ARTICULACION PLAN DE ACCION DE EMSA AL PLAN DE DESARROLLO MUNICIPIO DE MANIZALES 2024

MISIÓN	VISIÓN
La Empresa Municipal para la Salud – EMSA, es la entidad descentralizada del municipio de Manizales, encargada de generar recursos para la Salud; a través de la comercialización y distribución de la LOTERÍA DE	La Empresa Municipal para la Salud – EMSA, fortalecerá la LOTERIA DE MANIZALES en el mercado nacional, a través de distintos canales de distribución, con el fin de

SINTESIS DESTINACIÓN DE RECURSOS	PRESUPUESTO
Efectuado análisis de la Misión y la Visión de la Empresa Municipal para la Salud – Emsa, se identifica que los recursos generados por la comercialización y distribución de la Lotería de Manizales, son destinados	Emsa - Lotería de Manizales, proyecta unas transferencias al sector salud aproximadas a los nueve mil millones de pesos ($9.000.000.000) para la vigencia 2024, de los

ARTICULACIÓN PLAN DE ACCIÓN EMSA – PLAN DE DESARROLLO MUNICIPIO DE MANIZALES – VIGENCIA 2024.	
PLAN DE ACCIÓN EMSA	PLAN INDICATIVO – ALCALDÍA MANIZALES

FECHA REGISTRO INICIAL	1/01/2024																													
1. RESPONSABLE		PROYECTO	OBJETIVO	ACTIVIDAD	ACTIVIDAD ESPECÍFICA	META	Enero	Feb.	Marzo	CUMPLIMIENTO 1ER TRIMESTRE	OBSERVACIONES	abril	Mayo	Junio	CUMPLIMIENTO 2DO TRIMESTRE	OBSERVACIONES	Julio	Agosto	Sep.	CUMPLIMIENTO 3ER TRIMESTRE	OBSERVACIONES	Oct	Nov.	Dic.	CUMPLIMIENTO 4TO TRIMESTRE	OBSERVACIONES	META	Evidencias
Dependencia	Nombre del Responsable																													
EMSA	ÁREA COMERCIAL	FORTALECIMIENTO DE LA IMAGEN CORPORATIVA Y EL INCREMENTO EN LAS VENTAS	INCREMENTAR EL NIVEL DE VENTAS BRUTAS, ALCANZANDO LA META PROPUESTA PARA LA VIGENCIA 2024.	REALIZAR SORTEO EXTRAORDINARIO NRO. 004 DE LA LOTERÍA DE MANIZALES. Según sugerencia de distribuidores realizar este sorteo adicional el día sábado. Se realizó solicitud de acuerdo a la norma a Coljuegos, quienes aprobaron los sorteos ordinarios y durante el primer trimestre de 2024, aprobaran fechas de sorteos extraordinarios de todo el país.	De ser aprobado por Coljuegos, se realizará un sorteo Extraordinario con premio mayor (según sugerencia de distribuidores realizar este sorteo adicional el día sábado. Se realizó solicitud de acuerdo a la norma a Coljuegos, quienes aprobaron los sorteos ordinarios y durante el primer trimestre de 2024, aprobaran fechas de sorteos extraordinarios de todo el país.	1				0%	Se recibe por parte de Coljuegos la autorización para la realización del sorteo extraordinario, Acuerdo 720 de 2024			formulación del plan de premios.	25%	Se realiza la estructuración del plan de premios para ser presentado a junta directiva	El plan de premio se presenta en junta y es aprobada, posteriormente es enviada a Coljuegos	El plan de premios es aprobado por coljuegos y se procede con la emisión e impresión de billetes	Distribución, capacitacion a fuerza de ventas y realización de sorteo extraordinario No. 004	100%	Se realiza el sorteo extraordinario de manera adecuada	NA	NA	NA	100%	Se realizó el sorteo Extraordinario No. 0004 denominado Sorteo Millonario	1	**Ver carpeta digital / física - planeación y ejecución sorteo extraordinario Acta Auditoria del sorteo / Informe de ejecución del sorteo.**
				ELABORAR Y EJECUTAR PROYECTO DE CONTROL DE JUEGO ILEGAL VIGENCIA 2024 Se desarrollan estrategias y actividades que permitan controlar y hacer publicidad permanente contra la ilegalidad de los juegos de suerte y azar impactando la ciudad de Manizales, con colaboración de EDSA, Policía Nacional, Fiscalía General de la Nación, Secretaria de Gobierno Municipal DIAN, Sec. de Salud, entre otros. Alianza estratégica con EDSA, actor fundamental para combatir el juego ilegal.	Publicidad en diferentes medios de comunicación, promocionando el juego legal, combatiendo la ilegalidad. Material POP Realizar Reuniones informativas con Fuerza de ventas. En la ciudad de Manizales. Frente a la ilegalidad de los juegos y sus consecuencias. Realizar Promocionales dirigidos al público en general: en alianza con EDSA Y Susuerte, promocionando la legalidad e incrementando la venta de la lotería. El promocional consiste en tener la oportunidad de participar por un premio con su apuesta legal.	