

# **LOTERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA**

**UNIDAD DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, GÉNERO Y MEDIO AMBIENTE**



## **PLAN OPERATIVO ANUAL 2016**

**ENERO 2016**

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Desarrollo continuo e innovación de juegos de azar.</b>																											
10%	OE 01	Desarrollar propuesta de nuevos juegos de Lotería.	Número de Nuevos juegos de Lotería	100%	Acciones Estratégicas:	(propuesta nuevos Juegos autorizados/ # propuesta nuevos Juegos programados)*100	Nuevo Juego autorizado	Anual	Jefe de Nuevos Productos	2										2			2				
					Investigar y analizar alternativas de nuevos juegos.								100%	65%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	100%	100%	100%	100%	
					Elaborar la propuesta y presentar para autorización								50%	100%													100%
					Implementación del nuevo juego								30%	50%	50%												100%
5%	OE 02	Modernizar y diversificar los productos de Lotería existentes.	Cantidad de productos de Lotería Tradicional.	50%	Acciones Estratégicas:	#de juegos mejorados e implementadas/ # de juegos mejorados programados*100	Mejora implementada	Semestral	Jefe de Nuevos Productos	2						1						1	2				
					Analizar las variables de sorteos actuales.								100%	31.3%	38%	38%	38%	38%	75%	75%	88%	88%	88%	88%	100%	100%	
					Elaborar propuesta de mejora y gestionar autorización								50%	50%					50%								100%
					Lanzamiento de sorteos mejorados								25%	25%	25%							50%					100%
	OE 02	Cantidad de productos Instantánea	50%	Acciones Estratégicas:	#de juegos mejorados e implementadas/ # de juegos mejorados programados*100	Mejora implementada	Semestral	Jefe de Nuevos Productos	2	1						1								2			
				Analizar las variables de juegos instantáneos actuales.								100%	50%	50%	50%	50%	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
				Elaborar propuesta de mejora y gestionar autorización								50%	50%					50%								100%	
				Lanzamiento de juegos mejorados.								25%	50%					50%								100%	
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Acercar los productos de lotería al consumidor final</b>																											
5%	OE.03	Implementar mecanismos de investigación para medir la satisfacción de los clientes sobre el acceso a los productos.	Estudios realizados	100%	Acciones Estratégicas:	#de estudios realizados/#de estudios programados*100	Documento	Semestral	Jefe de Mercadeo	1				1									1				
					Definir metodología								100%	0.0%	55%	80%	86%	88%	90%	92%	94%	96%	98%	100%	100%	100%	
					Ejecución y análisis de resultados								30%		100%												100%
					Informe y seguimiento								50%		50%	50%											100%
									20%				30%	10.0%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%		100%				

*[Handwritten signatures and initials]*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL					
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Motivar a los vendedores y consumidor final a la compra de los productos de Lotería y desarrollar cultura de juego.</b>																												
5%	OE.04	Diseñar Plan de promociones para vendedores y consumidor final para incrementar las ventas	Número de promociones implementadas para Vendedores	100%	Acciones Estratégicas:	No. De promociones implementadas/ No. de promociones	Promociones implementadas	Mensual	Jefe de Mercadeo	8			1		1		1			1			4					
													100%	0.0%	15%	48%	48%	65%	65%	83%	83%	83%		0%	0%	0%		
					Diseño del Plan de promociones								30%		50%	50%												100%
					Implementar acciones del Plan								50%			25%		25%			25%				25%			100%
					Informe, seguimiento y evaluación.								20%			25%		25%			25%				25%			100%
					Acciones Estratégicas:	No. De promociones implementadas/ No. de promociones	Promociones implementadas	Mensual	Jefe de Mercadeo	8				1		1			1						1			4
																						100%	100%	100%				
	Diseño del Plan de promociones									30%		50%	50%												100%			
	Implementar acciones del Plan									50%			25%		25%			25%				25%			100%			
	Informe, seguimiento y evaluación.									20%			25%		25%			25%				25%			100%			
	5%	OE.05	Generar acciones para crear cultura en juegos de azar en el consumidor final.	Número de acciones implementadas.	100%	Acciones Estratégicas:	# de acciones ejecutadas/# de acciones programadas x 100	Acciones implementadas	Mensual	Jefe de Mercadeo	12		1		1		1	2	1	2	1	2	1	2	12			
Realizar investigación para diseñar acciones													30%		5%		5%		5%	16%	11%	16%	16%	16%	16%	10%	100%	
Implementar													50%		5 00%		5%		5%	16%	11%	16%	16%	16%	16%	10%	100%	
Evaluación e informe													20%		5 00%		5%		5%	16%	11%	16%	16%	16%	16%	10%	100%	
Acciones Estratégicas:						# de estudios-sondeos Realizados/No. de Estudios-sondeos Proyectados*100%	Estudios y sondeos de Mercados ejecutados	Trimestral	Jefe de Mercadeo	3			1						1	1								3
Elaborar requerimientos para el estudio									30%		25%	25%			25%	25%								100%				
Gestionar la compra									10%			50%			50%									100%				
Ejecutar estudio y recomendaciones									60%			30%			35%	35%								100%				
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Posicionar en la opinión pública una imagen de credibilidad y confianza.</b>																												

*Handwritten signature and initials:*  
 ALB  
 10/6  
 Tera

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Incrementar los niveles de ventas de productos de Lotería.</b>																											
20%	OE.07	Lograr la rentabilidad de los productos de Lotería	Porcentaje de Venta de billetes mayor o igual a table establecida	100%	Acciones Estratégicas:	(% de venta ejecutado/% de venta programado)*100	% de cumplimiento de venta	Semanal	Jefe de Ventas y Canales	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%				
					Seguimiento y monitoreo de canales y vendedores actuales				80%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%	
					Plan de estrategias de venta para alcanzar el 55% de la venta				35%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%
					Informe de resultados mensual y propuesta de acciones correctivas				5%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%
			Acciones Estratégicas:	(% de venta ejecutado/% de venta programado)*100	% de cumplimiento de venta	Mensual	Jefe de Ventas y Canales	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
			Seguimiento y monitoreo de canales y vendedores actuales				80%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%	
			Plan de Estrategias de venta para alcanzar el 100% de la venta				35%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%	
			Informe de resultados por juego y propuesta de acciones correctivas				5%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%	
	5%	OE.08	Activaciones de productos en todo el territorio nacional	Número de activaciones de productos lanzadas	100%	Acciones Estratégicas:	(# de activaciones ejecutadas/# de activaciones programadas)x100	Número de activaciones ejecutadas	Mensual	Jefe de Mercadeo	59	10	10					8	6		10	5	10	59			
						Logística de la activación				30%	10%	16%								16%	16%		16%	16%	10%	100%	
						Ejecución de la activación				50%	10%	16%								16%	16%		16%	16%	10%	100%	
						Evaluación e informe				20%	10%	16%								16%	16%		16%	16%	10%	100%	
Acciones Estratégicas:				Porcentaje de cuotas asignada/Porcentaje de cumplimiento de cuotas por 100%	%	Mensual	Jefe de Agencias	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
Revisar y actualizar metas por agencia							40%	100%																	100%		
Oficializar la metas de venta asignada							40%	100%																	100%		
Seguimiento al cumplimiento							20%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%		

*Handwritten signatures and initials:*  
 [Signature]  
 [Signature]  
 [Signature]

