

INFORME DE AUTOEVALUACIÓN

HONORABLE CONSEJO DIRECTIVO

SEÑOR PRESIDENTE

SEÑORES CONSEJEROS

Con fundamento en los artículos 59, fracciones X y XI de la Ley Federal de las Entidades Paraestatales, 15 de su Reglamento y 11, Inciso H del Reglamento del Consejo Directivo y del Director General de Pronósticos para la Asistencia Pública, emitido en el Diario Oficial de la Federación el 25 de mayo de 1978; me es grato informar a este H. Consejo Directivo, los resultados alcanzados al 31 de diciembre de 2001 y los avances del Programa de Desarrollo Institucional, aprobado en sesión ordinaria número 149 del H. Consejo Directivo.

El Programa de Desarrollo Institucional estableció las estrategias, políticas y acciones a llevar a cabo para la consecución de los objetivos y metas institucionales y cumplir

con la Misión de Pronósticos; orientó la gestión de la entidad para captar mayores recursos, consolidar la cartera de productos y optimizar tanto la infraestructura tecnológica, como los sistemas administrativos y financieros. Asimismo, determinó la base para el seguimiento, control y evaluación del desempeño del organismo mediante indicadores estratégicos y de gestión.

I. OBJETIVOS Y METAS

Para el cumplimiento de los objetivos y metas establecidos, en el período enero – diciembre se aplicaron estrategias, políticas y acciones en materia de comercialización, desarrollo tecnológico y sistemas administrativos y financieros, alcanzándose los siguientes resultados:

1. Los recursos enterados a la Tesorería de la Federación, para apoyar los programas de asistencia pública del Gobierno Federal, ascendieron a 718.5 millones de pesos, 64.6 por ciento superior a los 436.5 millones de pesos presupuestados (Cuadros 1 y 4).

2. Los ingresos por venta fueron de 3,124.3 millones de pesos, lo que significó rebasar la meta de 2,982.0 millones de pesos en 4.8 por ciento (Cuadros 2 y 4).
3. Se otorgaron 8.7 millones de premios determinados en efectivo por 1,362.9 millones de pesos, en promedio 3.7 millones de pesos diarios, 8.8 por ciento más que en el mismo período de 2000 (Cuadro 7)
4. Al mes de diciembre la rentabilidad institucional registró una relación entero-venta del 23.0 por ciento, resultado superior al estándar previsto de 14.4 por ciento (Cuadro 8).

II. POLITICAS Y ACCIONES

Las acciones instrumentadas obedecieron a la estrategia de mejorar la rentabilidad institucional, vigorizar la infraestructura tecnológica, ampliar el mercado y la cobertura comercial, apoyar el empleo en la microempresa y desarrollar los activos intangibles de la institución, destacando entre otras las siguientes:

Comercialización y Comunicación

La red comercial registró 7,206 puntos de venta en toda la República, 65 puntos más que los 7,141 alcanzados en diciembre del año 2000.

Con base en el programa de rentabilidad de agencias, se retiró la concesión a 1,265 agentes autorizados por motivos de baja productividad; su reposición se llevó a cabo bajo estrictos y confiables estudios de prospección.

Se fortaleció el programa de capacitación de agentes autorizados, impartándose 962 cursos de capacitación en el manejo de terminales en línea, técnicas de venta y atención a clientes, con lo cual se benefició un total de 2,804 agentes y operadores de terminales.

Con la finalidad de mantener una cartera saludable de productos con positivos niveles de rentabilidad, se actualizaron los precios de nuestros productos líderes Melate y Revancha, a partir del segundo trimestre de 2001, lo que permitió coadyuvar de manera significativa en el logro de los objetivos de venta y enteros de la entidad.

Se realizaron 1,159 concursos y sorteos en nuestra moderna sala de sorteos: 728 de Tris; 156 de Chispazo; 104 de Melate; 104 de Revancha; 47 de Progol y 20 de Protouch.

En materia de difusión, se dio continuidad a las acciones de promoción a través del personal institucional y al aprovechamiento de la infraestructura existente en nuestro taller de reproducciones gráficas, para el diseño e impresión de material publicitario.

Asimismo, se llevaron a cabo acciones para la reprogramación de los recursos asignados al Plan de Medios 2001, a fin de atender las necesidades de la institución, acordes con los márgenes utilizados en los resultados alcanzados y las recomendaciones de este H. Cuerpo Colegiado, realizándose las negociaciones respectivas con los diversos medios y en apego a las disposiciones normativas vigentes.

Lo anterior permitió contar en el último trimestre de 2001, con amplia difusión y promoción para apoyar la venta de nuestros

juegos y concursos, a través de los diversos medios de comunicación.

En relación al programa para mejorar la vinculación con nuestros clientes (agentes autorizados y concursantes), se aplicaron encuestas formales a los agentes, a fin de identificar aspectos relacionados con la capacitación, material punto de venta; publicidad y fallas de equipo, principalmente.

Al respecto, el 94.6 por ciento de los agentes encuestados manifestó haber recibido la capacitación adecuada para operar las terminales de venta y el 87.3 por ciento para atender al público; el 57.0 por ciento indicó contar con el material de punto de venta adecuado para promover la agencia; el 60 por ciento determinó haber visto publicidad en diversos medios de comunicación y el 37.0 por ciento expuso que las fallas reportadas de sus equipos son resueltas en un plazo menor a un día.

Así también, para mantener una comunicación más estrecha e informar a los agentes autorizados sobre las acciones realizadas por la institución, se continuó emitiendo el suplemento mensual "El correo de la Buena Suerte".

Desarrollo Tecnológico

En esta materia, derivado de la actualización de los precios de Melate y Revancha, se realizaron los ajustes en la programación de los sistemas del equipo central de cómputo.

Respecto a la página electrónica institucional, se continuo evaluando la información que contendrá este importante medio de comunicación, a fin de hacerla más amigable y atractiva al público.

Por otra parte, fue concluida la migración de las aplicaciones administrativas y financieras del equipo IBM al Digital Alpha, e inició el proceso de modernización del equipo informático de las áreas.

En lo concerniente al análisis del impacto en nuestros sistemas de nuevos procedimientos de comercialización, como la venta a través de cajeros automáticos, telemarketing e internet, se prosiguió con su evaluación, a fin de asegurar las mejores condiciones para el organismo en este tipo de esquema.

