

**Informe de Rendición
de Cuentas 2006-2012**



SHCP

**PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA
PÚBLICA**



**GOBIERNO
FEDERAL**



INDICE

11.1 Presentación

Marco legal.

Descripción de los servicios y funciones de la dependencia o entidad.

Los objetivos institucionales y su vinculación con el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012.

11.2 Marco jurídico de actuación.

11.3 Las acciones y los resultados relevantes obtenidos durante el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de junio de 2012.

11.4 Aspectos financieros y presupuestarios.

11.5 Recursos humanos.

11.6 Recursos materiales.

11.7 Programa Especial de Mejora de la Gestión en la Administración Pública Federal durante el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de junio de 2012.

11.8 Programa Nacional de Rendición de Cuentas, Transparencia y Combate a la Corrupción durante el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de junio de 2012.

11.9 Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

11.10 Observaciones de auditorías de las instancias de fiscalización en proceso de atención.

11.11 Procesos de desincorporación.

11.12 Bases o convenios de desempeño y convenios de administración por resultados.

11.13 Otros aspectos relevantes relativos a la gestión administrativa.

11.14 Acciones y compromisos relevantes en proceso de atención.

11.1 Presentación

La información reportada en la 1a Etapa se mantiene sin cambios para esta 2a Etapa

11.2 Marco Jurídico de Actuación.

La información reportada en la 1a Etapa se mantiene sin cambios para esta 2a Etapa

11.3 Las Acciones y los Resultados Relevantes obtenidos durante el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de junio de 2012.

El Programa de Desarrollo Institucional 2012 establece estrategias, políticas, proyectos y procesos a desarrollar para la consecución de los objetivos y metas del organismo y 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, determina 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

- **Plan de Ventas 2012**

- ✓ **Objetivos Generales**

Fortalecer la visión comercial basada en cuatro puntos primordiales, que permitan el crecimiento sostenido de ventas:

- **Supervisión y Prospección de Agencias.**

Conforme al Plan Anual de Ventas 2012, se realizaron todas las gestiones administrativas procedentes para llevar a cabo la licitación del servicio para la administración de la “Fuerza de Supervisión y Prospección” en el periodo que comprenderá del 16 de Mayo al 31 de Diciembre 2012. La empresa ganadora de la licitación fue Talentos Naturales S.A de C.V, quien administrará 151 Supervisores y 50 Prospectadores de Agencias.

Al cierre del primer semestre, el proyecto se encontraba en su fase de inicio, en la reasignación de rutas e itinerarios fijos, así como en la elaboración de los planes

de trabajo de cada subdirección regional, para cada agencia, teniendo presencia en los 32 Estados de la República Mexicana.

Al 30 de junio de 2012, se cuenta con la totalidad de supervisores y prospectadores de agencias, de los cuales al segundo trimestre del 2012, el 80% se encontraban capacitados.

○ **Sistemas de Información de Geolocalización**

Al cierre del mes de junio de 2012, todavía estaba en proceso la contratación del “Servicio de Estudio e Investigación Estadística o Geográfica para la Evaluación, Reubicación y Apertura de Nuevas Agencias de Pronósticos” (Geolocalización), a través del procedimiento de Invitación a cuando menos tres personas, particularmente, a esa fecha, en la fase de revisión de la convocatoria.

Finalmente, resultó adjudicada la empresa Grupo IDM, S.A. de C.V., formalizándose un contrato cuya vigencia inició el 23 de julio para terminar el 31 de diciembre de 2012, representando la prestación de este servicio una de las herramientas de mayor efectividad para apoyar a los prospectadores en su labor de identificar los nuevos y mejores puntos de venta.

○ **Capacitación a Comercializadores**

El Programa de Capacitación se llevó a cabo a partir del 14 de Junio y hasta el 27 de Julio del presente año, en el que se capacitó a la fuerza de ventas por parte del proveedor de lotería en línea “Gtech”. Dicha capacitación se realizó de manera teórica y práctica, dotando a los comercializadores de herramientas efectivas para incrementar sus ventas.

El calendario de capacitaciones es el siguiente:

#	PLAZA	FECHA
1	Guadalajara	14 - 15 JUN
2	Hermosillo	21 - 22 JUN
3	Veracruz	28 - 29 JUN
4	Merida	5 - 6 JUL
5	Monterrey	12 - 13 JUL
6	Chihuahua	19 - 20 JUL
7	México D.F.	24 - 27 JUL

Nota: En el caso del DF por la cantidad de participantes se dividirá en 2 grupos

○ **Incentivos a Comercializadores**

Al cierre de junio, el programa de incentivos se encontraba en la fase de análisis, estando por definirse próximamente la fecha de arranque de la primera de las dos etapas de 6 semanas cada una, beneficiando a los dos principales giros comerciales de la Entidad:

- Exclusivos de Pronósticos para la Asistencia Pública
- Expendedores de la Lotería Nacional

A la fecha se tiene que el primer periodo de seis semanas inició el 30 de julio y finalizó el 9 de septiembre pasados. Para el segundo periodo, se planea inicie a partir de la primera semana del mes de noviembre y durante las primeras semanas de diciembre.

○ **Programas Especiales**

Convenio de Colaboración PAP - Secretaría de Economía

El 26 de Marzo del 2012 se anunció el Programa de Colaboración entre la Secretaría de Economía y Pronósticos para la Asistencia Pública, en el que se define la estrategia entre ambas instituciones para apoyar a las microempresas de los dos principales giros que conforman el 55% de las ventas: Expendios exclusivos de Pronósticos y Expendios compartidos con Lotería Nacional.

Este programa, denominado “**MODERNIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS A TRAVÉS DE UN DESARROLLO INTEGRAL CON PRODUCTOS DE PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA**”, que inicia a partir de Junio del 2012, estará dividido en dos fases:

- a) La primera fase beneficiará a 3,000 agentes de Pronósticos para la Asistencia Pública, mediante un esquema de capacitación brindado por la Secretaría de Economía y un apoyo económico para el pago de su fianza por \$2,000.00. Adicionalmente, a los agentes participantes se les otorgará una capacitación de desarrollo empresarial, que será impartida en su lugar de trabajo, y que constará de 4 módulos con una duración aproximada de 3 horas en total, teniendo como meta el poder certificar a cada uno de los 3,000 agentes participantes.
- b) La segunda etapa beneficiará a 2,000 microempresarios que serán seleccionados por la Secretaría de Economía, principalmente de los giros comerciales de tortillerías y abarrotes, que estén interesados en convertirse en agentes de Pronósticos para la Asistencia Pública. Estos microempresarios serían capacitados por la Secretaría de Economía, y contarían con una terminal punto de venta de PAP, con un apoyo económico de \$2,000.00 para el pago de su fianza.

Adicionalmente, se tiene contemplado otorgar material promocional de la Secretaría de Economía y de Pronósticos para la Asistencia Pública a los 5,000 microempresarios por ser parte del programa, así como una placa de reconocimiento.

Para llevar a cabo la ejecución del Programa, el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa firmó un convenio de colaboración para establecer las bases y procedimientos con el Organismo Intermedio de nombre Cambio Estratégico Integral S.C, mediante la Cédula de Apoyo con número de folio FP2012-837. Esta Cédula fue aprobada y autorizada por la Secretaría de Economía para la llevar a cabo la obtención de los recursos y beneficios antes mencionados.

Este programa tendrá como finalidad en su primera fase la de destinar un total de \$22,500,000.00 (veintidós millones quinientos mil pesos 00/100 M.N.), buscando apoyar el crecimiento y fidelidad de 5,000 microempresarios.

Programa Piloto para la Generación de Boletas de Participación en Concursos, utilizando Tecnología basada en Pantallas Táctiles (Tablet's)

Actualmente, está en proceso la realización de una prueba piloto sobre el producto Lotto+, el cual tendrá las siguientes características:

a. Objetivo:

Implantar una solución basada en software de inteligencia de marketing en tiempo real y de micro-segmentación de mercados, que permita la generación de boletas de participación mediante un dispositivo electrónico de pantalla táctil (tablet's) con la intención de atraer a los consumidores cautivos y a nuevos consumidores, para incrementar las ventas.

b. Alcance:

Desarrollo de software para la impresión de volantes, consulta de boletos ganadores y promoción de bolsas garantizadas, a través de las tablet's que serán instaladas en 100 agencias de venta de Pronósticos ubicadas en la Ciudad de México y zona metropolitana, durante el periodo por definir.

c. Acciones realizadas:

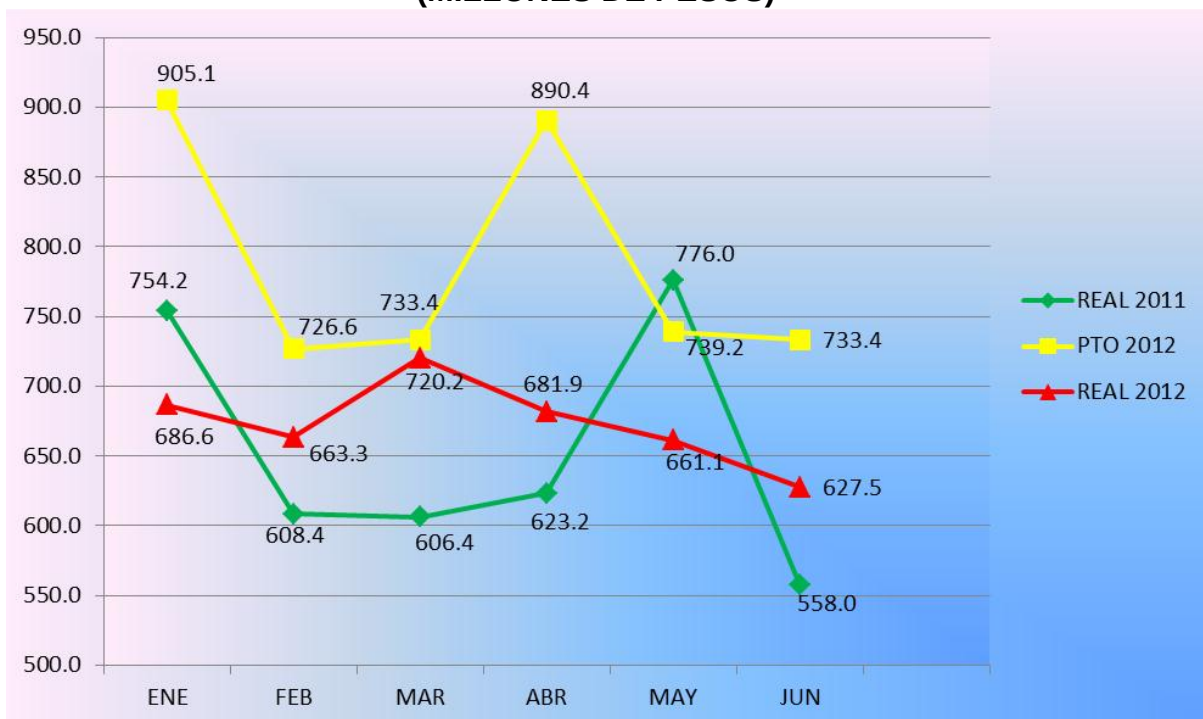
- i. Desarrollo de software para las Tablets por parte de la empresa Swiftstake, con las siguientes opciones de funcionamiento:
 1. Impresión de volantes de participación para ser leídos en terminales de venta de la Entidad tipo: Altura y LVT de los siguientes productos:

- a. Melate/Revancha/Revanchita.
- b. Progol/Revancha.
- c. Progol ½ Semana.
- d. Chispazo.
- e. Mi Progol.
2. Consulta de boletos ganadores utilizando para ello un lector de código de barras. Cabe destacar que la consulta la realiza de manera autónoma el poseedor del boleto.
3. Promoción de las bolsas garantizadas de los diferentes productos que las manejan.
4. Se realizaron pruebas de aceptación al software desarrollado por la empresa Swiftstakes; detectándose diversas áreas de oportunidad para su corrección y ajuste. Dicho proceso se realizará en forma permanente durante la implantación del proyecto, para que ante la detección de nuevas áreas de oportunidad sean ajustadas, a fin de que se efficienten los resultados de la prueba piloto
- ii. Se está trabajando conjuntamente las Subdirecciones Generales de Informática, Mercadotecnia y Ventas, en la definición de los indicadores y el método de medición correspondiente, con la finalidad de identificar exactamente el cumplimiento del objetivo del proyecto.
- iii. Al 30 de junio de 2012, se tienen 37 agencias instaladas de las 100 programadas, esperando completar el proyecto durante los meses de septiembre y octubre, siempre y cuando, los puntos de venta seleccionados para el proyecto, cumplan con las especificaciones técnicas requeridas por Swiftstake.
- iv. De los 37 ya instalados se tiene un avance del 91% en el proceso de capacitación en el uso de las tablet's.
- v. Se Solicitó el apoyo de GTech (proveedor de lotería en línea) para realizar análisis del comportamiento de las ventas en las agencias en donde están instaladas las Tables.

