

FECHA DE ELABORACIÓN:	26 DE DICIEMBRE DE 2018
-----------------------	-------------------------

DEPENDENCIA/SECRETARÍA/ENTIDAD	GERENCIA EMSA
--------------------------------	---------------

ESTRUCTURA DESARROLLO		PLAN DE		INFORMACIÓN DEL PROYECTO/ESTRATEGIA/ACCIÓN					INDICADOR				TERCE TRIMESTRE		
Dimensión	Eje	Programa	Código BPIM (si lo tiene)	Nombre P-E-A	Responsable (Nombre)	Objetivo	Actividades	Recursos Asignados	Meta asignada	Indicador	Cod. Indic	Valor esperado	Proceso	%	OBSERVACIÓN
					<b>IMPACTO POSITIVO EN EL MERCADO MEDIANTE EL FORTALECIMIENTO DE LA IMAGEN CORPORATIVA Y EL INCREMENTO EN LAS VENTAS</b>  GLORIA LINETH BOLÁÑOS SALDARRIAGA, Gerente EMSA	Analizar y estudiar la viabilidad de incrementar el precio del billete o la fracción para la vigencia 2019	Mediante un análisis financiero un estudio de mercado, técnico y proyecciones estadísticas la viabilidad de incrementar el precio del billete		Resultado de estudio de viabilidad	Estudio de viabilidad debidamente soportados	N/A	100%		100%	CUMPLIDO EN MAYO DE 2019
						Diseñar, proyectar e implementar estrategias de promoción y mercadeo tendientes a lograr el incremento de la venta de billetería virtual y física a nivel nacional para garantizar que se genere permanentemente expectativas con la Lotería a través de diferentes estrategias comerciales.	Realización de seis (6) Promocionales dirigidos al mercado de venta virtual y físico		Incremento de la venta en el 5% de acuerdo a cada promocional realizado.	Valor ventas con promocional del año 2019/ ventas año anterior *100	N/A	100%		25%	Para este periodo se ejecuto un (1) promocional en los diferentes municipios del departamento de caldas denominado PROMOCIONAL VIAJERO CON SUSUERTE
						Proyectar estrategias publicitarias para garantizar que se genere permanentemente recordacion de marca y expectativa con la Loteria.	Realizar estrategias de ventas en diferentes sitios dentro y fuera de la ciudad.		ubicación del stand en diferentes puntos dentro y fuera de la ciudad (total 12)	ubicación del stand realizados/12 programados *100	N/A	100%		25%	Se realiza ubicación del stand en diferentes puntos dentro y fuera de la ciudad (total realizados (3) y en Salamina, Neira y Anserma (3)
						Lograr mayor posicionamiento de la lotería de manizales a nivel local y nacional	Visita y/o entrega de elementos publicitarios alusivos al control del juego ilegal) a fuerza de ventas		Visitas comerciales en diferentes departamentos y/o municipios a nivel nacional	visitas programadas/visitas realizadas (4) programados *100	N/A	100%		50%	Se realiza entrega de elementos publicitarios alusivos al control del juego ilegal) a fuerza de ventas. En cada una de las visitas realizadas a los distintos municipios en las que se llevó el promocional viajero elementos publicitarios alusivos al control del juego ilegal a fuerza de ventas
						Incrementar el nivel de ventas del periodo como resultado de las estrategias establecidas (177,708) fracciones promedio por sorteo)	Incremento de las ventas en un 2.5% en el periodo	\$ 205,000,000	Incremento de las ventas en un 2,5.% en el periodo	ventas periodo actual/ventas periodo anterior *100	N/A	100%		25%	Se Incremento las ventas de acuerdo al periodo de ventas actual/ventas periodo anterior asi: periodo anterior 175,375 equivalente a \$350,750,833 / Periodo actual 161.505 equivalente a \$403,762,917 en promedio por sorteo. El promedio en fracciones del tercer trimestre se disminuyeron en un 7%; pero a su vez con el nuevo precio de la fraccion se aumento un 15% en pesos
					realizar publicidad institucional con el fin de generar recordación de marca y fidelización de clientes alusiva al control de juego ilegal)	Realizar campañas publicitarias, radio, tv, prensa. una por semestre)		2 campañas publicitarias	campañas realizadas/ campañas programadas x100					25%	Se realizó publicidad institucional con el fin de generar recordación de marca y fidelización de clientes alusiva al control de juego ilegal) mediante programa de TV (Mundo visión) y cuñas y menciones radiales en la emisora Voz de la Dorada. Y EN Plan de Medios de la Alcaldía