Administración, Finanzas y Presupuesto

En relación a los sistemas administrativos y financieros, se mantuvo una estricta disciplina presupuestaria, en apego a las medidas del Acuerdo que establece las Disposiciones en Materia de Productividad, Ahorro, Transparencia y Desregulación Presupuestaria, que determinó ahorros por 16.5 millones durante 2001, de los cuales a diciembre se lograron 22.1 millones de pesos, esto es 33.9 por ciento superior a la meta anual programada.

Por otra parte, con base en dicho Acuerdo y en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2001, se continuó la promoción de la Innovación y Calidad en el marco de la Administración por Resultados de la entidad.

Derivado de las recomendaciones de este H. Consejo Directivo y de acuerdo con las negociaciones con el SAT, se cubrieron 57.5 millones de pesos por diferencia en los pagos del impuesto sobre premios del quinto lugar de Melate, del Tris, Pronósticos Rápidos y diferencias en el pago de impuestos de prestaciones salariales.

Como resultado de las consultas y reuniones con las áreas normativas de la SHCP, se actualizó el procedimiento de enteros a TESOFE, en atención a la observación de la Auditoría Superior de la Federación.

Se llevó a cabo la revisión de los recursos humanos de la institución y de su estructura orgánica, realizándose estudios y análisis de cargas de trabajo para reorientar o eliminar áreas que no generaron valor agregado a la institución.

Con base en las necesidades de las áreas y de conformidad con el oficio No. 306-A-3192 de la SHCP, en el mes de noviembre se cubrieron las plazas vacantes, dando prioridad a los Prestadores de Servicios Independientes de mayor antigüedad, lo cual permitió obtener los ahorros previstos.

III. RESULTADOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS

El programa - presupuesto 2001 de Pronósticos para la Asistencia Pública, consideró como su principal objetivo la captación mayor de ingresos mediante la comercialización de sus productos con finanzas sanas y un ejercicio racional del gasto, así como aportación creciente de recursos para la asistencia pública, lográndose los siguientes resultados:

Comercialización institucional

La venta de los productos institucionales registró una evolución favorable, ya que los ingresos por venta fueron superiores en 13.4 por ciento a los obtenidos en el año 2000 (Cuadro 2), y significaron una venta diaria en promedio superior a 8.5 millones de pesos.

A Melate correspondió una participación en las ventas del 45.4 por ciento; 19.3 por ciento a Tris; 17.0 por ciento a Revancha; 10.6 por ciento a Chispazo; 2.0 por ciento a Pronósticos Rápidos y el restante 5.7 por ciento a los concursos deportivos.

El volumen de comercialización alcanzó 536.7 millones de boletos vendidos, 7.9 por ciento superior a lo vendido en el año 2000 (Cuadro 3).

Sobresale el crecimiento en el importe de las ventas respecto del pasado año de Revancha, Melate y Tris, que obtuvieron incrementos del 57.0, 17.9 y 13.9 por ciento, respectivamente; situación dada tanto por el atractivo generado por las altas bolsas acumuladas durante el ejercicio, como a las estrategias comerciales desarrolladas (Cuadro1).

Chispazo registró un decremento del 4.5 por ciento en sus ventas, originado principalmente por el efecto de migración temporal hacia Melate y Revancha por sus atractivas bolsas acumuladas.

Progol mostró un incremento en sus ventas del 11.9 por ciento respecto del año pasado, como resultado de la acumulación de bolsas y del éxito del promocional "Lánzate al Fútbol".

Toda vez que Prohit registró de manera constante una disminución en la preferencia de los concursantes y sus ventas no alcanzaron a cubrir sus gastos de operación, se tomó la decisión de suspenderlo temporalmente a partir del 2 de abril de 2001.

Derivado básicamente de la reprogramación de encuentros realizada por la Liga Nacional de Fútbol Americano Profesional (NFL), Protouch generó ventas inferiores en 43.6 por ciento en relación a las obtenidas en el 2000, por lo que se orientarán esfuerzos de la institución durante el 2002, para evaluar su permanencia.

Se analizaron posibles cursos de mejora sobre los Pronósticos Rápidos, que durante el 2002 serán instrumentados, dado que este producto mostró un decremento en sus niveles de venta del 63.9 por ciento respecto del 2000.

Es importante destacar que los esfuerzos de la institución se orientaron a mantener una saludable cartera de productos con positivos niveles de rentabilidad de cada uno de sus componentes.

Resultados Financieros

El resultado después de premios y comisiones ascendió a 1,450.6 millones de pesos, 15.6 por ciento superior al obtenido en el 2000 (Cuadro 4).

Las políticas implantadas a fin de lograr mayor eficiencia en el gasto, permitieron que el resultado de operación ascendiera a 635.0 millones de pesos, mayor al de 2000 en 72.0 por ciento.

Enteros

Los recursos enterados a la TESOFE fueron por 718.5 millones de pesos, lo que significó más de 2.0 millones de

pesos diarios, esto es, 64.6 por ciento superior a la meta prevista y 72.0 por ciento mayor a los enterados en el año 2000, como resultado del mayor dinamismo comercial y del ejercicio del gasto cada vez más disciplinado.

Balance de Operación

Derivado de las estrategias comerciales y financieras implantadas, la ascendente aceptación de nuestros productos y la acumulación de bolsas garantizadas en Melate y Revancha, los ingresos totales fueron de 3,275.4 millones de pesos, 6.7 por ciento superiores a la meta prevista (Cuadro 5).

Asimismo, los egresos por 2,391.5 millones de pesos, fueron inferiores en 6.1 por ciento al presupuesto, resultado principalmente de un gasto sujeto a estrictas medidas de disciplina presupuestaria, así como de la recalendarización de algunos compromisos con nuestros proveedores.

El dinamismo comercial observado durante el 2001 y las estrictas políticas de austeridad en el gasto, permitieron un superávit al final del ejercicio de 883.9 millones de pesos, mejorando la meta prevista de 523.4 millones de pesos.

Las disponibilidades de Pronósticos, después de aplicar los recursos para cumplir con el compromiso de enteros, ascendieron a 698.4 millones de pesos, incrementándose 31.1 por ciento en relación con la disponibilidad inicial de 532.9 millones de pesos.

Especial atención se observó sobre el comportamiento del mercado de dinero en la búsqueda de rendimientos óptimos, a efecto de realizar la inversión de nuestros recursos disponibles en estricto apego a la norma.