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECIFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL					
5%	OE 10	Implementar mecanismos para mejorar el servicio al cliente en agencias, puntos de venta y kioscos	Número de acciones	100%	Acciones Estratégicas:	Número de acciones programadas/Número de acciones realizadas x100	Número	Mensual	Jefe de Agencias	5					1		1		1		1	1	5					
													100%	18%	53%	70%	70%	76%	76%	82%	82%	88%	88%	94%	100%	100%		
					Definir metodología								35%	50%	50%												100%	
					Diagnostico y análisis de resultados								35%		50%	50%												100%
					Implementación de acciones y seguimiento								30%						20%		20%		20%		20%	20%		100%
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Expandir la cobertura de los Productos de Lotería a nivel Nacional.</b>																												
10%	OE 11	Incrementar la fuerza de ventas	Número de nuevos agentes vendedores inscritos	35%	Acciones Estratégicas:	# de nuevos vendedores inscritos/ # de nuevos agentes vendedores programados x 100	Agentes Vendedores	Mensual	Jefe de Ventas y Canales	90	5	10	5	10	5	10	5	10	5	10	5	10	90					
					Plan para el reclutamiento de nueva fuerza de venta								50%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%
					Capacitación								20%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%
					Seguimiento e informe de resultados								30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
														4			1		1			1		1				4
			Número de nuevos Canales abiertos	30%	Acciones Estratégicas:	# de nuevos Canales abiertados/ # de nuevos Canales programados x 100	Nuevos Canales	Trimestral	Jefe de Ventas y Canales	100%	15%	30%	48%	48%	65%	65%	65%	83%	83%	100%	100%	100%	100%	100%	800%			
					Elaborar Plan						30%	50%	50%													100%		
					Identificar y planificar nuevos canales						40%			25%		25%				25%		25%				100%		
					Capacitación y apertura						30%			25%		25%			25%		25%					100%		
														25	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	25	
														100%	21%	42%	47%	53%	59%	65%	71%	77%	82%	88%	94%	100%	800%	
Número de Nuevos puntos de venta abiertos	35%	Acciones Estratégicas:	# de nuevos PV/ # de nuevos PV programados x 100	Nuevos Puntos de ventas	Mensual	Jefe de Ventas y Canales	30%	50%	50%														100%					
		Elaborar Plan						40%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%						
		Identificar y planificar nuevos puntos						30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%						
		Capacitación y apertura																						100%				

*Handwritten signatures and initials:*  
 [Signature]  
 [Signature]  
 [Signature]

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECIFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICION	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
5%	OE 12	Ampliar la cobertura de puntos de venta en todo el país	Nuevas agencias inauguradas en el 2016	100%	Acciones Estratégicas:	(# de agencias inauguradas/" Agencias programadas")*100	Agencia aperturadas	Semestral		2				1					1				2				
					Realizar Estudio de factibilidad y sondeo de convenios con socios estratégicos			Jefe de Ventas y Canales	100%	0%	13%	30%	50%	50%	60%	75%	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
					Gestión de autorización de la apertura de la agencia				50%		25%	25%			50%											100%	
					Apertura de agencia				10%			50%										50%				100%	
									40%				50%										50%				100%
OBJETIVO ESTRATÉGICO: Fidelizar a nuestros vendedores, canales y puntos de venta.																											
5%	OE 13	Fortalecer y fidelizar de la fuerza de ventas	Número de acciones realizadas a Vendedores	100%	Acciones Estratégicas:	Número de acciones realizadas/número de acciones programadas x 100	Acciones realizadas	Mensual		6			1			2			1			2	6				
					Plan para el fortalecimiento e incentivos de la fuerza de venta actual.			Jefe de Ventas y Canales	100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%	100%	100%			
					Implementar las acciones del plan				50%	100.0%																100%	
					Seguimiento e informe de resultados				50%			25%			25%							25%				25%	100%
					Acciones Estratégicas:	Número de acciones realizadas/número de acciones programadas x 100	Acciones realizadas	Mensual		6			1		2			1				1				2	6
					Plan para el fortalecimiento e incentivos de los canales existentes			Jefe de Ventas y Canales	100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
			Seguimiento e informe de resultados				50%			25%			25%							25%				25%	100%		
			Acciones Estratégicas:	Número de acciones realizadas/número de acciones programadas x 100	Acciones realizadas	Mensual		6			1		2			1				1				2	6		
			Plan para el fortalecimiento e incentivos de los puntos de venta y sus dependientes			Jefe de Ventas y Canales	100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
			Seguimiento e informe de resultados				50%			25%			25%							25%				25%	100%		

*Handwritten signatures and initials:*  
 [Signature]  
 ASG  
 Jem

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECIFICAS	FORMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Generar las condiciones necesarias para que los consumidores potenciales se conviertan en consumidores finales.</b>																											
5%	OE 14	Identificar el mercado potencial y real de la LNB	Estudio del mercado de clientes de la LNB	100%	Acciones Estratégicas:	% de avance de acciones implementadas programadas/% avance de acciones realizadas	%	Anual	Jefe de Ventas/Jefe de Mercadeo	1												1	1				
					Realizar estudio.								100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	25%	50%	100%	100%	
					Plan de Acción e implementación acciones y seguimiento									100%										25%	25%	50%	100%
					Validación de impacto de las acciones implementadas.									0%													0%
10%	OI.01	Mantener actualizado el catálogo de los productos de lotería.	% de avance de actualización del catálogo de productos	100%	Acciones o Actividades:	(%ejecutado/% programada)*100%	% de avance	Mensual	Jefe de Nuevos Productos	100%	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8.0%	8.0%	8%	8%	10%	100%				
					Recopilar la información							100%	10%	18%	26%	34%	42%	50%	58%	66%	74%	82%	90%	100%	100%		
					Actualizar catálogo								30%	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	10%	100%	
					Informe y seguimiento								60%	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	10%	100%	
													10%	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	10%	100%
														7	2		1	2				1	1				7
														100%	27%	29%	31%	33%	37%	87%	88%	92%	93%	98%	99%	100%	100%
														60%	25%					75%							100%
														20%	20%	10%	10%	10%	5%	10%	5%	5%	5%	10%	5%	5%	100%
														20%	40%				15%	15%		15%		15%			100%
40%	OI.02	Administrar comités de Productos de Lotería	Número de pre-Ordenes de producción de Sorteos de Lotería Tradicional	70%	Acciones o Actividades:	# Ordenes de producción elaborados/# Ordenes de producción programadas x 100	Pre-Orden de producción	Mensual	Jefe de Nuevos Productos	6		1			1	2				1			1	6			
					Elaborar Términos de referencias para LOTRA								100%	15%	25%	25%	25%	35%	45%	45%	90%	100%	100%	100%	100%		
					Revisar diseños de billetes								60%	25%							75%					100%	
					Revisar y gestionar la autorización de Orden de Producción								20%	20%	10%	10%	10%	5%	10%	5%	5%	5%	10%	5%	5%	100%	
														20%	40%				15%	15%		15%		15%			100%
														6		1			1	2			1			1	6
														100%	15%	25%	25%	25%	35%	45%	45%	90%	100%	100%	100%	100%	
														60%	25%							75%					100%
									20%		25%			25%	25%				25%				100%				
									20%		25%			25%	25%				25%				100%				

