

LOTERÍA DEL TOLIMA LOTERIA DEL TOLIMA PLAN DE ACCION AÑO 2024												
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 del juego tradicional de lotería a nivel nacional y el control del monopolio de Juegos de Suerte 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, 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 que garantice el manejo de la información y de los recursos financieros, utilizando la 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						ACCION						
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	AVANCE	ACTIVIDADES DETALLADAS	SEGUIMIENTO PRIMER SEMESTRE	SEGUIMIENTO SEGUNDO SEMESTRE	CRONOGRAMA	RESPONSABLE
Mantener la Recertificación de Calidad ISO:9001 2015	Continuar con la certificación en la norma ISO:9001, 2015 para aumentar la credibilidad y confianza de los clientes internos y externos.	%	Anual	(Procesos sin NO conformidades/ Total de procesos auditados) X 100	> 80%	Realizar seguimiento y fortalecer los lineamientos del sistema Integrado de Gestion Calidad y MIPG en cada uno de los procesos de la entidad a través de la norma ISO:9001 2015	100%	1.- Contratar personal profesional que realice el seguimiento y mantenimiento del Sistema Integrado de Gestion de Caliad y MIPG 2. Solicitar a Icontec el asesoramiento para las visitas respectivas para el mantenimiento de la certificación.	1. Se realizó el alistamiento de la documentación para la auditoria externa realizada por ICONTEC y se hicieron las respectivas mejoras al sistema de gestión reportadas en la carpeta de calidad 2. Se contó con un profesional que colaboro con el fortalecimiento y la mejora del SIGC	Se llevo a cabo la auditoría de seguimiento a los procesos de la entidad por parte de ICONTEC, en octubre del año 2025. Contanto con el acompañamiento del profesional de MIPG y Calidad	Enero - diciembre de 2024	1.Ejecutan Líderes de proceso, control interno, realiza Auditoría Interna y contratar Auditoría Externa
PROCESOS: MISIONALES												
INDICADOR						ACCION						
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	AVANCE	ACTIVIDADES DETALLADAS			CRONOGRAMA	RESPONSABLE
Ventas del producto Loteria	Cumplir con la proyeccion de ventas fijadas para el año 2024, articulada al plan de desarrollo 2024 - 2027.	%	Trimestral	(Ingreso por venta de Loteria para la vigencia/ ingreso proyectado para la venta de loteria para la vigencia) X 100	>90%	Diseñar un redistribuido al plan de premios para la vigencia 2024 y diseñar el plan de premios del sorteo extraordinario 2024	100%	1. Elaborar un redistribuidor al plan de premios año 2024 mediante estudio técnico de administración del riesgo, financiero y de mercadeo. (50%) 2. Elaborar el plan de premios del sorteo extraordinario 2024 mediante estudio técnico de administración del riesgo, financiero y de mercadeo (50%)	Esta actividad de realiza en el proximo semestre	1. La Lotería del Tolima elaboro un redistribuidor al plan de premios año 2024 mediante estudio técnico de administración del riesgo, financiero y de mercadeo. (50%) 2. La Lotería del Tolima el 28 de octubre de 2024, lanzo al mercado la redistribución al plan de premios (50%) Los soportes reposan en medio físico en la Unidad Comercial y Operativa de la Entidad	Julio - Diciembre	Unidad Operativa y comercial
						Fortalecer los canales de venta virtual para incrementar las ventas del producto Loteria		1. Actualizacion de la página web y proyectos de ciencia, tecnología e innovación (50%) 2. Realizar promocionales con los canales virtuales para incrementar la venta de la Lotería virtual. (50%)		1. La página web de la entidad se actualiza semanalmente, en cada sorteo con los resultados de la lotería, los promocionales, boletines de prensa y demás actividades que se desarrollen.	1. Enero - Diciembre 2. Enero - Diciembre de 2024 (2 promocionales)	1.Tecnico en sistemas 2.Unidad Operativa y comercial
						Fortalecer e incrementar los afiliados del club VIP		1.Realizar campañas de promoción del club de cliente VIP en redes sociales y medios de comunicacion (33.33%) 2. Visitar las entidades publicas y privadas para promocionar el club de clientes VIP (33.33%) 3. Establecer incentivos a los miembros del club VIP. (33.33%)		1. Cada semana los días miércoles por las redes sociales de la lotería se publican campañas de promoción del club de clientes VIP.	1. Enero a Diciembre 2. Enero a Diciembre 3. Enero - Diciembre	Unidad Operativa y comercial
