

PLANEACION ESTRATEGICA NIT 809.008.775-0

MISION: La LOTERIA DEL TOLIMA ELC E., es una empresa generadora de recursos para el Sector Salud, a taves de la explotación del juego tradicional de ideria a nivel nacional y el control del monopolio de Juegos de Suere y Azar en el Departamento del Tolima; enfocada en nuestros clientes y en procesos de mejora continua.

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

POLITICAS DE CALIDAD: La Loteria 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 suente y azar, con la participción del necessó humano competente que garantice el manejo de la información y de los necessós financieros, difizando la logistica y requisitos de Calidad cumplendo con la normatividad legal vigente.

OBJETIVOS DE CALIDAD

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

PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

	Ventas del producto				NOMBRE		Recentification de Calidad ISO:9001 2015	Mantener la	NOMBRE
	OWIFING	INDICADOR	aumentar la credibilidad y confianza de los clientes internos y externos.	Continuar con la certificación en la norma ISO 9001, 2015 para	OBJETIVO INDICADOR				
	%	Trin			UNDAD FRECE		% An		UNIDAD FRECU
		Trimestral		ve	FRECUENCIA		Anual		FRECUENCIA
			vigencia) X 300	(Ingreso por venta de Loteria para la vigencia/ ingreso proyectado para la venta de loteria para la	NDICADOR		conformidades/ I otal de procesos auditados) X 100	(Procesos sin NO	INDICADOR
	>90%				META		> 80%		META
Diseñar un redistribuido al plan de premios para la vigencia 2024 y deñar el pan de premios del sorteo extraordinario 2024 Fortalecer los canales de venta virtual para incrementar las ventas del producto Loteria Fortalecer e incrementar los affiliados del club VIP Realizar promocionales condicionados a la compra del biliete completo y/o biletes unitraccionales Promover el posicionamiento de la loteria a nivel Departamental.					ESTRATEGIA	PROCESOS: MISIONALES	Gestion Calidad y MIPG en cada uno de los procesos de la entidad a través de la norma ISO.9001 2015	Realizar seguimiento y fortalecer los lineamientos del sistema Integrado de	ESTRATEGIA
	100%				AVANCE		100%		AVANCE
Realizar o participar en eventos masivos para promover la comercialización de la loteria en lodo el departamento del folima, a traves de la Generación I. (Jovenes universidarios). (50%) Tour de los ganadores en alianza onn el Concesionario (GanaGana) presencia una vez al mes en una comuna de la ciudad de lbague. (50%)	Definir las fechas y los premios para los promocionales, garantizando los recursos que se requierán (50%) Realizar la campaña publicidaria para promocionar la venta del billete completo y/o billete unifraccional (50%)	Realizar campañas de promoción del club de cliente VIP en redes sociales y medios de cliente VIP en redes sociales y medios de comunicación. (33.33%) Visitar las endadose publicas y privadas para promocionar el club de clientes VIP (33.33%) Establecer incentiros a los miembros del club VIP. (33.33%)	Actualizacion de la pagina web y proyectos de ciencia, tecnología e mnovación (50%) Realizar pioniocionales con los canades virtuales para incrementar la venta de la Loterra virtual. (50%)	Elaborar un redistribuidor al plan de premos año 2024 mediante estudio tecnico de administracion del riesgo, financiero y de mercadeo (50%) Elaborar el plan de premios del sorteo extraordinario 2024 mediante estudio tecnico de administración del riesgo, financiero y de mercadeo (50%)	ACTIVIDADES DETALLADÁS		Solicitar a Icontec el aesoramiento para las visitas respectivas para el mantenimiento de la certificación (50%)	Contratar personal profesional que realice el seguimiento y mantenimiento del Sistema integrado de Gestion de Caliad y MIPG (50%)	ACTIVEDADES DETALLADAS
1 Febrero - Diciembre 2 Febrero - Diciembre	Enero - Diciembre Enero - Diciembre	Enero a Diciembre Enero a Diciembre Tenero - Diciembre	Enero - Diciembre Enero - Diciembre de 2024 (2 promocionales)	Julio - Diciembre	CRONDGRAMA	ACCION		Enero - diciembre de 2024	ACCION CRONDGRAMA
Unidad Operativa y comercial	Unidad Operativa y comercial	Unidad Operativa y comercial	1 Tecnico en sistemas 2 Unidad Operativa y comercial	Unidad Operativa y comercial	RESPONSABLE		contralar Auditoria Externa	Ejecutan Lideres de proceso, control interno, reliza Auditoria Interna y	RESPONSABLE