○ **Metas**

1. Al segundo trimestre se alcanzaron ventas del orden de \$ 4,040.6 millones de pesos, logrando superar a las obtenidas en el mismo periodo del ejercicio anterior en 114.5 millones de pesos; asimismo, se alcanzó el 85.5 por ciento de la meta presupuestada para ese periodo.

VENTAS BRUTAS (MILLONES DE PESOS)



FAMILIA	VENTAS DE ENERO A JUNIO 2012 (MILES DE PESOS)				
	% Part	PRESUPUESTO	% Part	VENTA	%
Familia Melate	54.27%	2,565,803.0	43.23%	\$ 1,746,882.1	-31.92%
Familia Tris y Super Par	19.29%	911,957.1	26.49%	\$ 1,070,210.6	17.35%
Familia Chispazo y Gana Gato	9.45%	446,752.8	11.30%	\$ 456,401.6	2.16%
Familia Deportivos	13.98%	660,838.4	15.96%	\$ 644,794.7	-2.43%
Familia Instantaneos	3.02%	142,878.7	3.03%	\$ 122,296.7	-14.41%
TOTAL	100.00%	4,728,230.0	100.00%	\$ 4,040,585.7	-14.54%

- El ticket promedio se redujo en 2.06% con respecto a 2011.
- El crecimiento en ventas que se tuvo durante este periodo de 2012 contra el 2011 es del 2.9%
- Los boletos tuvieron un incremento del 5.08% contra el mismo periodo de 2011.
- Las apuestas se incrementaron en un 8.76% contra el año anterior, en donde la familia Deportivos fue la de mejor desempeño (45.18%).

Concepto	Familia Melate	Familia Números	Familia Deportivos	Familia Instantáneos	Total Familias
Ventas Acum 2011	\$2,071,275,061	\$1,349,673,258	\$392,295,101	\$112,878,925	\$3,926,122,345
Ventas Acum 2012	\$1,746,882,100	\$1,526,612,217	\$644,794,679	\$122,296,730	\$4,040,585,726
Dif.	-\$324,392,961	\$176,938,959	\$252,499,578	\$9,417,805	\$114,463,381
%	-15.66%	13.11%	64.36%	8.34%	2.92%
Participación Acum 2011	52.76%	34.38%	9.99%	2.88%	100.00%
Participación Acum 2012	43.23%	37.78%	15.96%	3.03%	100.00%
Dif.	-9.52%	3.41%	5.97%	0.15%	0.00%
%	-18.05%	9.91%	59.71%	5.27%	0.00%
Ticket Acum 2011	\$20.76	\$14.51	\$35.88	\$6.53	\$17.77
Ticket Acum 2012	\$19.85	\$14.06	\$40.62	\$6.21	\$17.40
Dif.	-\$0.92	-\$0.45	\$4.74	-\$0.33	-\$0.37
%	-4.41%	-3.13%	13.21%	-5.01%	-2.06%
Boletos Acum 2011	99,765,262	92,989,258	10,934,318	17,274,359	220,963,197
Boletos Acum 2012	88,023,353	108,577,969	15,874,624	19,701,710	232,177,656
Dif.	-11,741,909	15,588,711	4,940,306	2,427,351	11,214,459
%	-11.77%	16.76%	45.18%	14.05%	5.08%
Apuestas Acum 2011	175,509,995	373,163,615	10,934,318	17,274,359	576,882,287
Apuestas Acum 2012	151,668,942	440,159,795	15,874,624	19,701,710	627,405,071
Dif.	-23,841,053	66,996,180	4,940,306	2,427,351	50,522,784
%	-13.58%	17.95%	45.18%	14.05%	8.76%

2. Al segundo trimestre se logró que 8,241 agencias lograran ventas mayores a la cifra mínima (57 salarios mínimos del Distrito Federal), y tan sólo 516 agencias vendieron por debajo de la venta mínima requerida, con lo cual se mantuvo por debajo del 5.9% las agencias maduras con ventas mínimas.

Informe de Rendición de Cuentas de la Administración Pública Federal 2006 – 2012.

Rangos de Venta	AGENCIAS MADURAS		D.F. / CENTRO		NORESTE		NORTE		OCCIDENTE		PACIFICO		SUR		SURESTE	
1 - 3,553	516	5.9%	265	7.8%	22	2.9%	23	4.9%	67	4.8%	55	8.2%	52	6.0%	32	2.7%
3,554 - 5,982	1,294	14.8%	699	20.5%	80	10.5%	66	14.0%	186	13.3%	59	8.8%	118	13.5%	86	7.3%
5,983 - 8,000	966	11.0%	433	12.7%	66	8.7%	51	10.9%	154	11.0%	59	8.8%	114	13.1%	89	7.5%
8,001 - 10,000	860	9.8%	342	10.1%	74	9.7%	51	10.9%	140	10.0%	52	7.8%	95	10.9%	106	9.0%
10,001 - 20,000	2,733	31.2%	995	29.2%	253	33.3%	147	31.3%	438	31.2%	226	33.9%	252	28.9%	422	35.6%
20,001 - Más	2,388	27.3%	668	19.6%	264	34.8%	132	28.1%	417	29.7%	216	32.4%	242	27.7%	449	37.9%
TOTAL	8,757	100.0%	3,402	100.0%	759	100.0%	470	100.0%	1,402	100.0%	667	100.0%	873	100.0%	1,184	100.0%

Se cuenta con 1,029 Agencias en periodo de prueba, las cuales se encuentran en el proceso de maduración (al cumplir 20 semanas de prueba), mismas que se muestra a continuación:

Rangos de Venta	AGENCIAS EN PRUEBA		D.F. / CENTRO		NORESTE		NORTE		OCCIDENTE		PACIFICO		SUR		SURESTE	
1 - 3,553	644	62.6%	301	74.5%	46	56.1%	52	57.1%	62	47.3%	80	74.1%	55	59.8%	48	39.7%
3,554 - 5,982	129	12.5%	41	10.1%	6	7.3%	14	15.4%	22	16.8%	14	13.0%	16	17.4%	16	13.2%
5,983 - 8,000	66	6.4%	20	5.0%	4	4.9%	6	6.6%	11	8.4%	4	3.7%	9	9.8%	12	9.9%
8,001 - 10,000	34	3.3%	5	1.2%	2	2.4%	5	5.5%	7	5.3%	2	1.9%	3	3.3%	10	8.3%
10,001 - 20,000	104	10.1%	25	6.2%	18	22.0%	10	11.0%	16	12.2%	6	5.6%	7	7.6%	22	18.2%
20,001 - Más	52	5.1%	12	3.0%	6	7.3%	4	4.4%	13	9.9%	2	1.9%	2	2.2%	13	10.7%
TOTAL	1,029	100.0%	404	100.0%	82	100.0%	91	100.0%	131	100.0%	108	100.0%	92	100.0%	121	100.0%

- Se cuenta con 10,033 Agencias registradas en el Padrón de Comercializadores al cierre del segundo trimestre, representando un crecimiento del 0.64% en relación al cierre del ejercicio de 2011 que fueron un total de 9,969 Agencias.

Mes	Agencias Inicio de Mes	Agencias Cierre de Mes	% vs Sem 1
Enero	9,969	9,975	0.06%
Febrero	9,975	9,983	0.14%
Marzo	9,983	10,015	0.46%
Abril	10,015	10,019	0.50%
Mayo	10,019	10,021	0.52%
Junio	10,021	10,033	0.64%

- Con el objetivo de mantener la calidad en el servicio que proporciona Pronósticos para la Asistencia Pública a su Red de Comercializadores y, particularmente, al cliente final, durante el segundo trimestre se registraron

96,302 visitas por parte de los supervisores de las agencias, contra un objetivo de 100,788 logrando una cobertura del 95.55%.

INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	SUB-DIRECCION REGIONAL	CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	TOTAL
Avance de cumplimiento a visitas periódicas de los Supervisores de Agencias	% de Visitas	Total D.F. / Centro	Real	6,923	7,320	7,250	7,139	3,559	7,950	40,141
			Objetivo	7,387	7,337	7,344	7,510	3,739	8,184	41,501
			% de logro	93.72%	99.77%	98.72%	95.06%	95.19%	97.14%	96.72%
		Total Interior	Real	9,313	9,244	9,817	10,401	4,987	12,399	56,161
			Objetivo	10,142	9,746	10,240	10,899	5,242	13,018	59,287
			% de logro	91.83%	94.85%	95.87%	95.43%	95.14%	95.25%	94.73%
		Noreste	Real	1,036	915	999	1,229	548	1,700	6,427
			Objetivo	1,153	946	1,013	1,297	575	1,847	6,831
			% de logro	89.85%	96.72%	98.62%	94.76%	95.30%	92.04%	94.09%
		Norte	Real	1,055	730	964	1,044	521	1,229	5,543
			Objetivo	1,093	732	974	1,057	527	1,245	5,628
			% de logro	96.52%	99.73%	98.97%	98.77%	98.86%	98.71%	98.49%
		Occidente	Real	1,961	2,699	2,850	2,868	1,314	3,250	14,942
			Objetivo	2,198	2,723	2,913	3,018	1,383	3,366	15,601
			% de logro	89.22%	99.12%	97.84%	95.03%	95.01%	96.55%	95.78%
		Pacífico	Real	1,190	985	977	898	465	1,580	6,095
			Objetivo	1,271	1,084	1,083	988	485	1,686	6,597
			% de logro	93.63%	90.87%	90.21%	90.89%	95.88%	93.71%	92.39%
		Sur	Real	1,868	1,707	1,859	1,893	893	1,890	10,110
			Objetivo	1,937	1,834	1,934	1,940	968	2,012	10,625
			% de logro	96.44%	93.08%	96.12%	97.58%	92.25%	93.94%	95.15%
		Sureste	Real	2,203	2,208	2,168	2,469	1,246	2,750	13,044
			Objetivo	2,490	2,427	2,323	2,599	1,304	2,862	14,005
			% de logro	88.47%	90.98%	93.33%	95.00%	95.55%	96.09%	93.14%
		Gran Total	Real	16,236	16,564	17,067	17,540	8,546	20,349	96,302
			Objetivo	17,529	17,083	17,584	18,409	8,981	21,202	100,788
			% de logro	92.62%	96.96%	97.06%	95.28%	95.16%	95.98%	95.55%

Por su parte, los Subdirectores Regionales realizaron 1,569 visitas a las agencias nuevas para cerciorarse de su correcta puesta en operación, alcanzado el objetivo de la cobertura al 100%, cumpliendo la meta prevista.

Informe de Rendición de Cuentas de la Administración Pública Federal 2006 – 2012.

INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	SUB-DIRECCION REGIONAL	CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	TOTAL
% de Avance de Agencias Visitada por los Subdirectores Regionales de Ventas	Visitas a las Agencias	DF / Centro	Acumulado de Agencias Nuevas	101	113	97	72	124	140	647
			Agencias Visitadas	101	113	97	72	124	140	647
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		Interior	Acumulado de Agencias Nuevas	157	162	139	131	139	194	922
			Agencias Visitadas	157	162	139	131	139	194	922
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		Noreste	Acumulado de Agencias Nuevas	17	15	21	17	19	32	121
			Agencias Visitadas	17	15	21	17	19	32	121
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		Norte	Acumulado de Agencias Nuevas	20	23	19	18	19	36	135
			Agencias Visitadas	20	23	19	18	19	36	135
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		Occidente	Acumulado de Agencias Nuevas	26	42	28	25	30	44	195
			Agencias Visitadas	26	42	28	25	30	44	195
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		Pacífico	Acumulado de Agencias Nuevas	39	22	24	24	25	31	165
			Agencias Visitadas	39	22	24	24	25	31	165
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		Sur	Acumulado de Agencias Nuevas	28	29	19	18	19	27	140
			Agencias Visitadas	28	29	19	18	19	27	140
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		Sureste	Acumulado de Agencias Nuevas	27	31	28	29	27	24	166
			Agencias Visitadas	27	31	28	29	27	24	166
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		Total Nacional	Acumulado de Agencias Nuevas	258	275	236	203	263	334	1,569
			Agencias Visitadas	258	275	236	203	263	334	1,569
			% Cobertura	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

• ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y PLAN DE MEDIOS

✓ Acciones durante el 2012

Durante el primer semestre, se realizaron las siguientes acciones:

- Se realizó publicidad a través de la radio, así como cápsulas para televisión de los sorteos de Melate, Revancha y Revanchita, correspondientes a los miércoles y domingos.
- Se contrató publicidad en periódicos para felicitar a los ganadores de los concursos Melate y Revancha.
- Se realizaron estudios cualitativos y cuantitativos, así como diversos “focus groups” con el fin de determinar qué factores influyen en la participación en los juegos y concursos.
- Se trabajó en el tema “la generación de demanda”, impulsando los beneficios y logrando las cuotas del mercado previstas, alineándose con las estrategias, campañas, mensajes y canales de venta.
- Se implementaron estrategias que permitan conseguir la penetración en los mercados de cada producto.

- En relación a mantener el posicionamiento de la familia de concursos deportivos y promover el nuevo concurso Progol, se realizó una campaña en medios masivos de comunicación, cuyo objetivo fue explicar cómo se juega y los beneficios que éste brinda, el propósito es dejar en la mente de los consumidores que todos los productos deportivos pertenecen a Pronósticos para la Asistencia Pública.