1	Elaboración del proyecto	Presentación y aprobación a gerencia	Se da inicio a la ejecución del proyecto	25%	Se realizó el proyecto de control de juegue legal el cual fue aprobado por gerencia. Se realizaron diferentes piezas y videos publicitarias en redes.	Se socializa con la fuerza de ventas la importancia de jugar legal, presentado por EDSA	Se crea el comité institerinstitucional y primera mesa técnica por la legalidad de los juegos de suerte y azar en Caldas	inicia el plan de medios donde se informa de la legalidad	50%		Ejecución del proyecto	Se realiza la segunda mesa tecnica por la legalidad de los juegos de suerte y azar	a traves de las socializaciones con la fuerza de ventas en el marco del sorteo millonario se informa de la importancia de jugar legal (se les hace entrega de material POP)	75%	Control Interno verifica en campo las campañas para difundir la importancia de jugar legal	ejecución del proyecto	ejecución del proyecto	ejecución del proyecto	100%	Se realiza carpa promocional en el parque caldas con funcionarios de EDSA, quienes informan la importancia del juego legal	1	**1. Cuñas en medios.** Se realizan las menciones respectivas de jugue legal e invitación a denuncia. **2.** Presentaciones de las mesas técnicas. **3.** Fotos socializaciones. **4.** Carpa Promocional **5.** Comunicación susuerte frente al promocional.
				REALIZAR PROMOCIONALES DIRIGIDOS A LA VENTA VIRTUAL. Actividades desarrolladas para impulsar la venta de billeteria o fracciones con los distribuidores que generan ventas a nivel nacional.	1. Premio por cumplimiento de metas: Dirigido a los principales distribuidores de venta, (Loticolombia, Gelsa, codesa y susuerte) por cumplimiento de metas. (Viajes, electro menor, patinetas eléctricas, bicicletas) 4 promocionales.	4				0%			Se establen promocionales para: Loticolombia, susuerte, Gelsa y codesa	Se evalua el cumplimiento de los promocionales, cuyo resultado no fue satisfactorio	100%	Dada las dinamicas del mercado, Codesa es adquirida por Serv. Transacionales, proyectando ventas superiores con apoyo de su APP			En conversaciones con los distribuidores, teniendo en cuenta que no se cumplieron los promocionales e identificaron dificultades impulsado la venta virtual, solicitan realizar	100%	La entidad atiende la sugerencia de los distribuidores buscando aumentar las ventas, se establen los promocionales a Loticolombia, gelsa y Serv. Transacionales	Puesta en marcha de los promocionales	Evaluacion de promocionales de venta fisica		100%	En concertación con los distribuidores y teniendo en cuenta las dinamicas de cada región, se determino que, el estimulo al cumplimiento de metas se realizara a través de bonos de compra.	4	**Ver carpeta promocionales**
				REALIZAR PROMOCIONALES DIRIGIDOS A LA FUERZA DE VENTAS Actividades desarrolladas para impulsar la venta de billeteria o fracciones a los loteros, los cuales tienen contacto con el cliente final. Generar un incentivo adicional para felicitar los loteros. Actividad a desarrollar en Caldas, buscando desarrollarlo en otras ciudades impulsando la venta fisica.	Realizar 4 promocionales con la fuerza de ventas de Caldas, motivándola, incentivándola, premiando a los distribuidores por cumplimiento de metas y a sus mejores vendedores.	4				0%				Se realiza promocional colilla $500 por los 102 años de la Lotería de MZL, dirigido a los Dptos	25%	Se realiza el promocional de colilla, las ventas en este Departamento incrementaron 4% respecto al sorteo inmediatamante anterior	Se sustento estrategia promocional colilla $500 para el sorteo Martes 6 de Agosto, dirigido a los vendedores fisicos de Caldas, Antioquia, Valle del Cauca, Bogota y	Se sustento estrategia promocional colilla $500 para el sorteo Martes 6 de Agosto, dirigido a los vendedores fisicos de Caldas, Antioquia, Valle del Cauca, Bogota y	Se ejecuta el promocional colillas.	40%		Se realizaron 8 sustentos de estrategia promocional, bono billete para los distribuidores fisicos de Caldas	Se evalua el promocional	Se relaciona los distribuidores ganadores y se hace la entrega de los incentivos	100%	Se realizan los promocionales en Manizales y con los distribuidores de Caldas	4	**Ver Carpeta promocionales**