		Actividades control al				
	concessor	Fortalecer la tegalidad de los productos Loteria, chance, rifas y juegos promocionales, así como asegurar las condiciones del sistema para la realización del Sorteo y seguimiento al contrato de				
		% Semestral			Semestral	
	(Actividades ejeculadas relacionadas con Loteria y citance/ Actividades planeadas) X100	stral	(actividades ejecutadas del juego legal/ actividades planeadas del juego		stral (Actividades ejeculadas/ Actividades planeadas) X 100	
		90%				
Realizar 6 jornadas de visitas a los puritos de venta y 2 a puritos de recaudo del concesionario	Realizar 1 visita de escrutinio trimestral a la oficina principal del concesionario	Realizar las visitas de inspección a la bodega del concesionario según cronograma establecido	Garantizar el buen funcionamiento de los recursos del sorteo	Concientzar a los ciudadanos y a las autoridades administrativas, judiciales y demas sobre la importancia de jugar despa sobre la importancia de jugar legal para nocementar las transferencias para la salud de los Tolimerises y Colombianos.	Fortalecer el producto Loteria del Tolima	Promover el posicionamiento de la loteria a nivel nacional.
		100%			'	
Tomar aleatoriamente puntos de venta y recaudo con mayor incidencia de venta (33,33%) (33,33%) (2 Constatar la optima utilización de los rollos (33,33%) (3 Verificar el cumplimiento de las condiciones del punto de venta, (33,33%)	Constatar las ventas del dia efectuadas por todos los puntos del concesionario, (\$0%) 2. Verificar las ventas con las reportadas por el sistema de información. (\$0%)	Realizar las visitas de acuerdo al cronograma de despacho del contratista y rotación en el inventano de rollos. (100%)	Realizar mantenimiento al sistema neumático de baloteras (50%) Realizar la calibración de balotas y grameras (50%)	Realizar la campaña "Tour de los ganadores" en donde se visitan los municipios con mayor inodencia de juego legal (50%) Realizar I capacidación, presencial sobre la importancia del juego legal en el departamento del Tolima (50%)	1. Realizar promocionales para vendedores. (25%) 2. Entregar public (25%) 3. Entregar public dad (material pop) a la fuerza de ventas a nivel nacional y a los compradores de loterta (25%) 3. Realizar presencia misfluorional 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%)	Iraves de promotionales con los distributions in traves de promotionales con los distributions en a nivel Nacional para la venta de loteria fisica y virtual (50%) 2. Gran feria nacional de juegos de suerte y azar y entretenmiento (50%)
Enero - Junio Julio - Diciembre	Enero - Junio Julio - Diciembre	Enero - Diciembre	1. Enero √lunio 2. Julio - Diciembre	1. Enero - Diciembre 2. Enero y Julio	0	1 Enero - Diciembre 2. Octubre
Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial	Profesional Especializado y Operativo y Comercial Control interno	Profesional Especializado y Operativo y Comercial Control interno	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial	undad operativa y comercial	Undad Operativa y convercial	Unidad Operativa y comercial