En este sentido, en el período que se analiza se realizó una inversión promedio diaria de 828.6 millones de pesos, 72.8 por ciento más que en el 2000; correspondiendo el 50.5 por ciento a valores gubernamentales y el 49.5 por ciento a instrumentos bancarios.

Los sólidos criterios utilizados para determinar las bolsas garantizadas y el favorable comportamiento de las ventas, permitieron que las reservas pasaran de 182.4 millones de pesos en diciembre del 2000 a 258.6 millones de pesos, es decir, se incrementaron en 41.8 por ciento.

IV. PREVISION Y ORGANIZACION DE RECURSOS

El ejercicio de los recursos humanos de la institución se apegó a la estructura orgánica y a la plantilla de personal autorizada por la SHCP; asimismo, los tabuladores y percepciones de los servidores públicos de Pronósticos, se incrementaron de acuerdo a los parámetros autorizados por el Ejecutivo Federal.

La instrumentación de una estrategia creativa para la optimización del recurso humano, permitió disminuir la ocupación del personal, lo cual contribuyó a obtener un ahorro del 11.2 por ciento en nómina, superando el compromiso del 10.0 por ciento establecido en el Artículo Octavo del Acuerdo que establece las Disposiciones en Materia de Productividad, Ahorro, Transparencia y Desregulación Presupuestaria.

Para garantizar el cabal cumplimiento de la misión, objetivos y metas del organismo, se solicitó el apoyo de servidores públicos para hacerse cargo del despacho de funciones de mayor responsabilidad en el ámbito comercial, técnico,

jurídico y administrativo, siendo necesario cubrir dicha estructura de mando para estar en posibilidades de atender con eficiencia y eficacia los proyectos estratégicos previstos para el ejercicio 2002.

Los recursos financieros de la entidad se aplicaron en los términos del programa presupuesto 2001, aprobado por el H. Consejo Directivo y autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y las erogaciones se cubrieron totalmente con recursos propios generados por la comercialización de nuestros productos.

La institución aportó a la Federación, a los Estados y al deporte, recursos derivados de su operación por 1,092.3 millones de pesos, monto que representa un incremento del 47.2 por ciento de las aportaciones de 2000 (Cuadro 6).

V. BASES PARA EVALUAR LAS ACCIONES

Los indicadores estratégicos y de gestión autorizados para evaluar el Programa de Desarrollo Institucional 2001, permitieron tomar decisiones oportunas para el cumplimiento de los objetivos institucionales (Cuadro 8):

- Los recursos enterados a la TESOFE representaron el 23.0 por ciento de la venta, rebasando el estándar previsto de 14.4 por ciento.
- La relación del gasto de operación respecto de la venta, significó el 26.1 por ciento, menor a la meta programada de 32.5 por ciento.
- La aplicación de medidas de racionalidad y austeridad en el ejercicio del presupuesto, permitieron que el gasto sustantivo representara el 96.7 por ciento del total del gasto corriente y de capital.
- La productividad por empleado, medida en relación al promedio de enteros que se aportan por servidor público a la TESOFE, ascendió a 1,129.7 miles de pesos, monto superior en 110.1 por ciento del estándar.
- El promedio de venta por terminal en operación fue de 434.1 miles de pesos, superior en 23.7 por ciento a la meta prevista de 350.9 miles de pesos.
- La liquidez de la institución fue satisfactoria, al contar con 4.6 pesos para afrontar cada peso de pasivo a corto plazo.
- La cartera vencida se mantuvo en el nivel mínimo de 0.003 por ciento de las ventas.

- La solidez financiera del organismo se reflejó en su tenencia de activos que ascendió a 1,586.8 millones de pesos, de los cuales las obligaciones registradas en el pasivo a corto plazo representaron el 10.9 por ciento.
- Las reservas sumadas al patrimonio alcanzaron el 43.8 por ciento de los bienes y derechos registrados en el activo total.
- El aumento en las ventas fue superior al índice inflacionario, generando un crecimiento real de 6.7 por ciento, con respecto al mismo período del año pasado (Cuadro 9).

Los resultados de la operación institucional, a diciembre de 2001, rebasaron las metas previstas para el período y superaron los resultados obtenidos en el año precedente, lo cual confirma el reto de continuar la trayectoria de crecimiento y productividad de la institución.

En este sentido, durante el año 2002 se continuarán instrumentando acciones tendientes a fortalecer aspectos sustantivos de la institución, como la comercialización y la vinculación con nuestros clientes y agentes.

Asimismo, se dará continuidad a la exploración de nuevos canales de distribución acordes a la actual tecnología, que incluirán la posibilidad de transferencias electrónicas para el pago de premios; venta a través de telemarketing y de la infraestructura bancaria.

En cuanto al desarrollo permanente y continuo del capital humano, seguiremos con la evaluación y capacitación del personal, la promoción interna para ocupar plazas vacantes, el impulso y fortalecimiento de integración de equipos multidisciplinarios de trabajo y la creación y mejoramiento de los procesos; así como promover una cultura organizacional orientada a la generación de valor agregado, la innovación y la administración por resultados.

EL DIRECTOR GENERAL

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'HMA', is written over the printed name of the Director General.

SR. HÉCTOR MANUEL ANDREU CHAPA

CUADROS

Cuadro 1:	Enteros Efectuados a la Tesorería de la Federación (Enero – Diciembre 2001)
Cuadro 2:	Comparativo de ventas (Enero - Diciembre 2000 - 2001)
Cuadro 3:	Comparativo de Boletos Vendidos (Enero - Diciembre 2000 - 2001)
Cuadro 4:	Comparativo de Resultados Financieros (Enero - Diciembre 2000 - 2001)
Cuadro 5:	Seguimiento Financiero (Enero - Diciembre 2000 - 2001)
Cuadro 6:	Aportaciones de la Institución (Enero - Diciembre 2000 - 2001)
Cuadro 7:	Premios Determinados (Enero - Diciembre 2000 - 2001)
Cuadro 8:	Indicadores Estratégicos (Enero - Diciembre 2001)
Cuadro 9:	Seguimiento Mensual de Ventas (Enero - Diciembre 2001)

PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

ENTEROS EFECTUADOS A LA TESORERIA DE LA FEDERACION

Enero - Diciembre 2001
(Millones de Pesos)