					Fortalecer el mercado realizando 2 promocionales con la fuerza de ventas del Depto de Santander y Norte de Santander, motivándola e incentivándola premiando a los mejores distribuidores y mejores vendedores por cumplimiento de metas. Siendo esta zona estratégica para la loteria dado que está definida como local los dias miércoles.	2				0%				Se realiza promocional colilla por los 102 años de la Loteria de MZL, dirigido a los Dptos Caldas, Anti, Valle, Santt, y Nte	50%	Se realiza el promocional de colilla, las ventas en estos Departamentos incrementaron 6% respecto al sorteo inmediatamante anterior	Se sustento estrategia promocional colilla $500 para el sorteo martes 6 de agosto, dirigido a los vendedores fisicos de todo el pais	Se sustento estrategia promocional colilla $500 para el sorteo martes 6 de agosto, dirigido a los vendedores fisicos de todo el pais	Se ejecuta el promocional colillas.	100%	Se realizan 2 promocionales de bono billete en lo recorrido del año, mostando un incremento en ventas. en estos Departamentos de mas de $17 millones, respecto al año anterior con corte a esta				100%	El mercado de Santander aumentó en 2,68% equivalente en $71.626.000, Nte de Santander mantuvo su porcentaje de venta	2	**Ver Carpeta promocionales**
					Fortalecer el mercado de la zona Norte del país Atlántico y Bolívar, como también la zona del valle premiando la fuerza de venta por cumplimiento de metas	4				0%	Se sustentó estrategia promocional Bono billete para los distribuidores	Se cierra el promocional establecido el mes anterior	Se realiza promocional colilla por los 102 años de la Loteria de MZL, dirigido a los	100%	Do los 3 promocionales que se establecieron en la Zona Norte, solo 1 de ellos se dispuso a trabajar para cumplirlo, los demas no cumplieron la meta establecida	Se realiza trabajo de campo en Cali, entregando maletines a los vendedores y distribuidores.	Se sustento estrategia promocional colilla $500 para el sorteo extraordinario No. 004, dirigido a los	Se ejecuta el promocional colillas.	100%	Se realiza incremento en ventas en los Departamentos Atlantico, Bolivar y Valle de mas de $223 millones respecto al año				100%	Se registra crecimiento en ventas respecto al año 2023 así: Atlantico: 12% Bolivar: 34% Valle: 4.9%	4	**Ver carpeta promocionales**
				REALIZAR PROMOCIONALES DIRIGIDOS AL COMPRADOR FINAL (tipo carpa) Actividades desarrolladas para aumentar la venta de billeteria o fracciones, generando posibilidad de ganar premios destinados al cliente final.	6 Tomas de barrios: ligado con la programación de Gobierno en la calle. Incentivando la venta para que el comprador final tenga la oportortunidad de ganar un premio adicional.	6				0%	Las actividades de Gobierno en la calle iniciaran en el segundo trimestre	Se realiza acompañamiento a 2 Gobiernos en la calle	Se realiza acompañamiento a 2 Gobiernos en la calle	Se realiza acompañamiento a 1 Gobiernos en la calle	83%	Se ha participado en los Gobiernos en la calle programados por la alcaldia municipal	Se realiza acompañamiento a 1 Gobiernos en la calle	Se realiza acompañamiento a 1 Gobiernos en la calle	Se realiza acompañamiento a 1 Gobiernos en la calle	100%	Se ha participado en los Gobiernos en la calle programados por la alcaldia municipal				100%		6	**Ver carpeta digital Inf. Actividad comercial**
