

		<b>ALCALDÍA DE MANIZALES</b> <b>PLANEACIÓN ORGANIZACIONAL</b> <b>PLAN DE ACCIÓN - VIGENCIA: 2019</b>										<b>PIM-POR-FR-04</b> <b>Estado Vigente</b> <b>Versión 5</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>		26 DE DICIEMBRE DE 2018																			
<b>DEPENDENCIA/SECRETARÍA/ENTIDAD</b>		GERENCIA EMSA																			
<b>ESTRUCTURA DE DESARROLLO</b>		<b>INFORMACIÓN DEL PROYECTO/ESTRATEGIA/ACCIÓN</b>										<b>INDICADOR</b>				<b>PRIMER TRIMESTRE</b>		<b>SEGUNDO TRIMESTRE</b>		<b>CUARTO TRIMESTRE</b>	
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	VALOR EJECUTADO 1er TRIMESTRE	%	OBSERVACIÓN	%	%	OBSERVACIÓN
					GLORIA LINETH	<p>Analizar y estudiar la viabilidad de incrementar el precio del billete o la fracción para la vigencia 2019</p> <p>Diseñar, proyectar e implementar estrategias de promoción y mercado tendientes a lograr el incremento de la venta de billettería virtual y física a nivel nacional para garantizar que se genere permanentemente expectativas con la Lotería a través de diferentes estrategias comerciales.</p> <p>Proyectar estrategias publicitarias para garantizar que se genere permanentemente recordación de marca y expectativa con la Lotería.</p> <p>Lograr mayor posicionamiento de la lotería de manizales a nivel local y nacional</p>	<p>Mediante un análisis financiero un estudio de mercado, técnico y proyecciones estadísticas la viabilidad de incrementar el precio del billete</p> <p>Realización de seis (6) Promocionales dirigidos al mercado de venta virtual y físico</p> <p>Realizar estrategias de ventas en diferentes sitios dentro y fuera de la ciudad.</p> <p>Visita y/o entrega de elementos publicitarios alusivos al control del juego legal) a fuerza de ventas</p>		<p>Resultado de estudio de viabilidad</p> <p>Incremento de la venta en el 5% de acuerdo a cada promocional realizado.</p> <p>ubicación del stand en diferentes puntos dentro y fuera de la ciudad (total 12)</p> <p>Visitas comerciales en diferentes departamentos y/o municipios a nivel nacional</p>	<p>Estudio de viabilidad debidamente soportados</p> <p>Valor ventas con promocional del año 2019/ ventas año anterior 2018 *100</p> <p>ubicación del stand realizados/12 programados *100</p> <p>visitas programadas/visitas realizadas (4) programados *100</p>	N/A	100%		<p>25%</p> <p>Se analizó y estudio la viabilidad de incrementar el precio del billetes a \$2500 la fracción y \$7500 el billete, se aprobó por Junta Directiva y se radicó en Coljuego para su aprobación</p> <p>Se realiza ubicación del stand en diferentes puntos dentro y fuera de la ciudad (total realizados 3)</p> <p>Se realiza entrega de elementos publicitarios alusivos al control del juego legal a fuerza de ventas</p>	100%	<p>25%</p> <p>En el mes de mayo se dio cumplimiento en lo referente al incremento en el precio del billete y la fracción; lo cual se evidenció a través del lanzamiento al nuevo plan de premios del 22 de mayo de 2019 a partir del sorteo 4598.</p> <p>A la fecha se están desarrollando 4 promocionales en diferentes ciudades del país, a saber: Bucaramanga municipios de Santander Puntos de Susuerte Loticolombia</p> <p>Se realiza ubicación del stand en diferentes puntos dentro y fuera de la ciudad (total realizados 2)</p> <p>Se realiza entrega de elementos publicitarios alusivos al control del juego legal) a fuerza de ventas. En cada una de las visitas realizadas a las distintas ciudades en las que se llevó a cabo lanzamiento al nuevo plan de premios.</p>	75%	<p>50%</p> <p>20%</p> <p>25%</p>	<p>25%</p> <p>25%</p> <p>25%</p>	<p>CUMPLIDO EN MAYO DE 2019</p> <p>Para este periodo se ejecuto un (1) promocional con los distribuidores de la ciudad de Manizales denominado CENA NAVIDEÑA</p> <p>Se cumplio desde el tercer trimestre</p> <p>Se cumplio desde el tercer trimestre</p>	