de la entidad	Situacion financiera	NOMBRE					clientes internos y externos de la entidad.			•
Cuntora, Opunica y anacana a gestion manbera de a stimatu	Controlar optimizary applicant la pastern financiona de la amtidad	овлетиуо	Fortalecer la sabsfacción de los clientes internos y externos de la entidad							
%	UNIDAD	UNIDAD					%			
Mensual	Trimestral	FRECUENCIA				SEMESTRAL			Semestral	Semestral
(Cartera mayor a 1 mes/Saldo de cartera) X 100	(Ingresos totales recibidos / gastos totales) X 100 *Estado de resultados *los ingresos y los gastos son acumulados	PROCEDIMIENTO CALCULO		(actividades ejecutadas / actividades planeadas / actividades planeadas) X 100						
4) <20%	v ≃	META				90%			(No de PQR tramitados oportunamente en el periodo/No. De PQR recibidas en el periodo) X 100	(No de encuestas de satisfacción positivas/Numero de encuestas realizadas) X 100
Verificacion oportuna del recaudo de cartera.	Verificación oportuna de los ingresos y gastos.	ESTRATEON	Contralar el diseño y elaboración de material POP	Realizar campañas para promoción y connecialización del producto Loteria del Tolma y posicionamiento de la Loteria del Tolma y posicionamiento de la Loteria del Tolma del Tolma (Celebrar la navidad con los vendedores del departamento del tolma Celebrar la navidad con los vendedores del departamento del tolma del tolma de la partamento del Tolma en los medios de Comunicación del Departamento del Tolma en los medios de Comunicación del Departamento del Fortalecer la magen y la Marca Loteria del Tolma en los medios de Comunicación del Departamento del Tolma en los medios de Comunicación del Departamento del Tolma en los medios de Comunicación del Departamento del Tolma en los medios de Comunicación del Departamento del diseño y elaboración de material POP						
100.75	100%						Establecer una comunicación permanente que permita la salisfacción de necesidades de los clentes y su medicion.			
Consolidar mensualmente la información del recaudo para determinar el estado de la del cerudo para determinar el ostado de los cartera y el flujo de cala, (50%). Analizar el recaudo de los rendimentos financieros totales (25%). 3. Revisar y controlar la ejecución presupuestal de la enduad (25%).	Verificar semanal y mensualmente las ventas de cada sorteo en el sistema de información de la entidad (25%)	ACTIVIDADES DETALLADAS	Contratar Diseño y elaboración de material POP para el desarrollo de las diferentes campañas publicitarias y de sensibilización, incorporando la campaña "la legalidad soy yo" (33.33%)	Contratar un profesional en comunicaciones y otro profesional en diseño grafico (33.33%)	Publicar a traves de medios de comunicación boletimes con información relevante de la loteria del folima (33.33%)	Participar en actividades relacionadas con el folcio y el sentido de pertenencia por la region, que gener eccordación de marca en la ciudad de lbague y los diferentes municipios del departamento del Tolima (100%)	Tealizar la celebración de los cumpleaños de la Lotería del Tolima (99 años) con apostadores, distribuciónes, loteros y demas partes interesadas (50%) partes interesadas (50%) Celebrar la navidad con los loteros, distribuidores y funcionarios de la entidad (50%)	Realizar 2 campañas a través de las redes sociales de la entidad y medios de comunicación (\$5%) Hacer presencia institucional con actividades y material POP en torno a la comunidad en 7 Municipios del Departamento en torno a "El tour de los gonadores" y la campaña "Legal soy yo" (\$0%)	Tramitar oportunamente las POR de los clientes en el tiempo establecido (100%)	I identificar las necesidades de los clientes externos a traves de las POR (90%) Medir la subslacción de los clientes a traves de 1 encuesta sensestal (50%) (según tipos de encuesta definidos)
Enero - Diciembre Enero - Diciembre Enero - Diciembre	Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	CRONOGRAMA	1 y 2 Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septembre Octubre - Diciembre Octubre - Diciembre 2. Noviembre - Diciembre Enero - Junio - Julio Enero - Diciembre Enero - Diciembre Enero - Diciembre						Enero - Juno Julio - Diciembre	Enero - Junio Julio - Diciembre
Auxiliar administrativo de tesorena Profesional Especializado Unidad Financiera Profesional Especializado Unidad Financiera	Profesional Especializado Unidad Financiera Audilar administrativo de tesorena Profesional Especializado Unidad Financiera Profesional Especializado Unidad Financiera Profesional Especializado Unidad Financiera	RESPONSABLE	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	Unidad Operativa y Comerciał - (supervisa Gerencia GENERAL)	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)	1. Lideres de proceso y control interno. (supervisa gerencia) 2. Unidad operativa y comercial	