					4 acercamientos a Municipios de Caldas: Incentivando la venta para que el comprador final tenga la oportortunidad de ganar un premio adicional.	4		inicio de carpas promocionales en Manizales	continuan carpas promocionales en Manizales	25%	Se da inicio las carpas promocionales en la ciudad de Manizales	continuan carpas promocionales en Manizales	continuan carpas promocionales s en Manizales	continuan carpas promocionales en Manizales	60%	Se proyecta la realización de las carpas en otros municipios en el marco del sorteo extraordinario	continuan carpas promocionales en Manizales	continuan carpas promocionales en Manizales	Se realizan carpas promocionales en Chinchiná, Aguadas, Salamina y la Dorada	100%	Se han realizado carpas promocionales en 5 Municipios de Caldas				100%		4	**Ver carpeta digital Inf. Actividad comercial**
					1 Promocional dirigido al comprador final en el billete. (Raspa y gana o sorteo adicional)	1				0%	Esta actividad dirigida al comprador final, se realizara en el sorteo extraordinario	Se realiza acompañamiento a 2 Gobiernos en la calle		Se realiza acompañamiento a 1 Gobiernos en la calle	0%	El promocional se proyecta para el sorteo extraordinario.		Se establece el promocional sorteo Millonario, por la compra del billete participa por una camioneta mazda Cx 30	Se realiza el sorteo Extraordinario, incluyendo en el billete la imagen del vehículo e informando a los distribuidores y fuerza de ventas	100%	Se realiza el promocional del vehículo, por la compra del billete completo				100%		1	**Ver carpeta promocional / Sorteo millonario**
				INCREMENTAR NUMERO DE ABONADOS Vincular por medio del programa de abonados, funcionarios de la alcaldía, descorrralizadas, y	incrementar el numero de abonados en un 90% respecto a la vigencia 2023	90%		Invitación a las empresas	Visitas comerciales	8%	Representado en 2 abonados de mas frente frente	Visitas comerciales y afiliaciones	Visitas comerciales y afiliaciones	Visitas comerciales y afiliaciones	88%	Representado en 15 abonados de mas frente al mismo periodo del año 2023	Visitas comerciales y afiliaciones	Visitas comerciales y afiliaciones	Visitas comerciales y afiliaciones	85%	Representado en 11 abonados de mas frente al mismo periodo del año				100%	Representado en 48 abonados de mas frente al mismo periodo del año	90%	**Registros de visitas comerciales**
			PORTALECER LA IMAGEN DE LA LOTERIA DE MANIZALES EN REDES SOCIALES Y MEDIOS VIRTUALES	BUSCAR ALTERNATIVAS DE COMERCIALIZACIÓN VIRTUAL Analizar e implementar estrategias que permitan el aumento de la compra virtual de la loteria, fortaleciendo la trazabilidad, disminuyendo el riesgo de fraude, aumentando la recordación de compra, entre otras.Teniendo como referencia un análisis a las demás loterías.	Analizar la viabilidad de implementación de PSE en la página Web y a través de las redes.	1				0%				Validación de propuestas.	20%	Se reciben algunas de las propuestas de costos			Realización de informe de la viabilidad de la zona	100%	Se analizan diferentes variables técnicas ,				100%	la entidad continua en la gestión de alianzas con	1	**Informe de Viabilidad implementación PSE**
					vinculación con otras entidades del orden municipal, generando recordación en la pagina web, los dias miercoles para la realización de compra de loteria. Ejemplo: Implementación de un banner en la pagina web de Aguas de Manizales los dias	1				0%	Se han realizado piezas gráficas para distribuidores virtuales y se envio oficio a	No se recibe respuesta oficial de aguas de MZL		Se replantea la actividad y se envia piezas gráficas a los distribuidores	50%	Se inicia con estrategias de recordación de juego de loteria los dias miercoles con Efecty y Codesa. Alternamente se efectúa recordación con Entidades como Gelsa, a través de imágenes		Alternamente se efectúa recordación con Entidades como Gelsa, a través de sus estados como		70%	A la fecha se cuenta con esta estrategia con Loticolombia, gelsa, Superloterias, codesa, efecty, apostar. Las cuales se comparteran en sus				100%	Se generaron imágenes de recordación con: Loticolombia, Gelsa, Superloterias, codesa, efecty, apostar. Las cuales se comparteran en sus	5	**Gestiones ante Gelsa, Loticolombia, Servicios Transacionales, Codesa, Apostar**
				ELABORACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PLAN DE MEDIOS INSTITUCIONAL MARKETING DIGITAL Identificación, análisis y puesta en marcha de un plan de medios acorde al desarrollo de las actividades de la loteria de Manizales. Buscando recordación de compra, aumentar seguidores en los	Generar información de interés de manera frecuente para que sea divulgada de manera	1				20%	Se realizan piezas graficas para ser compartidas con medios de comunicación.		Se inicia el apoyo con el	Se da inicio a la difusion de	40%	Se realizan piezas graficas y jingle para ser compartidas con medios de comunicación, funcionarios de la entidad y distribuidores	Proceso de difusión en Medios de	Proceso de difusión en Medios de comunicación	Proceso de difusión en Medios de comunicación	60%	Se realizan piezas graficas para ser	Proceso de difusión en Medios de	Se realiza vinculación con		100%	Se realiza divulgación de información por diferentes medios y canales, permitiendo generar la recordación de los dias de sorteo y previos a esta.	1	**Informe de resultados de las estrategias desarrolladas**
					Análisis para implementar una estrategia de mejoramiento de marca: como jingle, medios audiovisuales, frases recordativas, entre otras.								Ejecución de estratégica publicitaria	Ejecución de estratégica publicitaria			60%	Ejecución de estratégica publicitaria	Ejecución de estratégica publicitaria	Ejecución de estratégica publicitaria	Ejecución de estratégica publicitaria							
				REALIZAR RECONOCIMIENTO A NUESTRA FUERZA DE VENTA MEDIANTE UNA ACTIVIDAD DE BIENESTAR. Reconocer la labor realizada en la	1. Actividad de bienestar dirigido a los loteros, realizada durante el mes de diciembre, reconociendo y enalteciendo su labor.	1				0%											Actividad a desarrollar en Diciembre						1	**Registros fotograficos**
	SISTEMAS	MODERNIZACIÓN E INNOVACIÓN	PROYECTAR LA ENTIDAD A LA VANGUARDIA DEL SECTOR	ACTUALIZACIÓN DE LA PÁGINA WEB DE LA ENTIDAD CON ENFOQUE TRANSACCIONAL Y COMERCIAL (ABONADOS Y PASARELA DE PAGOS, CONSULTA DE NUMEROS VS PREMIOS Y COMPRA VIRTUAL)	Dinamizar la pagina con el fin de hacerla mas interactiva	1				0			Ajustes y Diseños acorde con las prácticas de Gobierno digital	Diseño con contenido acerca de resultados, nuevos logos y actualización de botones	40%	Avance considerable en cuanto a diseño, efectuandose comparativo entre páginas (anterior y nueva)	Se continúa con el diseño con contenido acerca de resultados, nuevos logos y actualización de botones para compra virtual	Se entrega trabajo de prueba para análisis y aprobación	Se tiene nuevo diseño página cambio del inicio de la página web de la Entidad, manejo visual y funcional, compras a través de Lotired y Loticolombia	100%					100%		1	Para el tema de compra de abonados se realizo publicación en la pagina web atraves de manera fisica, se realizaron convenios nuevos con empresas como lo fue en EDSA, y fueron renovados los convenios con el terminal de trasporte y cable aereo lo cual se incrementaron los abonado a fin de año
				IDENTIFICAR NUEVOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN VIRTUAL	Fortalecer la venta en linea y virtual	1				0		Se reciben cotizaciones propuestas económicas de ctmaasesores y de zona de pagos			30%	Se analizan las cotizaciones de las Empresas ctmaasesores y Zona de Pagos. Se determina la viabilidad en el mes de Julio.	Toda la Argumentación para determinar la inviabilidad en el comunicado de fecha de julio de 2024, emitido por el profesional de sistemas Carlos Alberto Ocampo.			100%	La Entidad a través del área de Sistemas, concluye que NO es viable el desarrollo del Botón PSE por los diferentes costos que tiene éste servicio. Por ahora se continúa la gestión a través de los distribuidores virtuales.				100%		1	Comunicación de fecha 30 de septiembre de 2024, emanada por el área de Sistemas con destino a la Oficina de Control Interno, donde se registra análisis de viabilidad de implementación de botón PSE. Propuesta Económica para la implementación de una herramienta de software que permita la venta de loteria digital a través del sitio web y a través de dispositivos móviles. Propuesta de la Entidad Zona Pagos.