ALCALDÍA DE MANIZALES			ALCALDÍA DE MANIZALES										PIM-POR-FR-04								
			PLANEACIÓN ORGANIZACIONAL										Estado Vigente								
			PLAN DE ACCIÓN - VIGENCIA: 2019										Versión 5								
FECHA DE ELABORACIÓN:			26 DE DICIEMBRE DE 2018																		
DEPENDENCIA/SECRETARÍA/ENTIDAD			GERENCIA EMSA																		
ESTRUCTURA DE DESARROLLO			INFORMACIÓN DEL PROYECTO/ESTRATEGIA/ACCIÓN					INDICADOR					PRIMER TRIMESTRE			SEGUNDO TRIMESTRE			CUARTO 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	VALOR EJECUTADO 1er TRIMESTRE	%	OBSERVACIÓN	%	%	OBSERVACIÓN
					BOLANOS SILDARRIAGA, Gerente EMSA	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 actual/ventas periodo anterior *100	N/A	100%	ÁREA COMERCIAL	25%	Se Incremento las ventas de acuerdo al periodo de ventas actual/ventas periodo anterior así: periodo anterior 171.148 equivalente a \$342.292.000 / Periodo actual 176.786 equivalente a 396.469.750 en promedio por sorteo. El promedio en fracciones del segundo trimestre considero el cambio del plan de premios, a partir del 22 de mayo de 2019, calculando el promedio de los sorteros del 2 trimestre del 2019 con 2 planes de premios (plan anterior y actual), con un crecimiento aproximadamente del 16% , con respecto al segundo trimestre de la vigencia anteriores	100%	25%	Se Incremento las ventas de acuerdo al periodo de ventas actual/ventas periodo anterior así: periodo anterior 179.004 equivalente a \$358.007.385 / Periodo actual 156.635 equivalente a \$391.587.3087 en promedio por sorteo. El promedio en fracciones del tercer trimestre se disminuyo en un 12%, pero a su vez con el nuevo precio de la fracción se aumento un 9,37% en pesos	25%	25%	
						realizar publicidad institucional con el fin de generar recordación de marca y fidelización de clientes alusiva al control de juego legal)	Realizar campañas publicitarias, radio, tv, prensa. una por semestre)		2 campañas publicitarias	campañas realizadas/campañas programadas x100				25%	Realizar publicidad institucional con el fin de generar recordación de marca y fidelización de clientes alusiva al control de juego ilegal) mediante programa de TV.		25%	Realizar publicidad institucional con el fin de generar recordación de marca y fidelización de clientes alusiva al control de juego ilegal) mediante programa de TV y cuña radial.	25%	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
						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/ *100	N/A	100%						Se abrió nuevo mercado con SIPAGA virtual.	33%	34%	se cumplio desde el tercer trimestre
						Control juego legal	Programar y realizar mesas de trabajo con las autoridades competentes tendientes a combatir el juego legal										0%	Se llevó reunión con todas las Autoridades competentes del Departamento para combatir el juego ilegal, en las instalaciones de EDSA. En mes de mayo	50%		La misma se reporto en el trimestre anterior
					RECONOCIMIENTO Y LABOR SOCIAL "LOTERO" - COMO NUESTRA PRINCIPAL FUENTE DE VENTA	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%				0%	Se encuentran programadas para llevarse a cabo durante el segundo semestre del 2019				Se cumplio desde el tercer trimestre
							Realizar actividad lúdica con fuerza de ventas		Realizar 1 actividad lúdica con sus loteros y familias	actividad lúdica/ actividad proyectada / x100	N/A	100%						Se encuentran programadas para llevarse a cabo durante el segundo semestre del 2019	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 segundo semestre del 2019	100%		se llevo a cabo el 24 de noviembre de trimestre del 2019
						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.		25%		25%	25%	Se lleva a corde con las fechas estipuladas y la programación establecida.
						Planes anules del SG-SST diseñados e implementados	Plan anual del SG-SST diseñado e implementación del SG-SST	\$ 1,735,440	Planes anules del SG-SST diseñados e implementados	# Planes anuales del SG-SST diseñados e implementados								Plan anual del SG-SST diseñados	50%	25%	Plan anual del SG-SST diseñados
																		Plan de trabajo diseñado.	25%	25%	Plan de trabajo diseñado.