*Handwritten signature and initials in blue ink.*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL							
OBJETIVOS IRRECTIBLES	15%	OI 04	Implementar plan de supervisión de imagen para puntos de venta	Número de Visitas realizadas	100%	Acciones o Actividades:	N° de Visitas realizadas/ N° de Visitas Programadas.	Número visitas realizadas	Mensual	Jefe de Mercadeo	35						5	5	5	5	5	5	5	35						
															100%	40%	40%	40%	40%	40%	49%	58%	66%	75%	83%	92%	100%	100%		
						Elaborar plan de supervisión									40%	100%														100%
						Ejecutar plan de visitas									40%						15%	15%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	100%
																15%	15%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	100%						
																									100%					
	20%	OI 05	Lanzamientos de los productos de Lotería.	Número de lanzamiento realizado	100%	Acciones o Actividades:	# de Lanzamientos realizados/# de lanzamientos programados	Número Lanzamientos realizados	Trimestral	Jefe de Mercadeo	8	2			1			2				2		1	8					
																												100%		
						Planificar el evento.									20%	25%		12.5%			25%			25%			12.5%		100%	
						Gestionar aprobación.								20%	25%		12.5%			25%			25%			12.5%			100%	
										60%	25%			12.5%			25%			25%			12.50%		100%					
	15%	OI 06	Plan de Supervisión de Agencias	Número de supervisiones realizadas	100%	Acciones o Actividades:	Número de supervisiones programadas/Número de supervisiones	Supervisiones realizadas	Mensual	Jefe de Agencias	112			13	10	10	13	10	10	13	10	10	10	13	112					
																											100%			
Elaboración del plan														35%	50%	50%												100%		
Ejecución de supervisión														35%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	8 33%	100%	
									30%			10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	100%						

*[Handwritten signatures and initials]*



% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL					
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Modernización de los sistemas Informáticos de la LNB</b>																												
35%	OE 01	Mantener en operación el sistema informáticos de la LNB	% de tiempo de caída del sistema comercial.	30%	Acciones Estratégicas:	Número de horas sistema fuera de servicio/Total de horas sistema funcionando X100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	0%					0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%					
					Asegurar la disponibilidad de la red de datos LNB.				40%									12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%	
					Dar mantenimiento preventivo y correctivo a la infraestructura física e intangible del sistema comercial LNB.				60%										12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%
					Acciones Estratégicas:	Cantidad de horas de recuperación de sistema	Cantidad de horas	Mensual	Jefe de Informática	4									20	20	20	20	10	10	10	4	4	
			Tiempo máximo de recuperación.	50%	Acciones Estratégicas:	(Número de intentos de intrusiones rechazadas/Números de intentos de intrusión)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%								100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
			Adicionar medidas de recuperación al Plan de Contingencia.				40%											50%	40%	10%							100%	
			Ejecutar estrategia de respaldo y pruebas de restauración de información.				60%										12.50%	12.50%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%	
			Efectividad contra intentos de intrusión a los sistemas de la LNB.	10%	Acciones Estratégicas:	(# de intentos de infección rechazadas/ Números de intentos de infección)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%								100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
			Seguimiento y Monitoreo de intentos de intrusión				70%											12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%	
			Elaboración de informe				30%											12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%	
			Efectividad contra infecciones a los sistemas de la LNB	10%	Acciones Estratégicas:				Jefe de Informática	100%								100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
			Seguimiento y Monitoreo de intentos de infección				80%											12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%	
			Elaboración de informe				20%											12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%	

*Handwritten signatures and initials in blue ink.*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL						
25%	OE.02	Fortalecer la infraestructura tecnológica de la LNB	Grado de avance en migración del servidor aplicaciones	50%	Acciones Estratégicas	% de avance de actividades ejecutadas/% de avance de actividades programadas x 100	% de avance	Mensual	Jefe de Informática	100%					10%	30%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	100%						
					Evaluar alternativas							40%					25%	75%									100%		
					Presentar propuesta																	100%						100%	
					Implementar solución																		20%	20%	20%	20%	20%	100%	
			Grado de avance en consolidación de servidores y solución de respaldo.	50%	Acciones Estratégicas	% de avance de actividades ejecutadas/% de avance de actividades programadas x 100	% de avance	Mensual	Jefe de Informática	100%							40%	10%	3%	3%	10%	10%	10%	10%	15%	100%			
					Evaluar alternativas														40%	50%	53%	55%	65%	75%	85%	100%	100%		
					Presentar propuesta														100%									100%	
					Implementar solución																	5%	5%	20%	20%	20%	30%	100%	
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Incrementar el aporte y la cobertura a la contribución social al Estado.</b>																													
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	30%	Aportar al desarrollo social a través del programa de Lotería en Acción.	Número de instituciones atendidas durante el 2016	50%	Acciones Estratégicas	Número de Instituciones beneficiadas / número de instituciones programadas	Número de instituciones beneficiadas	Mensual	Coordinadora de Beneficencia	75									11	16	16	16	16	75					
					Elaborar el Plan de Lotería en Acción 2015 y presentar aprobación por Junta Directiva.																							100%	
					Realizar gestiones de compras de productos.																								100%
					Ejecutar y Liquidar el Plan Lotería en Acción																		20%	20%	20%	20%	20%	100%	
			Número de personas beneficiadas con el programa en el 2016.	50%	Acciones Estratégicas	Número de beneficiados / número de beneficiados programados	Número de beneficiarios	Mensual	Coordinadora de Beneficencia	13300											1330	3200	2720	3350	2700	13300			
					Personas atendidas y beneficiadas durante las visitas a través del programa Lotería en Acción.																		8%	24%	44%	64%	100%	100%	
					Presentar informe																		10%	20%	25%	25%	20%	100%	
																											100%	100%	

*Ass*  
*Ala*  
*Tau*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Incrementar niveles de ventas de Productos de Lotería.</b>																											
10%	OE.04	Elaborar propuesta de normativa integral para Administración de los créditos	Normativa de crédito	100%	Acciones Estratégicas:	Normativa presentada para autorización	Normativa aprobada	Mensual	Encargada de Créditos y Cobros	1			1										1				
					100%	8%	60%	100%		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%									
					10%	75%	25%																				100%
					50%		100%																				100%
					Divulgación de normativa					40%		100%											100%				
25%	OI.01	Garantizar la continuidad de los servicios TIC	Eficacia en mantener activo el servicio de telefonía fija	50%	Acciones o Actividades:	# de horas funcionando de TF/Total de horas servicio de TF*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%					100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
					100%	0%	0%	0%		0%	13%	25%	38%	50%	63%	75%	88%	100%	100%								
					80%						12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%							
					20%						12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%								
						Eficacia en el cambio/repación de equipos con fallas detectadas	30%	Acciones o Actividades:	(Cantidad de equipo cambiado o reparado/Cantidad de equipos con fallas detectadas)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%				100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
			100%	0%	0%			0%	0%	20%	40%		50%	60%	70%	80%	90%	100%	100%								
			80%							12.5%	12.5%		12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%								
			20%							50%	50%							100%									
						Eficacia en mantener activa la planta telefónica y su red de telefonía interna	20%	Acciones o Actividades:	(# de horas de funcionamiento los servicios /Número de horas totales de operación)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%					100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
			100%	0%	0%			0%	0%	13%	25%		38%	50%	63%	75%	88%	100%	100%								
			70%							12.5%	12.5%		12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%								
			30%							12.5%	12.5%		12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%								

