

LOTería DEL TOLIMA 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. 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													
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	AVANCE	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE	AVANCEPRIMER SEMESTRE 2022		CUMPLIMIENTO
Recertificación de Calidad ISO:9001 2015	Mantener la recertificación ISO:9001, 2015 para conservar la credibilidad y confianza de los clientes internos y externos.	%	Anual	(procesos certificados sin no conformidades mayores / número de procesos implementados para la auditoria) * 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. 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%) 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%)	1.Enero - junio de 2022 (mensualmente hasta la visita) 2. Agosto - octubre de 2022 3. Septiembre de 2022	1. Lideres de proceso y control interno. (supervisa gerencia) 2. Unidad administrativa 3. Unidad administrativa	1. Los líderes de los procesos en cumplimiento con lo establecido en el presente plande accion, y con el animo de seguir fortaleciendo los lineamientos de calidad a traves de la norma ISO 9001 2015, viene ajustando la documentacion que sea de relevancia para asegurarse de la eficacia de cada proceso, buscando evidenciar un buen funcionamiento en el sistema de calidad de IA entidad.		100,00%
MIPG	Continuar con el diseño e implementación de la Metodología Integral de planeacion y Gestion	%	Anual	(Dimensiones diseñadas e implementadas de MIPG / total dimensiones) * 100	> 60%	Continuar con el Diseño e implementación de las dimensiones de la Metodología Integral de planeacion y Gestion - MIPG	> 80%	1. Mesas de concertacion y socializacion de las politicas (50%) 2. Contratar un apoyo que oriente la implementación de MIPG. (50%)	1. Enero de 2022 2. Enero - Diciembre de 2022	1. Lideres de proceso y control interno. (supervisa gerencia) 2. Unidad administrativa	1. Bajo la orientación de la alta direccion , se han venido desarrollando ejercicios de valoración del estado de cada una de las politicas de gestión y desempeño para determinar su gestión, sus fortalezas 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 Peñalzoa para apoyar en la planeacion de actividades del proceso misional, direccionamiento estrategico y la implementación del modelo integrado de planeacion y gestion MIPG; proceso que viene siendo adelantado con el apoyo y compromiso de los líderes de los procesos, determinando con objetividad las politicas para fortalecer los mecanismos, métodos y procedimientos de control al interior de la Loteria.		100%
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyeccion 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 proyeccion 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 Loteria virtual. (50%)	Enero a Diciembre de 2022	1.Tecnico en sistemas 2.Unidad Operativa y comercial	1. La Página web de la Loteria 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 clientes pueden afiliarse al club VIP al que ya pueden afiliarse y hacer su pago a través del sistema PSE. Adicionalmente 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.		100%
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyeccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral			Fortalecer e incrementar los afiliados del club VIP		1. fortalecer la campaña de abonados en redes sociales y medios de comunicacion. (33.33%) 2. Visitar las entidades publicas y privadas para promocionar el club VIP (33.33%) 3. Establecer incentivos a los miembros del club VIP. (33.33%)	Enero a diciembre de 2022	Unidad Operativa y comercial	1. Se han realizado piezas publicitarias permanentes a través de nuestras redes sociales @loterialtolima en Facebook e Instagram para lograr la fidelización de los clientes por medio del Club de Clientes VIP y esta campaña 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 Cámara de Comercio, Gobernación del Tolima, Asamblea, 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 increíbles 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.		100%

Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyeccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral	(Ingreso por venta de loteria para 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%	1. Definir las fechas, los premios para los promocionales, la logistica y demas recursos que se requieran. (50%) 2. Realizar la campaña 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 Lotería del Tolima, especialmente los días lunes, que se realiza nuestro sorteo. Cada semana y en forma diaria se realiza la promoción de la venta del billete completo de la Lotería del Tolima resaltando las ventajas en premios para sus compradores.	100%	
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyeccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral		Promover el posicionamiento de la loteria 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 Gobierno Departamental a traves de caravanas - ruta de la legalidad haciendo presencia en municipios del Tolima tales como Espinal, Guamo, Saldaña, Purificación, 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 proyeccion de ventas fijadas para el año 2022, articulada al plan de desarrollo 2020 - 2023.	>80%	Semestral (base: el 50% de la proyeccion de ventas fijadas para el año 2022)		Promover el posicionamiento de la loteria a nivel nacional.	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 proyeccion de ventas fijadas para el año 2022.	>80%	Semestral		Fortalecer el producto Lotería del Tolima	Febrero a diciembre de 2022	Unidad Operativa y comercial	1. En el primer semestre el área comercial genero incentivos de tarejas 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 confiabilidad al comprador de la Lotería, en este primer semestre se les ha dado buses, camibuses, gorras, mangas, ponchos, raboegailos 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 folclore así como en la celebraciones del día del tamal, de la achira, la lechona, ferias gastronómicas y festividades municipales en municipios como Valle de San Juan, Cajamarca, Ibagué, Venadillo, Lérída, entre otros. 4. El Trabajo del área operativa y comercial para la ampliación de puntos de venta ha venido dando resultados óptimos 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 Tolimenses y Colombianos.		1. Realizacion de 4 campañas a través de medio de comunicacion de promocion del juego legal, bajo los slogan Tolima 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 2. Mayo a julio 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 Legalize que promueve la legalidad y brinda información del juego legal de chance y lotería a través de nuestras redes sociales @loteriatolima en Facebook e Instagram. 2. Las cuñas de radio de nuestra Loteria 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 estafas.	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%	1. Identificar las necesidades de los clientes externos a traves de las PQR. (50%) 2. Medir la satisfaccion de los clientes a traves de 1 encuesta semestral. (50%) (según tipos de encuesta definidos)	Enero -Diciembre 2022	1. Lideres de proceso y control interno. (supervisa gerencia) 2. Unidad operativa y comercial	1. La loteria del Tolima, recepciona a través del formato R-036 y da respuesta a PQR'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 mercado midio en el primer semestre de la vigencia 2022 la satisfacción de sus proveedores, compradores, distribuidores, concesionario y vendedor por medio de encuestas, analisis de resultados, plan de mejora y el reporte del indicador.	100%	
PROCESOS: MISIONALES													
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 Loteria del Tolima y posicionamiento de la marca	100%	1. Realizar 6 campañas a través de las redes sociales de la entidad y medios de comunicacion. (50%) 2. Hacer presencia institucional con actividades y material POP en torno a la comunidad en 10 Municipios 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 publicitarias 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 ha permitido llevar nuestro producto a municipios como Lérída, Venadillo, Valle		100%

PROCESO: GESTION FINANCIERA													
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) * 100 (cartera de credito inferior a 1 año/saldo de cartera) * 100	> 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%)	Enero - Diciembre 2022	Profesional Especializado Unidad Financiera	1- Semanalmente se verifican las ventas realizadas por cada sorteo las cuales se registran en ppto 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 ppto mensual 2- En el balance de prueba se hace un seguimiento al recaudo de cartera, se calcula 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 tiene en cada uno de los meses para llevar la incorporación de estos recursos a aprobación de junta directiva. 4- En el reporte de ejecución de egresos se verifica el ritmo de ejecución en disponibilidades, registros y giros y determinar los traslados que sean necesarios para ejecutar 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.	100%
------------------------------------	---	---	---------	--	----------------------	--	------	--	------------------------	--	--	------