✓ **Lanzamiento de 40 sorteos de Raspaditos**

Durante 2012, se tiene programado realizar 40 sorteos de raspaditos, con los que se espera alcanzar ventas de \$420.0 millones de pesos, integrados de la siguiente forma:

Número de Sorteos	Boletos	Costo de venta del Boleto	Importe Total de Ventas Estimadas
20	40 Millones	\$ 5.00 c/u	\$ 200,000,000.00
18	18 Millones	\$ 10.00 c/u	\$ 180,000,000.00
2	2 Millones	\$ 20.00 c/u	\$ 40,000,000.00
Suma: 40	60 Millones		\$ 420,000,000.00

Es importante señalar que 7 de los 40 sorteos con boletos de \$ 10.00 serán impresos con uso de licencia, buscando los personajes o temas con mayor impacto para incrementar la venta.

Asimismo, se tiene previsto incluir sorteos de Lotería Instantánea, por un millón de boletos cada uno de los sorteos, en calidad de propiedad de terceros (Cáritas), con valor de \$10.00 cada boleto. Tales sorteos iniciarán su venta en el tercer trimestre de 2012.

✓ **Medios utilizados para Concursos Deportivos durante el Segundo Trimestre.**

- Prensa: Publicaciones en los periódicos deportivos más importantes de circulación nacional.
- Radio: Spot de 20 segundos en las principales radiodifusoras a nivel nacional.
- Televisión: Spots de 60 segundos.
- Cine: Spot de 60 segundos.
- Complementarios: Vallas y unimetas en partidos claves de la Primera División de México.

- Internet: Redes sociales como Facebook y Twitter, y Página Institucional de la entidad.

✓ **Resultados de Investigaciones de Mercado y/o Focus Groups**

Constantemente se realizan investigaciones de mercado con el objetivo de identificar los factores que influyen en el consumo de los productos de Pronósticos, y así contar con elementos que orienten la toma de decisiones de las estrategias comerciales y de comunicación para incrementar el posicionamiento de los productos y las ventas.

Durante el segundo trimestre de 2012, la Subdirección General de Mercadotecnia realizó un “Estudio Cualitativo y Cuantitativo” con la finalidad de determinar los factores que influyen en la participación en los juegos y concursos, así como el consumo de los productos que ofrece Pronósticos para la Asistencia Pública.

El estudio reveló que los nuevos públicos menores de 25 años no reconocen la familia de productos de Pronósticos; asimismo, que la marca institucional no es un referente de modernidad e innovación. Para la muestra, Pronósticos representa los juegos del pasado, que si bien aún tienen la preferencia de los públicos consumidores, han perdido originalidad.

Por otro lado, se realizó un focus group denominado "Evaluación cualitativa de la imagen y posicionamiento de Pronósticos". Dicho estudio reveló, entre otros aspectos, que los motivos para que el consumidor participe en los concursos y sorteos son: tradición, socialización, publicidad, aspiraciones, sueños de ganar y entretenimiento. Por el contrario, las razones por las cuales no participan son: El que no se gane un premio genera descontento, frustración, desilusión y costo de oportunidad; no conocen a personas ganadoras, rechazo a los juegos cuya mecánica es complicada, falta de disponibilidad, falta de información, falta de publicidad y falta de innovación, lo cual provoca aburrimiento.

En cuanto a la imagen institucional, el estudio reveló que la misma resulta poco atractiva, anticuada, plana, aburrida, simple, con un color naranja poco vivo y con una tipografía seria que, si bien proyecta seguridad y confianza, también refleja solemnidad.

El estudio también destaca la percepción por parte del consumidor respecto a que las mecánicas de juego de los concursos y sorteos de PAP son complicadas, con poca innovación en el mercado mexicano.

✓ **Modernización de Imagen Institucional**

Dados los resultados anteriormente descritos, se pretende modernizar la imagen de la Institución, dándole un giro total y renovado, captando la atención de nuevos

consumidores potenciales, así como de aquellos segmentos que han dejado de adquirir nuestros productos, o bien, que no nos conocen.

El objetivo es dar a conocer a las nuevas generaciones la gran variedad de concursos y sorteos con los que contamos, así como su mecánica de juego.

Es importante mencionar que existe una confusión por parte del consumidor con el producto Tris, el cual relacionan con la competencia; por tal motivo, en la nueva estrategia de comunicación, se enfatizará cuáles son los productos que pertenecen a Pronósticos para la Asistencia Pública.

○ **Estrategias de Innovación**

Con esta renovación o modernización, Pronósticos se acercará a sus consumidores a través de estrategias comerciales tales como:

- Reforzar la marca Pronósticos como el pilar de nuestros concursos y sorteos.
- Adoptar una identidad más actual, joven, fresca y uniforme de la Institución.
- Enfocarnos en el aspecto emocional logrando tocar el corazón de los consumidores.
- Captar la atención del segmento más joven.
- Reforzar el consumo por tradición.
- Mantener la lealtad de nuestros consumidores.
- Dimensionar la magnitud de las bolsas garantizadas.

A lo largo de 34 años de existencia, Pronósticos ha logrado mantenerse como una Institución sólida que refleja seriedad, confianza y transparencia.

○ **Innovación en la Imagen de Pronósticos**

Según los estudios realizados, la imagen de Pronósticos es muy conservadora, lo cual ha ocasionado que, a pesar de su prestigio, se haya quedado estancada. A continuación se muestra la trayectoria que ha tenido el logotipo de pronósticos:



A continuación se presenta la evaluación que resultó del Focus Group, realizado respecto al logotipo:



Si bien, el estudio determina que la marca Pronósticos es muy respetada, seria, fuerte, confiable, segura, experta y con liderazgo, la imagen no se asocia directamente al mercado del juego y transmite una idea demasiado institucional, poco relacionada con la experiencia del usuario final.

Actualmente la solidez en los segmentos esta diferenciada, ya que la mayor fuerza y raíces se encuentra entre los adultos mayores, la mediana fuerza se encuentra en los adultos jóvenes, en tanto que los jóvenes son el público potencial, mismo que ha sido descuidado. Por lo anterior, es importante enviar un claro mensaje de

innovación y modernidad, para que Pronósticos resulte atractivo al público objetivo al cual se pretende llegar.

- **Innovación en la Imagen de Melate**

Melate, siendo la marca con mayor popularidad, es el producto que más ha caído proporcionalmente en su consumo, por lo que requiere, según el estudio, un reposicionamiento en su imagen.

II. Recursos Tecnológicos

Certificaciones obtenidas por Pronósticos para la Asistencia Pública.

En los últimos años, Pronósticos para la Asistencia Pública ha realizado acciones encaminadas al logro de los objetivos estratégicos, operativos, financieros y tecnológicos; todas ellas con el fin de dar una mayor confiabilidad y transparencia a los consumidores de nuestros productos. Por lo anterior, y en su calidad de organismo de clase mundial, PAP cuenta a la fecha con las siguientes certificaciones:

Calidad

La adopción de un Sistema de Gestión de la Calidad es una decisión estratégica de Pronósticos para la Asistencia Pública, en donde su diseño e implantación está influenciado por la necesidad de otorgar productos y servicios que aumenten la satisfacción del Cliente:

- El 21 de septiembre de 2004, Pronósticos logra la certificación de su Sistema de Gestión de Calidad bajo la norma ISO 9001:2000.
- El 17 de marzo de 2009, logra alinear su Sistema de Gestión de Calidad a las nuevas exigencias de la norma ISO 9001 en su versión actual 2008.

Seguridad de la Información

La adopción de un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información y los controles del estándar de control de seguridad de la WLA-SCS: 2006, en donde su diseño e implementación está influido por varios aspectos como son sus necesidades y objetivos, los requisitos de seguridad, los procesos empleados, el tamaño y la estructura; así como por la necesidad de proteger la información de la institución:

- El 8 de febrero de 2008, Pronósticos logra su certificación ISO 27001:2005 – Sistema de Gestión de Seguridad de Información.

- El 4 de marzo de 2009, Pronósticos logra ser la Primera organización mexicana en el giro de Juegos y Sorteos en obtener la certificación mundial WLA-SCS:2006 (Control de Seguridad Específico para Lotería).

Continuidad del Negocio

Otro factor importante que se distingue a PAP, es la definición de las características y reglas operativas de los diferentes tipos de concursos y sorteos de Pronósticos, incluyendo las fechas y horarios en que todas las ceremonias de éstos deben celebrarse. No obstante que los reglamentos contemplan la posibilidad de suspender algún concurso y/o sorteo por causas de fuerza mayor, el cumplimiento del calendario de ceremonias de todos los concursos y sorteos de Pronósticos representa uno de los requerimientos del negocio más importantes a considerar de cara a la continuidad del negocio, por lo que se procedió a implementar el Sistema de Gestión de Continuidad del Negocio:

- Primera organización en el mundo en el giro de Juegos y Sorteos en obtener la certificación BS 25999-2:2007 (Continuidad del Negocio).

Sistemas Integrales

Con la adopción del Sistema Integral de Gestión se logra simplificar la implementación múltiple de los Sistemas de Gestión adscritos a la Organización:

- Primera organización en México en obtener la certificación PAS 99:2006.

Juego Responsable

- Marco de Juego Responsable de WLA.
- Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y Juego Responsable del CIBELAE.

Para fortalecer aún más nuestra oferta de valor para nuestros clientes y partes interesadas, se buscó fortalecer en nuestra operación los principios de Responsabilidad Social Corporativa y de Juego Responsable, siendo la primera organización en México en obtener los siguientes certificados:

- Enero 2012, Marco de Juego Responsable de WLA, Nivel 2, emitido por WLA.
- Junio de 2012, RSC y Juego Responsable - Nivel 1, emitido por el CIBELAE

Siguientes Acciones

Con el objetivo de incrementar la confianza de nuestros concursantes, se decidió dictaminar, mediante un tercero, para que las actividades que se realizan en los

sorteos de Melate, Melate Revancha, Melate Revanchita, Melate Retro, Tris Medio Día, Tris Extra, Tris Clásico, Chispazo y Gana Gato, estén alineadas a los estándares internacionales en materia de juegos y sorteos, logrando con esto el total cumplimiento de las normas aplicables.

11.4 Aspectos financieros y presupuestarios.

Previsión y organización de Recursos

- **Se realizó la Primera Modificación al Presupuesto**

Se solicitó el traspaso al Capítulo 1000 “Servicios Personales”, a la partida 15202 Pago de Liquidaciones, por un monto de \$12,000,000.00 provenientes del capítulo 3000 “Servicios Generales” de la partida 32701 Patentes, Regalías y Otros, con la finalidad cubrir las actuales remociones que se han suscitado en el 2012, como consecuencia del cambio de administración en Pronósticos para la Asistencia Pública asumiendo la responsabilidad patronal que tiene la Entidad, la cual se fundamenta en los artículos 20, 46 y 47 de la Ley Federal del Trabajo y en la Jurisprudencia en materia laboral con registro No. 200199 de febrero de 1996, emitida por la Suprema corte de Justicia de la Nación. Asimismo, el movimiento antes mencionado fue autorizado en la Sesión Ordinaria número XXXI del Consejo Directivo de PAP y por la Unidad de Política y Control Presupuestario mediante oficio No. 307-A.-0348 de fecha 01 de febrero de 2012. Es importante mencionar que los movimientos antes mencionados no modificaron el Balance Primario ni el Financiero.

Cabe mencionar que la fecha de autorización de este primer modificado fue del 08 de Marzo de 2012, con el folio de adecuación 2012-HJY-2.

- **Se realizó la Segunda Modificación al Presupuesto**

Se solicitó la modificación al saldo de la disponibilidad inicial, debido a que se consideró en el presupuesto original una disponibilidad estimada y de acuerdo a los Estados Financieros del ejercicio fiscal 2011, se requiere el ajuste por el monto de \$ 260,240,770.00 para quedar en \$ 1,079,774,562.00, como saldo de su disponibilidad inicial en el Flujo de Efectivo correspondiente al ejercicio fiscal 2012, asimismo se informan las adecuaciones presupuestarias internas correspondientes al periodo de Enero-Abril del presente ejercicio, mismas que fueron autorizadas en la Sesión Ordinaria número 193 del Consejo Directivo de Pronósticos para la Asistencia Pública.

Es importante mencionar que los movimientos antes mencionados no modificaron el Balance Primario ni el Financiero.

Cabe mencionar que fue autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el 06 de Junio de 2012 con el folio de adecuación 2012-HJY-4.

- **Se realizó la Tercera Modificación al Presupuesto**

Se solicitó la reducción del capítulo 2000 Materiales y Suministros por un monto de \$ 135,959.00 y del capítulo 3000 Servicios Generales por un monto de \$ 6,570,537.00 derivado de la aplicación de los Lineamientos específicos del Programa Nacional de Reducción del Gasto Público para el ejercicio fiscal 2012. Con los anteriores movimientos la Entidad mejoro sus balances Primario y Financiero e incremento sus disponibilidades por un importe de \$ 6,706,496.00.