						Realizar promocionales condicionados a la compra del billete completo y/o billetes unifraccionales		1. Definir las fechas y los premios para los promocionales, garantizando los recursos que se requieran. (50%) 2. Realizar la campaña publicitaria para promocionar la venta del billete completo y/o billete unifraccional. (50%)		Cada mes se establece el promocional o estímulo que se ofertara el cual se hace en coordinación con financiera para garantizar los recursos de los premios. Se establece en el acta de aprobación de artes de boletería. 2. Se realizaron diferentes promocionales condicionados a la venta del billete completo, esto mediante los estímulos publicitarios sorteados cada semana	1. Cada mes se establece el promocional o estímulo que se ofertara el cual se hace en coordinación con financiera para garantizar los recursos de los premios. Se establece en el acta de aprobación de artes de boletería. 2. Se realizaron diferentes promocionales condicionados a la venta del billete completo, esto mediante los estímulos publicitarios sorteados cada semana	1. Enero - Diciembre 2. Enero - Diciembre

						Promover el posicionamiento de la lotería a nivel Departamental.		1. Realizar o participar en eventos masivos para promover la comercialización de la lotería en todo el departamento del tolíma, a través de la Generación LT (Jovenes universitarios). (50%) 2. Tour de los ganadores en alianza con el Concesionario (GanaGana) presencia una vez al mes en un municipio y una vez al mes en una comuna de la ciudad de Ibague. (50%).	Se ha participado en eventos masivos como lo es el folclorito de año 2024, como también en diferentes escenarios planteados por el gobierno departamental como lo son, la caravana de la suerte, campaña de la legalidady tour de los ganadores entre otras actividades en distintas ciudades como fresno, venadillo, armero, lerida, guamo etc.	Se ha participado en eventos masivos en municipios como Planadas, Armero, Espinal, Murillo, el tour de los ganadores entre otros	1.Febrero - Diciembre 2.Febrero - Diciembre	Unidad Operativa y comercial
						Promover el posicionamiento de la lotería a nivel nacional.		1. Establecer alianzas de comercialización a través de promocionales con los distribuidores a nivel Nacional para la venta de lotería física y virtual (50%) 2. Gran feria nacional de juegos de suerte y azar y entretenimiento. (50%)	Se realizaron promocionales para incentivar el nuevo plan de premios.	1. Se realizaron promocionales con los distribuidores del TOP 3 (Loticolombia, Supergiros y Gelsa), para impulsar la venta por el canal físico y virtual 2. Se realizó presencia institucional en municipios como planadas, armero, fresco, rovría, espinal entre otros, en donde se llevo el mensaje del juego legal	1.Enero - Diciembre 2. Octubre	Unidad Operativa y comercial
			Semestral	(Actividades ejecutadas/ Actividades planeadas) X 100		Fortalecer el producto Lotería del Tolima		1. Realizar promocionales para vendedores. (25%) 2. Entregar publicidad (material pop) a la fuerza de ventas a nivel nacional y a los compradores de lotería. (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%)	1. Se ha entregado material publicitario a la fuerza de venta, todas las fechas de entrega se encuentran en los formatos de calidad de entrega de material, dichos documentos reposan en la carpeta "entrega de material".	1. Se realizaron promocionales para vendedores. 2. Se entregó publicidad (material pop) a la fuerza de ventas a nivel nacional y a los compradores de lotería. 3. Se realizó presencia institucional en los eventos realizados por el gobierno departamental y municipal, así como en las entidades privadas. 4. Se aperturarón dosnuevos distribuidores los cuales son Surtiplaza y Comersa Todas las evidencias reposan en la Unidad Operativa y Comercial, y en el informe de indicadores	0	Unidad Operativa y comercial