CUADRO 1

RESULTADOS A ENTREGAR POR EL MES	RECIBO DE LA TESOFE		IMPORTE
	NUMERO DE OPERACION DE CAJA	FECHA	
ENERO	00165701-10	28-feb-01	32,5
FEBRERO	00043783-09	28-mar-01	42,2
MARZO	00044387-09	26-abr-01	35,0
ABRIL	000013-9-7	25-abr-01	60,2
MAYO	000016-9-7	28-jun-01	45,0
JUNIO	000023 9 13 - 000007 10 13	17-jul-01	42,7
JULIO	00023 09 13 - 000009 10 13	29-ago-01	172,9
AGOSTO	0006 08 08 - 000041 08 08	13-sep-01	80,1
SEPTIEMBRE	000029 0814-000038-08-08	26-oct-01	43,5
OCTUBRE	000049 10 13	09-nov-01	28,5
NOVIEMBRE	000046-11-13	10-dic-01	43,6
DICIEMBRE	000052 11 08-000114 08 07	31-ene-01	92,3
TOTAL			718,5

PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

COMPARATIVO DE VENTAS *

Enero - Diciembre 2001

(Millones de Pesos)

CUADRO 2

PRODUCTO	EJERCIDO 2000 A	PRESUPUESTO 2001 B	EJERCIDO 2001 C	VARIACIONES		
				C - A	C/A %	C/B %
DEPORTIVOS	163,2	206,7	176,3	13,1	8,0	-14,7
PROGOL	152,8	198,5	171,0	18,2	11,9	-13,9
PROHIT	1,0	1,0		(1,0)	-100,0	-100,0
PROTOUCH	9,4	7,2	5,3	(4,1)	-43,6	-26,4
NUMERICOS	2.419,9	2.508,0	2.886,3	466,4	19,3	15,1
MELATE	1.543,1	1.599,9	1.951,4	408,3	26,5	22,0
MELATE	1.203,9	1.248,4	1.419,0	215,1	17,9	13,7
REVANCHA	339,2	351,5	532,4	193,2	57,0	51,5
CHISPAZO	346,8	356,4	331,2	(15,6)	-4,5	-7,1
TRIS	530,0	551,7	603,7	73,7	13,9	9,4
INSTANTANEOS	170,9	220,0	61,7	(109,2)	-63,9	-72,0
PRONOSTICOS RAPIDOS	170,9	220,0	61,7	(109,2)	-63,9	-72,0
NUEVOS JUEGOS		47,3				
TOTAL	2.754,0	2.982,0	3.124,3	370,3	13,4	4,8

* Devengado

PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

COMPARATIVO DE BOLETOS VENDIDOS

Enero - Diciembre 2001

(No. de Registros)

CUADRO 3

PRODUCTO	EJERCIDO 2000 A	PRESUPUESTO 2001 B	EJERCIDO 2001 C	VARIACIONES		
				C - A	C/A %	C/B %
DEPORTIVOS	14.059.577	19.091.445	15.316.513	1.256.936,0	8,9	-19,8
PROGOL	13.670.400	18.691.692	15.082.139	1.411.739,0	10,3	-19,3
PROHIT	129.051	129.125		(129.051,0)	-100,0	-100,0
PROTOUCH	260.126	270.626	234.374	(25.752,0)	-9,9	-13,4
NUMERICOS	451.667.969	523.832.412	509.017.536	57.349.567,0	12,7	-2,8
MELATE	226.556.189	262.808.751	250.157.580	23.601.391,0	10,4	-4,8
MELATE	128.917.237	152.612.383	139.320.339	10.403.102,0	8,1	-8,7
REVANCHA	97.638.952	110.196.368	110.837.241	13.198.289,0	13,5	0,6
CHISPAZO	56.335.523	63.996.195	59.196.496	2.850.973,0	5,1	-7,5
TRIS	168.776.257	197.027.466	199.663.460	30.887.203,0	18,3	1,3
INSTANTANEOS	31.600.400	44.000.009	12.333.800	(19.266.600)	-61,0	-72,0
PRONOSTICOS- RAPIDOS	31.600.400	44.000.009	12.333.800	(19.266.600,0)	-61,0	-72,0
NUEVOS JUEGOS		9.465.700				
TOTAL	497.327.946	596.389.566	536.667.849	39.339.903,0	7,9	-10,0

PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

COMPARATIVO DE RESULTADOS FINANCIEROS

Enero - Diciembre 2001

(Millones de Pesos)

CUADRO 4

CONCEPTO	2000		2001				VARIACION	
	EJERCIDO	%	AUTORIZADO	%	EJERCIDO	%	REL. %	
	A	VTA.	B	VTA.	C	VTA.	C/A	C/B
VENTA	2.754,0	100,0	2.982,0	100,0	3.124,3	100,0	13,4	4,8
PREMIOS Y COMISIONES	1.499,4	54,4	1.624,2	54,5	1.673,7	53,6	11,6	3,0
RESULTADO BRUTO	1.254,6	45,6	1.357,8	45,5	1.450,6	46,4	15,6	6,8
GASTO DE OPERACION	885,5	32,2	961,9	32,3	815,6	26,1	-7,9	-15,2
SERVICIOS PERSONALES	102,3	3,7	105,8	3,5	107,5	3,4	5,1	1,6
MATERIALES Y SUMINISTROS	33,8	0,0	50,4	0,0	29,2	0,0	-13,6	-42,1
SERVICIOS GENERALES	701,9	25,5	744,5	25,0	642,7	20,6	-8,4	-13,7
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	47,5	3,2	61,2	3,8	36,2	2,2	-23,8	-40,8
RESULTADO DE OPERACION	369,1	13,4	395,9	13,3	635,0	20,3	72	60,4
OTROS PRODUCTOS	51,1	1,9	47,0	1,6	87,8	2,8	71,8	86,8
APLICACIÓN A LA RESERVA DE CONTINGENCIA					0,1			
TRASPASO DEL 6% RETENIDO A GANADORES A LA TESOFE	0,3							
REMANENTE RETENIDO PARA CAPITALIZACION DE INVERSIONES	2,4		6,4		4,2			
ENTEROS EN EFECTIVO A LA TESORERIA DE LA FEDERACION	417,8	15,2	436,5	14,6	718,5	23,0	72	64,6

SEGUIMIENTO FINANCIERO
Enero - Diciembre 2001
(Millones de Pesos)

