicar en medios de comunicación pautas, escritos, cuñas radiales y televisivas 33.33%	Enero a Dicembre de 2022	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	La Lotería del Tolima celebró contratos de publicidad con más de 15 medios de comunicación en radio, tv, prensa y medios digitales. Cada sorteo los medidos contratados realizaron pautas publicitarias con material envivado por la Lotería, las curhas radiales es manejan mensualmente dependiendo de la campaña realizada en el mes la cual va relacionada con los promocionales y premios adicionales por la compra del billete completo	100%
FORTA					y propaganda realizadas actividades de publicidad y propaganda proyectadas) * 100	/	Fortalecer el area de comunicaciones de la entidad	100%	Contratar apoyo para el area de comunicaciones de la entidad 33.33%	Enero a Diciembre de 2022	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	Para el primer semestre de la vigencia 2022 se contrato una profesional en comunicaciones, al igual que tuvimos el apoyo de 3 pasantes de la universidad del tolima. Un profesional en diseño grafico y otro profesional en edición y fotografía.	100%	
						Contratar el diseño y elaboración de material POP		Contratar Diseño y elaboración de material POP para el desarrollo de las diferentes campañas publicitarias y de sensibilización, incorporando la campaña Tolima juega legal y la legalidad nos une 33.33%	Febrero a Diciembre de 2022	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	Para el primer semestre de la vigencia 2022, la entidad realizó vinculo comercial con la empresa de publicidad encargada de la elaboración del material P.O.P. (Esferos, libretas, liaveros linterna, liaveros estrella, abanicos, vasos pillilos, toallas faciales blancas, copas aguardienteras, ponchos, rabo e gallos, tulas vinolitos, y gorras azulo scuro bordadas, bipalo liso contratos No. 000033 / 000034 / 000046 del 31 de Enero de 2022, 000044 del 18 de Mayo de 2022.	100%		
Mantenimiento recursos del sorteo	Asegurar las condiciones del sistema para la realización del Sorteo	%	Anual	(Mantenimientos realizados/mantenimiento s proyectados) * 100	100%	Garantizar el buen funcionamiento de los recursos del sorteo	100%	Realizar mantenimiento al sistema neumático de baloteras (50%)     Realizar la calibración de balotas y grameras. (50%)	Junio - Diciembre 2022	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial		100%		
SPECTIVO ONTRATO DE ON		%	Semestral	(visitas realizadas/visitas proyectadas) * 100	100%	Realizar las visitas de inspección a la bodega del concesionario según cronograma establecido	100%	Realizar las visitas de acuerdo al cronograma de despacho del contratista y rotación en el inventario de rollos.	Enero - Diciembre 2022	Profesional Especializado y Operativo y Comercial Control interno	De acuerdo con el cronograma establecido en el acta de inicio de los despachos realizados por la empresa ditar se establecieron las fechas de visita a la bodega de rollos, en el primer semestre de la vigencia 2022 se han realizado 2 visitas dando cumplimiento a lo pactado, estas quedan registradas en el formatio R-029 y el acta de aprobación las cuales reposan en la carpeta y archivo del area comercial.	100%		
REALIZAR EL RESPECTIVO SEGUIMENTO AL CONTRATO DE CONCESION	Cumplir con la Supervision al Contrato de Concesión	%	Trimestral	(Escrutinios realizados / Escrutinios Proyectados) * 100	100%	Realizar 1 visita de escrutirio trimestral a la oficina principal del concesionario	100%	Constatar las ventas del día efectuadas por todos los puntos del concesionario, (50%)     Verificar las ventas con las reportadas por el sistema de información. (50%)	Marzo a Diciembre de 2022	Profesional Especializado y Operativo y Comercial Control interno	La personas involucradas en la visita de escrutinio al concesionario para verificr las ventas realizaron 2 visitas en el primer semestre del año 2022 las cuales quedan reportadas en el formato R-028      Se realiza el respectivo seguimiento de las ventas reportadas por el concesionario las cuales se verifican con el servidor espejo y se genera el respectivo informe trimestral despues de cada visita, este reposa en la carper del formato R-028 en el archivo de comercial	100%		
LIZAR EL RESPECTIVO IMMENTO AL CONTRATO DE CONCESION		%	Semestral	(Jornadas de visitas a puntos de venta realizados/ jornadas de visitas a puntos de venta programados) * 100	100%	Realizar 10 jornadas de visitas a los puntos de venta y 2 a puntos de recaudo del concesionario	100%	Tomar aleatoriamente puntos de venta y recaudo con mayor incidencia de venta. (33,33%)     Constatar la optima utilización de los rollos. (33,33%)     Verificar el cumplimento de las condiciones del punto de venta. (33,3%)	Febrero-Diciembre 2022	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial	Para el primer semestre la entidad realizó 3 visitas a puntos de venta y 1 a recaudo aleatoriamente. La unidad operativa y comercial ha realizado visita aleatoria a los puntos de venta y puntos de recaudo en cumplimiente de las obligaciones de seguirimiento pacatada en el contrato de concesion 00066 de 2017. evidencia reposa en los formatos diligenciados R-031/R-030/.  2. La unidad operativa y comercial realiza segumiento al manejo de rollos y la aprobacion de la utilización de los mismo, se realiza segumientoa través del servidor espejo para saber el manejo diario de formulario ,	100%		
