

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

	INDICADOR						ACCION	ACTIVIDADES REALIZADAS			ACTVI	ADES REALIZADAS EN EL AÑO 2024				TOTAL REALIZADAS	METAS	CUMPLIMIENTO		
NOMBRE	OBJETIVO	UND	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES PROGRAMADAS		ENE FEB MA	R ABR	MAY	JUN JUL AGO SE	P OCT	NOV	DIC	TOTAL REALIZADAS	MEIA	COMI EMILITIO		
Renovación Estrafégica: Actualización de Misión, Visión y Politicas	Revisar y redefinir la mission, visión y políticas de la organización ante del final del segundo trimestre de 2024, para gantizar que reflejen con precisión los objetivos actualec, las aspiraciones alargo pizaz y los valores fundamentales, en respuesta a los cambios internos y externos, segurando la alineación estrategica y la relevancia en el entorno actual.	5	Mensual	(Numero de documentos Actualizados / Total de documentos a Actualizar) X 100	100%	Realitar un analisis del entorno, y proyectar reuniones con las partes interesadas para generar la nueva propuetta	Evaluar la situación actual de la organización, incluyendo fortalezas, debilidades, oportunidades y amenzas (adelidades, oportunidades y amenzas (analisis DOTA) para comprender cloritesto en el que se opore.  Involucira a tados las partes interesadas, incluidos empleados, clientes, y mesa directiva, en el proceso de revisión para obtener una perspectiva amplia y diversa obtener una perspectiva amplia y diversa catualizaciones. Esto talieres facilitaria in addicisación, la linivia de ideas y el consenso.  Basándose en los insumos recogidos, deciarrollar propuestas concretas para la nueva misión, visión y políticas.  Presentar las propuestas concretas para la nueva misión, visión y políticas.  Presentar las propuestas paras su validación y aprobación por parte de la Junta directiva  Una vez aprobades, socializar, divulgar y publicar, la nueva visión, misión y políticas de la Entidad									o	10	0%		
						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					i	1	100%		
						Incrementar el número de billetes vendidos	Estimular la compra de billete completa		1	1	1	1				4	10	40%		
						Fortalecer los canales de venta virtua para incrementar las ventas del producto Loteria del Huila	Mejorar posicionamiento en redes sociales destacando la posibilidad de compra en canales alternos Revisar acuerdos o lograr la suscripcion con nuevos canales virtuales		1 1 1	1	1	1				6	5	120%		
						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 Loteria	Realizar un sorteo con billete unifraccional durante la fiesta de San Pedro, conmemorando los 100 años de la loteria.					1				1	1	100%		
		%		(Ingreso por venta de Lotería para la vigencia/ ingreso proyectado para la venta de lotería para			Realizar o participar de minimo 6 eventos masivos para promover la comercializacion de la lotería en todo el departamento del Huila					1				1	6	17%		
Ventas de producto Lotería de Huila	Alcanzar las metas de ventas establecidas para el año 2024.		%	%	Quincenal	la vigencia) X 100	>80%		Visitar los Municipios (minimo 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					3	5	60%
				(Actividades ejecutadas/ Actividades planeadas) X 100		Promover el posicionamiento de la lotería a nivel Departamental.	Lograr crear la institucionalidad de la Lotería del Huila, CON DUMMIS EN LOS PARQUES PRINCIPALES de mínimo 4 Municipios del departamento				2					2	4	50%		
							Contratar cuñas radiales con locución especializada y motivacional para mejorar el posicionamiento.					10				10	10	100%		
							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	5	100%		
						Promover el posicionamiento de la lotería a nivel nacional.	Diseñar incentivos (mínimo 4 al año) de estimulo económico o en especie, para los vendedores de lotería y distribuidores					2				2	4	50%		
							Establecer alianzas estratégicas con los distribuidores del país que representan potencial para la Lotería del Huila.		1			1				2	5	40%		