Actividades control al juego	Fortalecer la legalidad de los productos Lotería, chance, rifas y juegos promocionales, así como asegurar las condiciones del sistema para la realización del Sorteo y seguimiento al contrato de concesion	%	Semestral	(actividades ejecutadas del juego legal/ actividades planeadas del juego legal) X 100 (Actividades ejecutadas relacionadas con Lotería y chance/ Actividades planeadas) X100	90%	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.	100%	1. Realizar la campaña "Tour de los ganadores" en donde se visitan los municipios con mayor incidencia de juego legal (50%) 2. Realizar 1 capacitacion, presencial sobre la importancia del juego legal en el departamento del Tolima. (50%)	La loteria realizo el 13 de marzo del 2024, la firma del pacto por la legalidad con el consejo nacional de juegos de suerte y azar, coljuegos, gana gana, la policia nacional, la fiscalia y oficina de alcaldes. Adicionalmente se tuvo campaña de la legalidad en distintas ciudades como fresno, venadillo, armero, lerida, guamo etc.	1. Se realizaron diferentes visitas a los municipios en el marco de la campaña tour de los ganadores "legal soy yo". Algunos de los municipios son saldaña, Melgar, fresno entre otros. 2. La empresa destina recursos economicos con el fin de mitigar el juego legal y concientizar a la comunidad sobre la importancia de comprar lotería y chance legal	1. Enero - Diciembre 2. Enero y Julio	unidad operativa y comercial
						Garantizar el buen funcionamiento de los recursos del sorteo		1. Realizar mantenimiento al sistema neumático de baloterías (50%) 2. Realizar la calibración de balotas y grameras. (50%)	Se ha realizado mantenimiento al sistema neumático de baloterías	La entidad logró certificación del mantenimiento del sistema neumático, balotas y calibración de las grameras tanto de la lotería como en pijado de oro, con la empresa ICONTEC. Dichas certificaciones reposan en la Unidad Operativa y Comercial	1. Enero -Junio 2. Julio - Diciembre	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial
						Realizar las visitas de inspección a la bodega del concesionario según cronograma establecido		1. Realizar las visitas de acuerdo al cronograma de despacho del contratista y rotación en el inventario de rollos. (100%)	Se han realizado visitas a la bodega del concesionario	Se han realizado visitas a la bodega del concesionario	Enero - Diciembre	Profesional Especializado y Operativo y Comercial Control interno
						Realizar 1 visita de escrutinio trimestral a la oficina principal del concesionario		1. Constatar las ventas del día efectuadas por todos los puntos del concesionario. (50%) 2. Verificar las ventas con las reportadas por el sistema de información. (50%)	En el primer semestre se realizaron dos visitas de escrutinio a las instalaciones de SEAPTO	1. Realizaron 6 visitas programadas a los puntos de venta los días 24 de julio, 6 de agosto, 22 de agosto, 19 de septiembre, 24 de octubre y 19 de noviembre. Igualmente se realizo la visita programda del recaudo el 17 de julio de 2024. Toda la información reposa en la Unidad operativa y comercial	Enero - Junio Julio - Diciembre	Profesional Especializado y Operativo y Comercial Control interno
						Realizar 6 jornadas de visitas a los puntos de venta y 2 a puntos de recaudo del concesionario		1. Tomar aleatoriamente puntos de venta y recaudo con mayor incidencia de venta. (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%)	Se realizaron 3 visitas del total de las programadas a los puntos de venta	1. Realizaron 6 visitas programadas a los puntos de venta los días 24 de julio, 6 de agosto, 22 de agosto, 19 de septiembre, 24 de octubre y 19 de noviembre. Igualmente se realizo la visita programda del recaudo el 17 de julio de 2024. 2. Se realizo visita a la bodega de rollos el 6 de septiembre y el 30 de octubre de 2024 Las actas que soportan las vistas respectivas reposan en la Unidad operativa y comercial	Enero - Junio Julio - Diciembre	Profesional Especializado y Universitario Operativo y Comercial

clientes internos y externos de la entidad.	Fortalecer la satisfacción de los clientes internos y externos de la entidad	%	Semestral	(No de encuestas de satisfacción positivas/Numero de encuestas realizadas) X 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)	Se han identificado necesidades de los clientes y todas están diligenciadas en el formato para peticiones, quejas y reclamos	La Lotería del Tolima recepciono por medio electronico 28 PQRS, distribuidas de la siguiente manera: 2 quejas, 1 reclamo y 25 solicitudes, de las cuales todas se atendieron dentro de los 4 días siguientes las evidencias respectivas reposan en la Unidad opertiva y comercial.	Enero - Junio Julio - Diciembre	1. Lideres de proceso y control interno. (supervisa gerencia) 2. Unidad operativa y comercial