Es importante mencionar que fue autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el folio de adecuación 2012-HJY-5 el 26 de Junio de 2012.

IV. Resultados Financieros Esperados

Resultados Financieros

- Al concluir el segundo trimestre del ejercicio, Pronósticos para la Asistencia Pública alcanzó ventas del orden de 4,040.6 Millones de Pesos, logrando superar las obtenidas en el ejercicio anterior por 114.5 millones de pesos, asimismo se logró alcanzar el 85.5 por ciento de la meta presupuestal, debido a que no se obtuvieron las ventas estimadas en los producto Melate y Revancha (Cuadro No. 1).

PRODUCTO	REAL 2011		PROGRAMADO 2012	% / VTA	REAL 2012	% / VTA	REAL 2012 Vs. REAL 2011		REAL 2012 Vs. PROGRAMADO 2012	
							ABS	REL	ABS	REL
VENTAS	3,926.1	100.0	4,728.2	100.0	4,040.6	100.0	114.5	2.9	-687.6	-14.5
Progol	387.8	9.9	423.0	8.9	404.8	10.0	17.0	4.4	-18.1	-4.3
Protouch	4.6	0.1	4.1	0.1	3.7	0.1	-0.8	-18.3	-0.4	-9.7
Melate	1,084.0	27.6	1,407.8	29.8	896.0	22.2	-188.0	-17.3	-511.8	-36.4
Revancha	675.5	17.2	867.2	18.3	544.0	13.5	-131.4	-19.5	-323.1	-37.3
Revanchita	154.1	3.9	117.4	2.5	156.4	3.9	2.3	1.5	39.1	33.3
Melate Retro	157.7	4.0	173.5	3.7	150.5	3.7	-7.2	-4.5	-23.0	-13.3
Chispazo	402.0	10.2	415.4	8.8	428.8	10.6	26.7	6.7	13.4	3.2
Tris	920.9	23.5	911.9	19.3	1,070.2	26.5	149.3	16.2	158.4	17.4
Gana Gato	26.6	0.7	31.3	0.7	27.6	0.7	1.0	3.8	-3.6	-11.6
Instantáneos	112.9	2.9	142.9	3.0	122.3	3.0	9.4	8.3	-20.6	-14.4
Mi Progol	-	-	233.7	4.9	236.3	5.8	236.3		2.6	1.1

Cuadro No. 1

- Derivado de la operación de la Entidad, al segundo trimestre de este ejercicio 2012, se han aportado directa e indirectamente a la Federación y los Estados 1,047.5 Millones de Pesos, de los cuales 553.5 Millones de Pesos corresponden al pago del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS) y 352.1 Millones de Pesos fueron entregados directamente a la Tesorería de la Federación, por remanentes de operación (Cuadros No. 2 y 4).

CONCEPTO	REAL 2011	% VTA	ORIGINAL 2012	% / VTA	MODIFICADO 2012	% / VTA	REAL 2012	% / VTA	VARIACIONES					
									REAL 2012 Vs REAL 2011		REAL 2012 Vs ORIGINAL 2012		REAL 2012 Vs. MODIFICADO 2012	
									ABS	REL	ABS	REL	ABS	REL
VENTAS	3,926.1	100.0	4,728.2	100.0	4,728.2	100.0	4,040.6	100.0	114.5	2.9	-687.6	-14.5	-687.6	-14.5
COSTOS DIRECTOS INCURRIDOS	2,709.2	69.0	3,373.6	71.4	3,361.5	71.1	2,804.9	69.4	95.7	3.5	-6,178.5	-16.9	-556.6	-16.6
Premios	2,173.8	55.4	2,624.6	55.5	2,624.6	55.5	2,259.7	55.9	85.9	4.0	-364.8	-13.9	-364.8	-13.9
Comisiones	411.9	10.5	575.1	12.2	575.1	12.2	419.4	10.4	7.6	1.8	-155.7	-27.1	-155.7	-27.1
Pagos a G-tech	113.6	2.9	157.3	3.3	145.3	3.1	125.0	3.1	11.3	10.0	-32.3	-20.5	-20.3	-14.0
Derecho de uso de Programas	113.6	2.9	157.3	3.3	145.3	3.1	125.0	3.1	11.3	10.0	-32.3	-20.5	-20.3	-14.0
Materias Primas de Producción	8.9	0.2	15.0	0.3	15.0	0.3	0.0	0.0	-8.9	-99.9	-15.0	-100.0	-15.0	-100.0
Servicios de Telecomunicaciones	0.2	0.0	0.6	0.0	0.5	0.0	0.2	0.0	0.0	-7.0	-0.5	-72.5	-0.3	-66.1
Serv. de Conducción de Señales Analógicas y Dig.	0.8	0.0	1.0	0.0	1.0	0.0	0.5	0.0	-0.3	-33.8	-0.4	-44.2	-0.4	-44.4
RESULTADO BRUTO	1,216.9	31.0	1,354.6	28.6	1,366.7	28.9	1,235.7	30.6	18.8	1.5	-118.9	-8.8	-131.0	-9.6
GASTOS VINCULADOS A LAS VENTAS	739.3	18.8	858.6	18.2	859.1	18.2	773.0	19.1	33.6	4.5	-85.7	-10.0	-86.2	-10.0
Serv. de Difusión e Información	227.9	5.8	216.2	4.6	216.2	4.6	212.2	5.3	-15.7	-6.9	-3.9	-1.8	-3.9	-1.8
Fdo. reserva para pago de premios	8.8	0.2	11.4	0.2	11.4	0.2	7.2	0.2	-1.6	-17.9	-4.1	-36.5	-4.1	-36.5
Impuesto Especial Sobre Productos y Servicios (IEPS)	502.6	12.8	631.1	13.3	631.6	13.4	553.5	13.7	50.9	10.1	-77.6	-12.3	-78.1	-12.4
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN (GASTO CORRIENTE)	151.9	3.9	239.5	5.1	251.1	5.3	127.8	3.2	-24.0	-15.8	-111.7	-46.6	-123.3	-49.1
Servicios Personales	63.8	1.6	69.4	1.5	75.4	1.6	69.9	1.7	6.0	9.5	0.5	0.7	-5.5	-7.3
Materiales y Suministros	2.7	0.1	6.6	0.1	7.1	0.1	1.8	0.0	-0.9	-34.0	-4.9	-73.5	-5.3	-75.2
Servicios Generales	85.4	2.2	163.3	3.5	168.5	3.6	56.1	1.4	-29.2	-34.3	-107.2	-65.6	-112.3	-66.7
Transferencias Asignaciones y Otras Ayudas			0.2	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1		-0.1	-64.2	-0.1	-64.2
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	2.7	0.1	3.1	0.1	3.1	0.1	3.0	0.1	0.3	11.1	0.0	-1.2	0.0	-1.2
RESULTADO DE OPERACIÓN	322.9	8.2	253.3	5.4	253.3	5.4	331.8	8.2	8.9	2.8	78.5	31.0	78.5	31.0
OTROS PRODUCTOS	112.7	2.9	17.0	0.4	17.0	0.4	21.1	0.5	-91.6	-81.3	4.0	23.7	4.0	23.7
INTERESES DE INVERSIONES	12.7	0.3	17.0	0.4	17.0	0.4	21.1	0.5	8.4	66.0	4.0	23.7	4.0	23.7
LIBERACIÓN DE RESERVAS	100.0	2.5							-100.0	-100.0				
RESULTADO NETO	423.5	10.8	257.5	5.4	257.5	5.4	352.1	8.7	-71.4	-16.9	94.6	36.8	94.6	36.8
APLICACIÓN DEL RESULTADO	12.1	0.3	12.9	0.3	12.9	0.3	0.8	0.0	-11.3	-93.3	-12.1	-93.7	-12.1	-93.7
ENTEROS A LA TESORERÍA DE LA FEDERACIÓN	423.5	10.8	257.5	5.4	257.5	5.4	352.1	8.7	-71.4	-16.9	94.6	36.8	94.6	36.8

Cuadro No. 2

CONCEPTO	REAL 2011	REAL 2012	VARIACIONES	
			2012 VS. 2011	
			ABS	REL
Entregas a la Tesorería de la Federación	423.5	352.1	-71.4	-16.9
Impuestos Sobre Premios (Federal y Estatal)	151.0	140.2	-10.8	-7.2
Otros Impuestos y Retenciones	1.9	1.7	-0.2	-10.5
Impuesto Especial sobre Producción y Servicios	502.6	553.5	50.9	10.1
TOTAL	1,079.0	1,047.5	-31.5	-2.9

Cuadro No. 4

- En cumplimiento a la misión del Organismo, se han generado recursos para apoyar los programas de asistencia pública del Gobierno Federal por 352.1 Millones de Pesos, cifra menor en 16.9 por ciento al obtenido en el ejercicio anterior y mayor en 36.8 por ciento al monto considerado en el Presupuesto Original y Modificado. La rentabilidad alcanzada sobre las ventas brutas al concluir el segundo trimestre del 2012 fue del 8.7 por ciento (Cuadro No. 2).
- El resultado bruto, después de premios, comisiones, servicios de sistema de lotería en línea, material operativo para agencias y servicios de telecomunicaciones y señales, ascendió a 1,235.7 Millones de Pesos, esto es, una disminución del 8.8 por ciento respecto al Presupuesto Original (Cuadro No. 2).
- Se obtuvo un resultado de operación de 331.8 Millones de Pesos, observando un aumento del 31.0 por ciento respecto al Presupuesto Original, y respecto al ejercicio anterior también se observa un aumento del 2.8 por ciento (Cuadro No. 2).
- Derivado del nivel de comercialización alcanzada, se generaron costos directos incurridos por 2,804.9 Millones de Pesos, mostrando una disminución de 16.9 por ciento en relación al Presupuesto Original autorizado, observando una relación del 69.4 por ciento respecto a la venta; por su parte los premios determinados tuvieron una disminución del 13.9 por ciento respecto al Presupuesto Original (Cuadro No. 2).

- El gasto vinculado a la venta mostró un ejercicio de 773.0 Millones de Pesos, con una disminución de 10.0 por ciento de acuerdo al Presupuesto Original (Cuadro No. 2).
- En los gastos de administración se ejercieron recursos de 127.8 millones de pesos al segundo trimestre con una disminución del 46.6% del presupuesto original previsto para el mismo periodo, debido principalmente a que se encuentran en proceso de adjudicación diversos servicios del concepto de Asesorías, Consultorías, Servicios Informáticos y Estudios e Investigaciones (Cuadro No. 2).

- **Flujo de Efectivo**

- Los ingresos totales fueron de 1,465.9 Millones de Pesos, con una disminución de 6.0 por ciento respecto al Presupuesto Original y Modificado (Cuadro No. 3).
- Los egresos importaron 1,105.9 Millones de Pesos, reflejándose una disminución de 27.5 por ciento respecto al Presupuesto Original y Modificado; se tiene un balance de operación de 360.0 Millones de Pesos, esto es 327.5 millones más que el Presupuesto Original y 326.4 millones de pesos al presupuesto Modificado (Cuadro No. 3).

Informe de Rendición de Cuentas de la Administración Pública Federal 2006 – 2012.

