

PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA
INTRODUCCIÓN

Pronósticos para la Asistencia Pública (PAP) se ha posicionado como una Entidad altamente rentable, donde los resultados obtenidos, su potencial de capital humano, y su infraestructura tecnológica la ubican, como una de las más competitivas en el mercado nacional de juegos y sorteos, cuyas perspectivas de desarrollo se encuentran orientadas al cumplimiento de las metas nacionales, plasmadas en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018: "México Próspero".

En cumplimiento a los Artículos 59, fracciones X y XI de la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y 17°, fracción VI inciso a) del Estatuto Orgánico de Pronósticos para la Asistencia Pública, se presenta el informe de los avances y los resultados alcanzados al 31 de diciembre de 2019 del Programa de Desarrollo Institucional (PDI).

El PDI 2019 estableció estrategias, políticas, proyectos y procesos a desarrollar para la consecución de los objetivos y metas del organismo, así como dar cumplimiento a la misión de Pronósticos; asimismo, orienta la gestión de la Entidad para continuar con la captación de mayores recursos; consolidar la cartera de productos; optimizar la infraestructura tecnológica y los sistemas administrativos y financieros. Además, determinó la base para el seguimiento, control y evaluación del desempeño de la Institución a través de indicadores estratégicos y de gestión.

I. PROGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN

La actividad Comercial, orientada a cumplir con los retos planteados en el PDI 2019, y conforme a las estrategias establecidas en el mismo documento, ha realizado las siguientes actividades relevantes durante el cuarto trimestre del presente ejercicio, que se presentan de acuerdo a su estrategia:

- Incrementar la venta de los productos de Pronósticos para la Asistencia Pública, a través de los comercializadores, canales alternos, y/o mecanismos que se formulen para tal fin.
- Aumentar la presencia de agencias en lugares con población económicamente activa de alta densidad.
- Crecimiento de agencias con respecto al cierre del ejercicio del 2018.
- Lograr que los prospectos nuevos se establezcan en una rentabilidad superior a los 4,395 pesos semanales en sus primeras 20 semanas de operación.

- Impulsar 3 áreas de oportunidad sobre las que se pueda crear un plan de acción y mejora para la relación, servicio y contacto de Pronósticos con los comercializadores.
- Aumentar el número de seguidores en nuestras redes sociales Facebook y Twitter.
- Lograr al menos 24 publicaciones relacionadas a la prospección de agentes.

Objetivos Comerciales alcanzados al Cuarto Trimestre de 2019

- ❖ Las ventas logradas al Cuarto Trimestre del año pasado fueron de 8,952.1 Millones de Pesos y las ventas generadas en este ejercicio son de 9,649.4 Millones de Pesos, esto es, 5.4% más que el año pasado.
- ❖ Al cierre del cuarto trimestre del 2019, se cuenta con un total de 8,616 comercializadores activos
- ❖ En el cuarto trimestre del 2019, se tiene presencia en 1,006 poblaciones de la República Mexicana, en comparación con el mismo periodo del año 2018 en donde se contaba con presencia en 811 poblaciones.
- ❖ Se generó un plan de prospección con la finalidad de contar con un crecimiento de agencias a nivel nacional.
- ❖ La cantidad total de agencias maduras son 7,560 de las cuales 7,194 superan sus ventas de los 4,594 Millones de Pesos, lo que representa el 95.2%. Solo 366 agencias se encuentran por debajo de dicho monto, lo que representa el 4.8%.
- ❖ La cantidad de agencias en periodo de prueba son 958, de las cuales 572 que representan el 59.7% superaron sus ventas en 4,594 Millones de Pesos; y el 40.3%, es decir, 386 agencias se encuentran por debajo de dicho monto.
- ❖ Las ventas logradas al Cuarto Trimestre del año pasado fueron de 8,952.1 Millones de Pesos y las ventas generadas en este ejercicio son de 9,649.4 Millones de Pesos, esto es, 5.4% más que el año pasado.
- ❖ Durante el cuarto trimestre de 2019 y de acuerdo a la estrategia de redes sociales planeada, se ha continuado con un crecimiento constante de seguidores, lo cual ha traído buenas cifras de acercamiento con nuestros usuarios (clientes y agentes). En Twitter se han alcanzado al cierre del trimestre más de 32,000 seguidores, lo que indica que continuamos ganando seguidores activos de forma orgánica.
- ❖ De la misma forma en Facebook se continúa con cifras positivas constantes en incremento de seguidores, así como, de participación y atracción de la comunidad activa. Asimismo, en la página principal de Pronósticos alcanzamos los 152,000 seguidores; en la página de Melate, con una estrategia enfocada en los usuarios de la marca y compaginada con la publicidad actual, se logró alcanzar los 75,305 seguidores, mientras que en Facebook Progol ya se cuentan con 92,590 seguidores.

II. RECURSOS TECNOLÓGICOS

Para apoyar al cumplimiento del Objetivo Estratégico: "Continuar utilizando las tecnologías de la información y comunicaciones para la operación comercial, bajo mejores condiciones para la Entidad", durante el cuarto trimestre de 2019, la Dirección de Tecnología de la Información y Comunicaciones realizó diversas actividades, siendo las más relevantes las siguientes:

a) Supervisar la continuidad de la captación de apuestas a través del monitoreo al registro de transacciones y al estado que guardan las comunicaciones con los puntos de venta, con objeto de identificar las incidencias que tengan como consecuencia, una interrupción total o parcial de las apuestas.