			Semestral	(No de PQR tramitados oportunamente en el periodo/No. De PQR recibidas en el periodo) X 100	90%			1. Tramitar oportunamente las PQR de los clientes en el tiempo establecido (100%)	Se tramitaron 22 PQRS, entre esas estan 3 peticiones, quejas 2 y 17 solicitudes	La Lotería del Tolima recepciono por medio electronico 28 PQRS, distribuidas de la siguiente manera: 2 quejas, 1 reclamo y 25 solicitudes. El tiempo de respuesta fue el siguiente: de manera inmediata 13, 1 día de respuesta fueron 7, 3 días fueron 4, de 4 días de respuesta fueron 4. las evidencias respectivas reposan en la Unidad opertiva y comercial.	Enero - Junio Julio - Diciembre	
			SEMESTRAL	(actividades ejecutadas / actividades planeadas) X 100	90%	Realizar campañas para promoción y comercialización del producto Lotería del Tolima y posicionamiento de la marca	100%	1. Realizar 2 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 7 Municipios del Departamento en torno a "El tour de los gonadores" y la campaña Tolima soy yo. . (50%)	Semanalmente la entidad desarrolla campañas para promover la compra del billete de la semana con el fin de generar más recursos para la salud, así mismo se publica en las redes sociales de los medios que tiene contratada la entidad y las redes sociales propias.	1. La Lotería del Tolima fortalecio la marca en los medios de comunicaciones a traves de boletines institucionales, piezas publicitarias, comunidades de prensa con las noticias, avances, logros adelantados y demas actividades que desarrolla la empresa en la vigencia. Para lo cual se conto con medios de comunicación como el oflato, ecos del combeima, rcn, lunarvi, la voz del pueblo, ondas de ibague, bajo la lupa, a la luz publica entre otros. 2. Se realizó presencia en los municipios en el marco de la campaña tour de los ganadores "legal soy yo". Algunos de los municipios son saldaña. Melgar, freso entre otros.	1 y 2 Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)
						Celebrar los cumpleaños de la Lotería del Tolima Celebrar la navidad con los vendedores del departamento del tolma		1. Realizar la celebración de los cumpleaños de la Lotería del Tolima (99 años) con apostadores, distribuidores, loteros y demas partes interesadas.(50%) 2. Celebrar la navidad con los loteros, distribuidores y funcionarios de la entidad. (50%)	El día 23 de marzo se celebraron los cumpleaños de la loteria del Tolima mediante un marcha que empezó desde la calle 15 subiendo por la carrera tercera hasta el parque Murillo Toro. Se rifaron electromenores y se realizo el sorte de plata a la lata	1. Se cumplio en el primer semestre. 2. El 26 de noviembre en comfatolima se celebro la celebración de la navidad con los loteros del Depto, en donde tuvieron actividades de musica, baila, recreación, premios, anchetas y demas	1 . Marzo 2. Noviembre - Diciembre	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)
						Participar en el Festival Folclórico Colombiano desarrollado en el Municipio de Ibagué, así como en festividades en el Departamento del Tolima		1. Participar en actividades relacionadas con el folclor y el sentido de pertenencia por la region, que genere recordación de marca en la ciudad de Ibague y los diferentes municipios del departamento del Tolima. (100%)	Se participó del Festival Folclórico Colombiana del año 2024 así como la presencia institucional el día del tamal, el día de la lechona, del aguardiente tapa roja, de la achira, san juan, san pedro, festival de mascotas, etc.	Se cumplio en el primer semestre	Junio - Julio	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)
						Fortalecer la imagen y la Marca Lotería del Tolima en los medios de Comunicación del Departamento		Publicar a traves de medios de comunicación boletines con información relevante de la loteria del tolma.(33.33%)	Semanalmente la lotería del Tolima envía información sobre resultados, boletines de prensa con campañas y actividades desarrolladas, piezas para promover el juego legal, información para que la comunidad conozca las ventas, los premios y respaldo de caída de los mismos. Lanzamiento de nuevo plan de premios y sorteo extraordinario, impulso de ventas y todas las actividades en torno al proyecto social.	Semanalmente la lotería del Tolima envía información sobre resultados, boletines de prensa con campañas y actividades desarrolladas, piezas para promover el juego legal, información para que la comunidad conozca las ventas, los premios y respaldo de caída de los mismos. Lanzamiento de nuevo plan de premios y sorteo extraordinario, impulso de ventas y todas las actividades en torno al proyecto social.	Enero -Junio Junio - Diciembre	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)
