

## PLAN DE ACCIÓN 2025 - GERENCIA LOTERÍA DEL HUILA

### 1. Objetivo General

Fortalecer la gestión integral de la Lotería del Huila a través de la implementación de la metodología MIPG, la mejora de la eficiencia operativa y el cumplimiento normativo en todas sus áreas. Esto se logrará mediante la optimización de la planeación estratégica, la gestión financiera, la operatividad del sorteo, la administración de premios, el fortalecimiento del talento humano y la modernización tecnológica. Se busca garantizar la sostenibilidad institucional, la transparencia en los procesos y la satisfacción de los grupos de interés, asegurando una operación eficiente, segura y competitiva en el sector de juegos de suerte y azar.

### 2. Objetivos Específicos y Estrategias

LINEA ESTRATEGICA	OBJETIVO ESPECÍFICO	ESTRATEGIA	INDICADOR	META 2025	RESPONSABLE
<b>FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL</b>	Fortalecer estratégicamente la entidad mediante la actualización de la plataforma estratégica	Realizar un proceso de revisión y alineación estratégica basado en el contexto organizacional, tendencias del sector y participación de grupos de interés	Documento actualizado y aprobado	100% actualizado antes de septiembre 2025	Gerencia General
	Mejorar la calificación institucional del Modelo Integrado de Planeación y Gestión	Realizar diagnóstico de gestión interna y desarrollar un plan de acción para implementar las dimensiones del MIPG, capacitar al personal y establecer un sistema de monitoreo	Grado de implementación del MIPG (%)	50% implementado en diciembre 2025	Gerencia General-
	Optimizar la gestión y toma de decisiones en el comité de gerencia	Implementar herramientas de gestión basada en datos, definir lineamientos estratégicos para la	Número de reuniones con seguimiento de compromiso	12 reuniones anuales con 90% de compromisos ejecutados	Gerencia – Equipo Directivos

		toma de decisiones y establecer planes de acción para seguimiento	s ejecutados		
	Fortalecer la gestión del comité de contratación y la defensa jurídica	Implementar un sistema de control y seguimiento basado en gestión del riesgo, normatividad vigente y análisis de eficiencia en contratación y la defensa jurídica	Nivel de cumplimiento o en procesos contractuales	90% de cumplimiento en auditorías internas	Gerencia - Área Jurídica
<b>INCREMENTO DEL INGRESO</b>	Incrementar la red de distribuidores	Vincular 3 nuevos distribuidores	(Número de distribuidores nuevos)/(Número de distribuidores esperados)* 100	Incorporar 3 nuevos distribuidores durante el año 2025	Área Comercial
	Habilitar el botón de compra en línea para aumentar la venta virtual	Porcentaje de aumento en las ventas online	Porcentaje de aumento en las ventas online	Incrementar las ventas virtuales en un 20% en comparación con 2024	Área Comercial
	Fortalecer relaciones comerciales a nivel nacional	Realizar una gira comercial en diferentes ciudades del país para visitar y acercar la fuerza comercial	(Número de ciudades visitadas, interacciones con distribuidores)/(Número de ciudades programadas)*100	Visitar al menos 8 ciudades durante el 2025	Área Comercial
	Formalizar relaciones contractuales con distribuidores	Formalización contractual con los distribuidores	70% contratos formalizados	Formalizar al 70% los contratos con distribuidores	Área Comercial
	Mejorar presencia local	Generar un plan padrino entre los funcionarios de la	Número de padrinos asignados,	Asegurar la participación de al menos	Área Comercial

		lotería y los "DUMMIS" en Neiva	ventas en Neiva	10 funcionarios en el programa padrino	
	Reactivar y fortalecer el Club de la Suerte	Re-activación del Club de la Suerte generando abonados y logrando una liquidez en meses de suscripción	Número de abonados nuevos, liquidez generada	Aumentar los abonados en un 15% y asegurar una liquidez positiva en los primeros 6 meses de 2025	Área Comercial
	Fidelizar a los compradores mediante promociones	Fidelización de los compradores por medio de promocionales	Número de promociones realizadas, aumento en ventas	Incrementar las ventas de productos promocionales en un 10% en comparación con 2024	Área Comercial
	Fortalecer la relación con el vendedor aumentando su sentido de pertenencia a la lotería del Huila	Celebración del Día del Lotero	Participación del 80% de los vendedores de Neiva al evento	Realizar el evento con una participación del 80% mínimo de los vendedores de Neiva	Área Comercial
	Incentivar a los distribuidores mediante promociones	Promocionales dirigidos a distribuidores sujeto a incremento porcentual, incrementando el porcentaje de ganancias	Porcentaje de incremento en las ganancias de distribuidores	Incrementar el porcentaje de ganancias de los distribuidores en un 15%	Área Comercial
	Ampliar el alcance comercial mediante alianzas interinstitucionales	Realizar convenios interinstitucionales tanto privados como públicos para aumentar las ventas	Firmar 10 convenios durante el 2025	Firmar al menos 10 convenios interinstitucionales que generen un incremento en ventas del 10%	Área Comercial