Mantenimiento Infraestructura, servios asociados y parque automotor	Mantener actualizado el sistema integrado de salud y seguridad en el trabajo SG -SST	Plan de Bienestar e incentivos para los funcionarios de la entidad	de la loteria del Tolima	Plan de capacitación dirigidos a los empleados públicos y	NOMBRE		Generación de transferencias por concepto del juego Loteria, rífas y juegos promociónales.
Dar cumplimiento a los requistos de la Norma ISO 9001- 2015 en el mantenimiento de la Infraestructura	Realizar actividades para mantener actualizado el sistema integrado de salud y seguridad en el trabajo SG -SST	Realizar actividades de bienestar social que permitan elevar la cavidad de vida de las de los funcionarios como una herramienta de motivación haboral	Plan de capacitación dirigidos a los dendidos a los funcionarios de la entidad para empleados públicos y adquirir nuevos conocimientos que mejoren su formación Técnica o de la loteria del Tolima		OBJETNO	INDICADOR	Realizar las transferencias generadas por la loteria del Tolima al sector salud
%	%	*		%	UNIDAD		UNIDAD
Trimestral	Trimestral	Trimestral		Trimestral	FRECUENCIA		Trimestral
(Actividades ejecutadas de mantenimiento / Actividades planeadas de mantenimeinto) X	(Actividades ejecutadas de SST / actividades planeadas de SST) X 100	(Actividades ejecutadas de bienestar/ Actividades planeadas de bienestar) X 100	(Resultado de las evaluaciones / (No de evaluaciones x 40) X 100	(No de capacitaciones ejecutadas / No de capacitaciones planificadas) X 100	PROCEDIMIENTO CALCULO	PROCESODE A	(Transferencias realizadas/ Transferencias proyectadas) X 100
80%	80%	>90%	>75%	>90%	META	POYO: GES	umb
Seguimiento, a la programación definida en la Matiz Mantenimetiro de Infraestructura - Servicios Asociados y Parque Automotor	Dar cumplimento al Plan de Trabajo SG -SST 2024 en cumplimiento del Decreto No. 1072 de 2015 y Resolución 0312 de 2019, nuevas directrices de la ARL Positiva sobre la evaluación del SG-SST 2024	Fortalecer el clima laboral de la entidad mediante actividades de bienestar y recreación.	demás funcionarios.	Motivar y facilitar al lalento humano de la entidad para adquirir nuevos conocimentos y retroalmentar a los	ESTRATEGIA	PROCESODE APOYO: GESTION HUMANA, ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS E INFORMATICA	Realizar la liquidacion y pago de las transferencias por concepto del juego Loteria, rifas y juegos promocionales de manera oportuna
100%	100	100%		100%	META	NES Y SERV	_
Ejecucio del plan de mantenimiento intraestructura, servicios asociados y parque automotor. (50%). 2 Comatar las actividades planteadas en el plan de mantenimiento. (50%).	Solicitar ARL Positiva capacitación relacionadas con nuevos requerimientos tegales del SG-SST, (50%) Da aplicación a las actividades del Plan de Trabajo 2024 y mantener actualizado el SG-SST (50%)	Definir la camidad de actividades de bienestar en el conograma mensual bienestar en el conograma mensual establecido para el año 2024. (50%) Ejecutar las actividades de bienestar planteadas en el cronograma (50%)	2. Ejeculai las capacitadories platieadas en el cronograma (50%)	Definir la cantidad de capacitaciones en el cronograma de capacitación mensual para el año 2024. (50%)	ACTIVIDADES DETALLADAS		Realizar la liquidación y transferencias dentro de los 10 primeros dias hábiles de cada mes
1 y 2 Enero - Marzo Abrii - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	y 2. Enero - Marzo Abni - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Octubre - Diciembre	1. Enero - Marzo Abri - Julio Julio - Septiembre	CRONOGRAMA	ACCION	Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre
Unidad Administrativa: Auxiliar Administrativo	unidad Administrativa funcionario responsable del ÇSG SST	Unidad Administrativa. Auxiliar Administrativo		Unidad Administrativa: Auxiliar Administrativo	RESPONSABLE		Professonal Espec. Unidad Financiera Auxiliar administrativo de Tesoreria