						Fortalecer el area de comunicaciones de la entidad		Contratar un profesional en comunicaciones y otro profesional en diseño grafico (33.33%)	Se contrató un profesional en comunicación social y un diseñador grafico	Se contrató un profesional en comunicación social y un diseñador grafico	Enero - Diciembre	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)
						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 sobre la legalidad, así como la campaña Tolima soy yo. (33.33%)	Se han contratado diferentes entidades para la elaboración de material POP con el fin de promover la comercialización del producto, la recordación de marca, presencia institucional en eventos y demás actividades para posicionar el juego legal.	Se han contratado diferentes entidades para la elaboración de material POP con el fin de promover la comercialización del producto, la recordación de marca, presencia institucional en eventos y demás actividades para posicionar el juego legal.	Febrero - Diciembre	Unidad Operativa y Comercial - (supervisa Gerencia GENERAL)

PROCESO: GESTION FINANCIERA												
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS			CRONOGRAMA	RESPONSABLE
Situacion financiera de la entidad	Controlar, optimizar y analizar la gestion financiera de la entidad	UNIDAD	Trimestral	(Ingresos totales recibidos / gastos totales) X 100 *Estado de resultados *los ingresos y los gastos son acumulados	> a 1	Verificación oportuna de los ingresos y gastos.	100%	1. Verificar semanal y mensualmente las ventas de cada sorteo en el sistema de información de la entidad. (25%)	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 así como el registro presupuestal 2- 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. 3- 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 página de la entidad donde se publica la información financiera, y en el archivo de financiera reposan cuadro de indicadores.	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 así como el registro presupuestal 2- 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. 3- 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 página de la entidad donde se publica la información financiera, y en el archivo de financiera reposan cuadro de indicadores.	Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	1. Profesional Especializado Unidad Financiera 2. Auxiliar administrativo de tesorería 3. Profesional Especializado Unidad Financiera 4. Profesional Especializado Unidad Financiera
		%	Mensual	(Cartera mayor a 1 mes/ Saldo de cartera) X 100	<20%	Verificacion oportuna del recaudo de cartera.		1. Consolidar mensualmente la información del recaudo para determinar el estado de la cartera y el flujo de caja. (50%) 2. Analizar el recaudo de los rendimientos financieros totales. (25%) 3. Revisar y controlar la ejecucion presupuestal de la entidad. (25%)	1- En el balance de prueba se hace un seguimiento al recaudo de cartera 2- Mensualmente se calcula la rotación de la cartera 3- El sistema genera un cuadro de control de saldos, cargos y abonos por edades que se utiliza en el proceso de verificación y depuración.	1- En el balance de prueba se hace un seguimiento al recaudo de cartera 2- Mensualmente se calcula la rotación de la cartera 3- El sistema genera un cuadro de control de saldos, cargos y abonos por edades que se utiliza en el proceso de verificación y depuración.	1. Enero - Diciembre 2. Enero - Diciembre 3. Enero - Diciembre	1. Auxiliar administrativo de tesorería 2. Profesional Especializado Unidad Financiera. 3. Profesional Especializado Unidad Financiera
Generación de transferencias por concepto del juego Lotería, rifas y juegos promocionales.	Realizar las transferencias generadas por la lotería del Tolima al sector salud	UNIDAD	Trimestral	(Transferencias realizadas/ Transferencias proyectadas) X 100	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.	Durante el periodo enero - diciembre de 2024 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. Esta información reposa en la oficina financiera	Durante el periodo enero - diciembre de 2024 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. Esta información reposa en la oficina financiera	Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Profesional Espec. Unidad Financiera Auxiliar administrativo de Tesorería.