RECONOCIMIENTO Y LABOR SOCIAL "LOTERO" - COMO NUESTRA PRINCIPAL FUENTE DE VENTA	gestionar nuevos mercados a nivel nacional	Gestión con los distribuidores potenciales físicos y/o virtuales (nuevos mercados/sucursales)		3 nuevos mercados y/o sucursales	nuevos mercados gestionados/ nuevos mercados abiertos/3 *100	N/A	100%	66%	Entraron dos nuevos distribuidores en Cauca (Loticolombia) y en el Valle (Unired S.A.)
	Control juego legal	Programar y realizar mesas de trabajo con las autoridades competentes tendientes a combatir el juego ilegal							La misma se reporto en el trimestre anterior
	fidelizar fuerza de ventas a través de la oficina de atención al lotero (o.a.l.).	Realizar y ejecutar programa capacitación		2 capacitaciones dirigidas a loteros y sus familias (una por semestre)	número de capacitaciones realizadas/ 2 de capacitaciones realizadas x 100	N/A	100%	50%	Se adelanto capacitación y actividad dirigida a la fuerza de ventas en Vida saludable- Rumboterapia.
		Realizar actividad lúdica con fuerza de ventas		Realizar 1 actividad lúdica con sus loteros y familias	actividad lúdica/ actividad proyectada / x100	N/A	100%	100%	se desarrollo actividad Ludica (chivatour) dirigida a la fuerza de ventas.
	Realizar la jornada social del lotero y sus familias 2019		Una jornada social del lotero	realización la jornada social del lotero y sus familias 2019	N/A	100%		Se encuentran programadas para llevarse a cabo durante el cuarto trimestre del 2019	
IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE RESPALDEN LA GESTIÓN INSTITUCIONAL	Evaluaciones de clima laboral	Evaluar el clima laboral de la lotería de Manizales 1 vez al año		1 evaluación del Clima laboral al año	# Evaluaciones de clima laboral realizadas				Se encuentran programadas para llevarse a cabo durante el cuarto trimestre del 2019
		Alcanzar una calificación del 80% de satisfacción del clima laboral.		80% de satisfacción del clima laboral	# Evaluaciones de satisfacción del clima laboral				Se encuentran programadas para llevarse a cabo durante el cuarto trimestre del 2019
	Promedio de Cumplimiento de planes de bienestar social (res-040) elaborados	Fortalecer el bienestar social de los servidores públicos, con una implementación del 100% de sus actividades de ejecución	\$ 6,000,000	Cumplimiento de planes de bienestar	Actividades de plan de bienestar ejecutadas / Actividades de plan de bienestar planificadas			25%	Se lleva a corde con las fechas estipuladas y la programación establecida.
	Planes anuales del SG-SST diseñados e implementados	Plan anual del SG-SST diseñado	\$ 1,735,440	Planes anuales del SG-SST diseñados e implementados	# Planes anuales del SG-SST diseñados e implementados			25%	Plan anual del SG- SST diseñados
		Validación de implementación del SG-SST						25%	Plan de trabajo diseñado.
	Planes de capacitación Institucional elaborados y ejecutados	Capacitar a los funcionarios de la Lotería de Manizales ( 2 capacitaciones para todo el equipo de trabajo en el año).	\$ 18,000,000	Funcionarios de la Lotería de Manizales con 2 capacitaciones para todo el equipo de trabajo en el año.	# funcionarios capacitados /#de capacitaciones programadas y ejecutadas			100%	La excelencia un estímulo de vida y clima organizacional enfocado en mercadeo y ventas
		Capacitar a los funcionarios de la Lotería de Manizales en sus competencias específicas 1 vez al año						25%	Se capacitó al personal en: Código Disciplinario, SECOP II, Pasivocol, Actualización en la UGPP.
	Condiciones institucionales idóneas para la implementación y gestión del Código de Integridad	Documentar a partir del código de ética el código de integridad y darlo a conocer a los servidores públicos de la entidad		Codigo de Integridad documentado socializado y divulgado	actividades de socializacion y divulgacion realizada / actividades de socializacion y divulgacion programadas	N/A	100%	25%	Se documenta el código de integridad y se dio a conocer a los servidores públicos de la Entidad
		Socializar y divulgar el codigo de integridad de la Loteria de Manizales a partir de una actividad ludica				N/A	100%		Dentro de la oportunidad
		Promoción de la gestión del Código de Integridad		Ejecutar el Plan de Integridad, con el objetivo de que los Servidores Públicos de la Loteria de Manizales se apropien de los valores que lo componen.					Dentro de la oportunidad