CONCEPTO	REAL 2011	ORIGINAL 2012	MODIFICADO 2012	REAL 2012	VARIACIONES					
					REAL 2012 Vs. REAL 2011		REAL 2012 Vs. ORIGINAL 2012		REAL 2012 Vs. MODIFICADO 2012	
					ABS.	REL.	ABS.	REL.	ABS.	REL.
INGRESOS :	1,321.1	1,558.8	1,558.8	1,465.9	144.8	11.0	-92.9	-6.0	-92.9	-6.0
Venta de Bienes	3,914.2	4,728.2	4,728.2	4,050.6	136.5	3.5	-677.6	-14.3	-677.6	-14.3
Costo de Ventas	2,623.3	3,199.7	3,199.7	2,614.8	-8.5	-0.3	-584.9	-18.3	-584.9	-18.3
Premios	2,211.4	2,624.6	2,624.6	2,195.5	-15.9	-0.7	-429.1	-16.3	-429.1	-16.3
Comisiones	411.9	575.1	575.1	419.4	7.6	1.8	-155.7	-27.1	-155.7	-27.1
Ventas netas	1,290.9	1,528.5	1,528.5	1,435.7	144.9	11.2	-92.8	-6.1	-92.8	-6.1
Ingresos Diversos	30.3	30.3	30.3	30.2	0.0	-0.2	-0.1	-0.3	-0.1	-0.3
EGRESOS :	1,132.9	1,526.3	1,525.2	1,105.9	-27.0	-2.4	-420.4	-27.5	-419.3	-27.5
Gasto Corriente de Operación	1,118.8	1,511.8	1,510.7	1,146.6	27.8	2.5	-365.3	-24.2	-364.2	-24.1
Servicios Personales	58.7	70.7	82.7	69.9	11.2	19.1	-0.8	-1.1	-12.8	-15.5
Materiales y Suministros	11.2	21.6	22.1	1.5	-9.7	-86.8	-20.2	-93.2	-20.6	-93.3
Servicios Generales	1,048.8	1,419.3	1,405.7	1,075.1	26.2	2.5	-344.2	-24.3	-330.6	-23.5
Transferencias Asignaciones	0.0	0.2	0.2	0.1	0.1		-0.1	-58.5	-0.1	-58.5
Inversión Física	10.7	12.9	12.9	0.0	-10.7	-100.0	-12.9	-100.0	-12.9	-100.0
Bienes Muebles e Inmuebles	0.0	8.6	8.6	0.0	0.0		-8.6	-100.0	-8.6	-100.0
Obra Pública	10.7	4.3	4.3	0.0	-10.7	-100.0	-4.3	-100.0	-4.3	-100.0
Operaciones Ajenas	3.4	1.5	1.5	-40.7	-44.1	-1,282.0	-42.2	-2,813.2	-42.2	-2,813.2
BALANCE DE OPERACIÓN	188.2	32.6	33.6	360.0	171.8	91.3	327.5	1,006.1	326.4	970.0
ENTEROS A LA TESOFE	328.1	257.5	257.5	318.1	-10.0	-3.0	60.6	23.5	60.6	23.5
VARIACION DE DISPONIBILIDADES	139.9	224.9	223.8	-42.0	-181.8	-130.0	-266.9	-118.7	-265.8	-118.8
Inicial	1,384.6	1,340.0	1,079.8	1,079.8	-304.8	-22.0	-260.2	-19.4	0.0	0.0
Final	1,244.8	1,115.1	855.9	1,121.7	-123.0	-9.9	6.7	0.6	265.8	31.1

Cuadro No. 3

V. Bases para Evaluar las Acciones

Con el propósito de medir la efectividad y resultados del Programa de Desarrollo Institucional 2012, se definieron 13 Indicadores Estratégicos, 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 segundo trimestre del ejercicio, Pronósticos para la Asistencia Pública alcanzó ventas del orden de 4,040.6 Millones de Pesos, logrando superar las obtenidas en el ejercicio anterior por 114.5 millones de pesos, lo que representa un incremento de 2.9 por ciento respecto del ejercicio anterior (Cuadro No. 5).
2. Rentabilidad Institucional: La rentabilidad alcanzada sobre las ventas brutas al concluir el segundo trimestre del 2012 fue del 8.7 por ciento, esto es, 89.1 por ciento arriba de la meta prevista (Cuadro No. 5).

3. Aumentar la comercialización promedio por terminal: Al cierre del segundo trimestre se cerró con 9,632 terminales en operación, con lo cual se obtuvo una venta por terminal de 419.5 mil de pesos, registrando un avance del 44.9 por ciento en relación a la meta anual, de 934.3 mil pesos.

Es importante destacar que, derivado de que los supuestos de meta del presupuesto de ventas para 2012 (\$9,810.1 millones de pesos) no corresponde a la realidad, así como los resultados del estudio actuarial sobre el comportamiento a la baja en las ventas de Melate, realizado en el mes de julio pasado, no será posible alcanzar el 100% de cumplimiento en este indicador (Cuadro No. 5).

4. Abrir puntos de Venta en municipios en donde no se tiene cobertura: Conforme al Plan de Ventas 2012, durante el segundo trimestre la Entidad realizó las gestiones para la licitación y adjudicación de los servicios de supervisión y prospección de agencias, el cual, al cierre de junio, se encuentra en fase de inicio, situación que incide para que el resultado de este indicador prácticamente no muestre cambios significativos.
5. Dar prioridad de apertura a los principales giros comerciales: Se le ha dado apoyo y preferencia a los giros que se encuentran dentro del 80% de la venta, con lo cual se tiene registrado un avance del 1.78 por ciento de la meta anual prevista que es del orden de 5 por ciento (Cuadro No. 5).

NOTA: En los dos indicadores anteriores, es importante destacar que el logro de los mismos dependerá, en gran medida, de la disponibilidad de terminales punto de venta por parte de nuestro proveedor de lotería en línea (Gtech); así como, de encontrar, negociar y cerrar con los posibles mejores comercializadores en cada municipio del País.

6. Mejorar el Sistema de Supervisión de Agencias: Conforme a los promedios obtenidos al cierre de este segundo trimestre se identifica que la calificación promedio obtenida es del 96%, cuando la meta es del 80%, por lo que se encuentra por encima de la meta anual, dando una imagen de satisfacción a los comercializadores por parte de la Entidad (Cuadro No. 5).
7. Contar con Supervisión de Agencias: Conforme al Plan de Ventas 2012, durante el segundo trimestre la Entidad realizó las gestiones para la licitación y adjudicación de los servicios de supervisión y prospección de agencias, el cual, al cierre de junio, se encontraba en fase de inicio, situación que incide para que el resultado de este indicador registre un 67% de avance, sin embargo éste se irá incrementando paulatinamente a partir del siguiente trimestre, gracias a la contratación del Sistema de Geolocalización en el mes de julio, así como el nuevo contrato de supervisión y prospección. (Cuadro No. 5).

8. Contar con una fuerza de prospectadores para identificar los puntos de venta más rentables: Conforme al Plan de Ventas 2012, durante el segundo trimestre la Entidad realizó las gestiones para la licitación y adjudicación de los servicios de supervisión y prospección de agencias, el cual, al cierre de junio, se encontraba en fase de inicio, situación que incide para que el resultado de este indicador registre un 0% de avance, sin embargo éste se irá incrementando paulatinamente a partir del siguiente trimestre (Cuadro No. 5).
9. Implementar un Programa de incentivos por Crecimientos en Venta: Conforme al Plan de Ventas de 2012 y derivado de la autorización del Consejo Directivo, la primera fase de este programa inició en el mes de julio de 2012, razón por la que en el segundo trimestre del año no aplica (Cuadro No. 5).
10. Elaborar estudios de mercado que identifiquen las características de nuestros clientes y sus intereses, así como los sectores sociales a los que se dirigirán las campañas, planteándose realizar por lo menos 3 estudios de mercado en 2012 (meta). Durante el primer semestre del año se realizaron los siguientes estudios: a) Focus Group, denominado “Evaluación cualitativa de la imagen y posicionamiento de Pronósticos” (febrero); b) “Estudio Cualitativo y Cuantitativo de Imagen y Posicionamiento de Pronósticos” (abril y mayo); y, c) “Evaluación de Logotipos para PAP” (abril); resultando que el indicador al 30 de junio de 2012 ha sido cumplido al 100% (Cuadro No. 5).
11. Desarrollar un programa mercadológico, con campañas diferenciadas por cada familia de productos, así como por sector y territorio objetivo: Durante el primer semestre comenzaron a operar ocho campañas de los siguientes productos: Melate, Chispazo, Progol, Protouch, Tris, Gana Gato, Raspaditos e Institucional. En el semestre se han desarrollado todas excepto Raspaditos, ya que la impresión de los mismos, así como su distribución operará hasta el segundo semestre del año (Cuadro No. 5).
12. Implementar un plan de medios por región y por producto: Se contrataron la totalidad de los medios de comunicación programados: televisión, radio, complementarios y agencias, restando únicamente los medios impresos y la mayoría de los complementarios. (Cuadro No. 5).

13. Aplicar promociones cruzadas en asociación con cadenas comerciales (cines, autoservicios, etc.): Aunque se han realizado las negociaciones y gestiones correspondientes con diversas organizaciones para llevar a cabo promociones cruzadas, al mes de junio no ha sido concretada ninguna de estas promociones. Actualmente se está en pláticas con Coca-Cola. (Cuadro No. 5).

BASES PARA LA EVALUACIÓN				
DENOMINACIÓN	MEDICIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	INDICADOR	
			META	2012 ALCANZADO
1 Obtener Ingresos	Ventas alcanzadas Ventas alcanzadas Año Anterior	%	24.1%	2.92%
2 Rentabilidad Institucional	Enteros reales 2012 Ventas reales 2012	%	4.6%	8.7%
3 Aumentar la comercialización promedio por terminal	Ventas alcanzadas Terminales en Operación	Miles de \$	934.3	419.5
4 Abrir Puntos de Venta en municipios donde no se tiene cobertura 1_/	Cobertura 2012 Cobertura Cierre 2011	%	50%	-0.1%
5 Dar Prioridad de apertura a los principales giros comerciales 1_/	Agencia 2012 (Ranking 80%-20% Giros Comerciales) Agencia 2011 (Ranking 80%-20% Giros Comerciales)	%	5%	0.95%
6 Mejorar el Sistema de Supervisión de Agencias 1_/	Calificación Promedio de encuestas de servicio realizadas Calificación Maxima de encuestas de servicio	%	80%	96.0%
7 Contar con Supervisores especializados en servicio y trato al agente 1_/	No. de capacitaciones aplicadas a los supervisores No. de capacitaciones programadas en 2012	%	100%	67.0%
8 Contar con una Fuerza de Prospectadores para identificar los Puntos de Ventas más Rentables 1_/	Nuevos puntos de venta abiertos en 2012 Puntos de venta al cierre 2011	%	5%	0.0%
9 Implementar un Programa de Incentivos por Crecimientos en Venta 1_/	Aumento de ventas durante el periodo de incentivo Promedio de Ventas de las 3 semanas anteriores	%	5%	0.0%
10 Elaborar estudios de mercado que identifiquen las características de nuestros clientes y sus intereses, así como los sectores sociales a los que se dirigirán las campañas. 1_/	Estudio de Mercado Realizado 2012 Estudio de Mercado Programado 2012	%	100%	100.0%
11 Desarrollar un programa mercadológico, con campañas diferenciadas por cada familia productos, así como por sector y territorio objetivo. 1_/	Número de Campañas Realizadas Número de Campañas Programadas	%	100%	35.5%
12 Implementar un plan de medios por región y por producto. 1_/	Plan de medios Realizado Plan de medios Programado	%	100%	62.0%
13 Aplicar promociones cruzadas en asociación con cadenas comerciales (cines, autoservicios, etc.). 1_/	Número de Promociones Realizadas Número de Promociones Programadas	%	100%	0.0%

Cuadro No. 5

11.5 Recursos humanos

Al 30 de junio de 2012, el resumen de la plantilla se presenta como sigue:

Tipo de Plaza	Numero de Plazas
Base	160
Confianza	157
Eventual	1
Mando	58
Servicios Profesionales	4
Total de Plazas Autorizadas	380

El desglose de la Plantilla al 30 de junio de 2012, se presenta a continuación:

Personal de Base

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo De Contrato
217	Unda	Pérez	Jorge Jesus	T03805	6	BASE
372	Rosas	Martínez	Guillermo	T03805	6	BASE
492	Montiel	Hernández	Alfonso	T03823	7	BASE
517	Chávez	Osorio	Salvador	A01807	5	BASE
529	Díaz	Villanueva	Octaviana	A01807	5	BASE
611	Herrera	Álvarez	Martin Gerardo	A01807	5	BASE
662	Sánchez	Escobar	María De Lourdes	T03823	7	BASE
714	Reyes	Sanciprian	Arturo	T03824	4	BASE
717	Bonilla	Rodríguez	Lauro	A01806	3	BASE
726	Hernández	Carmona	María Columba	A01807	5	BASE
735	Espinosa	Granados	José Luis	T03823	7	BASE
779	Cano	Coronel	Arturo	T03824	4	BASE
817	Aguirre	Flores	Petra	A01807	5	BASE
818	Sánchez	Pineda	Tomás	A01807	5	BASE
829	Del Monte	Ramírez	Miguel	A01806	3	BASE

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo De Contrato
832	Escalona	Guzmán	María Teresa De Jesús	T03805	6	BASE
835	García	Salas	Cesar	T03824	4	BASE
842	Miranda	Martínez	Clotilde	A01807	5	BASE
844	Rivera	Vázquez	José Humberto	A01807	5	BASE
858	Luna	Correa	Lucía	T03824	4	BASE
961	Guzman	Arriola	Gilberto	T03823	7	BASE
996	Franco	Sierra	Ana María	T03824	4	BASE
1071	Vargas	López	Félix	T03823	7	BASE
1084	Huizar	Hernández	Alexandra	T03805	6	BASE
1090	López	Galicia	Carolina	A01807	5	BASE
1160	Hernández	Quijano	Jorge	A01806	3	BASE
1196	Melgarejo	Ávila	Lucina	T03824	4	BASE
1294	Ochoa	Gómez	Nydia	T03824	4	BASE
1305	Torres	Olvera	Mario Alejandro	A01806	3	BASE
1306	Galván	García	Guillermina	T03823	7	BASE
1343	Góngora	Altamirano	Jorge Armando	A01807	5	BASE
1357	Cruz	Reyes	Alberta	A01806	3	BASE
1369	Núñez	Torres	Rosalva	A01806	3	BASE
1428	Cruz	Hernández	Patricia	T03824	4	BASE
1434	Rivas	Chávez	Amado	T03804	3	BASE
1436	Ramírez	Velázquez	Silvia	A01806	3	BASE
1457	García	Náteras	Copelia	T03824	4	BASE
1466	Roldán	Sánchez	Olga	A01807	5	BASE
1531	Salomón	Espinosa De Los Monteros	José María	T03823	7	BASE
1598	Peña	Cisneros	Octavio	A01807	5	BASE
1619	Díaz	Carrillo	María Elena	T03823	7	BASE
1630	Arriola	Ramos	Gloria	T03805	6	BASE
1692	Benítez	González	Patricia	A01807	5	BASE