CUADRO 5

CONCEPTO	2000 EJERCIDO A	2001		VARIACION	
		CONVENIDO B	EJERCIDO C	C/A	C/B
INGRESOS	2,824.0	3,071.1	3,275.4	16.0	6.7
VENTAS DE BIENES	2,743.8	2,982.0	3,139.8	14.4	5.3
INGRESOS DIVERSOS	80.2	89.1	112.6	40.4	26.4
OPERACIONES AJENAS TERCEROS RECUPERABLES			23.0 23.0		
EGRESOS	2,257.4	2,547.7	2,391.5	5.9	-6.1
GASTO CORRIENTE DE OPERACION	2,196.1	2,524.9	2,375.6	8.2	-5.9
SERVICIOS PERSONALES	101.4	105.8	108.5	7.0	2.6
MATERIALES Y SUMINISTROS	33.9	50.4	21.7	-36.0	-56.9
SERVICIOS GENERALES	2,060.8	2,368.7	2,245.4	9.0	-5.2
PREMIOS Y COMISIONES	1,447.3	1,624.2	1,610.1	11.2	-0.9
SERVICIOS DE DIFUSION E INFORMACION	270.6	317.8	211.2	-22.0	-33.5
PARTIDAS VINCULADAS CON LAS VENTAS	280.3	358.0	365.9	30.5	2.2
OTRAS	62.6	68.7	58.2	-7.0	-15.3
INVERSION FISICA	3.0	6.4	6.0	100.0	-6.3
OPERACIONES AJENAS TERCEROS RECUPERABLES	58.3 50.9 7.4	16.4 1.8 14.6	9.9 9.9 9.9	-83.0 -100.0 33.8	-39.6 -100.0 -32.2
BALANCE					
OPERACIÓN	566.6	523.4	883.9	56.0	68.9
FINANCIERO	566.6	523.4	883.9	56.0	68.9
ENTEROS A LA TESOFE	417.8	436.5	718.5	72.0	64.6
VARIACION DE DISPONIBILIDADES	148.8	86.9	165.4	11.2	90.3
DISPONIBILIDAD INICIAL	384.1	532.9	532.9	38.7	
DISPONIBILIDAD FINAL	532.9	619.8	698.3	31.0	12.7

PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

APORTACIONES DE LA INSTITUCION
Enero - Diciembre 2001
(Millones de Pesos)

CUADRO 6

CONCEPTO	CONTRIBUCIONES		VARIACIONES	
	2000	2001	ABS.	REL.
ENTREGAS A LA TESORERIA DE LA FEDERACION	417,8	718,5	300,7	72,0
IMPUESTOS SOBRE PREMIOS	192,6	251,6	59,0	30,6
IMPUESTO A LOS ESTADOS	68,7	63,2	(5,5)	-8,0
IMPUESTO POR MANTENIMIENTO DE TERMINALES Y OTROS SERVICIOS	46,6	39,8	(6,8)	-14,6
DERECHO DE USO DE FRECUENCIAS	13,1	13,8	0,7	5,3
OTROS IMPUESTOS Y RETENCIONES	3,3	3,2	(0,1)	-3,0
ENTREGAS A LA FEDERACION MEXICANA DE FUTBOL EN APOYO AL DEPORTE	0,2	2,2	2,0	1.000,0
TOTAL	742,3	1.092,3	350,0	47,2

PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

PREMIOS DETERMINADOS
Enero - Diciembre 2001

CUADRO 7

PRODUCTO	2000		2001		VARIACION %	
	IMPORTE (Millones de Pesos) A	No. PREMIOS B	IMPORTE (Millones de Pesos) C	No. PREMIOS D	IMPORTE C/A	No. PREMIOS D/B
DEPORTIVOS	65,3	102.045	70,5	107.064	8,0	4,9
PROGOL	61,1	101.627	68,4	106.932	11,9	5,2
PROTOUCH	3,8	303	2,1	132	-44,7	-56,4
PROHIT	0,4	115			-100,0	-100,0
NUMERICOS	1.055,5	5.315.447	1.248,1	5.645.583,0	18,2	6,2
MELATE	617,2	681.184	780,6	690.598	26,5	1,4
MELATE	481,5	513.639	567,6	515.912	17,9	0,4
REVANCHA	135,7	167.545	213,0	174.686	57,0	4,3
CHISPAZO	173,4	2.583.585	165,6	2.433.804	-4,5	-5,8
TRIS	264,9	2.050.678	301,9	2.521.181	14,0	22,9
INSTANTANEOS	104,6	7.488.841,0	44,3	2.948.104	-57,6	-60,6
PRONOSTICOS RAPIDOS	104,6	7.488.841	44,3	2.948.104	-57,6	-60,6
TOTAL	1.225,4	12.906.333	1.362,9	8.700.751	11,2	-32,6

PRONOSTICOS PANAMA ASISTENCIA PUBLICA

Indicadores Estratégicos Seguimiento Enero - Diciembre 2001

CUADRO 8

OBJETIVOS	MEDICION	ESTANDAR	RESULTADO	COMENTARIOS
Mantener la rentabilidad Institucional	Enteros TESOFE Ventas	14.4 %	$\frac{718,463.1}{3,124,323.6} = 23.0 \%$	La relación de enteros con la venta observó un comportamiento mayor al estándar por el nivel de comercialización de nuestros productos, principalmente de los numéricos por la acumulación de bolsas garantizadas.
Mantener niveles de operación adecuados	Gasto de Operación Venta	32.5 %	$\frac{815,629.3}{3,124,323.6} = 26.1 \%$	El gasto de operación observó un menor resultado respecto al estándar derivado de la disciplina en la aplicación del gasto, así como un mayor nivel de venta.
Optimizar el gasto orientado a la venta	Gasto Sustantivo Gasto Corriente y de Capital	96.3 %	$\frac{2,302,940.9}{2,381,584.4} = 96.7 \%$	El gasto orientado a la comercialización de nuestros productos a nivel flujo de efectivo, observó un resultado acorde con lo previsto.
Optimizar la relación de difusión y publicidad con la venta	Gasto de promoción y difusión Ventas	10.7 %	$\frac{211,151.7}{3,139,809.3} = 6.7 \%$	Derivado de la reprogramación de las acciones del plan de medios, los pagos de difusión y promoción al mes de diciembre, observaron una relación con la venta, menor respecto de lo programado
Aumentar la productividad por empleado	Enteros TESOFE Empleados	537.6 MP	$\frac{718,463.1}{636} = 1,129.7 \text{ MP}$	Acorde con la comercialización de nuestros productos, el mayor monto de enteros registrados al mes de diciembre mostró un nivel superior de productividad por empleado en relación al estándar.
Aumentar la comercialización promedio por terminal	Ventas Terminales en Operación	350.9 MP	$\frac{3,124,323.6}{7,198} = 434.1 \text{ MP}$	El resultado alcanzado en la venta, generó un nivel mayor de comercialización por terminal en relación al estándar.
Incrementar las Ventas en términos reales	Ventas Actuales Ventas Año Anterior	1.7 %	$\frac{2,937,222.5}{2,753,979.3} = 6.7 \%$	La mayor venta alcanzada, en términos reales superó lo programado como consecuencia del comportamiento de los productos numéricos, por la acumulación de atractivas bolsas de premios en MELATE y REVANCHIA, y por su bajo precio del TRIS.
Mantener niveles de rentabilidad adecuados	Activo Disponible Pasivo a Corto Plazo	4.2 MP	$\frac{790,639.7}{172,520.4} = 4.6 \text{ MP}$	Para hacer frente a cada peso de sus obligaciones, la entidad alcanzó un nivel de 4.6 miles de pesos, mostrando un incremento respecto a lo previsto.