	P.U GESTION ADMINISTRATIVA	FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Y EL MEJORAMIENTO CONTINUO DE PROCESOS	MANTENER EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD (NORMA 1SO 9001:2015)	REALIZAR SEGUIMIENTO AL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISTOS DE LA NORMA	Auditoria de seguimiento para la renovación de la certificación de calidad	1	Diagnóstico del sistema de Gestión de Calidad a la luz de la norma iso:9001: 2001	Revisión de Documentos del SGC en versiones vigentes. Identificación de oportunidades de mejoras del SGC. Se efectúa proceso de Auditoria.	Socialización del Diagnóstico en SGC. Actualización de documentos fisicos del SGC. Revisión de documentos y formatos en versiones vigentes.	100%					100%				100%					100%		1	Se efectúo preparación de todo lo relacionado de la segunda auditoria de seguimiento al Sistema de Gestión de Calidad, según la norma ISO 9001:2015. (Ver Informe Anexo)
				EVALUAR LA EFECTIVIDAD DE LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS.	Medición, analisis y mejoras	1		Revisión y actualización de procedimientos y formatos de los procesos misionales y de apoyo de la Entidad.	Aprobación de Actualización del mapa de procesos de la Entidad. Construcción de la matriz de Indicadores de proceso.	100%					100%				100%					100%		1	La actualización de los procesos y procedimientos de la Entidad se efectuaron, en el marco del mejoramiento continuo, del Sistema Integrado de Gestión de Calidad de Emsa (Ver informe anexo)
			ACTUALIZAR TABLAS DE RETENCIÓN DOCUMENTAL	DIAGNOSTICO Y DESARROLLO DEL PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS TRD*	Diagnóstico e implementación de las TRD, en concordancia con la actualización de los procesos y procedimientos de la entidad.	1				0%					0%					Elaboración	0%				Presentación	100%		1	Se efectúo diagnóstico e implementación de las Tablas de Retención Documental (Ver Resúmen Informe Anexo)
	JURÍDICA	ARTICULACIÓN Y AJUSTE DEL PROCESO CONTRACTUAL	ACTUALIZAR EL ESTATUTO CONTRACTUAL DE LA ENTIDAD	DISEÑAR Y EJECUTAR PROYECTO DE ACTUALIZACIÓN DE MANUAL DE CONTRATACIÓN DE EMSA	Estudio y analisis de cambios normativos que impacten a la entidad.	1				0%					0%						100%			Se estructura borrador del nuevo Manual de Contratación	Se presenta la actualización del manual de contratación a consideración de la Junta Directiva de Emsa.		100%	El manual de Contratación de la Entidad fue aprobado por la Entidad sin objeciones, ademas de las reformas sustanciales, tambien se ajustó su estructura y forma. Entre las modificaciones se cuenta Aclaración de las etapas contractuales.	1	Manual de Contratación ajustado, adoptado mediante acto administrativo No.

Original Firmado NATALIA LIRREA HINCAPIÉ Directora Técnico	Original Firmado C ARLOS ALBERTO OCAMPO CASTRO P.U. Sistemas	Original Firmado YULI PAOLA MARIN LOAIZA P.U. Administrativa	Original Firmado CARLOS MARIO HOYOS RENDON P.U. Jiuridica	Original Firmado MAURICIO GIRALDO QUICENO Seguimiento Control Interno. P.U Control Interno