PROFESIONAL UNIVERSITARIO (GESTION ADMINISTRATIVA)

TRAVÉS DEL FORTALECIMIENTO DE LA EMPRESA, LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Y EL MEJORAMIENTO CONTINUO DE PROCESOS

GLORIA LINETH BOLAÑOS SILDARRIAGA, Gerente EMSA

Diseñar la Planeación estratégica del talento humano Actualizar y hacer seguimiento del plan estratégico, con todos los componentes definidos y rutas determinadas por el MIPG.	Diseñar, actualizar y hacer seguimiento del plan estratégico con todos los componentes de MIPG	\$ 3,534,705	Actualización y seguimiento del plan estratégico del talento humano, con todos los componentes definidos y rutas determinadas por el MIPG.	100% Planeación estratégica de Talento Humano				25%	Se actualizó y se realiza seguimiento del plan estratégico del talento humano, con todos los componentes definidos y rutas determinadas por el MIPG.
	Realizar los autodiagnóstico para determinar el nivel de cumplimiento del MIPG por parte del área de talento humano							25%	Se encuentran documentados los autodiagnósticos de MIPG
Programa de Gestion Documental	Construccion del pinar y actualización del Programa de Gestion Documental para el periodo y ajustarlo .		Plan construido, y ejecutado	plan de gestión documental realizado y ejecutado/ *100	N/A	100%		25%	Se encuentra elaborado la modificación al programa de Gestión documental, el cual se tiene programado presentar al comité de archivo para su aprobación, para luego ser socializado al personal
Mantener una infraestructura tecnologica que esté acorde con las necesidades tanto internos como externos	Rediseño y soporte de la pagina Web		Página web actualizada	solicitudes de actualización de la información / actualización de la información en la página web *100			Sistemas		La misma se reporto en el trimestre anterior
Diseñar la Planeación estratégica del área de sistemas Actualizar y hacer seguimiento del plan estratégico, con todos los componentes definidos y rutas determinadas por el MIPG.	Diseñar, actualizar y hacer seguimiento del plan estratégico con todos los componentes de MIPG del área de Sistemas.		Actualización del plan estratégico del Área de Sistemas (Gobierno Digital, con todos los componentes definidos y rutas determinadas por el MIPG.	100% Planeación estratégica del área de Sistemas			SISTEMAS/ P.U GESTION ADMINISTRATI VA ACOMPAÑAMIENTO DE CONTROL INTERNO	25%	Se actualizó y se realizó seguimiento del plan estratégico del área de sistemas, con todos los componentes definidos y rutas determinadas por el MIPG.
	Realizar los autodiagnóstico para determinar el nivel de cumplimiento del MIPG por parte del área de sistemas							SISTEMAS/ P.U GESTION ADMINISTRATI VA ACOMPAÑAMIENTO DE CONTROL INTERNO	30%
Manual de Contratacion	Ajustar Manual de Contratacion de Acuerdo a la Ley	N/A	Manual de contratacion modificado	Manual modificado/Manual socializado*100		100%	PROFESIONAL ESPECIALIZAD O / GESTIÓN JURIDICA		
Resolucion de Cartera	Ajustar resolucion de cartera de acuerdo a la Ley	N/A	Resolución de cartera modificado	Resolucion modificado/Resolucion socializado*100		100%	PROFESIONAL ESPECIALIZAD O / GESTIÓN JURIDICA		

SEGUIMIENTO PLAN ESTRATEGICO INSTITUCIONAL, CORTE JUNIO DE 2019. ELABORADO EN JULIO DEL 2019

75% Promedio

GLORIA LINETH BOLAÑOS SILDARRIAGA Gerente EMSA

LILIANA YANETH LONDOÑO GÓMEZ PROFESIONAL U.CONTROL INTERNO