



INFORME DE SEGUIMIENTO AL PLAN DE ACCION 2024
CON CORTE A 30 DE DICIEMBRE DE 2024
SEGUIMIENTO REALIZADO POR LA OFICINA DE CONTROL INTERNO

INDICADOR						ACCIÓN		ACTIVIDADES REALIZADAS	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL AÑO 2024												TOTAL REALIZADAS	METAS	CUMPLIMIENTO
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES PROGRAMADAS		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC			
Renovación Estratégica: Actualización de Misión, Visión y Políticas	Revisar y redefinir la misión, visión y políticas de la organización antes del final del segundo trimestre de 2024, para garantizar que reflejen con precisión los objetivos actuales, las aspiraciones a largo plazo y los valores fundamentales, en respuesta a los cambios internos y externos, asegurando la alineación estratégica y la relevancia en el entorno actual.	%	Mensual	(Número de documentos Actualizados / Total de documentos a Actualizar) X 100	100%	Realizar un análisis del entorno, y proyectar reuniones con las partes interesadas para generar la nueva propuesta	Evaluar la situación actual de la organización, incluyendo fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (análisis DOFA) para comprender el contexto en el que se opera. Involucrar a todas las partes interesadas, incluidos empleados, clientes, y mesa directiva, en el proceso de revisión para obtener una perspectiva amplia y diversa Organizar sesiones de trabajo para revisar la misión, visión y políticas actuales y proponer actualizaciones. Estos talleres facilitarán la discusión, la lluvia de ideas y el consenso. Basándose en los insumos recogidos, desarrollar propuestas concretas para la nueva misión, visión y políticas. Presentar las propuestas para su validación y aprobación por parte de la Junta directiva Una vez aprobadas, socializar, divulgar y publicar, la nueva visión, misión y políticas de la Entidad														0	10	0%
Ventas de producto Lotería de Huila	Alcanzar las metas de ventas establecidas para el año 2024.	%	Quincenal	(Ingreso por venta de Lotería para la vigencia/ ingreso proyectado para la venta de lotería para la vigencia) X 100	>80%	Diseñar un nuevo plan de premios para la vigencia 2024	Elaborar un nuevo plan de premios año 2024, mediante estudio técnico de administración del riesgo, financiero y de mercadeo						1								1	1	100%
						Incrementar el número de billetes vendidos	Estimular la compra de billete completa				1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	10	100%
						Fortalecer los canales de venta virtual, para incrementar las ventas del producto Lotería del Huila	Mejorar posicionamiento en redes sociales destacando la posibilidad de compra en canales alternos. Revisar acuerdos o lograr la suscripción con nuevos canales virtuales	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	5	240%
						Crear plan de Afiliados VIP	Revisar con personal encargado la posibilidad de venta directa														0	5	0%
						Planificar juego unifraccional para los 100 años de la Lotería	Realizar un sorteo con billete unifraccional durante la fiesta de San Pedro, conmemorando los 100 años de la lotería.							1							1	1	100%
						Promover el posicionamiento de la lotería a nivel Departamental.	Realizar o participar de mínimo 6 eventos masivos para promover la comercialización de la lotería en todo el departamento del Huila							1	2	1		1	1	1	7	6	117%
							Visitar los Municipios (mínimo 5 municipios dos veces en el año) del Huila, con el fin de brindar apoyo y realizar trabajo comercial con los distribuidores y vendedores.						3	1	2	1		1	1	1	10	5	200%
							Lograr crear la institucionalidad de la Lotería del Huila, CON DUMMIS EN LOS PARQUES PRINCIPALES de mínimo 4 Municipios del departamento						2				2				4	4	100%
							Contratar cuñas radiales con locución especializada y motivacional para mejorar el posicionamiento.							10			10				20	10	200%
							Hacer presencia en medios de comunicación, mediante entrevistas, pregrabados, y la creación del canal de youtube para la transmisión en vivo de los sorteos							5			5				10	5	200%
						Promover el posicionamiento de la lotería a nivel nacional.	Diseñar incentivos (mínimo 4 al año) de estímulo económico o en especie, para los vendedores de lotería y distribuidores							2			3				5	4	125%
							Establecer alianzas estratégicas con los distribuidores del país que representen potencial para la Lotería del Huila.			1				1			2		2		6	5	120%