prc	pe s	2 _	P.	PE1	Adquisición de bíenes y servicio					
procesos y control de auditorias	Seguimiento a las acciones que permitan mejorar los	Seguridad y Privacidad de la Informacion. Plan de Seguridad y Privacidad de la Informacion	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·							
audtoria de la Loteria del Tolima	Dar seguimiento a las acciones que permitan mejorar los procesos y eliminen las no conformidad, así como desarrollar el plan de	factores, acciones o eventos que puedan afectar su disponibilidad, integridad o confidencialidad con confidencialidad con confidencialidad de la información durante la vigencia 2024 de acuerdo con los inreamientos establecidos en el programa de Gobierno los inreamientos establecidos en el programa de Gobierno los incana de Gobierno los incanados de Gobierno d	Proteger los activos de información de la entidad durante la vigencía 2024 de	Con el Plan Estratégico se pretende describir las estrategias de la Oficina de las ITC para salisfacer las necesidades relacionadas con el marejo y gestano de la reformación en la endacal. la administración y el soa de la platituda en la reformación y el soa de la platituda el terrológico. El committación de las resectorion digital en la oleria del ciulma de acuerdo con el plan estrategico histlucional para el cual·liemo 2024-2027.	Dar cumplimiento Al plan anual de adquisones					
%	%			\$	*					
Semestral	Semestral				Arrual					
(No de auditorias ejecutadas / total de auditorias planeadas) × 100	(No de acciones de mejora ejecutadas / total acciones de mejora planeadas) X		(Actividades ejecutadas /Actividadas planeadas) X 100							
90%	70%			>85%	>=85%					
Dar cumplimiento al plan de auditorias tanto internas como externas	Realizar un segumento a las oportumidades de mejora detectadas en las auditorias tanto internas como externas	riesgos de seguridad y privacidad de la información Buenas practicas para manejo de controles de seguridad y privacidad de la informació	unctura unctura repeta de inversion) royecto de inversion) royecto de inversion) royecto de inversion royecto de inversion rotation de inversion rouchenidos. rouchenidos rouc							
100%	100%		e 100%							
Realizar un calendario de auditorias y difundirio a los ideres de los procesos para la preparación de los docuenventos	De acuerdo con el informe de las auditorias, realizar un seguinmento a las oportunidades de mejora detectadas o oportunidades producto de la labor colidana que se detecten	dentificados, mentación del identificados y identificados y os de control. de monitoreo.	Revisión y actualización de los riesgos asociados al manejo de información documentados en el SGIC.	I. Plantear la estructura de interacción entre el sistema de información y otros Sistemas Tennologicos (20%). 2 Apoyar a la Gerencia en la elaboración de los proyectos de cencia, tecnología e invovación relacionados con la página web (20%). 3. Compra de dedicado de la lotre del la lotre de la	Seguimiento y control al plan anual de adquisiones (100%)					
Enero - Junio Julio - Diciembre	Enero-Junio Julio - Diciembre			Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Diciembre					
Control interno	Lideres de proceso y Control interno			Unidad Administrativa: Tecrico de Sistemas	Unidad Administrativa Auxiliar Administrativo y Secretaria General y Jundica					

Unidad Administrativa
Unidad Finandera
Unidad Finandera
Unidad Operativa y comercial
Técnico en Sistemas - Apoyo
Auxiliar Administrativo de Nomina y Almacen Bianca Enna Barragan Toro
Jairo Alexander Gutierrez R
Paula Andrea Valderrama S
Ever Fabian Rojas R
Jesus Alberto Montealegre G

ALEXANDER CASTRO SALCEDO Gerente

Elaboró