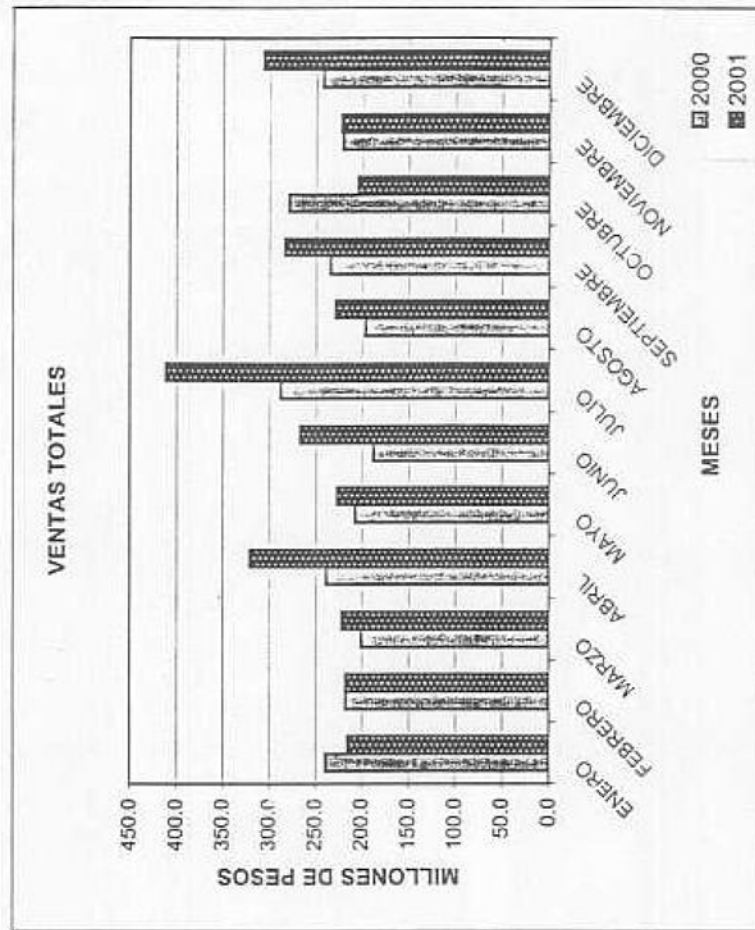
MP = Miles de Pesos

PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

SEGUIMIENTO MENSUAL DE VENTAS (Millones de Pesos)

CUADRO 9
1/5

MES	VENTAS TOTALES		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO	239.2	215.6	-23.6	-9.9
FEBRERO	217.6	217.7	0.1	0.0
MARZO	200.8	221.5	20.7	10.3
ABRIL	238.9	320.9	82.0	34.3
MAYO	207.4	226.5	19.1	9.2
JUNIO	188.4	266.7	78.3	41.6
JULIO	288.2	411.5	123.3	42.8
AGOSTO	196.7	228.3	31.6	16.1
SEPTIEMBRE	234.1	283.1	49.0	20.9
OCTUBRE	278.9	204.3	-74.6	-26.7
NOVIEMBRE	221.0	222.1	1.1	0.5
DICIEMBRE	242.8	306.2	63.4	26.1
TOTAL	2,754.0	3,124.3	370.3	13.4

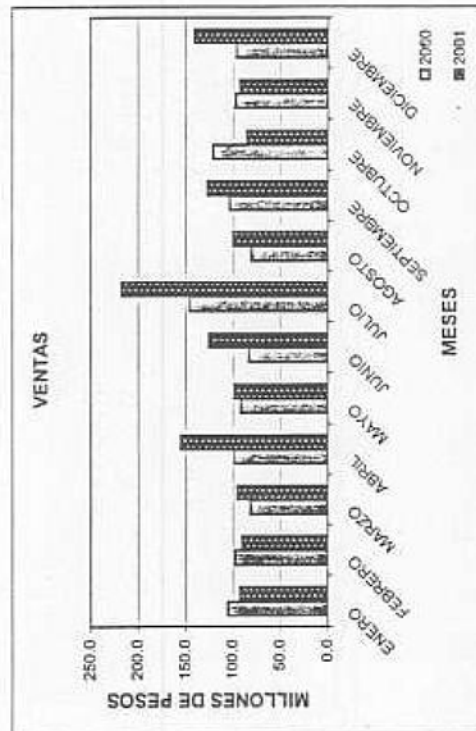


PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

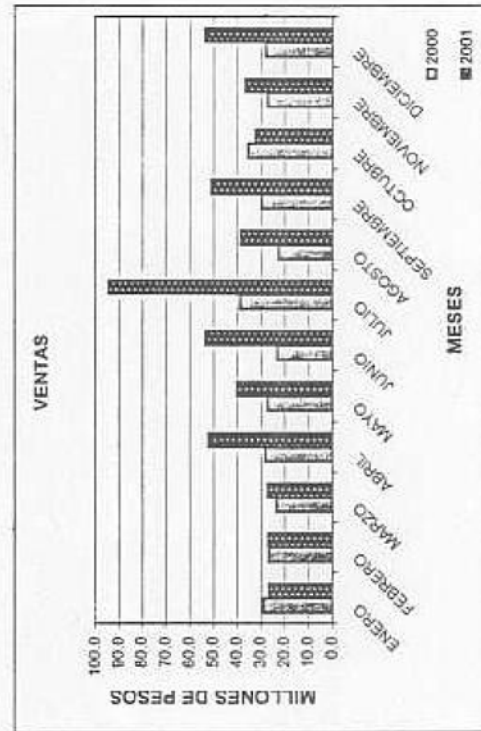
SEGUIMIENTO MENSUAL DE VENTAS (Millones de Pesos)

