

LINEA ESTRATEGICA	OBJETIVO ESPECÍFICO	ESTRATEGIA	INDICADOR	META 2026	RESPONSABLE
FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	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 2026	Gerencia General
	Mejorar la calificación institucional del Modelo Integrado de Planeación y Gestión	Realizar revisión de los ítems por cumplir, revisar presupuesto e implementar acciones que permita llevar la calificación del modelo a un 60%	Grado de implementación del MIPG (%)	60% implementado en diciembre 2026	Gerencia General-
	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 en procesos contractuales	90% de cumplimiento en auditorías internas	Gerencia - Área Jurídica
	Desarrollar un escaneo directo del billete para comprobación de premios	Desarrollo de plugin que permite revisar con el código de barras de billete los resultados publicados en línea	Plugin implementado al 100% y disponible para uso	Incrementar el grado de satisfacción y usabilidad del sitio web	Area de Sistemas
	Fortalecer relaciones comerciales a nivel nacional	Realizar una gira comercial en diferentes ciudades del país para visitar y acercar la fuerza comercial	(Número de actividades en ciudades realizadas con distribuidores)/ (Número de actividades realizadas con distribuidores programadas)*100	Mínimo 8 actividades realizadas con distribuidores a nivel nacional	Área Comercial
	Mejorar presencia local	Renovar dos DUMMIS en el parque santander de Neiva	Numero de DUMMIS renovados	Renovar 2 DUMMIS	Área Comercial
	Implementar la venta de billetes por suscripción	Con el apoyo de un distribuidor virtual lograr la venta por suscripción	Numero de Ssuscriptores logrados	Lograr la implementación de la venta por suscripción de un distribuidor	Área Comercial / Área de Sistemas
	Fortalecer la relación comercial y el compromiso de los distribuidores a nivel nacional mediante acciones promocionales	Diseñar y ejecutar campañas promocionales con incentivos y material de apoyo comercial dirigidas a distribuidores nacionales.	Número de campañas promocionales realizadas con distribuidores nacionales.	Realizar mínimo 4 campañas promocionales nacionales durante el año.	Área Comercial
	Fortalecer la relación con el vendedor aumentando su sentido de pertenencia a la lotería del Huila	Celebración de fecha especiales	Número de celebraciones realizadas	Mínimo dos en neiva y dos en otras ciudades	Área Comercial
	Incentivar a los vendedores de lotería para aumentar su motivación y desempeño en ventas.	Implementar programas de incentivos comerciales, reconocimientos y promocionales dirigidos a vendedores.	Incremento porcentual en ventas de lotería por vendedor.	Aumentar las ventas mínimo un 4% frente al año anterior.	Área Comercial

	Ampliar el alcance comercial mediante alianzas interinstitucionales	Realizar convenios interinstitucionales tanto privados como públicos para aumentar las ventas	Realizar 10 convenios	Realizar al menos 10 convenios interinstitucionales	Área Comercial
GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO	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
CONSOLIDACION FINANCIERA Y PATRIMONIAL	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	Mínimo realizar 5 gestiones semestrales con los bancos	Tener la mejor tasa del mercado	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
CONSOLIDAR LA CREDIBILIDAD DE LOS RESULTADOS DE LOS SORTEOS	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
GESTION ADECUADA DEL TALENTO HUMANO	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

	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
FORTALECIMIENTO CAPACIDADES TICS	Modernizar el sistema de información de la empresa para mejorar la eficiencia operativa y la confiabilidad de los datos.	Seleccionar, implementar y poner en marcha un nuevo sistema de información acorde a las necesidades institucionales.	Porcentaje de avance en la implementación del nuevo sistema de información.	99% de disponibilidad operativa	Área de Sistemas
	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	Implementar el 100 % del nuevo sistema de información en operación.	Área de Sistemas