*Handwritten signature and initials*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL					
10%	OI.02	Contratar los servicios de TI	Grado de avance en la contratación del servicio de telefonía fija y móvil	100%	Acciones o Actividades:	(%acciones Ejecutadas/% Acciones Programadas)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%								40%	10%	10%		40%	100%					
					Elaborar términos técnicos del servicio							40%									100%					100%		
					Gestionar contratación							20%										50%	50%				100%	
					Implementación							40%													100%	100%		
20%	OI.03	Atender requerimientos de los usuarios	Nivel de eficacia en la atención de requerimientos de soporte informático	40%	Acciones o Actividades:	(# de solicitudes resueltas/# de solicitudes recibidas)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%					
					Registro de solicitudes de soporte recibidas							25%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%		
					Atención de solicitudes							70%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%	
					Encuestas de satisfacción del soporte informático							5%				33%								34%			100%	
					Acciones o Actividades:	(# de solicitudes resueltas/# de solicitudes recibidas)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	
					Registro de requerimientos de los usuarios								10%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%
			Nivel de eficacia en la atención de requerimientos de modificación o creación de sistemas informáticos	40%	Acciones o Actividades:	(# de solicitudes resueltas/# de solicitudes recibidas)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
					Atención de requerimientos							70%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%	
					Encuestas de satisfacción del desarrollo de sistemas							20%						12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	100%	
					Acciones o Actividades:	(# de requerimientos resueltas/# de requerimientos recibidas)*100	Porcentaje	Mensual	Jefe de Informática	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
					Registro de requerimientos de información								10%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%
					Atención de requerimientos								90%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%
10%	OI.04	Medir el impacto del plan de Lotería en Acción	Porcentaje de impacto del Plan Lotería en Acción	100%	Acciones o Actividades:	(%ejecutado/%programado)*100%	% de avance	Mensual	Coordinadora de Beneficencia	100%					20%	20%		8%	8%	8%	8%	28%	100%					
					Elaborar y aprobar instrumento para medir la satisfacción de instituciones beneficiadas.							40%					50%	50%								100%		
					Ejecutar investigación de campo							40%										20%	20%	20%	20%	20%	100%	
					Elaborar y presentar Informe							20%														100%	100%	
																												100%

186  
 [Handwritten signature]

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL						
20%	OI.05	Administrar los productos de Lotería a las diferentes agencias de la LNB.	Número de Emisiones de LOTRA distribuidas.	40%	Acciones o Actividades:	# de Emisiones Distribuidas/# de Emisiones Programadas*100	Emisiones Distribuidas	Mensual	Coordinadora de Distribución de Productos	48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	48					
					Recibir emisiones de billetes, preparar bases y notas de envíos.																								
					Distribuir los billetes de LOTRA.																								
					Autorizar solicitudes de transferencias.																								
			Número de Juegos de LOTIN distribuidos.	30%	Acciones o Actividades:	# de Juegos Distribuidas/# de Juegos Programadas*100	Juegos Distribuidas	Mensual	Coordinadora de Distribución de Productos	8	2					1				2				2		1	8		
					Recibir Juegos de Libretas y preparar notas de envíos.													12.5%				25.00%			25%		12.5%	100%	
					Distribuir las Libretas de LOTIN.													8%	8%	8%	8%	9%	8%	9%	9%	8%	9%	100%	
					Autorizar solicitudes de transferencias.																			25%			25%	100%	
			Destruir el 100% del sobrante	20%	Acciones o Actividades:	Q. productos sobrantes destruidos/Q.tot al de emisión*100	Porcentaje	Mensual	Coordinadora de Distribución de Productos	100%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	9%	8%	9%	9%	9%	8%	9%	100%			
					Recibir productos de lotería sobrante de las agencias																								
					Verificar y registrar en sistema el producto sobrante																								
					Elaborar acta y destruir el producto sobrante en coordinación con miembros de la Comisión.																								
Destruir el 100% del sobrante de productos de lotería caducados	10%	Acciones o Actividades:	Q. productos sobrantes destruidos/Q.tot al de emisión*100	Porcentaje	Mensual	Coordinadora de Distribución de Productos	100%	25%	25%	25%	25%													100%					
		Verificar y registrar en sistema el producto sobrante no.																											
		Elaborar acta y destruir el producto sobrante en coordinación con miembros de la Comisión.																											

*Handwritten signature and initials:*  
 ASB  
 [Signature]  
 [Initials]

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL						
15%	OE.06	Gestionar la Recuperación Administrativa de Créditos en Mora	Reducir el 40% del índice de Morosidad	100%	Acciones o Actividades:	Créditos Morosos recuperados/Total de créditos Morosos	Disminución de la Cartera Morosa en un 40%	Anual	Encargada de Créditos y Cobros	40%													40%	40%					
					Identificar la Cartera de Créditos Vencidos									30%	20%	80%													100%
					Gestionar de Cobro Administrativo.									50%	9%	9%	9%	9%	9%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	7%		100%
					Seguimiento e informe										20%	9%	9%	9%	9%	9%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	7%		100%

ASG  
 [Handwritten signature]

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Potenciar el Talento Humano a través de la Formación Continua e Inclusiva.</b>																							
40%	OE.01	Ejecutar un Plan de Capacitación Continua e Inclusiva	% de efectividad de las capacitaciones	100%	Acciones Estratégicas:	(Resultados obtenidos/ resultados programados)x100%	%	Mensual	Gerente de Recursos Humanos	100%	30%	36%	42%	48%	54%	60%	71%	77%	83%	89%	95%	100%	100%
					Presentar a Presidencia el Plan de Capacitación para autorización					30%	100%						8					8	16
					Divulgar y Ejecutar el Plan de Capacitación					60%		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%		100%
					Elaborar y presentar informes de Ejecución y Resultados					10%							50%					50%	100%
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Promover la Practica de Valores y clima laboral.</b>																							
30%	OE.03	Ejecutar un plan de acciones orientadas a llevar a un 70%, el Índice de satisfacción interno respecto a la práctica de Valores y el clima laboral	Índice Satisfacción	100%	Acciones Estratégicas:	Índice de satisfacción 2015 vs. Índice de satisfacción 2016	% de satisfacción	Mensual	Gerente de Recursos Humanos	70%											70%		70%
					Elaborar el plan y presentación a la presidencia para autorización					100%	20%	28%	35%	43%	50%	58%	65%	73%	80%	90%	100%	100%	100%
					Divulgar e Implementar las actividades del plan					20%	100%												100%
					Evaluación e informe a la dirección superior					60%		12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%				100%
										20%										50%	50%		100%
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Desarrollar la actitud de compromiso a la institución en el personal</b>																							
30%	OE.04	Ejecutar un programa de actividades orientadas a desarrollar el compromiso de los empleados para con la LNB	Número de acciones realizadas	100%	Acciones Estratégicas:	N° de Acciones Ejecutadas/ N° de acciones programadas	%	Bimensual	Gerente de Recursos Humanos	6		1		1		1		1		1		1	6
					Elaborar el programa de actividades y presentación a la presidencia para autorización					100%	20%	32%	32%	44%	44%	56%	56%	68%	68%	80%	90%	100%	100%
					Implementar las actividades del programa					20%	100%												100%
					Informe de ejecución del programa a la dirección superior					60%		20%		20%		20%		20%		20%			100%
										20%											50.0%	50.00%	100%

OBJETIVOS ESTRATEGICOS

*KSC*

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
100%	OI.01	Gestionar los Salarios y Prestaciones del personal de la LNB	Número de Informe de salarios y prestaciones	100%	Acciones o Actividades:	Cantidad de informes presentados	Informe	Semestral	Gerente de Recursos Humanos	2		1						1					2
										100%	10%	40%	42%	45%	47%	50%	80%	90%	92%	95%	97%	100%	100%
										30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%
										30%	25%	25%				25%	25%					100%	
			Elaborar y presentar informes a la Presidencia						40%		50%					50%							100%



% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL						
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Administrar de forma eficiente los recursos</b>																													
100%	OE.01	Elaborar plan de ahorro operativo institucional	Documento del Plan	100%	Acciones Estratégicas:	Documento	Documento autorizado	Mensual	Gerente Administrativo	1		1											1						
					Diseño de plan								45%	100%															100%
					Revisión, autorización								45%		100%														100%
					Divulgación								10%		100%														100%
10%	OI.01	Proporcionar Servicios de Logística de Sorteos: Previo, Durante y Posterior.	Fallas presentadas en la realización de cada sorteo.	100%	Acciones o Actividades:	Número de fallas resueltas/Número de fallas presentadas x 100.	% de funcionamiento del sorteo	Mensual	Gerente Administrativo	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%				
					Realizar el mantenimiento preventivo y correctivo de equipo e instalaciones para sorteo.								40%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
					Proporcionar apoyo logístico durante el sorteo.							40%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
					Dar seguimiento e implementar soluciones para garantiza el funcionamiento del 100% de sorteo.							20%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
10%	OI.02	Administrar los inventarios de Activos Fijos de la LNB	Inventario de Activo Fijo	100%	Acciones o Actividades:	Inventarios realizados/Inventarios programados x100	Informes	Mensual	Gerente Administrativo	12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12					
					Diagnóstico de activos fijos							40%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
					Elaborar inventarios de activo fijo						40%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
					Presentar informes						20%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		

*[Handwritten signatures and initials in blue ink]*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL	
10%	OI.03	Administrar los inventarios en Bodega los bienes adquiridos por la institución	Inventario de bienes de bodega	100%	Acciones o Actividades:	Inventarios realizados/Inventarios programados x100	Informes	Mensual	Gerente Administrativo	12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
										100%	5%	10%	25%	30%	35%	50%	55%	60%	75%	80%	85%	100%	100%	
										30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
										40%			25%			25%			25%			25%		
					Presentar informes				30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
10%	OI.04	Atender los requerimientos de gastos y pagos a través del Fondo Circulante.	Número de Solicitudes atendidas	100%	Acciones o Actividades:	Número de solicitudes atendidas/Número de solicitudes recibidas X100	Solicitudes atendidas	Mensual	Gerente Administrativo	768	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	768
										100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%	
										20%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
										70%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
					Presentar informe				10%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
10%	OI.05	Elaborar plan de Contingencia de Sorteos.	Plan de contingencia presentado	100%	Acciones o Actividades:	Documento	Documento autorizado	Anual	Gerente Administrativo	1				1										1
										100%	0%	0%	20%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
										20%			100%										100%	
										70%				100%									100%	
					Ejecución e informe				10%				100%										100%	
20%	OI.06	Brindar los servicios de apoyo de Transporte a las diferentes Unidades Organizativas.	Número de Solicitudes atendidas	100%	Acciones o Actividades:	Número de solicitudes atendidas/Número de solicitudes presentadas X100	Solicitudes atendidas	Mensual	Jefe de Servicios Generales/Encargado de Transporte	3120	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3120
										100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%	
										45%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
										45%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
					Presentar informe				10%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		

OBJETIVOS IRREDUCTIBLES

*Handwritten signatures and initials in blue ink.*





LOTERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA DE EL SALVADOR

PROGRAMACION PLAN OPERATIVO ANUAL 2016  
 PROGRAMACION PARA EL PERÍODO: ENERO-DICIEMBRE 2016  
 UNIDAD ORGANIZATIVA: UNIDAD DE PLANEACION ESTRATÉGICA, GÉNERO Y MEDIO AMBIENTE

Presidencia  
 Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL	
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Lograr la certificación de Calidad en los juegos de Azar.</b>																								
60%	OE.02	Lograr la certificación internacional de la LNB	Porcentaje de avance en el proceso de certificación	100%	Acciones Estratégicas:	{%Ejecutado/% Programado}*100	% de avance	Mensual	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	100%		10%	10%	10%	10%	10%	5%	5.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10%	100%	
					Documentar el proceso				100%	5.0%	10%	20%	30%	40%	50%	55%	60%	70%	80%	90%	100%	100%		
					Elaborar diagnóstico				50%									10%	10%	20%	20%	20.00%	20%	100%
	40%	OE.03	Sistematizar el seguimiento de la evaluación de la Planificación Estratégica Operativa	Porcentaje de avance en la implantación del sistema	100%	Acciones Estratégicas:	{%Ejecutado/% Programado}*100	% de avance	Mensual	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	100%				15%	15%	13%	13%	13%	13%	5%	5%	10%	100%
						Análisis y diseño				100%	0%	0%	0%	15%	30%	43%	55%	68%	80%	85%	90%	100%	100%	
						Gestión de compra				30%				50%	50%									
					Implantación del sistema										25%	25%	25%	25%		25%	25%	50%	100%	
25%	OI.01	Ordenar los procesos de trabajo de la LNB	Porcentaje de avance en el ordenamiento de los procesos	100%	Acciones Estratégicas:	{%Ejecutado/% Programado}*100	% de avance	Trimestral	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	100%			20%	13.2%			20%	13%			20.4%	13.6%	100%	
					Revisar situación actual				100%	0%	0%	20%	33%	33%	33%	53%	66%	66%	66%	86%	100%	100%		
					Rediseñar los procesos				60%				33%											
						Presentar la propuesta de Rediseño a Responsable de procesos								33%								34%	100%	
	25%	OI.02	Ejecutar el seguimiento a la evaluación de planes operativos anuales	Número de informe de seguimiento a planes operativos presentados	100%	Acciones o Actividades:	Documentos presentados	Informes	Mensual	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
						Revisar y consolidar la información de cada Unidad organizativa				100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%	
Análisis de los resultados de informe de seguimiento y elaborar informe									40%	8.33%	8.33%	8.34%	8.33%	8.33%	8.34%	8.33%	8.33%	8.34%	8.33%	8.34%	8.33%	8.34%	8.33%	8.34%
					Presentar informes mensuales de seguimiento a Presidencia para toma de decisiones					20%	8.33%	8.33%	8.34%	8.33%	8.33%	8.34%	8.33%	8.33%	8.34%	8.33%	8.33%	8.34%	100%	

*[Handwritten signatures and initials]*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECIFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
10%	OI.03	Elaborar informes relacionados con la Gestión Institucional.	Memoria de labores período junio 2015 - mayo 2016, aprobada.	100%	Acciones o Actividades:	Documentos presentados	Documento	Anual	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	1					1								1				
					100%	0%	0%	0%	30%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
					30%				100%																		100%
					50%														100%								100%
					Remitir documento de Memoria de Labores										100%								100%				
20%	OI.04	Actualizar Manuales Administrativos	Grado de avance de la actualización de Manual Organización.	50%	Acciones o Actividades:	{%Ejecutado/% Programado}*100	% de avance	Mensual	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	100%										20%	30%	50%		100%			
					100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	20%	50%	100%	100%	100%		
					50%																		40%	60%			100%
					30%																				100%		100%
									Gestión de autorización y divulgación																100%		100%
									Acciones o Actividades:	{%Ejecutado/% Programado}*100	% de avance	Mensual	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	100%										20%	30%	50%	100%
									100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	20%	50%	100%	100%
									Grado de avance de la actualización de Descripción de Puestos.																40%	60%	
					Revisión con involucrados																	100%		100%			
					Gestión de autorización y divulgación																	100%		100%			
10%	OI.05	Coordinar las acciones para la implementación de la Ley de Igualdad, equidad y Erradicación de la discriminación en contra las mujeres.	Grado de avance de las acciones ejecutadas	100%	Acciones o Actividades:	{%acciones Ejecutadas/% Acciones Programadas}*100	% de avance	Trimestral	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	100%	10%	10%	19%			18.8%				19%	2.5%		21.3%	100%			
					100%	10%	20%	39%	39%	39%	58%	58%	58%	76%	79%	79%	100%	100%									
					20%	50%	50%																			100%	
					75%			25%							25%											25%	100%
					Seguimiento y Evaluación															50%		50%	100%				