2/5

MES	MELATE		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO	105.6	92.2	-13.4	-12.7
FEBRERO	97.6	89.9	-7.7	-7.9
MARZO	81.5	95.0	13.5	16.6
ABRIL	98.8	155.1	56.3	57.0
MAYO	91.7	98.7	7.0	7.6
JUNIO	83.1	125.8	42.7	51.4
JULIO	146.0	217.1	71.1	48.7
AGOSTO	80.7	100.2	19.5	24.2
SEPTIEMBRE	104.0	127.4	23.4	22.5
OCTUBRE	121.2	85.0	-36.2	-29.9
NOVIEMBRE	97.3	92.1	-5.2	-5.3
DICIEMBRE	96.4	140.5	44.1	45.7
TOTAL	1,203.9	1,419.0	215.1	17.9



MES	REVANCHA		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO	29.0	26.7	-2.3	-7.9
FEBRERO	26.7	27.0	0.3	1.0
MARZO	23.4	27.2	3.8	16.2
ABRIL	28.1	52.0	23.9	85.1
MAYO	27.3	40.1	12.8	46.9
JUNIO	22.9	53.3	30.4	132.8
JULIO	38.9	94.5	55.6	142.9
AGOSTO	22.4	38.5	16.1	71.9
SEPTIEMBRE	29.7	50.8	21.1	71.0
OCTUBRE	35.6	32.3	-3.3	-9.3
NOVIEMBRE	27.3	36.6	9.3	34.1
DICIEMBRE	28.0	53.4	25.4	90.7
TOTAL	339.3	532.4	193.1	56.9

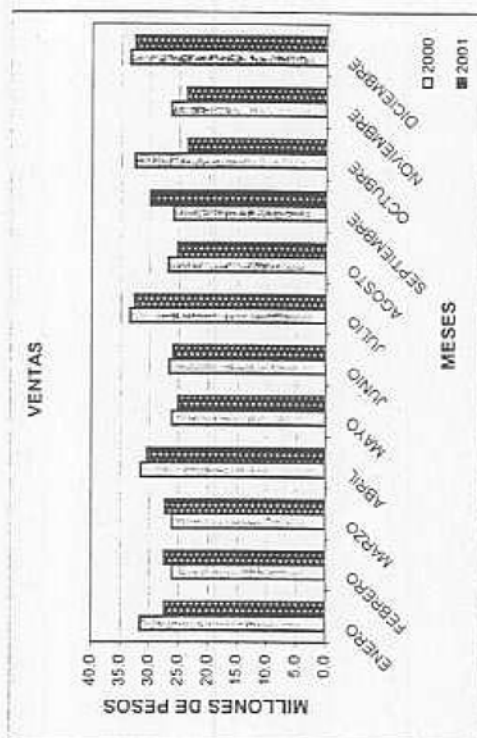


PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

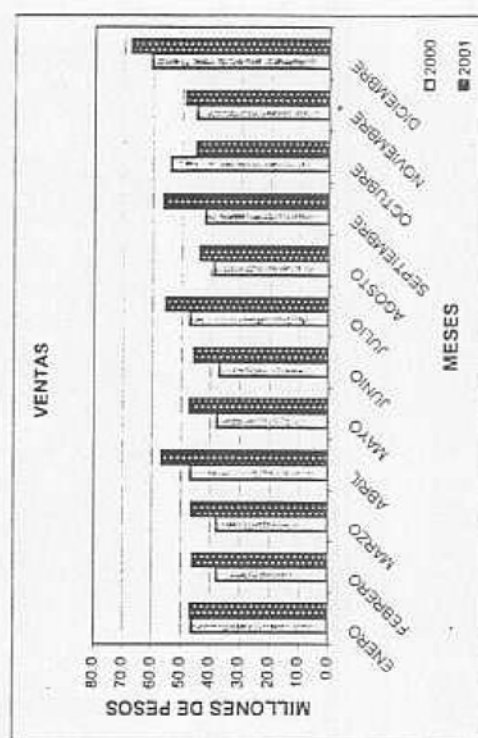
SEGUIMIENTO MENSUAL DE VENTAS (Millones de Pesos)

3/5

MES	CHISPAGO		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO	31.6	27.4	-4.2	-13.3
FEBRERO	26.1	27.4	1.3	5.0
MARZO	26.1	27.3	1.2	4.6
ABRIL	31.5	30.4	-1.1	-3.5
MAYO	26.2	25.1	-1.1	-4.2
JUNIO	26.7	26.0	-0.7	-2.6
JULIO	33.4	32.6	-0.8	-2.4
AGOSTO	26.9	25.2	-1.7	-6.3
SEPTIEMBRE	25.9	29.9	4.0	15.4
OCTUBRE	32.6	23.6	-9.0	-27.6
NOVIEMBRE	26.4	23.7	-2.7	-10.2
DICIEMBRE	33.4	32.6	-0.8	-2.4
TOTAL	346.8	331.2	-15.6	-4.5



MES	TRIS		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO	46.2	46.5	0.3	0.6
FEBRERO	37.7	45.8	8.1	21.4
MARZO	37.8	46.2	8.4	22.2
ABRIL	46.6	56.7	10.1	21.7
MAYO	37.8	47.0	9.2	24.3
JUNIO	37.0	45.5	8.5	23.0
JULIO	47.0	55.2	8.2	17.4
AGOSTO	38.8	43.7	4.9	12.6
SEPTIEMBRE	41.9	56.2	14.3	34.1
OCTUBRE	53.8	45.0	-8.8	-16.4
NOVIEMBRE	45.0	48.4	3.4	7.6
DICIEMBRE	60.4	67.5	7.1	11.8
TOTAL	530.0	603.7	73.7	13.9