RE4 SEGL						P. C.	ON FIRE	NCIEDA			Se evidencia el manejo del cumplimiento de las condiciones establecidas en el contrato de concesión de los puntos de venta lo cual queda evidenciado en el Formato R-030			
						PROCESO: GEST								
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE	AVANCE A JUNIO 2022	CUMPLIMIENTO		

Situacion financiera de la entidad	Controlar, optimizar y analizar la gestion financiera de la entidad	%	Mensual	(Ingresos totales recibidos/ gastos totales) * locales totales) * (Ingresos totales) * (Ingre	> a 100% >60%	Verificación oportuna de los ingresos y gastos. Verificacion 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 ejecucion presupuestal de la entidad. (25%)		Profesional Especializado Unidad Financiera	1- Semanalmente se verifican las ventas realizadas por cada sorteo las cuales se registran en poto y contabilidad, este dato se convierte en insumo para liquidar la reserva técnica para el pago de premios cuya causación contable es semanal y en poto mensual 2- En el balance de prueba se hace un seguimiento al recaudo de cartera, se calcual la rotación de la misma mesualmente, se lleva un cuadro de control de saldos, cargos y abonos por edades que se utiliza en el proceso de verificación y depuración. 3- En el reporte de ejecución de ingresos se verifica el mayor recaudo que se liene en cada uno de los meses para llevar la incorporación de estos cucursos a aprobación de junta directiva. 4- En el reporte de ejecución de egresos se verifica el rimo de ejecución en disponibilidades, registros y giros y determinar los trasaldos que sean necesarios para ejecultar el gasto.  La evidencia se puede verificar en la pagina de la entidad donde se publica la información financiera, y en el archivo de financiera reposan cuadro de indicadores.	
---------------------------------------	---	---	---------	--	------------------	---	------	---	--	--	--	--

Generación de transferencias por concepto del juego Loteria, 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)	1	Realizar la liquidacion y pago de las transferencias por concepto del juego Loteria, rifas y juegos promocionales de manera oportuna	1	Realizar la liquidacion y transferencias dentro de los 10 primeros días hábiles de cada mes.		Profesional Espec. Unidad Financiera Profesional Universitario de Tesorería.	Durante el periodo enero - junio de 2022 se han presentado y cancelado las declaraciones mensuales por concepto de transferencias e impuestos que la Lotería recauda dentro de los primeros 10 días de cada mes ale su el la cada de la	
				PROCESO	DE APO	OYO: GESTION HUMANA, ADQU	ISICION	DE BIENES Y SERVICIOS E INFO	RMATICA			100,0
NOMBRE	INDICADOR ORIFINO	IINIDAD	FRECIIENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	MFTA	FSTRATEGIA	META	ACCION  ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		CHMPHMIENTO
Plan de capacitación	OBJENIVO	UNIDAD	TRECOENCIA	TROCEDIMIENTO CALCOLO	MEIA	ESTRAILOTA	MLIA	Definir la cantidad de capacitaciones en el	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		COMPLIMIENTO
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%	cronograma de capacitación mensual para el año 2022. (50%) 2. Ejecutar las capacitaciones planteadas en el cronograma. (50%)	Enero a Diciembre 2022	Unidad Administrativa	Se realizaron las siguientes capacitaciones: 1. Sistema de Informacion de Loterias. 2,- Comunicaciones acertivas. 3 Trabajo en Equipo, 4. riesgos laborales	100%
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%	Definir la cantidad de actividades de bienestar en el cronograma mensual establecido para el año 2022. (50%)     Ejecutar las actividades de bienestar planteadas en el cronograma. (50%)	Enero a Diciembre 2022	Unidad Administrativa	Se realizó una actividad de bienestar: Celebracion del día de la Madre.	100%
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 departmental de Archivo y aplicar las estrategias establecidas en el PINAR.	100%	Solicitar al comité departamental de archivo la convalidación de las TDR. (33,3%)     Realizar capacitación sobre tablas de retención. (33,3%)     Dar aplicación al manual de gestión documental del SIGC. (33,33%)	Enero - Diciembre 2022	lideres de proceso	1,-Se suscribio contrato numero 2022031, cuyo objeto fue: "prestacion de servicio de apoyo a la gestion de la Unidad Administrativa "apoyo al SG SST y Gestión Documental" Mediante oficio del 5 de febrero de 2021 dirigido al director de gestion documental y logistico, de la Gobernacion del Tolima seenvision a las tablas de retención documental de la Loteria del Tolima para que sean convalidadas por parte del consejo deprtamental de archivo, a la fecha no ha habido respuesta a la remision.	100%