PROCESODE APOYO: GESTION HUMANA, ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS E INFORMATICA												
INDICADOR							ACCION					
NOMBRE	OBJETIVO	UNIDAD	FRECUENCIA	PROCEDIMIENTO CALCULO	META	ESTRATEGIA	META	ACTIVIDADES DETALLADAS			CRONOGRAMA	RESPONSABLE
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.	%	Trimestral	(No de capacitaciones ejecutadas / No de capacitaciones planificadas) X 100	>90%	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 2024. (50%) 2. Ejecutar las capacitaciones planteadas en el cronograma. (50%)	La lotería del Tolima en su plan de capacitación se programaron 10 capacitaciones durante el plan de capacitación en los temas: Buen gobierno y derechos humanos, Trabajo en equipo y clima organizacional, Organización archivo de gestión, Atención al cliente, Comunicación asertiva, relaciones interpersonales, respeto y Aportes al sistema de seguridad social y parafiscales arte terapia, sostenibilidad ambiental, brigada de emergencia, código de integridad, entre otras	Se ejecutaron las capacitaciones programadas en el plan de capacitaciones para el segundo semestre. Las evidencias reposan en Talento Humano	1. Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Unidad Administrativa: Auxiliar Administrativo
				(Resultado de las evaluaciones / (No de evaluaciones x 40) X 100	>75%							
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	%	Trimestral	(Actividades ejecutadas de bienestar/ Actividades planeadas de bienestar) X 100	>90%	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 2024. (50%) 2. Ejecutar las actividades de bienestar planteadas en el cronograma. (50%)	La lotería del Tolima en su plan de capacitación se programaron 10 capacitaciones durante el plan de capacitación en los temas: Buen gobierno y derechos humanos, Trabajo en equipo y clima organizacional, Organización archivo de gestión, Atención al cliente, Comunicación asertiva, relaciones interpersonales, respeto y Aportes al sistema de seguridad social y parafiscales arte terapia, sostenibilidad ambiental, brigada de emergencia, código de integridad, entre otras	Se ejecutaron las capacitaciones programadas en el plan de de bienestar para el segundo semestre. Las evidencias reposan en Talento Humano	Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Unidad Administrativa: Auxiliar Administrativo
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	%	Trimestral	(Actividades ejecutadas de SST / actividades planeadas de SST) X 100	80%	Dar cumplimiento 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.	100	1. Solicitar ARL Positiva capacitacion relacionadas con nuevos requerimientos legales del SG-SST. (50%) 2. Da aplicación a las actividades del Plan de Trabajo 2024 y mantener actualizado el SG-SST (50%)	1. En el plan de capacitaciones se puede ver que se cumplió a cabalidad el programa de capacitaciones con apoyo de la ARL para dar cumplimiento al SG-SST 2. Se actualizo el SG-SST para la entidad (Evidencias en la carpeta fisica de SST)	1. En el plan de capacitaciones se puede ver que se cumplió a cabalidad el programa de capacitaciones con apoyo de la ARL para dar cumplimiento al SG-SST 2. Se actualizo el SG-SST para la entidad (Evidencias en la carpeta fisica de SST)	1. y 2. Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Unidad Administrativa:funcionario responsable del CSG-SST
Mantenimiento Infraestructura, servios asociados y parque automotor	Dar cumplimiento a los requisitos de la Norma ISO 9001- 2015 en el mantenimiento de la Infraestructura	%	Trimestral	(Actividades ejecutadas de mantenimiento / Actividades planeadas de mantenimiento) X 100	80%	Seguimiento, a la programacion definida en la Matriz Mantenimeltno de Infraestructura - Servicios Asociados y Parque Automotor	100%	1. Ejecucion del plan de mantenimiento Infraestructura, servicios asociados y parque automotor. (50%) 2. Contratar las actividades planteadas en el plan de mantenimiento. (50%)	Se realizaron 26 actividades de seguimiento al mantenimiento y la infraestructura	1. Se llevó a cabo la ejecución del plan de mantenimiento e infraestructura 2. se contrataron las actividades planteadas en el plan de mantenimiento.	1 y 2 Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Unidad Administrativa: Auxiliar Administrativo

Adquisición de bienes y servicio	Dar cumplimiento Al plan anual de adquisiones	%	Anual	(No de contratos liquidados/ No de contratosuscritos en el año) X 100	>=85%	Seguimiento al plan anual de adquisiones	> 85%	1. Seguimiento y control al plan anual de adquisiones (100%)	Pendiente para el siguiente semestre	La Lotería del Tolima para la vigencia 2024, dio cumplimiento al plan anual de adquisiciones, dentro del cual se ejecutaron 119 contratos, de los cuales se liquidaron 102 contratos, los contratos restantes estan en proceso de ejecución	Diciembre	Unidad Administrativa:Auxiliar Administrativo y Secretaria General y Juridica