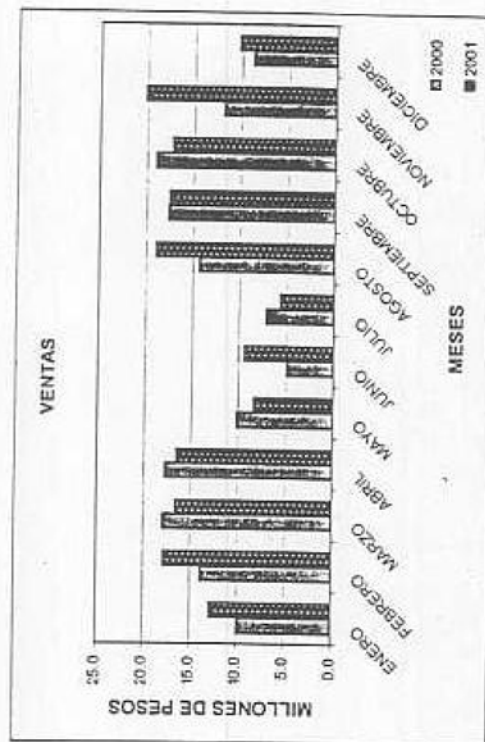


PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

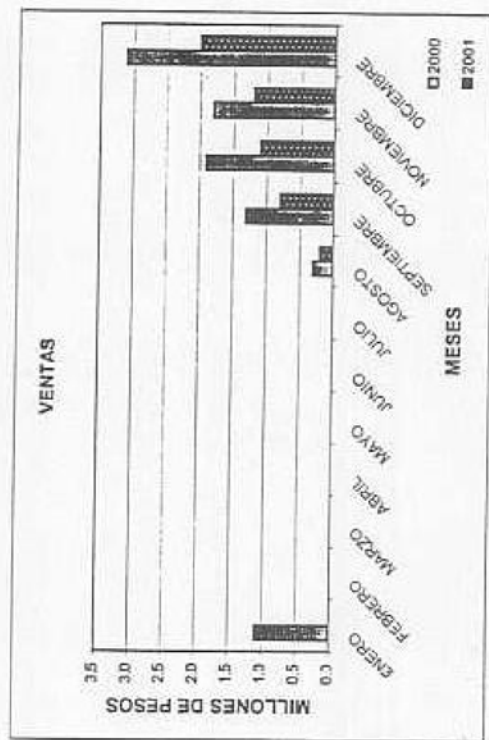
SEGUIMIENTO MENSUAL DE VENTAS (Millones de Pesos)

4/5

MES	PROGOL		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO	9.8	12.9	3.1	31.1
FEBRERO	13.9	17.8	3.9	28.1
MARZO	17.9	16.6	-1.3	-7.3
ABRIL	17.7	16.5	-1.2	-6.8
MAYO	10.1	8.3	-1.8	-17.8
JUNIO	4.9	9.4	4.5	91.6
JULIO	7.1	5.6	-1.5	-21.1
AGOSTO	14.3	18.9	4.6	32.2
SEPTIEMBRE	17.6	17.5	-0.1	-0.6
OCTUBRE	19.0	17.2	-1.8	-9.5
NOVIEMBRE	11.8	20.1	8.3	70.3
DICIEMBRE	8.7	10.2	1.5	17.2
TOTAL	152.8	171.0	18.2	11.9



MES	PROTOUCH		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO	1.1	0.0	-1.1	
FEBRERO				
MARZO				
ABRIL				
MAYO				
JUNIO				
JULIO				
AGOSTO	0.3	0.2	-0.1	-33.3
SEPTIEMBRE	1.3	0.8	-0.5	-38.5
OCTUBRE	1.9	1.1	-0.8	-42.1
NOVIEMBRE	1.8	1.2	-0.6	-33.3
DICIEMBRE	3.1	2.0	-1.1	-35.5
TOTAL	9.5	5.3	-4.2	-44.2

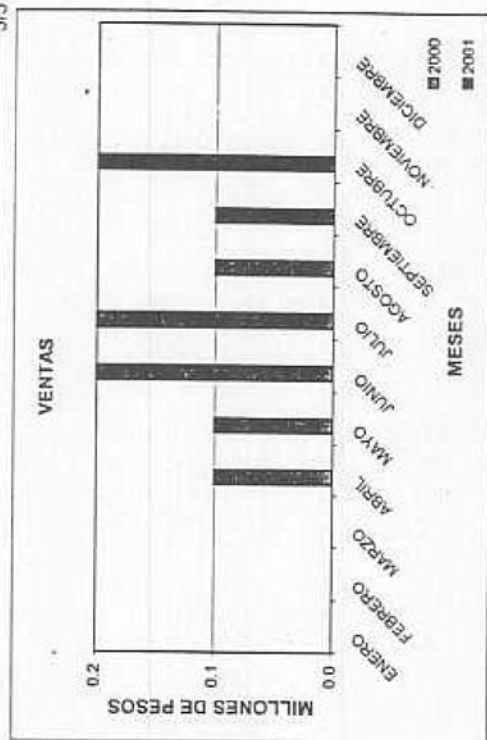


PRONOSTICOS PARA LA ASISTENCIA PUBLICA

SEGUIMIENTO MENSUAL DE VENTAS (Millones de Pesos)

5/5

MES	PROHIT		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO				
FEBRERO				
MARZO				
ABRIL	0.1			
MAYO	0.1			
JUNIO	0.2			
JULIO	0.2			
AGOSTO	0.1			
SEPTIEMBRE	0.1			
OCTUBRE	0.2			
NOVIEMBRE	0.0			
DICIEMBRE	0.0			
TOTAL	1.0	0.0		



MES	RAPIDOS		VARIACION	
	2000	2001	ABS.	%
ENERO	15.9	9.9	-6.0	-37.7
FEBRERO	15.6	9.8	-5.8	-37.1
MARZO	14.1	9.1	-5.0	-35.5
ABRIL	16.1	10.2	-5.9	-36.6
MAYO	14.1	7.3	-6.8	-48.2
JUNIO	13.5	6.7	-6.8	-50.4
JULIO	15.6	6.5	-9.1	-58.3
AGOSTO	13.2	1.6	-11.6	-87.9
SEPTIEMBRE	13.6	0.5	-13.1	-96.3
OCTUBRE	14.9	0.1	-14.8	-99.3
NOVIEMBRE	11.4	0.0	-11.4	-100.0
DICIEMBRE	12.9	0.0	-12.9	-100.0
TOTAL	170.9	61.7	-109.2	-63.9