INDICADOR						ACCION		ACTIVIDADES REALIZADAS	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL AÑO 2024												TOTAL REALIZADAS	METAS	CUMPLIMIENTO
NOMBRE	OBJETIVO	UND	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES PROGRAMADAS		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC			
						Difundir constantemente los resultados de los sorteos jugados en donde cayeron premios secos y no han sido cobrados.	Crear campañas, para estimular revisión del billete o fracción comprados buscando a los ganadores de premios sin cobrar.							2			2		2		6	5	120%
							Estimular la participación del sorteo en vivo a través de las redes sociales de la Lotería del Huila.					1	1	1	1	1	1				6	5	120%
							Rediseñar el sitio web, incluyendo una mejora de visualización de los resultados.						1								1	1	100%
Actividades control al juego	Reforzar la legitimidad de la lotería, chances, rifas y eventos promocionales, garantizando la integridad del sistema para sorteos y la supervisión efectiva del contrato de concesión.	%	Mensual	(Actividades ejecutadas / actividades planeadas) X 100	90%	Promover entre ciudadanos y autoridades la relevancia del juego responsable y legal, como medio para maximizar las contribuciones destinadas a la salud pública en Huila y Colombia.	Realizar 4 campañas a través de diversos canales para la promoción del juego legal, bajo los slogan No al Juego ilegal.										2				4	4	100%
							Realizar 1 capacitación, presencial o virtual sobre la importancia del juego legal en el departamento del Huila		1												1	1	100%
							Garantizar el buen funcionamiento de los instrumentos utilizados en el sorteo	Realizar mantenimiento 2 mantenimientos al sistema neumático de baloterías Realizar 2 calibraciones de balotas y grameras.						1						1	2	2	100%
							Realizar las vistas de inspección a la bodega del concesionario según cronograma establecido	Realizar las visitas programadas, de acuerdo al cronograma de despacho del contratista y rotación en el inventario de rollos.				2	1	3	2	2	2	2	2	2	18	15	120%
							Realizar 2 vistas de escrutinio mensual a la oficina principal del concesionario	Constatar las ventas del día efectuadas por todos los puntos del concesionario. Verificar las ventas con las reportadas por el sistema de información.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	24	100%
							Realizar 6 jornadas de visitas a los puntos de venta y 2 a puntos de recaudo del concesionario	Tomar aleatoriamente puntos de venta y recaudo con mayor incidencia de venta. Constatar la optima utilización de los rollos. Verificar el cumplimiento de las condiciones del punto de venta.				1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	6	150%
Clientes Internos y Externos	Fortalecer la satisfacción de los clientes internos y externos de la entidad	%	Semanal		90%	Establecer una comunicación permanente que permita la satisfacción de necesidades de los clientes y su medición.	1. Identificar las necesidades de los clientes externos a través de las PQR.							1						1	2	2	100%
							2. Medir la satisfacción de los clientes a través de 1 encuesta semestral. (según tipos de encuesta definidos)														0	2	0%
							3. Tramitar oportunamente las PQR de los clientes en el tiempo establecido							1							1	2	50%
						Realizar campañas para promoción y comercialización del producto y posicionamiento de la marca	1. Realizar campañas semanales a través de las redes sociales de la entidad y medios de comunicación.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	44	109%
							2. Hacer presencia institucional con actividades y material POP en torno a la comunidad en los principales municipios del Departamento.					3	3	1	1	1	1	1	1	1	12	10	120%
						Celebrar los 100 años de la lotería del Huila	Realizar un evento central de celebración, con la participación de las principales Entidades, Públicas y privadas del Departamento.									1					1	1	100%
						Celebrar la navidad con los vendedores del departamento del Huila	Realizar un evento Navideño, con los vendedores de lotería de los principales municipios.												1		1	1	100%
						Participar en el Festival y reinado departamental del Bambuco en Neiva, y hacer presencia en los eventos Municipales de Garzón, Pitalito	Realizar una alianza estratégica con corposampedro y las juntas de fiestas de Garzón y Pitalito para promocionar la entidad.						3								3	3	100%
						Fortalecer la imagen y la Marca Lotería del Huila en los medios de Comunicación del Departamento	Publicar a través de medios de comunicación regionales, boletines de prensa con información relevante de la lotería del Huila							1							1	1	100%
						Fortalecer el área de comunicaciones externas de la Lotería del Huila	Diseñar y ejecutar un plan de medios que busque el posicionamiento de la Lotería a Nivel Nacional							1							1	1	100%
Situación económica y patrimonial de la empresa.	Revisar la gestión financiera de la entidad, focalizando la mejora continua de los procesos y realizar un análisis de las operaciones financieras, asegurando así la máxima eficiencia y efectividad en las actividades.	%	Trimestral	(Actividades Realizadas / Actividades programada) X 100	100%	Adoptar un enfoque proactivo en el monitoreo mensual y seguimiento financieros de la entidad.	Hacer seguimiento a los indicadores de Gestión, Eficiencia y Rentabilidad estipulados en el Acuerdo 108 de 2014 del Consejo Nacional de Juegos de Suerte y Azar – CNUSA.																
							Gastos de administración y operación Excedentes mínimos de operación y rentabilidad Variación de la relación entre la venta y la emisión de billetes Ingresos Transferencia de la renta del monopolio Transferencia del impuesto a fortunas Transferencia del impuesto a ganadores Transferencia de los premios caucos													1	1	1	100%