PETI 2024 Plan Estratégico de TICs.	Con el Plan Estratégico se pretende describir las estrategias de la Oficina de las TIC para satisfacer las necesidades relacionadas con el manejo y gestión de la información en la entidad, la administración y el uso de la plataforma tecnológica, la optimización de los recursos tecnológicos, humanos y financieros, y el impulso de la transformacion digital en la loteria del tolima de acuerdo con el plan estrategico Institucional para el cuatrlenio 2024-2027,	%	Anual	(Actividades ejecutadas /Actividades planeadas) X 100	>85%	1. Infraestructura. * Renovacion infraestructura centro de computo (proyecto de inversion). * Seguridad y fortalecimiento. 2. Rediseño sitio web, actualizacion de contenidos. 4. Renovacion del contrato de arrendamiento del sistema de informacion. 3. Aplicacion tipo POS de la loteria del tolima y a traves de la pagina web.	100%	1. Plantear la estructura de interacción entre el sistema de información y otros Sistemas Tecnologicos (20%) 2. Apoyar a la Gerencia en la elaboracion de los proyectos de ciencia, tecnología e innovación relacionados con la página web.(20%) 3. Compra de fotocopidora, Computadores, portatil, videoBeam, servidor NAS (se analiza segun la necesidad de la loteria) (20%) 4. Socializacion, Revision y/o actualizacion de las politicas de seguridad digital (5%) . 5. Prevension seguridad de la infraestructura tecnológica.(20%) 6. Solicitar mejoras de los módulos e informes del Sistema de Informacion segun los requerimtos de los usuarios.(10%) 7. Conservar la copia del respaldo del Sistema de Informacion contenida en la base de datos que se genera en la nube (5%)	Pendiente para el siguiente semestre		Enero - Marzo Abril - Julio Julio - Septiembre Octubre - Diciembre	Unidad Administrativa: Tecnico de Sistemas
Plan de Tratamiento de Riesgo de Seguridad y Privacidad de la Informacion.	Proteger los activos de información de la entidad durante la vigencia 2024 de factores, acciones o eventos que puedan afectar su disponibilidad, integridad o confidencialidad.					Buenas practicas para el tratamiento de riesgos de seguridad y privacidad de la información		1. Revisión y actualización de los riesgos asociados al manejo de información documentados en el SGIC. 2. Evaluación de los riesgos identificados. 3. Documentación e implementación del Tratamiento de los riesgos identificados y evaluados.	Pendiente para el siguiente semestre			
Plan de Seguridad y Privacidad de la Informacion	Documentar y ajustar el Modelo de Seguridad y Privacidad de la Información durante la vigencia 2024 de acuerdo con los lineamientos establecidos en el programa de Gobierno Digital del Gobierno Nacional.					Buenas practicas para manejo de controles de seguridad y privacidad de la informacio		1.- Implementar documentos de control. 2. Identificar mecanismos de monitoreo.	Pendiente para el siguiente semestre			
Seguimiento a las acciones que permitan mejorar los procesos y control de auditorias	Dar seguimiento a las acciones que permitan mejorar los procesos y eliminen las no conformidad, asi como desarrollar el plan de auditoria de la Loteria del Tolima	%	Semestral	(No de acciones de mejora ejecutadas / total acciones de mejora planeadas) X 100	70%	Realizar un seguimiento a las oportunidades de mejora detectadas en las auditorias tanto internas como externas	100%	1. De acuerdo con el informe de las auditorias, realizar un seguimiento a las oportunidades de mejora detectadas o oportunidades producto de la labor cotidiana que se detecten	La oficina de Control desde el rol de evaluación y seguimiento, llevo a cabo una (1) auditoria interna de calidad a los procesos de la entidad, de la cual resultaron 3 observaciones, siendo 2 a gestión informatica y 1 a gestión humana. Esta Auditoria se llevo a cabo los días 20, 21 y 22 de mayo del 2024	Actividad cumplida en el primer semestre	Enero- Junio Julio - Diciembre	Lideres de proceso y Control interno
		%	Semestral	(No de auditorias ejecutadas / total de auditorias planeadas) X 100	90%	Dar cumplimiento al plan de auditorias tanto internas como externas	100%	1. Realizar un calendario de auditorias y difundirlo a los líderes de los procesos para la preparación de los documentos	La oficina de Control desde el rol de evaluación y seguimiento, llevo a cabo una (1) auditoria interna de calidad a los procesos de la entidad, de la cual resultaron 3 observaciones, siendo 2 a gestión informatica y 1 a gestión humana. Esta Auditoria se llevo a cabo los días 20, 21 y 22 de mayo del 2024	Actividad cumplida en el primer semestre	Enero- Junio Julio - Diciembre	Control interno

ALEXANDER CASTRO SALCEDO
Gerente

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