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL					
10%	OI.06	Coordinar las acciones para la implementación de la Ley de Medio Ambiente	Grado de avance de las acciones ejecutadas	100%	Acciones o Actividades:	(%acciones Ejecutadas/% Acciones Programadas)*100	% de avance	Trimestral	Jefatura de Unidad de Planeación Estratégica, Género y Medio Ambiente	100%	10%	10%	19%			19%			19%	3%		21%	100%					
					Diseñar acciones									20%	50%	50%												100%
					Implementar acciones									75%			25%			25%			25%				25%	100%
					Seguimiento y Evaluación									5%											50%		50%	100%

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten initials]*

*[Handwritten signature]*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECIFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	ENERO	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Incrementar las utilidades de operación de forma sostenible.</b>																								
100%	OE 01	Administrar eficiente los recursos financieros de la LNS, cumpliendo con las normas establecidas.	Rentabilidad sobre la disponibilidad	100%	Acciones Estratégicas: Analizar opciones financieras y de tasas bancarias para depósitos a plazos Analizar requisitos, convenios con entidades bancarias Colocar depósitos	(Rentabilidad Obtenida/Rentabilidad Programada)*100	US\$	Mensual	Jefe UFI	\$170,000	\$10,000	\$10,000	\$22,500	\$10,000	\$10,000	\$22,500	\$10,000	\$10,000	\$22,500	\$10,000	\$10,000	\$22,500	\$10,000	\$170,000
										100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	91%	100%	100%	
										33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
										33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
30%	OI 01	Elaborar y presentar Informes Financieros	Utilidades generadas por LOTRA	80%	Acciones o Actividades: Recopilar la información para elaborar el Índice Elaborar informe sobre índices Presentación informe a JD	Ingresos x Ventas LOTRA - Gastos Totales LOTRA	US\$	Mensual	Jefe UFI	100%	8%	10%	18%	20.0%	28%	30.0%	36%	40%	48%	60%	65%	60%	60%	100%
										30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%	
										40%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
										30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
20%	OI 02	Disponer de un presupuesto equilibrado para el 2016	Utilidades generadas por LOTIN	20%	Acciones o Actividades: Recopilar la información para elaborar el índice Elaborar informe sobre índices Presentación informe a JD	Ingresos x Ventas LOTIN - Gastos Totales LOTIN	US\$	Mensual	Jefe UFI	100%	6%	10%	16%	20.0%	28%	30.0%	36%	40%	46%	60%	66%	60%	60%	100%
										30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
										40%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
										30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
20%	OI 02	Disponer de un presupuesto equilibrado para el 2016	Anteproyecto de Presupuesto 2016	100%	Acciones o Actividades: Preparar lineamientos internos para la formulación presupuestaria 2016 Coordinar la elaboración de los Planes Anuales de Trabajo y Ley de Salarios 2016 Presentar del Proyecto de Presupuesto y Ley de Salarios 2016 a Junta Directiva para su aprobación	Proyecto de Presupuesto Aprobado	Documento	Anual	Jefa de Presupuesto	1									1					1
										100%	0%	0%	0%	2%	8%	27%	60%	100%	100%	100%	100%	100%		
										20%				10%	20%	30%	40%					100%		
										60%					25%	25%	50%					100%		
15%	OI 03	Controlar la ejecución presupuestaria de la institución	Porcentaje de avance en la ejecución presupuestaria de ingresos y egresos	100%	Acciones o Actividades: Efectuar el control y registro de gastos en los presupuestos de cada unidad organizativa Remitir informe de la ejecución presupuestaria	% ejecutado/% programado)*100	% de avance	Mensual	Jefa de Presupuesto	100%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%
										100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%		
										70%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
										30%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		

*[Handwritten signatures and initials in blue ink]*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
15%	OI 04	Percebir, custodiar y controlar los Ingresos y Egresos Institucionales del ejercicio 2016	Número de Informe de Flujo de Efectivo a presentar en los primeros diez días hábiles	50%	Acciones o Actividades:	Informes presentados	Informes	Mensual	Jefa de Tesorería	60	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	60			
					100%	8%	17%	25%		33%	42%	50%	68%	67%	75%	83%	92%	100%	100%								
					Elaborar el Flujo de Efectivo del Mes									0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%
					Elaborar Informe Comparativo del Flujo de efectivo, de enero al mes que se informa									0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%
		Número de Informe mensual a presentar en los primeros diez días hábiles	50%	Acciones o Actividades:	Cantidad Informes presentados	Informes	Mensual	Jefa de Tesorería	12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	
				100%	8%	17%	25%		33%	42%	60%	68%	67%	75%	83%	92%	100%	100%									
				Concentrar los pagos de premios mensuales por Juegos y Sorteos									0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%	
				Elaborar los informes de premios pagados para pago de impuesto retenido									0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%	
20%	OI 05	Proporcionar información financiera oportuna y confiable	Tiempo de cierre contable	20%	Acciones o Actividades:	Número de días hábiles para presentar el cierre contable/5 días x 100	Días	Mensual	Jefa de Contabilidad	60	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	60			
					100%	8%	17%	25%		33%	42%	60%	68%	67%	76%	83%	92%	100%	100%								
					Recopilar, revisar y registrar los informes diarios de ingresos y egresos con la documentación de respaldo de las agencias de la LNB en forma diaria y por sistema de Lotería									0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%
					Recopilar, revisar y registrar los devengamientos de gastos y pagados de los compromisos de la institución en forma diaria y por sistema de Lotería									0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%
Número de Liquidaciones provisionales y definitivas de los sorteos de Lotería Tradicional	20%	Acciones o Actividades:	Cantidad de liquidaciones presentadas	Documento	Mensual	Jefa de Contabilidad	88	8	9	8	8	8	8	9	7	8	8	7	8	8	7	8	7	98			
							100%	8%	17%	26%	33%	42%	60%	68%	67%	75%	83%	92%	100%	100%							
							Recopilar y validar la información de ingresos y egresos por sorteo								0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%	
							Elaborar liquidaciones provisionales y definitivas de los sorteos								0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%
Número de Liquidaciones definitivas de juegos de Lotería Instantánea	20%	Acciones o Actividades:	Cantidad de liquidaciones presentadas	Documento	Mensual	Jefa de Contabilidad	3				1							1				1	3				
							100%	8%	17%	25%	33%	42%	60%	68%	67%	75%	83%	92%	100%	100%							
							Construir matriz de ingresos y gastos por el periodo de venta y caudalidad por juego								0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	100%
							Elaborar liquidaciones definitivas de los juegos que caducan el mes anterior								0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 33%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%	0 34%

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten initials]*  
*[Handwritten text]*





% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Incrementar las utilidades de la Inb.</b>																											
100%	OE 01	Verificar el cumplimiento de la PAA 2016 de la LNB	Número de exámenes de auditoría realizados	100%	Acciones Estratégicas:	Número de exámenes programados/ número de exámenes ejecutados)x 100	Exámenes realizados	Mensual	Jefe de Auditoría Interna	4	1			1			1			1			4				
													100%	25%			25%			25%			25%			100%	
					Ejecutar examen a cumplimiento Política de Ahorro y Austeridad de la LNB.								80%	25.00%			25.00%			25.00%			25.00%			100%	
					Envío de informes								20%	25.00%			25.00%			25.00%			25.00%			100%	
70%	OI 01	Verificar el Control Interno en las áreas contables, financieros y operativos	Número de exámenes de auditoría realizados	100%	Acciones Estratégicas:	Número de exámenes programados/ número de exámenes ejecutados)x 100	Exámenes realizados	Mensual	Jefe de Auditoría Interna	192	16	15	16	17	15	15	19	15	17	16	16	15	192				
													100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%	
					Ejecutar el Plan de Trabajo de Auditoría Interna durante el 2016.								80%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%
					Remisión de informes								20%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%
15%	OI 02	Verificar cumplimiento de metas y objetivos Institucionales de los procesos claves	Número de exámenes de seguimiento a Planes.	100%	Acciones Estratégicas:	Número de Exámenes realizados/ número de exámenes programados x 100	Exámenes realizados	Trimestral	Jefe de Auditoría Interna	3					1		1			1			3				
													100%	0%	0%	0%	0%	33%	33%	66%	66%	66%	100%	100%	100%	100%	
					Ejecutar la revisión y envió de informe								100%					33%		33%			34%			100%	
15%	OI 03	Seguimiento a las recomendaciones de la Corte de Cuentas y Auditorías Externas	Grado de avance de seguimiento a recomendaciones.	100%	Acciones o Actividades:	(% de hallazgos resueltos/ % de hallazgos pendientes de resolver)*100	% de avance	Trimestral	Jefe de Auditoría Interna	100%				33%			33%			34%			100%				
													100%	0%	0%	0%	33%	33%	33%	66%	66%	66%	100%	100%	100%	100%	
					Dar seguimiento a recomendaciones de auditorías de Corte de Cuentas.								50%				33%			33%			34%			100%	
					Dar seguimiento a recomendaciones de auditorías externas.								50%				33%			33%			34%			100%	

*[Handwritten signatures and initials in blue ink]*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL					
OBJETIVOS IRREDUCIBLES	50%	OI.01	Adquirir bienes y servicios de procesos de licitación/concurso de licitación/concurso ejecutados.	Licitaciones o Concursos/prorroga de licitación/concurso requeridas ejecutadas.	100%	Acciones Estratégicas:	(Total acumulado de licitaciones o concursos ejecutados/total acumulado de licitaciones o concursos requeridos)*100.	Número de Licitaciones adjudicadas	Mensual	JEFE UACI	10			1	1		1		1	6				10				
						100%	0%	2%	12%		20%	22%	30%	32%	52%	100%	100%	100%	100%	100%	100%							
						20%		10%	10%			10.0%		10%	60%													100%
						50%			10%		10%		10%		10%	60%												
	30%	OI.02	Adquirir bienes y servicios por libre gestión.	Compras realizadas por Libre Gestión	100%	Acciones o Actividades:	(Cantidad de compras realizadas/Q. de Programadas)*100	Cantidad de compras por Libre Gestión	Mensual	JEFE UACI	240	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240				
						100%	8.3%	16.7%	25%		33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%								
						20%	8.33%	8.33%	8.33%		8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%
						50%	8.33%	8.33%	8.33%		8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%
	20%	OI.03	Actualización del plan de compras 2016	Presentar plan de compras al Titular	100%	Acciones o Actividades:	Documento presentado	Documento	Trimestral	JEFE UACI	5	1			1			1				1		1	5			
						100%	23%	78%	78%		85%	85%	85%	90%	90%	90%	94%	94%	100%	100%								
						50%	30%	70%																				100%
						20%		100%																				
										30%	25%			25%			15%			15%		20%	100%					

*Handwritten signature and initials:*  
ASG Tam

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL							
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Gestionar las reformas del marco regulatorio de la LNB.</b>																														
100%	OE 01	Reformas a Ley Orgánica y Reglamento de la LNB.	Grado de avance en gestión realizadas.	100%	Acciones Estratégicas:	(% ejecutado/% programado)*100	% de Avance	Trimestral	Presidencia/Jefe UTL	100%			12%		12%		12%		12%		32%	20%	100%							
										100%	0%	0%	12%	12%	24%	24%	36%	36%	48%	48%	80%	100%	100%							
										60%			20%		20%		20%		20%		20%		20%							100%
										40%																			50%	50%
25%	OI.01	Gestionar la Recuperación Judicial de Créditos Morosos de Agentes vendedores.	Porcentaje de avance en recuperación créditos Judicialmente.	100%	Acciones Estratégicas:	(#solicitudes atendidas/# solicitudes recibidas)*100	% de Avance	Trimestral	Jefe UTL	100%			25%			25%			25%			25%	100%							
										100%	0%	0%	25%	25%	25%	50%	50%	50%	75%	75%	75%	100%	100%							
										20%			25%			25 0%			25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		100%	
										20%						25 0%			25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%	100%
	60%			25%			25 0%			25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%	100%							
	25%	OI.02	Inscripción en CNR los distintivos comerciales.	Porcentaje de avance de gestiones realizadas	100%	Acciones o Actividades:	(#solicitudes atendidas/# solicitudes recibidas)*100	% de Avance	Mensual	Jefe UTL	100%			25%			25%			25%			25%	100%						
											100%	0%	0%	25%	25%	25%	50%	50%	50%	75%	75%	75%	100%	100%						
											20%			25%			25 0%			25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		100%
20%																25 0%			25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%	100%
60%			25%			25 0%			25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%		25 0%	100%								

Handwritten signatures and initials in blue ink, including "KSG" and "Ejercido".

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL					
OBJETIVOS IRREDUCTIBLES	25%	OI.03	Brindar apoyo legal a todas las áreas de la LNB	Número de solicitudes atendidas sobre temas legales.	100%	Acciones o Actividades:	(#solicitudes atendidas/# solicitudes recibidas)*100	Cantidad de solicitudes atendidas	Mensual	Jefe UTL	60	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60				
						Recibir solicitudes								100%	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%	100%	
						Investigar y resolver solicitudes									20%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%
						Remitir resolución a unidad interesada									60%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%
	25%	OI.04	Sistematizar la consulta a Acuerdos de Junta Directiva	Porcentaje de avance en la implantación del sistema.	100%	Acciones o Actividades:	(%Ejecutado/% Programado)*100	% de avance	Mensual	Jefe UTL	100%			15%	28%	13%	13%	13%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	100%			
						Análisis y diseño									100%	0%	0%	15%	43%	55%	68%	80%	84%	88%	92%	96%	100%	
						Desarrollo									30%			50%	50%									100%
						Implantación del sistema									50%				25%	25%	25%	25%						100%
										20%								20%	20%	20%	20%	20%	100%					

*Handwritten signatures and initials:*  
  
  


% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL							
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO: Fortalecer la imagen institucional.</b>																														
60%	OE.01	Efectividad de las campañas publicitarias que mejoren la imagen institucional y la promoción de productos de lotería.	Número de campañas publicitarias de imagen institucional realizadas.	30%	Acciones Estratégicas:	Campañas ejecutadas/Campañas publicitarias programadas*100	Campañas Publicitarias realizadas	Anual	Jefe de Unidad de Comunicaciones Relaciones Publicas y Publicidad	1										1		1								
					Revisar de conceptos creativos y planes de medios																									
					Aprobar y supervisar los materiales publicitarios.																									
					Lanzamiento de la campaña publicitaria																									
					Medir la efectividad de la campaña																									
					100%	0%	0%	0%		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	60.0%	80.0%	90%	100%	100%		
					30%																				100%			100%		
					30%																				100%				100%	
					20%																					100%				100%
					20%																						50%	50%		100%
					2	1																				1			2	
					100%	40%	45%	50%		50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	80%	90%	95%	100%	100%	
					30%	50%																				50.0%			100%	
					30%	50%																				50.0%			100%	
					20%	50%																					50%			100%
20%		25%	25%																			25%	25%		100%					
5	1														1							1		5						
100%	19%	23%	27%	46%	46%	50%	69%	69%	73%	92%	92%	100%	100%											100%						
30%	25%																				25%			100%						
30%	25%																				25%			100%						
20%	20%														20%							20%		100%						
20%		20%																			20%		20%		100%					
40%	OE.02	Fortalecer el sistema de comunicación que contribuyan a la promoción de la imagen Institucional.	Porcentaje de avance en la implementación del sistema de comunicación interna y externa	100%	Acciones Estratégicas:	% ejecutado / % programado	% de avance	Mensual	Jefe de Unidad de Comunicaciones Relaciones Publicas y Publicidad	100%		40%	4%	4%	11%	4%	4%	4%	4%	11%	4%	4%	11%	100%						
					100%	0%	40%	44%		48%	59%	63%	67%	71%	81%	85%	89%	100%	100%											
					40%		100%																				100%			
					40%			10%		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	100%			
					20%															33%							34%		100%	