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo De Contrato
1708	Álvarez	Ángeles	Estela Luisa	A01807	5	BASE
1709	Aguilar	González	Eduardo	A01806	3	BASE
1725	Martínez	Anguiano	Evangelina	T03824	4	BASE
1741	Rosete	Arriaga	Enedina Armida	A01806	3	BASE
1746	Rodríguez	García	Jorge	T03823	7	BASE
1761	Coto	Garduño	Rafael	T03824	4	BASE
1765	Sandoval	Iturbe	Rafael	A01806	3	BASE
1766	Ruíz	Robles	Roberto	T03805	6	BASE
1786	Mendieta	Martínez	Roberto	A01807	5	BASE
1791	Leyva	Labastida	Cecilia	A01807	5	BASE
1800	Hernández	Reyes	Noel Mauro	A01807	5	BASE
1830	Aldana	Romero	José Luis	A01807	5	BASE
1836	Silva	Silva	Francisco	A01806	3	BASE
1851	Lemus	Silva	Alfonso	A01807	5	BASE
1854	Reyes	Olivares	Luis Alberto	A01806	3	BASE
1866	Macedo	Salas	Cecilia Guadalupe	A01806	3	BASE
1867	Barrios	Varela	María Del Carmen	A01807	5	BASE
1888	Zebadua	Velázquez	Ana María	A01807	5	BASE
1920	Ortega	Marroquín	Carlos	T03805	6	BASE
1925	Díaz	Hernández	Raúl Adolfo	A01807	5	BASE
1948	Martínez	Barrón	María Del Socorro	T03824	4	BASE
1949	Montoya	Gaona	Gloria Verónica	A01807	5	BASE
1950	Ramírez	Velázquez	María Salomé	A01806	3	BASE
1951	Bello	Birto	Ernesto	T03824	4	BASE
1953	Santana	Torres	Blanca Estela	T03823	7	BASE
1955	De La Cruz	Candelario	Porfirio	T03824	4	BASE
1957	Molina	Enríquez	Martín	A01806	3	BASE
1960	Medina	García	Milton Rubén	A01807	5	BASE

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo De Contrato
1968	Unda	Vázquez	Edgar Jovan	A01806	3	BASE
1969	Del Valle	Camacho	Víctor Hugo	A01807	5	BASE
1971	Juárez	Negrete	Luis Enrique	T03804	3	BASE
1973	Ibáñez	Ramírez	Juan Manuel	A01807	5	BASE
1976	Maldonado	Moreno	Imelda	A01807	5	BASE
1978	Montiel	García	Francisco Alfonso	A01806	3	BASE
1979	Martínez	Rodríguez	Rosalva	T03824	4	BASE
2049	Ramírez	González	Valdo	A01806	3	BASE
2056	Corona	Jiménez	Jaime Ariel	T06803	4	BASE
2058	Lujano	Álvarez	Jorge Ricardo	A01806	3	BASE
2059	Figueroa	Landeros	Juan Alfredo	T03805	6	BASE
2068	Medina	Hernández	José Ángel	T03824	4	BASE
2081	Orta	Fuentes	Gustavo	A01807	5	BASE
2153	González	Rincón	Alejandro	A01806	3	BASE
2155	Guerrero	Pérez	Roberto	T03805	6	BASE
2156	Cruz	Espinoza	Gabriela	T06803	4	BASE
2157	Rodríguez	Oropeza	Manuel Alejandro	T03804	3	BASE
2158	Pérez	Moreno	Eveli Verónica	A01806	3	BASE
2159	Lázaro	Salgado	Sendy Miriam	T03824	4	BASE
2171	López	Aguilar	Areli	T03824	4	BASE
2184	Vega	Marcos	Lilian Nayeli	T03804	3	BASE
2189	Vázquez	López	Mireya	T03823	7	BASE
2206	Soria	Sánchez	Rubén Alonso	A01806	3	BASE
2208	Pizano	Rico	Armando	A01807	5	BASE
2209	Durán	Méndez	Julieta Daniela	A01806	3	BASE
2213	Díaz	García	Leticia	A01807	5	BASE
2227	Pérez	Buendía	Grissel	T03824	4	BASE
2242	Moreno	Nabor	Juana Karina	A01806	3	BASE
2264	Hernández	Ortíz	Mariana	A01806	3	BASE

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo De Contrato
2278	Olivera	Celestino	Laura Helia	A01806	3	BASE
2287	Espinosa	Mares	Mario Alberto	A01806	3	BASE
2290	Hernández	Zavala	Mario Alberto	A01806	3	BASE
2304	Casas	Hernández	Héctor	T03824	4	BASE
2309	Sánchez	Arellano	José Luis	A01806	3	BASE
2312	Sosa	Moya	Susanne Elizabeth	T03824	4	BASE
2316	Reyes	Preciado	Fabiola	T03824	4	BASE
2325	López	Paz	Ana Lilia	A01807	5	BASE
2345	Bastida	Rocha	Otilia	A01806	3	BASE
2347	Landero	Cortés	Jessica	A01806	3	BASE
2348	Santiago	Ramos	Elvira De Jesús	T03824	4	BASE
2360	López	Ledesma	Diana Georgina	A01806	3	BASE
2367	Valdez	Vallejo	Sandra	T03804	3	BASE
2384	Pedroza	Martínez	Monserrat Paulina	T03824	4	BASE
2388	Verges	Guerrero	Daniel Aarón	A01807	5	BASE
2389	Bienvenu	Vázquez	Luis Alberto	ED01805	4	BASE
2390	Solís	Flores	Israel	A01807	5	BASE
2395	Hernández	Palacios	Elier	A01806	3	BASE
2396	Mosco	Aguado	Ivan	A01806	3	BASE
2397	Saavedra	Reynoso	Daazaev De Jesús	T03804	3	BASE
2400	Flores	Peña	Eduardo	A01806	3	BASE
2411	Saucedo	Flores	Marcos Efraín	A01806	3	BASE
2416	Soto	Portillo	Leonardo Yanuen	A01806	3	BASE
2422	Soto	Luna	Domingo Cristóbal	T03805	6	BASE
2439	González	Hernández	Octavio	T03804	3	BASE
2440	Valadéz	Gutiérrez	Concepción	A01806	3	BASE
2445	Rodríguez	Reyna	Enrique Rodolfo	A01806	3	BASE

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo De Contrato
2462	Penca	Aguilar	Rogelio	A01806	3	BASE
2464	Hernández	Espinosa	Jonathan Baltazar	A01806	3	BASE
2465	Zamora	Miranda	Guadalupe	T06803	4	BASE
2468	Colín	López	María Elena	A01806	3	BASE
2474	Montes	Vázquez	Hugo Emilio	A01806	3	BASE
2475	Temosihue	Torres	Diana Carolina	T03804	3	BASE
2478	Urzúa	Hernández	Norma Angélica	T03804	3	BASE
2506	García	Sánchez	Mónica Ivette	T03824	4	BASE
2544	Noxpanco	Salazar	Elizabeth	A01807	5	BASE
2569	Cisneros	Jiménez	Georgina	T03824	4	BASE

Personal de Confianza:

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
357	Terrazas	Salgado	Rafael	CF21861	9	Confianza
513	Cancino	Magaña	Maria Ilda	CF21844	8	Confianza
601	Marcos	Cuba	Carlos	CF21861	9	Confianza
638	Pérez	García	Rodrigo Manuel	CF21844	8	Confianza
658	Vázquez	Cruz	María Teresa Patricia	CF21879	PQ3	Confianza
683	Cruz	Jiménez	José Víctor	CF21843	8	Confianza
688	Máximo	Munguía	Juana	CF21866	PQ1	Confianza
689	Aparicio	Martínez	Eduardo Enrique	CF21843	8	Confianza
695	Ríos	Betanzos	Leonel	CF21843	8	Confianza
703	Zamorano	Rosales	Rosa Del Carmen	CF21879	PQ3	Confianza
708	López	Contreras	María Teresa	CF21879	PQ3	Confianza
744	Peñaloza	Hernández	Roberto	CF21843	8	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
772	López	Prado	Oscar	CF21865	PQ2	Confianza
778	Castillo	Chávez	Ivonne	CF21865	PQ2	Confianza
780	Céspedes	Martínez	Jeannette	CF21865	PQ2	Confianza
786	Hernández	Oropeza	Laura	CF21844	8	Confianza
837	Hernández	Guerra	Mónica	CF33892	7	Confianza
843	Ramírez	Vargas	Jesús	CF21879	PQ3	Confianza
846	Santillán	Solís	Jorge Martín	CF34824	9	Confianza
864	Briones	Romero	Armando	CF21844	8	Confianza
868	Ramírez	Rodríguez	Miguel Ángel	CF21843	8	Confianza
902	Castelán	Cortés	Roberto	CF21843	8	Confianza
903	Corral	Chávez	Gabriela De Jesús	CF21879	PQ3	Confianza
907	Sánchez	Arellano	Elsa Lidia	CF21843	8	Confianza
911	López	Contreras	Alejandro	CF21843	8	Confianza
965	Rosas	Cataño	Rosa Clara	CF21879	PQ3	Confianza
1009	González	Mosso	Bertha Margarita	CF21843	8	Confianza
1012	Rodríguez	Olmos	Judith	CF04823	11	Confianza
1067	Mecalco	Mendoza	Fidel	CF34835	6	Confianza
1092	Díaz	Lara	Ángela	CF21865	PQ2	Confianza
1121	Sánchez	Jiménez	José Luis	CF21843	8	Confianza
1144	Sánchez	Escobar	Cesar	CF21879	PQ3	Confianza
1157	Márquez	Rodríguez	Leticia	CF21879	PQ3	Confianza
1189	Aguirre	Flores	Daniel Luis	CF21843	8	Confianza
1192	Vega	Guerrero	Mario	CF21866	PQ1	Confianza
1264	Elizalde	Sánchez	Abraham	CF21843	8	Confianza
1341	Santoyo	Bravo	Mónica	CF21865	PQ2	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
1348	Flores	Cruz	Carlos	CF21879	PQ3	Confianza
1382	Castelán	Guzmán	Gloria	CF21861	9	Confianza
1398	Pérez	Padilla	Agustín	CF21843	8	Confianza
1413	Rosete		Araceli	CF21843	8	Confianza
1433	Rodríguez	Cruz	Jaime	CF34824	9	Confianza
1443	Gutiérrez	Ramírez	Javier	CF21843	8	Confianza
1482	Clemente	Flores	Ivan	CF21844	8	Confianza
1601	Medina	Luis	Víctor	CF21879	PQ3	Confianza
1608	Zamora	Contreras	Manuela	CF21879	PQ3	Confianza
1647	Oliva	Miranda	María De Los Ángeles	CF21879	PQ3	Confianza
1694	Alducín	Mendoza	Lino Rafael	CF21843	8	Confianza
1699	Millán	Luna	Marcela	CF21879	PQ3	Confianza
1724	Cortés	Gutiérrez	Leticia Araceli	CF04823	11	Confianza
1744	Vega	Guerrero	Edgar	CF21865	PQ2	Confianza
1750	Carrión	Absalón	María Del Carmen	CF21865	PQ2	Confianza
1762	Jaimes	García	Norma Lilia	CF21843	8	Confianza
1798	Gómez	Priego	Ana María Del Carmen	CF21844	8	Confianza
1835	Méndez	Chacón	Pedro Sinué	CF21879	PQ3	Confianza
1837	Dimas	Solis	Ivonne Adriana	CF21879	PQ3	Confianza
1848	Cortés	Delgado	Francisco Javier	CF21865	PQ2	Confianza
1852	Caballero	Varela	María Cecilia	CF21843	8	Confianza
1855	Ortega	Ulloa	Carlos Alberto	CF21879	PQ3	Confianza
1877	Bachur	Martínez	Laura	CF04823	11	Confianza
1890	Masse	López	Gustavo Alfredo	CF21879	PQ3	Confianza
1937	Carvente	Gaspar	Sandra	CF21865	PQ2	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
1940	Montaño	Lucero	Javier De Jesús	CF21879	PQ3	Confianza
1943	Mendiola	Ortíz	Raymundo	CF21843	8	Confianza
1952	Alcántara	Enríquez	Fermín	CF34810	3	Confianza
1954	Zamora	Contreras	Rosalina	CF04823	11	Confianza
1956	Fernández	Rocha	Minerva	CF21879	PQ3	Confianza
1967	Núñez	García	Gelasio	CF33892	7	Confianza
1972	Dorantes	Pineda	Gabriela	CF34835	6	Confianza
1974	Peña	Ortíz	Edgar Alberto	CF21879	PQ3	Confianza
2000	García	Rojas	Perla Xochitl	CF21879	PQ3	Confianza
2005	López	Torres	María Patricia	CF34824	9	Confianza
2025	Ramírez	Jaramillo	Oscar Gabriel	CFPA001	PA1	Confianza
2045	López	Romero	Miguel Angel	CF21879	PQ3	Confianza
2048	Vega		Eduardo	CF21865	PQ2	Confianza
2050	González	Velázquez	Erika Patricia	CF21865	PQ2	Confianza
2054	Arango	Reyes	María Erika Fritzia	CF21879	PQ3	Confianza
2060	Oliver	Quiñones	Francisco Noé	CF21879	PQ3	Confianza
2064	Martínez	Cruz	María De Los Angeles	CF21879	PQ3	Confianza
2086	Ramírez	Fuentes	Tonatiú Gerardo	CF21879	PQ3	Confianza
2120	Cruz	Vera	Mariana	CF21879	PQ3	Confianza
2123	Barrera	Lara	Karen	CF33892	7	Confianza
2124	Quiróz	López	María Teresa	CF21879	PQ3	Confianza
2127	Alcibar	Flores	Isis Marlene	CF34824	9	Confianza
2151	Pérez	Pérez	Marco Antonio	CF21879	PQ3	Confianza
2162	Rodríguez	Armas	Marcela	CF21879	PQ3	Confianza
2165	Olguín	Quintanar	Alfredo Antonio	CF33892	7	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
2177	Zuñiga	Rojas	Karla Cecilia	CF21879	PQ3	Confianza
2179	Aguilar	Moreno	Dulce Maria	CF21861	9	Confianza
2180	Engel	Trueba	Jorge Alberto	CF21879	PQ3	Confianza
2182	Mora	Leyva	Miriam	CF21861	9	Confianza
2196	De La Rosa	González	Héctor	CF34835	6	Confianza
2205	Herrera	Romero	Deisy Jazmín	CF21879	PQ3	Confianza
2211	Solano	Deciga	Marcela	CF21865	PQ2	Confianza
2215	Tuz	Moya	Elias Favio	CF21879	PQ3	Confianza
2230	Juárez	Bolaños	Patricia	CF21866	PQ1	Confianza
2231	García	Aróstico	Miguel Ángel	CF21879	PQ3	Confianza
2241	Espinosa	Moreno	José Antonio	CF21865	PQ2	Confianza
2255	Vergara	Hernández	Guillermo	CF21879	PQ3	Confianza
2258	Galicia	Chávez	Cristina	CF21865	PQ2	Confianza
2266	Ramírez	Blas	María Del Rosario	CF21843	8	Confianza
2267	Hernández	Cortés	Verónica	CF21879	PQ3	Confianza
2274	Mora	Soto	María Esther	CF21843	8	Confianza
2288	Arroyo	Martínez	Oscar Alan	CF21844	8	Confianza
2292	González	Olvera	Maribel	CF21879	PQ3	Confianza
2308	Lucano	Jarero	Alejandra	CF08804	4	Confianza
2310	Rodríguez	Ramírez	Aarón	CF21879	PQ3	Confianza
2319	Sosa	González	María Lourdes	CF21879	PQ3	Confianza
2329	Vargas	Escobedo	Alejandro	CF21879	PQ3	Confianza
2337	Flores	Rosas	Verónica Evelia	CF21879	PQ3	Confianza
2339	Farías	Roman	Martha Leticia	CF21879	PQ3	Confianza
2349	Arce	Pérez	David Aline	CF21879	PQ3	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
2350	Trujillo	Mendoza	Carina Aydé	CF21865	PQ2	Confianza
2356	Aguilar	Yañez	Gerardo	CF33892	7	Confianza
2359	Gutiérrez	Cruz	Yanet	CF34824	9	Confianza
2361	Palma	Canto	Rossana Isabel	CF21879	PQ3	Confianza
2365	Pardo	Hernández	César Guillermo	CF21879	PQ3	Confianza
2377	Díaz	Hernández	Yedid Nayeli	CF21879	PQ3	Confianza
2379	Morales	Bernal	Sylvia Paulina	CF08804	4	Confianza
2381	Bautista	Saavedra	German	CF21879	PQ3	Confianza
2383	Sánchez	Cruz	Cristian Erick	CF21866	PQ1	Confianza
2385	González	Ruíz	Susana	CF21865	PQ2	Confianza
2392	Lizardi	Medina	Brenda Leticia	CF21879	PQ3	Confianza
2398	García	Saldaña	Yazmín	CF21879	PQ3	Confianza
2401	Medina	Luis	Pablo	CF21865	PQ2	Confianza
2402	Fuentes	Pérez	Christian Berenice	CF21865	PQ2	Confianza
2404	Ventura	Díaz	José Luis	CF21861	9	Confianza
2407	Guevara	Galindo	Esther	CF21879	PQ3	Confianza
2409	Miguel	Anaya	Raquel	CF21844	8	Confianza
2414	López	Hernández	Luis Hugo	CF21879	PQ3	Confianza
2424	Cabeza	Ortega	Emanuel	CF21879	PQ3	Confianza
2426	Maqueda	Martínez	Emma	CF21879	PQ3	Confianza
2433	Arciniega	Vázquez	Ana Laura	CF21879	PQ3	Confianza
2435	Milán	Ruíz	Adriana De Jesús	CF34813	5	Confianza
2436	Morales	Diez Barroso	María Adela	CF34835	6	Confianza
2438	Gutiérrez	Romero	Jazib	CF21879	PQ3	Confianza
2443	Vasquez	Minjares	Luis Samuel	CF21866	PQ1	Confianza
2447	Zurita	Sánchez	Alma Delia	CF21879	PQ3	Confianza
2450	Vasallo	Erazo	Arely Fernanda	CF21844	8	Confianza
2453	Campos	Rodríguez	Marco Antonio	CF21879	PQ3	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
2459	Gutiérrez	Castañeda	Christian Martín	CF21879	PQ3	Confianza
2469	Zendejas	Díaz	José Francisco	CF21879	PQ3	Confianza
2479	Ballesteros	Enríquez	Carolina	CF21879	PQ3	Confianza
2485	Martínez	Flores	Mario Leonel	CF21879	PQ3	Confianza
2488	Reynoso	Céspedes	Yubuali	CF21879	PQ3	Confianza
2492	Navarrete	Ávila	César	CF21879	PQ3	Confianza
2493	Retana	Pérez	Jonathan	CF21879	PQ3	Confianza
2494	Marcial	Reyes	Brenda Yoseline	CF21844	8	Confianza
2495	Montes	Vázquez	Jorge Alberto	CF21879	PQ3	Confianza
2498	Rivas	Chiu	Neiter Issac	CF21866	PQ1	Confianza
2500	Botello	Mascareñas	José Luis	CF21865	PQ2	Confianza
2501	Báez	Arteaga	Enrique	CF21843	8	Confianza
2504	Mendoza	Gutiérrez	José Luis	CF21865	PQ2	Confianza
2510	Avilés	Domínguez	Jorge	CF04823	11	Confianza
2512	Robbins	Casillas	Jacqueline	CF21879	PQ3	Confianza
2513	Solis	Nieto	Jesica Magali	CF21866	PQ1	Confianza
2514	Bravo	Osuna	Julieta	CF21879	PQ3	Confianza
2522	González	Nápoles	Luis Rafael	CF21879	PQ3	Confianza
2523	Martínez	Santuario	Jessica Adriana	CF21879	PQ3	Confianza
2525	Rubio	Olvera	Adrián	CF21844	8	Confianza
2531	Pizarro	Armendáriz	Karla Anaís	CF21879	PQ3	Confianza
2536	Mata	Escalante	José Ariel	CF34835	6	Confianza
2537	Arzate	Morales	Gerardo	CFPB002	PB2	Confianza
2539	Palacios	Basurto	Luis Gregorio	CF33892	7	Confianza
2540	Arias	Mayo	Víctor	CF21844	8	Confianza
2543	Saab	Sánchez	María Del Pilar	CF34835	6	Confianza
2547	Gómez	López	Alan	CF21865	PQ2	Confianza
2549	Ponce	Flores	Joseph Giovanni	CF11806	2	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
2551	Rodríguez	Martínez	Adriana	CF21843	8	Confianza
2552	Jacquez	Martínez	Dilerih Nallely	CF21879	PQ3	Confianza
2556	Osorno	Osorio	César Javier	CF33892	7	Confianza
2557	Salazar	López	Berenice	CF08804	4	Confianza
2558	Chávez	Chávez	Federico	CF21879	PQ3	Confianza
2562	Prieto	Millán	Rafael Iván	CF21879	PQ3	Confianza
2563	Vázquez	Moreno	Arturo	CF21879	PQ3	Confianza
2564	Germes	Ruiz	Mario	CF21879	PQ3	Confianza
2565	Toledo	Fernández	Matha Iliana	CF21879	PQ3	Confianza
2568	González	García	Darío	CF21879	PQ3	Confianza
2572	Flores	Tapia	Gabriela	CF21879	PQ3	Confianza
2576	García	Ávila	José Roberto	CF21865	PQ2	Confianza
666	Serrano	Zamora	María Concepción	CF52781	OB1	Confianza
792	Moreno	Ángeles	Claudio Alfonso	CFOB002	OB2	Confianza
854	Villarreal	Román	Román	CF52781	OB1	Confianza
1073	Zamora	Contreras	Agustín Felipe	CFOB002	OB2	Confianza
1351	López	Contreras	Luis Manuel	CFOB003	OB3	Confianza
1733	Cano	Campos	José Alberto	CFOB003	OB3	Confianza
1740	Rodríguez	Luna	Eva	CFOB002	OB2	Confianza
1756	Torres	Fábila	Marisela	CF52400	NC2	Confianza
1819	Rosales	Vargas	Nelson	CFOB003	OB3	Confianza
1821	Leyon	Gallardo	Manuel	CFNC003	NC3	Confianza
1898	Aróstico	Pérez	María Sabina	CFNC003	NC3	Confianza
1903	Rivera	Soler	Ricardo Antonio	CFMC002	MC2	Confianza
1906	Osorio	Granjeno	Antonio	CFOB002	OB2	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
2132	Esparza	Muñoz	Víctor Manuel	CF52399	NB3	Confianza
2229	Martínez	Corona	Gabriel	CFNC003	NC3	Confianza
2239	Meneses	Sánchez	René	CF52399	NB3	Confianza
2346	Sánchez	García	Miguel Ángel	CFOB003	OB3	Confianza
2352	Martínez	Mestas	Nohemi	CFOB002	OB2	Confianza
2354	Ferrer	Mendoza	Elizabeth	CFNC003	NC3	Confianza
2369	Tovar	Casas	Cynthia	CFOB003	OB3	Confianza
2371	Gil	Taboada	Martha Elena	CF52399	NB3	Confianza
2372	Pérez	Jaquez	Antonio	CFNC003	NC3	Confianza
2432	Miranda	Flores	Juan Manuel	CF52399	NB3	Confianza
2455	Alegría	García	Karina	CF52781	OB1	Confianza
2456	Aguerrebere	Álvarez	Carlos	CFOB003	OB3	Confianza
2458	González	Navarro	Oscar Ivan	CFNC003	NC3	Confianza
2490	Alarcón	Barragán	Carlo Humberto	CF52243	LA1	Confianza
2497	Castillo	Fernández	Annie	CFMC003	MC3	Confianza
2518	González	Parra	Aarón	CFNC003	NC3	Confianza
2519	Villalobos	López	Jesús	CF52240	JC1	Confianza
2521	De León	Piña	Jorge Alberto	CF52781	OB1	Confianza
2524	Estrada	Medina	Elizabeth	CF53130	NA2	Confianza
2526	Jiménez	Rocha	Francisco Javier	CF52242	KB1	Confianza
2527	Soberón	Fernández	Juan Carlos	CF52242	KB1	Confianza
2528	Muñiz	Hernández	José Rodolfo	CF52242	KB1	Confianza
2529	Rodríguez	Gutiérrez	Edgar	CF52242	KB1	Confianza
2530	Arellano	Campos	David	CF52917	LB2	Confianza
2532	Yunes	García	Jesús	CFNC003	NC3	Confianza

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
2533	García	Martínez	Fernando	CFNC003	NC3	Confianza
2534	Serrano	Zariñana	María Guadalupe	CFMC003	MC3	Confianza
2535	Peñaloza	Martínez	José Antonio	CFOB003	OB3	Confianza
2538	Laguna	Olvera	Víctor	CF52400	NC2	Confianza
2541	Rueda	Quiroz	Gustavo Emilio	CF52399	NB3	Confianza
2545	Manjarrez	Lomelí	Carlos	CFMC002	MC2	Confianza
2546	Cuevas	De León	Francisco Javier	CFMC003	MC3	Confianza
2548	De León	García	Ma. Del Rosario	CFMB003	MB3	Confianza
2550	Segura	Molina	Bernardo	CF52399	NB3	Confianza
2553	González Aréchaga	González	Ricardo Germán	CFNC003	NC3	Confianza
2554	Maldonado	Pérez	Consuelo Patricia	CFMB003	MB3	Confianza
2555	Mayen	Madariaga	Silverio	CF52400	NC2	Confianza
2559	Gómez	Gutiérrez	Juan Manuel Julián	CF52399	NB3	Confianza
2560	Ramírez	Gómez	Georgina	CFNC003	NC3	Confianza
2561	Acosta	Molina	Francisco Javier	CFNC003	NC3	Confianza
2566	Castellanos	Castellanos	Juan Carlos	CFOB003	OB3	Confianza
2571	Villalpando	Aguilar	María Victoria	CF52400	NC2	Confianza
2573	Padilla	García	Luis Ricardo	CF52781	OB1	Confianza
2574	Alonso	Rodríguez	Enrique	CF52400	NC2	Confianza
2575	Escobar	Camacho	María Esther	CF52400	NC2	Confianza

Personal Eventual:

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Código Presupuestal	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
2570	PÉREZ	AMOROZ	ERIK	MC2	EVENTUAL	2570

Personal de Honorarios:

Núm. Empleado	Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombre(s)	Nivel SHCP	Tipo de Contrato
900522	Ochoa	Martínez	Jaime	Honorarios	Prestador de servicios profesionales
900525	Díaz	Machorro	Jesus	Honorarios	Prestador de servicios profesionales
900529	Avelino	Pérez	Sofía Raquel	Honorarios	Prestador de servicios profesionales
900531	Luna	Sandoval	Valeria	Honorarios	Prestador de servicios profesionales

Al 30 de junio de 2012, las Condiciones Generales de Trabajo no presentan modificación alguna.