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

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

ESTRUCTURA DE DESARROLLO			INFORMACIÓN DEL PROYECTO/ESTRATEGIA/ACCIÓN										PRIMER TRIMESTRE			SEGUNDO TRIMESTRE			CUARTO 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	VALOR EJECUTADO 1er TRIMESTRE	%	OBSERVACIÓN	%	%	OBSERVACIÓN	
					<b>IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE RESPALDEN LA GESTIÓN INSTITUCIONAL A TRAVÉS DEL FORTALECIMIENTO DE LA EMPRESA, LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Y EL MEJORAMIENTO CONTINUO DE PROCESOS</b>  GLORIA LINETH BOLAÑOS SILDARRIAGA, Gerente EMSA	Capacitar a los funcionarios de la Lotería de Manizales ( 2 capacitaciones para todo el equipo de trabajo en el año).	Capacitar a los funcionarios de la Lotería de Manizales en sus competencias específicas 1 vez al 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 ejecutadas			PROFESIONAL UNIVERSITARIO (GESTION ADMINISTRATIVA)						Se encuentran programadas para el segundo semestre			Se cumplió desde el tercer trimestre
						Planes de capacitación Institucional elaborados y ejecutados									25%	Se capacitó al personal en: FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES INSTITUCIONALES Y DE TRANSPARENCIA : REFORMA TRIBUTARIA ESTRUCTURAL E INFORMACION EXOGENA PARA LA DIAN; MARCOS NORMATIVOS REGIMEN CONTABILIDAD PUBLICA, DIVULGACION Y SOCIALIZACION DEL CATALOGO PRESUPUESTAL Y REGIMEN DE CONTABILIDAD PRESUPUESTAL.	25%	Se capacitó al personal en: Código Disciplinario, SECOP II, Pasivocol, Actualización en la UGPP.	25%	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		Código de Integridad documentado socializado y divulgado	actividades de socialización y divulgación realizadas / actividades de socialización y divulgación programadas		N/A	100%		25%	Se documenta a partir del código de ética el código de integridad y se dio a conocer a los servidores públicos de la Entidad	25%	Se documenta el código de integridad y se dio a conocer a los servidores públicos de la Entidad	75%	25%	Se documenta el código de integridad y se dio a conocer a los servidores públicos de la Entidad	
							Socializar y divulgar el código de integridad de la Lotería de Manizales a partir de una actividad ludica		Ejecutar el Plan de Integridad, con el objetivo de que los Servidores Públicos de la Lotería de Manizales se apropien de los valores que lo componen.			N/A	100%						Dentro de la oportunidad			Dentro de la oportunidad
							Promoción de la gestión del Código de Integridad															Dentro de la oportunidad
							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.		\$ 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								Se actualizó y se realizó seguimiento del plan estratégico del talento humano, con todos los componentes definidos y rutas determinadas por el MIPG.	50%	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%			25%	Se encuentran documentados los autodiagnósticos de MIPG	50%	25%	Se encuentran documentados los autodiagnósticos de MIPG
						Programa de Gestion Documental	Construcción 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%						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	25%	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	20%				Se realizó el rediseño de la página web	100%		se cumplió desde los trimestres anteriores	

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

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

ESTRUCTURA DE DESARROLLO			INFORMACIÓN DEL PROYECTO/ESTRATEGIA/ACCIÓN										PRIMER TRIMESTRE			SEGUNDO TRIMESTRE			CUARTO 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	VALOR EJECUTADO 1er TRIMESTRE	%	OBSERVACIÓN	%	%	OBSERVACIÓN	
						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 y seguimiento 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 ADMINISTRATIVA VA ACOMPAÑAMIENTO DE CONTROL INTERNO					Se actualizó y se realizó seguimiento del plan estratégico del área de sistemas, con todos los componentes definidos y rutas determinadas por el MIPG.	50%	25%		se dio cumplimiento con la implementación de MIPG
							Realizar los autodiagnóstico para determinar el nivel de cumplimiento del MIPG por parte del área de sistemas						SISTEMAS/ P.U GESTION ADMINISTRATIVA VA ACOMPAÑAMIENTO DE CONTROL INTERNO					Se encuentran documentados los autodiagnósticos de MIPG	50%	30%		Se encuentran documentados los autodiagnósticos de MIPG
						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 ESPECIALIZADO / GESTION JURIDICA					Se presenta un avance en el borrador al proyecto definitivo; arrojando un 50% aproximadamente para esta actividad.	50%	0%		
						Resolucion de Cartera	Ajustar resolucion de cartera de acuerdo a la Ley	N/A	Resolucion de cartera modificado	Resolucion modificado/Resolucion socializado*100		100%	PROFESIONAL ESPECIALIZADO / GESTION JURIDICA	15%			15%	Se encuentra definido borrador de la Resolución de Cartera, sujeto aprobación del comité.	50%	100%		
SEGUIMIENTO PLAN ESTRATEGICO INSTITUCIONAL, CORTE DICIEMBRE DE 2019. ELABORADO EN DICIEMBRE 26 DEL 2019														24%			22%	Promedio	84%	44%	37%	Promedio

GLORIA LINETH BOLAÑOS SALDARRIAGA  
Gerente EMSA

LILIANA YANETH LONDOÑO GÓMEZ  
PROFESIONAL U.CONTROL INTERNO