*Handwritten signatures and initials in blue ink.*



% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL							
											8.33%	8.33%	8.3%	8.33%	8.33%	8.3%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%
OBJETIVOS IRREDUCTIBLES	5%	OI.05	Realizar <u>monitoreo</u> de medios de comunicación	Porcentaje de avance del monitoreo de medios	100%	Acciones o Actividades	(%ejecutado/%programado)*100	% de Avances	Mensual	Jefe de Unidad de Comunicaciones Relaciones Publicas y Publicidad	100%	8.33%	8.33%	8.3%	8.33%	8.33%	8.3%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%							
						Monitorear los medios de comunicación y llevar archivo de las publicaciones relacionadas con la LNB																								
						Elaborar y presentar Informe de resultados obtenidos																								
	10%	OI.06	Brindar apoyo a la Gerencia Comercial en la visita a Medios de comunicación masivos.	Número de visitas a realizadas medios de comunicación	100%	Acciones o Actividades	(# Visitas ejecutadas/# Visitas programadas)/100	# de visitas a medios realizadas	Mensual	Jefe de Unidad de Comunicaciones Relaciones Publicas y Publicidad	465	25	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	465					
						Revisar la comunicación comercial a compartir en medios y programación de visitas																								
						Visitar los medios de acuerdo a programación.																								
						Presentar Informe de resultados																								
	10%	OI.07	Dar cobertura al Programa Lotería en Acción	Porcentaje de avance en la cobertura de visitas del Programa de Lotería en Acción.	100%	Acciones o Actividades	(%ejecutado/%programado)*100	% de Avances	Mensual	Jefe de Unidad de Comunicaciones Relaciones Publicas y Publicidad	100%								14%	14%	14%	14%	44%	100%						
						Cubrir las visitas del programa Lotería en Acción.																20%	20%	20%	20%	20%	100%			
						Llevar registros de las actividades del Programa.																	20%	20%	20%	20%	20%	100%		
						Presentar Informe de resultados.																					100%	100%		
10%	OI.08	Crear archivo de información de materiales gráficos, publicaciones, audio y video.	Porcentaje de avance de actualización Archivo de información	100%	Acciones o Actividades	(%ejecutado/%programado)*100	% de Avances	Mensual	Jefe de Unidad de Comunicaciones Relaciones Publicas y Publicidad	100%	8.33%	8.33%	8.3%	8.33%	8.33%	8.3%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	100%							
					Recopilar información de fotografías, publicaciones, audio y video.																									
					Clasificar y registrar la información																									
					Ordenar cronológicamente la información física y/o digital.																									

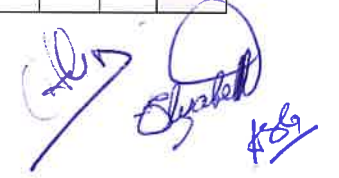
*Handwritten signature and initials:*  
KSC  
Tow  
Call



% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL				
10%	OI.09	Apoyo a las promociones innovadoras para la fuerza de ventas y consumidor final	Número de acciones realizadas	100%	Acciones o Actividades	$(\% \text{ejecutado} \times \% \text{programado}) \times 100$	Acciones realizadas	Bimestral	Jefe de Unidad de Comunicaciones Relaciones Públicas y Publicidad	6.00	1		1		1		1		1		1		1	6			
					Elaboración de materiales publicitarios									100%	17.0%	17.0%	34%	34.0%	51.0%	51.0%	68%	68%	85%	85%	100%	100%	100%
					Gestiones correspondientes según tipo de promoción									40%	17.00%		17.00%		17.00%		17.00%		17.00%		15.00%		100%
					Informe de resultados obtenidos									30%	17.00%		17.00%		17.00%		17.00%		17.00%		15.00%		100%

*Handwritten signatures and initials in blue ink.*

% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL						
25%	OI 01	Creación del archivo institucional	Porcentaje de avance en la creación del archivo institucional	100%	Acciones o Actividades:	(Porcentaje ejecutado/porcentaje Programado) x100	% de Avance	Mensual	Jefe de UAIP	60%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	3.0%	20.0%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	60%						
													100%	5%	9%	14%	18%	23%	27%	30%	50%	53%	55%	58%	60%	60%			
					Diseñar el proyecto del archivo institucional								30%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	10%							100%		
					Presentar proyecto para autorización								20%									100%						100%	
					Implementar archivo Institucional														5%	5%	5%	5%	20%						
25%	OI 02	Proporcionar la información pública y atención quejas/avisos.	Tiempo de respuesta a las Solicitudes	60%	Acciones Estratégicas:	(Tiempo de Respuesta/ Tiempo Requerido) x 100%	Número de días de tiempo de respuestas	Mensual	Jefe de UAIP	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8					
					Recepción y trámite de las solicitudes								20%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
					Entrega de información a ciudadano								50%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
					Elaborar de informes mensuales.								30%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.34%	8.34%	8.34%	8.34%	100%		
										Acciones Estratégicas:	(% de avance obtenido/% de avance proyectado)x100%	% de cumplimiento	Trimestral	Jefe de UAIP	100%	100%			100%						100%			100%	
															100%	25%	25%	25%	50%	50%	50%	75%	75%	75%	100%	100%	100%	100%	
					Gestionar la Información Oficiosa					30%	25%			25%							25%		100%						
					Publicación de Información oficiosa					50%	25%			25%							25%		100%						
					Elaboración de Informe					20%	25%			25%							25%		100%						
25%	OI 03	Actualización de la clasificación de la información	Porcentaje de avance en la actualización de la clasificación de la información	100%	Acciones o Actividades:	(Porcentaje ejecutado/porcentaje Programado) x100	% de Avance	Trimestral	Jefe de UAIP	100%	25%			25%							25%		100%						
														100%	25%	25%	25%	50%	50%	50%	75%	75%	75%	100%	100%	100%			
					Envío de lineamientos a Gerencias y Unidades sobre actualización de información								40%	25%			25%								25%		100%		
					Actualización y publicación de información en el portal de transparencia								40%	25%			25%								25%		100%		
					Elaboración de informe								20%	25%			25%								25%		100%		



% DE RELEVANCIA	No.	OBJETIVOS	INDICADOR DE RESULTADOS	% DE RELEVANCIA	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE MEDICIÓN	RESPONSABLE DIRECTO	META	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL							
										1							1													
OBJETIVOS IRREDUCTIBLES	25%	OI 04	Elaborar Informe de Rendición de Cuentas	Porcentaje de avance de Informe de Rendición de Cuentas	100%	Acciones o Actividades:	(Porcentaje ejecutado/porcentaje Programado) x100	% de Avance	Anual	Jefe de UAIP	100%	0%	0%	0%	15%	55%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%						
						Coordinar y gestionar la información con las Unidades organizativas.						30%				50%	50%											100%		
						Elaborar Informe de rendición de cuentas 2015-2016						50%						50%	50%											100%
						Autorización de informe y ejecución de Audiencia Pública						20%									50%	50%								100%

*Handwritten signatures and initials in blue ink.*