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)	1	Realizar la liquidacion y pago de las transferencias por concepto del juego Lotería, rifas y juegos promocionales de manera oportuna	1	Realizar la liquidacion y transferencias dentro de los 10 primeros días hábiles de cada mes.	Enero a Diciembre 2022	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 así: - Renta del monopolio 12% - Impuesto de loterías foráneas - Impuesto a ganadores 17% - Premios no reclamados 75% La evidencia reposa en las respectivas carpetas física en el archivo de la unidad financiera	100%
PROCESODE APOYO: GESTION HUMANA, ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS E INFORMATICA												
INDICADOR												
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACCION	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE	CUMPLIMIENTO
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 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 Loterías. 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%	1. Definir la cantidad de actividades de bienestar en el cronograma mensual establecido para el año 2022. (50%) 2. 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 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 - Diciembre 2022	líderes 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 logístico, de la Gobernación del Tolima seenviaron las tablas de retencion documental de la Loteria del Tolima para que sean convalidadas por parte del consejo deptamental 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	1. Solicitar capacitacion frente al tema de SG-SST. (50%) 2. Definir la cantidad de actividades y el cronograma respectivo para mantener actualizado el SG-SST (50%)	Enero -diciembre 2022	Unidad Administrativa	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 ..." 2.- Se recibio visita de asesoramiento y apoyo por parte de la Dra MARIA TERESA PIEDRAHITA S. Asesora en SST de la ARL POSITIVA, con quien se suscribio plan de trabajo el cual se ha ido realizando conforme a lo establecido, quien realiza la evaluacion de los Estándares Mínimos SG-SST 2021 obteniendo una calificación del 100% y se han realizado las siguientes capacitaciones: Riesgos laborales, Plato Saludable e Higiene 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%) 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 IPV6 hacia el exterior. (8%)	Marzo - Diciembre 2022	Unidad Administrativa	Se suscribio contrato numero 2022043 cuyo objeto fue: Contratar el suministro y el servicio de instalacion de la red estructurada de datos y red electrica en las oficinas de la Loteria del Tolima ubicadas en el segundo piso del edificio centro comercial la once segun definicion tecnica. Lo anterior para adaptar la red electrica y de datos acorde a lo requerido para la implemtacion de la segunda fase de la migracion 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 loteria del tolima y que maneje todos los procesos administrativos de la entidad	100%	1. Contratar un nuevo software para el manejo del sorteo y de mas modulos solitados por la entidad. 2. Realizar las pruebas necesarias para determinar la efectividad del software. 3. Realizar la migración de los datos almacenados en el software azen al nuevo software.	Enero - Marzo de 2022	1. Unidad Operativa y Comercial 2. Tecnico en sistemas	Se suscribio el contrato No. 2022044 con el siguiente objeto: contratar el servicio 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 web contabilidad, aplicativo web presupuesto, aplicativo web de tesorería, aplicativo web de almacén, modulo de activos fijos, aplicación web comercial, de cartera y lotería, aplicativo web para el portal de distribuidores, aplicativo web de liquidación de nomina, reportes, información a entes de control, seguridad, nomina electrónica, facturación electrónica, actos administrativos, club vip, promocionales, según definición técnica. Con esto se da cumplimiento a este ítem de este plan.	100%
Implementar un tramite o servicio totalmente en línea a través de la página web institucional.	Cargar ne la pagina web de la loteria un trámite o servicio totalmente en línea para implementar las nuevas tecnologías en la calidad de atención a los clientes.	UNIDAD	Anual	Actividades ejecutadas /Actividades programadas	100%	Realizar el estudio y diseño para implementar un trámite o servicio totalmente en línea a través de la página web	100%	1. Utilizar medios de medicion para dar prioridad a que tramite o servicio poner en línea 2. Revisar que tramite o servicio es posible implementar en línea teniendo en cuenta el presupuesto de la entidad. 2. Implementar un tramite o servicio en línea.	Enero - Diciembre 2022	Tecnico en Sistemas	Se realizo la habilitación del boton de pago en línea (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 loteria del tolima.	100%

Mantenimiento Infraestructura, servios asociados y parque automotor	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 Mantenimeitno de Infraestructura - Servicios Asociados y Parque Automotor, del Proceso de Adquisicion de Bienes y Servicios	100%	1. Ejecucio del plan de mantenimiento Infraestructura, servicios asociados y parque automotor. (50%) 2. 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

NIDIA VICTORIA CASTILLO GONZALEZ

Blanca Enna Barragan Toro
Jairo Alexander Gutierrez

Martha Cecilia Osorio
Herna Lugo Giron