<b>GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO</b>	Presentar trimestralmente los indicadores de gestión, eficiencia y rentabilidad según lineamientos del CNJSA	Implementar un sistema de seguimiento y análisis de los indicadores financieros clave	Número de informes presentados	4 informes trimestrales	Área Financiera
	Elaborar y presentar un informe de gestión trimestral	Desarrollar un informe integral de resultados financieros, cumplimiento de metas y propuestas de mejora	Número de informes presentados	4 informes trimestrales	Área Financiera
	Presentar informes contables detallados a la Junta Directiva	Preparar y entregar estados financieros básicos y análisis de cumplimiento fiscal	Número de informes contables presentados	Presentación en todas las reuniones de Junta Directiva	Área Financiera
<b>CONSOLIDACION FINANCIERA Y PATRIMONIAL</b>	Alimentar la reserva técnica en cada sorteo según la normativa del CNJSA	Realizar un análisis de la caída de premios después de cada sorteo y alimentar la reserva técnica de acuerdo 109 del 2014 o norma que lo modifique con la normativa vigente	Cumplimiento en la constitución de la reserva técnica	100% cumplimiento por sorteo	Tesorería
	Buscar siempre las mejores tasas en las cuentas de ahorro para optimizar rendimientos y disminuir costos financieros	Negociar con las entidades bancarias mejores tasas para los depósitos en cuentas de ahorro y minimizar costos por manejo financiero	Rendimiento promedio de las cuentas de ahorro y reducción de costos financieros	Incrementar en 5% los rendimientos y reducir en 10% los costos financieros	Tesorería

	Garantizar la lectura efectiva y eficiente de los premios para su pago oportuno	Implementar un sistema de revisión y validación de premios para gestionar pagos en un tiempo máximo de 30 días	Tiempo promedio de procesamiento de premios	Máximo 30 días calendario	Área de Premios
<b>AUMENTAR LA FIDELIZACION DE LOS GANADORES DE PREMIOS</b>	Asegurar la correcta transmisión y divulgación de los sorteos	Coordinar la presencia de delegados, publicación de resultados, distribución de volantes y difusión en redes sociales y medios audiovisuales	Número de sorteos transmitidos correctamente	100% de los sorteos emitidos y divulgados de manera efectiva	Área de Sorteos
<b>CONSOLIDAR LA CREDIBILIDAD DE LOS RESULTADOS DE LOS SORTEOS</b>	Elaborar la nómina y sus respectivos emolumentos de manera eficiente	Implementar procesos automatizados para la liquidación de nómina	Número de ciclos de nómina procesados correctamente	12 ciclos de nómina sin errores	Área de Talento Humano
<b>GESTION ADECUADA DEL TALENTO HUMANO</b>	Garantizar que todos los empleados estén afiliados a la seguridad social	Monitoreo y actualización constante del estado de afiliaciones	Porcentaje de empleados afiliados	100% del personal afiliado	Área de Talento Humano
	Implementar el SGSST en la organización	Desarrollar y aplicar estrategias de seguridad y salud en el trabajo	Grado de cumplimiento del SGSST	Implementación del 100% del SGSST	Área de Talento Humano
<b>FORTALECIMI</b>	Asegurar el correcto funcionamiento del sistema de información en todas las	Implementar estrategias de monitoreo y soporte técnico continuo	Porcentaje de disponibilidad del sistema de información	99% de disponibilidad operativa	Área de Sistemas

<b>ENTO CAPACIDADES TICS</b>	dependencias				
	Garantizar la seguridad de la información en software y hardware	Aplicar protocolos de ciberseguridad y mantenimiento de infraestructura tecnológica	Número de incidentes de seguridad informática	Reducir a cero incidentes críticos	Área de Sistemas