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 SG-SST	100	Solicitar capacitacion frente al tema de SG- SST. (50%)     Definir la cantidad de actividades y el cronograma respectivo para mantener actualizado el SG-SST (50%)	Enero -diciembre 2022	Unidad Administrativa	N.—Se suscribio contrato numero 2022031, cuyo objeto fue: "prestacion de servicio de apoyo a la gestion de la Unidad Administrativa "apoyo al SG SST" 2 Se recibio visita de asesoramiento y apoyo por parte de la Dra MARIA TERESA PIEDRAHITA S. Asescra en SST de la ARI. POSITIVA, con quien se suscribió plan de trabaje el cual se ha lado realizando conforme a lo establecido, quien realiza o la evaluación de los Estándares Mínimos SG-SST 2021 obteniendo una calificación del 100% y se han realizado las siguientes capacitaciones: Riestgos laborales, Plato Saludable e Higuiene postural.	100%
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. 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- Diagnostico. (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%) 6. Configuración del protocolo IPv6 en aplicativos, sistemas de Comunicaciones (8%) 6. Activación de políticas de seguridad de IPv6 en los equijos de seguridad y comunicaciones. (8%) 7. Coordinación con el proveedor de servicios de Internet ISP, para establecer el ennutamiento y la conectividad integral en IPv6 hacia el exterior. (8%)	Marzo - Diciembre 2022	Unidad Administrativa	Se suscribio contrato numero 2022043 cuyo objerto fue: Contratar el suministro y el servicio de instalacion de la red estruturada de datos y red electrica en las oficinas de la Loteria del Tolima uticadas en el segundo piso del eficilio centro comercia la noce segun definicio interior. Lo anterior para adaptar la red electrica y de datos acorde a lo requerido para la implemntacion de la segunda fase de la migración al protocolo IPV-6.	100%
Implementacion nuevo software en el cual opera el negocio de la loteria tradicional		UNIDAD	Trimestral	Actividades ejecutadas /Actividades programadas	100%	Contratar un nuevo software para el desarrollo del sorteo tradicional de la lotería del tolima y que maneje todos los procesos administrativos de la entidad	100%	Contratar un nuevo software para el manejo del sorteo y de mas modulos solitados por la entidad.     Realizar las pruebas necesarias para determinar la efectividad del software.     Realizar impracion de los datos almacenados en el software azen al nuevo software.	Enero - Marzo de 2022	Unidad Operativa y     Comercial     Tecnico en sistemas	Se suscribio el contrato No. 2022044 con el siguiente objeto: contratar el servició de soporte, arrendamiento, mejoras, mantenimiento, actualización e implementación de un sistemas de información, que incluya las actividades necesarias para poner en funcionamiento los siguientes módulos: aplicativo tentabilidad, aplicativo web presupuesto, aplicativo web de tesorería, aplicativo web de almacón, modulo de activos fijos, aplicación web de liquidación de nomína, reportes, información a entes de control, seguridad, nomina electrónica, facturación electrónica, actos administrativos, club vip, promocionales, según definición técnica.	
Implementar un tramite o servicio totalmente en line a traves de la pagina web institucional.	Cargar ne la pagina web de la loteria un tramite o servicio totalmente en linea para implementar las nuevas tecnologias en la calidad de atencion s los clientes.	UNIDAD	Anual	Actividades ejecutadas /Actividades programadas	100%	Realizar el estudio y diseño para implementar un tramite o servicio totalmente en linea a traves de la pagina web	100%	Utilizar medios de medicion para dar prioridad a que tramite o servicio poner en linea 2. Revisar que tramite o servicio es posible implementar en linea teniendo en cuenta el presupuesto de la entidad.     Implementar un tramite o servicio en linea.	Enero - Diciembre 2022	Tecnico en Sistemas	Se realizo la habilitacion del boton de pago en linea (PSE), en el cual los distribuidores podran realizar el pago, tambien se habilito este boton para que los clientes VIP (Nuevos o Antiguos) puedan realizar el pago de la suscripcion por este medio. Se estan realizando pruebas con formularios cargados en la pagina web, para el tramite de solicitud de permisos ante la lotería del tolima.	100%

	Dar cumplimiento a los requisitos de la Norma ISO 9001- 2015 en el mantenimiento de la Infraestructura	UNIDAD	Anual	Número de actividades de mantenimiento ejecutadas / número de actividades de mantenimiento planificadas	100%	Seguimiento, a la programacion definida en el R-087 Matriz Mantenimiento de Infraestructura - Servicios Asociados y Parque Automotor, del Proceso de Adquisicion de Bienes y Servicios	100%	Ejecucio del plan de mantenimiento Infraestructura, servicios asociados y parque automotor. (50%)     Contratar las actividades planteadas en el plan de mantenimiento. (50%)	Enero - Diciembre 2022	Unidad Administrativa	Se elabora matriz de mantenimeinto de infraestructura - servicios asociados R-087- con actividades desarroladas de enero a junio 2022., la cual se adjunta.	80%
			•								CUMPLIMIENTO	99%
ORIGINAL FIRMADO			Blanca Enna Ba Jairo Alexander	rragan Toro ———— Gutierrez ————		Martha Cecilia Osorio ———————————————————————————————————						

NIDIA VICTORIA CASTILLO GONZALEZ