11.6 Recursos Materiales.

Durante el Primer Semestre del 2012, los recursos materiales relacionados con bienes muebles, presentaron las siguientes bajas:

Clave Catálogo	Denominación	Clave CABMS	Unidades	Situación
4112070348	Trituradora Papel	I450400194	2	Baja
4113010026	Archivero	I450400012	6	Baja
4113010039	Banco	I450400382	5	Baja
4113010110	Escritorio	I450400120	1	Baja
4113010149	Gabinete	I450400146	1	Baja
4113010165	Librero	I450400168	3	Baja
4113010181	Mesa	I450400228	2	Baja
4113010259	Silla	I450400314	21	Baja
4113010262	Sillón	I450400320	22	Baja
4113010301	Ventilador	I450400346	14	Baja
4113010385	Pupitre	C360000094	1	Baja
4113020188	Lámpara Pie	I450400164	1	Baja
4113020214	Maquina Calculadora	I450400180	6	Baja
4113020463	Rota folio	I450400348	1	Baja
4113020586	Cesto De Basura	C210000250	1	Baja
4113090052	Puesto De Operadora	I450400088	1	Baja
4113090255	Restrictor Lada Tel	I150200324	1	Baja
4113090323	Unidad Uso General	INC00000012	1	Baja

Clave Catálogo	Denominación	Clave CABMS	Unidades	Situación
4113150108	Grabadora	I150200174	1	Baja
4113060005	Equipo Computo	C870000086	14	Baja
4113060021	Computadora	I180000064	48	Baja
4113060348	Monitor	C870000070	21	Baja
4113060499	Teclado	C870000084	55	Baja
4113060503	Proyector	I180000056	3	Baja

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	USO		MANTENIMIENTO		LICENCIA (L) Y/O PATENTE (P)
		SI	NO	SI	NO	
400	** Enterprise Desktop					
	** Office Enterprise: Word, Excel, PowerPoint, InfoPath, Outlook, Access, Groove, OneNote Ver. 2010	400		400		L
	** Windows Cliente: El sistema Operativo Windows 7 Enterprise. O superior	400		400		L
16	Project Professional con CAL para server Ver. 2010	16		16		L
8	Licencias de Visio Professional Ver. 2010	8		8		L
5	Visual Studio con MSDN Premium Ver. 2010	5		5		L
7	Visual Studio Ultimate Developer Premium Ver. 2010	7		7		L
1	Exchange server Enterprise Ver. 2010	1		1		L
3	Exchange server Standard Ver. 2010	3		3		L
1	Firewall server por procesador	1		1		L
2	Lync Server Enterprise Ver. 2010	2		2		L
1	Project server Ver. 2010	1		1		L
36	CAL de Project Ver. 2010	36		36		L
2	SharePoint Internet Ver. 2007	2		1		L
1	SharePoint Server Ver. 2007	1		1		L
6	SQL server Enterprise por Core Ver. 2008	6		6		L
1	System Center Configuration Manager Ver. 2007	1		1		L

Informe de Rendición de Cuentas de la Administración Pública Federal 2006 – 2012.

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	USO	MANTENIMIENTO	LICENCIA (L) Y/O PATENTE
1	System Center Operation Manager Ver. 2007	1	1	L
18	System Center Operation Manager Enterprise Ver. 2007	18	18	L
1	Visual Studio Team Foundation Server Ver. 2010	1	1	L
35	Windows Server Enterprise Ver. 2008	35	35	L
20	CAL de Windows Terminal Services	20	20	L
200	Servicio de Lync Server Public Instant Messaging Connection Ver. 2010	200	200	L
15	Servicio de Live Meeting Ver. 2010	15	15	L
40	Servicio de Dynamic CRM en línea Ver. 4.0	40	40	L
6	Adobe Acrobat Profesional Ver. 9	6	6	L
6	Adobe Illustrator Ver. 4	6	6	L
6	Adobe Photoshop Ver. 4	6	4	L
4	Corel Draw Ver. 11	4	4	L
1	Suite de Macromedia para MAC Ver. 4	1	1	L
3	Suite de Macromedia para PC Ver. 4	3	3	L
1	Norton Ghost Ver. 14.0	1	1	L
30	MindManager Ver. 6	30	30	L
3	Ultraedit Ver. 15	3	3	L
1	Guía Roji Ver. 2010	1	1	L

**** Enterprise Desktop Usuario:** se compone de los siguientes aplicativos

ID	Enterprise Desktop:
1	Office Enterprise: Word, Excel, PowerPoint, InfoPath, Outlook, Access, Groove, OneNote.
2	Windows Cliente: El sistema Operativo Windows 7 Enterprise. O superior
3	CAL MS Exchange Standard: Servicios de Correo Electrónico y Agendas Compartidas
4	CAL MS Exchange Enterprise: Servicios de Antispam, Correo de Voz
5	CAL Office Communications Server Standard: Servicios de Mensajería Instantánea

ID	Enterprise Desktop:
6	CAL Office Communications Server Enterprise: Servicios de VoIP, Web Conferencing, Integración a PBX
7	RMS: Servicios de seguridad en archivos de Office, habilitar la distribución segura de información de Office con opciones de solo lectura, el que se pueda o no imprimir el archivo, etc.
8	CAL Office Sharepoint Server Standard: Portal de Intranet
9	CAL Office Sharepoint Server Enterprise: Acceso a servicios de búsqueda empresarial, Excel Services y Forms Server.
10	CAL System Center Configuration Manager: Servicios de Inventarios de SW y HW, distribución automática de software, Administración de configuraciones en las computadoras.
11	CAL System Center Operations Management: Servicios de monitoreo de HW y SW en computadoras y servidores.
12	Security Suite: Esta suite incluye el antivirus para las computadoras, para el correo electrónico con antispam y para el portal de intranet.

Por lo que respecta a los equipos de cómputo se tienen 330 equipos en arrendamiento bajo el contrato 412-2009 con la empresa Soluciones Integrales AMR S.A. de C.V. con vigencia de julio de 2009 a abril de 2013.

Asimismo, los demás bienes reportados en la Primera Etapa, éstos se mantienen sin modificaciones.

En lo concerniente a Bienes Inmuebles, Pronósticos para la Asistencia Pública, cuenta con un edificio de tipo moderno, ubicado en Insurgentes Sur 1397, Col. Insurgentes Mixcoac, Delegación Benito Juárez, Distrito Federal, el cual está desarrollado en 19 niveles, el cual no presenta modificaciones a la fecha de elaboración del presente informe en su Segunda Etapa.

11.7 Programa Especial de Mejora de la Gestión en la Administración Pública Federal por el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de junio de 2012.

Reporte de resumen de iniciativas y proyectos programa de mejora de la gestión

DATOS GENERALES		SEGUIMIENTO	
Sector		HACIENDA	
Institución		Pronósticos para la Asistencia Pública	
Proyecto		Análisis y mejora de los procedimientos de Concursos y Sorteos	
Fecha de inicio	05/03/2012	Fecha final	31/12/2012
Beneficio		Minimizar los riesgos de posibles incidencias con lo cual se dará una mayor transparencia y certidumbre a los concursantes y disminuirá el posible número de quejas.	
Objetivo		Actualizar y mejorar, los procedimientos de concursos deportivos a fin de que se cuente con un marco normativo actual y en apego a la operación vigente para minimizar los riesgos de posibles incidencias.	
Alcance		Inicia con el diagnóstico por parte del Área de Auditoría para Desarrollo y Mejora de la Gestión Pública y la aprobación de la Subdirección General de Mercadotecnia, finaliza con la publicación en el Sistema Integral de Gestión.	
Descripción		Actualizar los procedimientos de concursos deportivos acorde a la operación, normatividad vigente y nuevos productos.	
Responsable		Rodolfo Muñiz Hernández	
Categoría		4. MEJORA DE PROCESOS, TRÁMITES Y SERVICIOS	
% Avance		47.03	
Estatus		Proyecto	
Clase de proyecto		Proyecto Institucional	
Año		2012	

DATOS GENERALES		SEGUIMIENTO	
Sector		HACIENDA	
Institución		Pronósticos para la Asistencia Pública	
Proyecto		Comercialización de Productos en Puntos de Venta fijos B2B.	
Fecha de inicio	31/05/2008	Fecha final	31/12/2012
Beneficio		Los principales beneficios son los siguientes: - Recaudar mayores recursos para beneficio de la ciudadanía a través de la Asistencia Pública - Acercar al consumidor los productos de Lotería que oferta Pronósticos - Incrementar los puntos de ventas - Incrementar las ventas de los productos - Posicionar los productos de Pronósticos en lugares en donde no se tiene presencia. - Disminución de gastos operativos - Ampliar el mercado	
Objetivo		Implementar un novedoso modelo de negocio transaccional denominado “B2B”, que permita a Pronósticos incrementar sustantivamente sus puntos de venta, así como posicionar sus productos en nuevas plazas o regiones para su comercialización.	
Alcance		El proyecto Inicia con la necesidad de Pronósticos de incrementar sus puntos de venta a través de la implementación del modelo tecnológico denominado "B2B" y concluye con ser la Lotería con mayores puntos de venta a nivel mundial, más de 35,000 puntos de venta.	
Descripción		“B2B” (Business to Business) significa la comunicación estándar entre el Sistema Central de Captación de Apuestas y el sistema de la cadena comercial (Ej. Soriana), que permite el procesamiento y registro de apuestas en línea de los Productos que oferta Pronósticos. Dicho modelo es único en el mundo siendo Pronósticos el precursor en su implementación. El crecimiento del modelo “B2B” es el modelo “B3B”, que permite a través de un solo integrador tecnológico incorporar varias cadenas comerciales que realicen la venta de los	

DATOS GENERALES	SEGUIMIENTO
	productos de Pronósticos y cuyas cadenas comerciales tengan menos de 500 puntos de venta.
Responsable	David Arellano Campos
Categoría	6. USO DE HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN
% Avance	89.30
Estatus	Proyecto
Clase de proyecto	Proyecto Institucional
Año	2010

DATOS GENERALES	SEGUIMIENTO
Sector	HACIENDA
Institución	Pronósticos para la Asistencia Pública
Proyecto	Eliminación del Trámite Aclaración del Estado de Cuenta
Fecha de inicio	20/01/2012
	Fecha final
	31/12/2012
Beneficio	La entidad ha desarrollado la aplicación informática (Portal de Agentes) en su página web institucional, con herramientas que le permiten al comercializador consultar su estado de cuenta y realizar revisiones semanales de sus tiras de liquidación de forma electrónica, cubriendo las necesidades de los comercializadores permitiendo a éstos no tener que trasladarse a las instalaciones de Pronósticos para su atención brindando información oportuna en menor tiempo y con atención de calidad. Por otra parte el proveedor del sistema de lotería en línea, se encarga de brindar el mantenimiento preventivo y correctivo a las terminales (equipo de captación de apuestas) a través de los cuales el comercializador puede consultar sus estados de cuenta. Los costos por impresión de más de 10,000 estados de cuenta mensuales se ven reducidos en su totalidad.

DATOS GENERALES	SEGUIMIENTO
Objetivo	Eliminar el Trámite Denominado Aclaración Estado de Cuenta
Alcance	Inicia con la obtención de la autorización del registro del Proyecto y culmina con la autorización emitida por COFEMER de la eliminación.
Descripción	Toda vez que el trámite se dio de alta desde febrero de 2007 y desde esa fecha no se han recibido quejas o solicitudes de aclaración, derivado de que con la digitalización de los estados de cuenta de los agentes se permite su consulta por medio de internet mediante una clave de acceso al portal de comercializadores, en el cual podrán consultar e imprimir sus estados de cuenta.
Responsable	Juan Manuel Julián Gómez Gutiérrez
Categoría	3. REGULACIