LOTERIA DEL META
"La lotería de los colombianos"
¡Compra la Vuelta!

DEPARTAMENTO DEL META
NIT. 892.000.148-8

NIT. 800.123.949-4

OCI -P - 012

Villavicencio, 6 de diciembre del 2024

Doctor
WILINTONG ORTIZ ARIAS
Gerente.
Lotería del Meta

Asunto: Presentación de informe de seguimiento Plan de mejoramiento área Comercial.

Cordial saludo Doctor Ortiz.

De manera atenta presento informe de seguimiento al Plan de mejoramiento del área de Comercial, en el cual se evidencia cumplimiento de las acciones correctivas.

Cordialmente,

BLANCA NIDIA SEPÚLVEDA AGUIRRE
Jefe Oficina Asesora de Control Interno

LOTERIA DEL META
Recibido por
Fecha 6 Diciem Hora 10:3
Folios de documento 2024

Calle 38 # 32-37 Tel. 6086716295 e-mail, servicioalcliente@loteriadelmeta.gov.co

VIGILADO Supersalud
Coljuegos CNJSA
mipg | modelo integrado de planeación y gestión

LOTERIA DEL META
"La lotería de los colombianos"
Comprarla Paga!

Gobernación
del Meta

NIT. 800.123.949-4

INFORME CONTROL INTERNO CUMPLIMIENTO DE LAS ACCIONES CORRECTIVAS DEL PLAN DE MEJORAMIENTO AREA COMERCIAL.

JEFE OFICINA ASESORA DE CONTROL INTERNO

BLANCA NIDIA SEPULVEDA AGUIRRE

Villavicencio, diciembre 9 del de 2024

PRESENTACION

EL objetivo del presente informe es soportar cada una de las acciones correctivas del Plan de mejoramiento suscrito con el área de Comercial de la Lotería del Meta, como resultado de la auditoría realizada en la vigencia 2023.

Cumplimiento Plan de Mejoramiento área Comercial

El Plan de Mejoramiento contiene 7 observaciones y 3 recomendaciones a las cuales se les formularon las respectivas acciones correctivas. Dichas acciones correctivas, fueron evaluadas y a continuación, se indica el soporte de cada una de ellas, así:

Observación N° 1 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
1	• En la revisión de los Planes de Mercadeo del 2020, 2021 y 2022, se evidenció que no tienen inmerso el plan de acción, presupuesto y los paramentos para evaluar el cumplimiento de los objetivos. Para el 2023 el área comercial incluyó dichos parámetros en la formulación del Plan de Mercadeo.	Información Dispersa	Ajustar el Plan de Mercadeo con el Plan estratégico.

Respecto a esta acción correctiva, la líder del proceso comercial con apoyo del técnico operativo ajustó el plan de mercadeo con las especificaciones y se encuentra inmerso en el Plan Estratégico 2024. Ver Plan estratégico 2024.

Observación N° 2 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
2	• No hay evidencias de seguimiento y evaluación de resultados de las ventas, análisis de las estrategias de mercadeo. No se tiene un informe detallado del comportamiento de las ventas, donde se analicen los factores externos que los hace fluctuar	No se elabora acta de la reuniones realizadas por funcionarios que hacen parte del área comercial.	elaborar acta en cada reunión.

Respecto a esta observación la líder del área Comercial con su equipo de trabajo realiza reuniones semanalmente para el seguimiento y análisis del sorteo, el comportamiento de la reserva técnica. Para llevar control se implementó un cuadro denominado "análisis de sorteo", el cual se socializa por correo electrónico a cada área. Cabe indicar que a la mayoría de las reuniones asiste el Gerente de la Lotería. Ver Actas Archivadas

Observación N° 3 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
3	• No se encontraron las actas de comité comercial vigencia 2022, según el procedimiento deberá realizarse cada semana que juega la Lotería del Meta.	No se elabora acta de la reuniones realizadas por funcionarios que hacen parte del área comercial.	Elaborar acta en cada reunión después de cada sorteo ,

Respecto a esta observación se evidenció que la líder del área comercial con su requipo de trabajo realiza reuniones los jueves después cada sorteo y se levanta la respectiva acta. Ver acta

Observación N° 4 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
4	• No hay evidencia de la comunicación, atención y estrategias de estímulos a distribuidores y/o vendedores por parte del área comercial, para incrementar las ventas con cada uno de ellos	No existe registro	Dejar registro de la comunicación con los distribuidores

Respecto a esta observación, se evidenció que en el análisis del sorteo se deja evidencia de la comunicación con los distribuidores y la líder del proceso de comercial lleva un registro en Excel. Ver actas.

Observación N° 5 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
5	• No se está llevando el Formato de Seguimiento de llamadas y Bitácora para evidenciar las llamadas a cada uno de los distribuidores para mantener contacto directo, con el objetivo de que articule la cartera, premios y novedades con los amparos de los distribuidores entre otros.	no existe registro	Dejar registro de la comunicación con los distribuidores

Respecto a esta observación en el análisis del sorteo que se realiza semanalmente se deja evidencia de la comunicación con los distribuidores.

Observación N° 6 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
6	En el desarrollo de la auditoria al área Comercial, se evidenció que no cuenta con un procedimiento implementado para la estrategia de premios promocionales. Para el 2023 se diseñó el procedimiento para realizar estrategias promocionales.	No hay procedimiento para estrategias de premios promocionales	Construir el procedimiento para estrategia de premios promocionales

Respecto a esta observación se documentó el procedimiento comercial donde se encuentran las estrategias de incentivos, promocionales y actividades comerciales.

Observación N° 7 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
7	En el proceso auditor se presentaron limitantes para evaluar la efectividad de los promocionales y actividades de estrategias comerciales, debido a la inexistencia de indicadores.	No hay indicadores	Construir indicadores

Respecto a esta observación, se evidenció que en el acto administrativo de liquidación de la estrategia promocional cuenta con el Indicador de Eficiencia de la estrategia promocional. Ver acto administrativo.

Recomendación N° 1 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
1	• Se recomienda actualizar los manuales de procedimientos del Distribuidor, de cartera y del área comercial. Igualmente se deberá implementar el procedimiento para la estrategia de premios promocionales.	Manuales desactulizados	Actualizar Manuales

Frente a esta recomendación la entidad tiene pendiente por actualizar el manual de cartera y del Distribuidor. En cuanto al procedimiento de estrategia promocionales se encuentra adoptado.

Recomendación N° 2 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
2	• Se recomienda la foliación de las carpetas de cada uno de los distribuidores, actualizar la información relacionada con los estados financieros, la cual deberá ser cada año y la actualización de las pólizas. Así mismo solicitar a los distribuidores que tiene pagaré como garantía que adquieran póliza en reemplazo de dicho pagaré.	Carpetas sin marcar Información desactualizada	Foliar Carpetas

Frente a esta recomendación se han aumentado los distribuidores con garantías como la póliza y los distribuidores nuevos cuentan con toda la documentación actualizada.

Recomendación N° 3 y Acción Correctiva:

N° Observación	Descripción de la observación	Causa del Observación	Acción corrective
3	• Con la finalidad de mitigar riesgos como los saldos presentes en los estados de cuenta de algunos distribuidores, por conceptos como la no lectura o pérdida del físico de premios, se requiere que la responsable del área comercial, certifique a la oficina de control interno, que todos los premios fueron extraídos y verificados de la billetería devuelta por los Distribuidores, cotejando con las planillas de liquidación respectiva y conciliando con las áreas de cartera y premios, antes de iniciar el proceso de embalaje y venta reciclaje.	Establecer control antes de vender el reciclaje.	Expedir certificación

Frente a esta recomendación la entidad implementó expedir un certificado por parte del área comercial, antes de iniciar el proceso de venta de reciclaje de billetería.

En conclusión, el área Comercial de la Lotería del Meta cumplió con las acciones correctiva plasmadas en el Plan de Mejoramiento.

BLANCA NIDIA SEPULVEDA AGUIRRE
Jefe de la Oficina Asesora de Control Interno

LOTERIA DEL META

SEGUIMIENTO AL PLAN DE MEJORAMIENTO

1. Area Auditada Comercial
2. Responsable del area: VIVIANA HEREDIUA NUÑEZ
3. Cargo profesiona Universaltaria
4. Periodos fiscales que se oubr 2022
5. Modalidad de Auditoria: Especial
6. Fecha de suscripción: 22 de enero del 2023
7. Fecha de Vencimiento 30 diciembre del 2024

Número observaciones	Descripción del hallazgo	Causa del Hallazgo	Acción correctiva	Objetivo	Descripción de las metas	OBSERVACIONES
6	En el desarrollo de la auditoria al área Comercial, se evidenció que no cuenta con un procedimiento implementado para la estrategia de premios promocionales. Para el 2023 se diseñó el procedimiento para realizar estrategias promocionales.	No hay procedimiento para estrategias de premios promocionales	Construir el procedimiento para estrategia de premios promocionales	Contar con un procedimiento para la estrategia de premios promocionales	tenerl procedimiento para estrategia de premios promocionales	Se documentó el procedimiento comercial donde se encuentran las estrategias de incentivos, promocionales y actividades comerciales.
7	En el proceso auditor se presentaron limitantes para evaluar la efectividad de los promocionales y actividades de estrategias comerciales, debido a la ausencia de indicadores.	no hay indicadores	construir indicadores	contar con indicadores para evaluar la efectividad en promocionales	tener indicadores	El acto administrativo de liquidacioines de la estrategiua promocionales cuenta con el Indicaor de Eficiencia de la estrategia promocionall.
8	• Se recomienda actualizar los manuales de procedimientos del Distribuidor, de cartera y del área comercial. Iguamente se deberá implementar el procediemiento para la estrategia de premios promocionales.	Mnuales desactialziados	Actualizar Mnuales	Contarf con manuales actualizados	Manules actualixados	Se encuentra pendientee por actualizar el manual de cartera y el del Distribuidor. En cuantro al proceidmeinto de estrategia promocionales se encuentra adoptado.
9	• Se recomienda la foliación de las carpetas de cada uno de los distribuidores, actualizar la información relacionada con los estados financieros, la cual deberá ser cada año y la actualización de las polizas. Así mismo solicitar a los distribuidores que tiene pagaré como garantía que adquieran poliza en reemplazo de dicho pagaré.	Carpetas sin marcar	Follar Carpetas	Contar con archivos debimente foliados	Carpetas Poliadas e información actualizada, Polizas como garantias.	SE han aumentado los distribuidores con garantias como la poliza y los distribuidores nuevos cuentan con toda la documentación actualizada.
10	**• Con la finalidad de mitigar riesgos como los saldos presentes en los estados de cuenta de algunos distribuidores, por conceptos como la no lectura o perdida del fisico de premios, se requiere que la responsable del área comercial, certifique a la oficina de control interno, que todos los premios fueron extraídos y verificados de la billetería devuelta por los Distribuidores, cotejando con las planillas de liquidación respectiva y conciliando con las áreas de cartera y premios antes de iniciar el proceso de**	**Establecer control ntes de vender el reciclaje**	Expedir certificacion	Tener certificacion como control	Certificación	Se implementó expededir certificacion por parte de el area comercial, antes de iniciar el proceso de venta de reciblaje de billeteria.
		Total acciones correctivas				

LOTERIA DEL META

SEGUIMIENTO AL PLAN DE MEJORAMIENTO

1. Area Auditada Comercial

2. Responsable del area: VIVIANA HEREDIUA NUÑEZ

3. Cargo profesiona Univerasitaria

4. Periodos fiscales que se cubr 2022

5. Modalidad de Auditoría: Especial

6. Fecha de suscripción: 22 de enero del 2023

7. Fecha de Vencimiento 30 diciembre del 2024

Número observaciones	Descripción del hallazgo	Causa del Hallazgo	Acción correctiva	Objetivo	Descripción de las metas	OBSERVACIONES

7. Nombre del Responsable del area

Cargo:

Identificación:

Firma