NOMBRE	INDICADOR  OBJETIVO UND FRECUENCIA	INDICADOR	ESTRATEGIA	ACCION ACTIVIDADES REALIZADAS  ACTIVIDADES PROGRAMADAS	ENF	FFR	MAR	ARR	ACTVIDADES RE	ALIZADAS EN EL AÑO 2024  JUL AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL REALIZADAS	METAS	CUMPLIMIENTO	
			META		Crear campañas, para estimular revisión del billete o fracción comprados buscando a los ganadores de premios sin cobrar.					2						2	5	40%
				Difundir constantemente los resultados de los sorteos jugados en donde cayeron premios secos y no han sido cobrados.	Estimular la participación del sorteo en vivo a través de las redes sociales de la Lotería del Huila.				1	1 1						3	5	60%
					Rediseñar el sitio web, incluyendo una mejora de visualización de los resultados.					1						1	1	100%
				Promover entre ciudadanos y autoridades la relevancia del juego responsable y legal, como medio para	Realizar 4 campañas a través de diversos caniales para la promoción del juego legal, bujo los slogan No al Juego (legal,					2						2	4	50%
				maximizar las contribuciones destinadas a la salud pública en Huila y Colombia.	Realizar I capacitación, presencial o virtual sobre la importancia del juego legal en el departamento del Huila		1									1	1	100%
	Reforzar la legitimidad de la	(Actividades ejecutadas / actividades planeadas) X 100		Garantizar el buen funcionamiento de los instrumentos utilizados en el sortero	Realizar mantenimiento 2 mantenimientos al sistema neumático de baloteras Realizar 2 calibraciones de balotas y grameras.					1						1	2	50%
Actividades control al juego	lotería, chances, rífas y eventos promocionales, garantizando la integridad del sistema para sorteos y la supervisión efectiva del contrato de concesión.	(Actividades ejecutadas relacionadas con	90%	Realizar las visitas 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						6	15	40%
		Loteria y chance/Actividades planeadas) X100		Realizar 2 visitas de escrutinio mensual a la oficina principal del concesionario	Constatar las ventas del dia efectuadas por todos los puntos del concesionario.  Verificar las ventas con las reportadas por el sistema de información.	2	2	2	2	2 2						12	24	50%
				Realizar 6 jornadas de visitas a los puntos de venta y 2 a puntos de recaudo del concesionario	Tomar alektoriamente puntos de venta y recaudo con mayor incidencia de venta. Constatar lo optima utilización de los rollos. Verificar el cumplemento de las condiciones del punto de venta.				1	1 1						3	6	50%
				Establecer una comunicación permanente que permita la satisfacción de necesidades de los clientes y su medición.	Identificar las necesidades de los clientes externos a través de las PQR.					1					1	2	2	100%
					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	2	100%
				Realizar campañas para promoción y comercialización del producto y posicionamiento de la marca	Realizar campañas semanales a través de las redes sociales de la entidad y medios de comunicación.	4	4	4	4	4 4						24	44	55%
Clientes Internos y Externos	Fortalecer la satisfacción de los clientes internos y externos de la % Semanal		90%		Hacer presencia institucional con actividades y material POP en torno a la comunidad en los principales municipios del Departamento.					3 3						6	10	
	entidad			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 allanza estratégica con corposampedro y las juntas de flestas 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%
				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		L	L		2			L			2	1	200%
					Hacer seguimiento a los indicadore de Gestión, Eficiencia y Rentilladide estipulados en el Acuerdo 108 de 2014 del Consejo Nacional de Juegos de Suerte y Azar – CNUSA.													
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.	(Actividades Realizadas / Actividades programada) X 100	100%	Adoptar un enfoque proactivo en el monitoreo mensual y seguimiento financieros de la entidad.	Gastos de administración y operación Excedentes minimos 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 forideas Transferencia del impuesto a forideas Transferencia del impuesto a ganadores Transferencia del le sprembir, adudos										1	1	1	100%



INDICADOR					ACCION ACTIVIDADES REALIZADAS			ACTVIDADES REALIZADAS EN EL AÑO 2024														
NOMBRE		ND FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES PROGRAMADAS	ACTIVIDADES REALIZADAS	ENE	FEB	MAR	ARR	MAY	JUN		AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL REALIZADAS	METAS	CUMPLIMIENTO
					Implementar una metodología estructurada y recurrente para la verificación y confirmación de los ingresos por cobranzas, asegurando una actualización continua de los estados financieros y una eficiente detección y corrección de posibles desviaciones.	Generar informes regulares que reflejen el estado de las cuentas por cobrar, los ingresos recibidos y las discrepancias detectadas, para tomar decisiones informadas y oportunas.		1	1	1	1	1	1							6	12	50%
Procesamiento de pagos derivados de actividades de lotería, sorteos y promociones lúdicas.	Efectuar de manera eficiente y oportuna las transferencias económicas correspondientes a los ingresos generados por la Lotería del Pulla hacia el sector salud, contribuyendo así al fortalecimiento y apoyo de este ámbito esencial.	% Mensual	(Transferencias realizadas/ Transferencias proyectadas) X 100	100%	Garantizar la liquidación y el desembolso oportuno de los pagos derivados de las actividades de lotería, sorteos y promociones, asegurando transparencia y eficiencia en todas las transacciones.	Realizar la liquidación y transferencias dentro de los 10 primeros días hábiles de cada mes		1	1	1	1	1	1							6	12	50%
Incremento del patrimonio de la entidad	Buscar meiorar los indicadores		(Actividades		Actualizar el valor de los activos	Contratar un avalúo para la actualización del valor de los activos					1									1	1	100%
	financieros para poder incrementar el plan de premios, y subir el precio del billete	% Mensual	Realizadas / Actividades programada) X 100	100%	Incrementar el valor del Billete	Realizar un análisis financiero y de mercado detallado para elaborar y someter a consideración de la junta directiva y Coljuegos una estrategia fundamentada para ajustar el valor del billete, optimizando ingresos y competitividad.							1							1	1	100%