Mediante el monitoreo de la Captación de apuestas a través de herramientas especializadas, se identificaron incidentes de comunicaciones y los mantenimientos correctivos atendidos fuera del tiempo de tolerancia que provocaron pérdida de venta, lo cual permitió realizar las penalizaciones respectivas y de esta manera, la Entidad recuperó 35% que corresponde a los montos por las ventas no efectuadas.

b) Coordinar el diseño, implantación, evaluación y seguimiento de nuevos proyectos de Tic's y desarrollo de sistemas informáticos que permitan la sistematización de los procesos de la Entidad, así como la actualización y supervisión de los servicios de mantenimiento de los ya existentes en las diversas unidades administrativas.

En relación al proyecto estratégico "Servicio de derecho de uso de una Plataforma de Cobro de las transacciones realizadas a través de Sitios Web destinados a la venta de productos de Pronósticos para la Asistencia Pública 2019", se concluyó conforme a lo programado.

Se continúa con el desarrollo del aplicativo que permitirá que las normas internas que se den de alta o se modifiquen, se firmen por medio de Firma Electrónica Avanzada, ya se tiene firmado el convenio de colaboración con el SAT para la utilización de la E-Firma.

Respecto a la conclusión de la migración (fase de desarrollo) hacia un nuevo lenguaje de programación del Sistema Integral (interfaz gráfica), a fin de permitir su portabilidad hacia un servidor más reciente, debido a que el actual servidor ya es obsoleto y no cuenta con soporte técnico, y del Sistema de Conciliación Bancaria, con objeto de que pueda ser utilizado en las nuevas versiones del sistema operativo Windows.

Se continuo con las actividades para desarrollar un sistema CRM (Customer Relationship Management) que permita al Centro de Atención a Clientes de Pronósticos para la Asistencia Pública, mejorar la atención a los comercializadores y/o agentes y al público en general, respecto los productos que vende Pronósticos.

c) Proporcionar servicios de Tic's bajo niveles de servicios acordados conjuntamente con las unidades administrativas de la Entidad.

Durante el periodo que se reporta, se continuó proporcionando a las unidades administrativas de la Entidad los servicios de correo electrónico, internet, respaldos de información, seguridad perimetral, equipos de cómputo entre otros, mismos que se basan en contratos bajo esquemas de SLA'S, con lo cual se garantiza el cumplimiento de atención de los incidentes dentro de los tiempos establecidos para garantizar la continuidad del servicio.

III. RESULTADOS FINANCIEROS ESPERADOS

Resultados Financieros

Estado de Resultados

Al concluir el cuarto trimestre, Pronósticos para la Asistencia Pública alcanzó ventas del orden de 9,469.4 Millones de Pesos, logrando rebasar la meta en 32.5% de la meta presupuestal.

Derivado de la operación de la Entidad, al cuarto trimestre de este ejercicio, se aportaron directa e indirectamente a la Federación y los Estados 1,634.3 Millones de Pesos, destacando 1,052.9 Millones de Pesos, del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS) y 1,185.0 Millones de Pesos, que se desinan a la Tesorería de la Federación, por remanentes de operación.

En cumplimiento a la misión del Organismo, al mes de diciembre de 2019, se determinaron recursos para apoyar los Programas de Asistencia Pública del Gobierno Federal por 1,052.9 Millones de Pesos, cifra mayor a la acordada en la meta programada. en un 219.9%.

El resultado bruto, después de premios, comisiones y servicios de lotería en línea, ascendió a 2,813.2 Millones de Pesos, mostrando un aumento del 1.5% respecto al Presupuesto Original. En relación al ejercicio anterior, se observa un aumento del 5.7%.

V. BASES PARA EVALUAR LAS ACCIONES

Con el propósito de medir la efectividad y resultados del Programa de Desarrollo Institucional 2019, se definieron 14 Indicadores Estratégicos (Cuadro No. 5), los cuales coadyuvan a la toma de decisiones, dando seguimiento y, en su caso, la detección de desviaciones. Con lo anterior, la Entidad verifica el cumplimiento de los Objetivos Institucionales.

1. Obtener ingresos: Al concluir el cuarto trimestre de 2019, Pronósticos para la Asistencia Pública alcanzó ventas al orden de 9,469.4 Millones de Pesos, incidiendo principalmente el mayor nivel captado en los productos Progol, Chispazo y Melate.

2. Rentabilidad Institucional: La rentabilidad alcanzada sobre las ventas brutas al concluir el cuarto trimestre del 2019 se tiene un resultado del 11.1 por ciento.

3. Aumentar la comercialización promedio por terminal: Al concluir el cuarto trimestre de 2019, se reflejan 8,616 terminales en operación.

4. Crecimiento de venta respecto al cierre del ejercicio: Al cierre del cuarto trimestre se tiene un avance de 105.6 por ciento en relación al cierre de ventas del 2018. Los principales productos que se posicionaron en este crecimiento al cuarto trimestre son: Progol, Revancha y Chispazo.

5. Realizar evaluación Pre test y Post test de las campañas de Promoción y publicidad: Se encuentran con nuevos materiales publicitarios en donde se pretende dar a conocer los cambios de los productos Tris (5 sorteos diarios), Melate (mejores premios del 2° al 5° lugar) e Institucional (juga en línea) al concluir la difusión en los medios de comunicación se dará inicio a la realización de estudios post test con el objetivo de medir el impacto que tuvieron en los compradores.

6. Desarrollar un programa mercadológico, con campañas diferenciadas por cada familia de productos, así como por sector y mercado objetivo: El programa Anual de Mercadotecnia ya fue elaborado y aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Gobernación.

7. Implementar las campañas contenidas en el programa mercadológico para la promoción y publicidad de cada uno de los productos que comercializa Pronósticos: Al cuarto trimestre se concluyó con la difusión de las campañas de publicidad en diversos medios de comunicación.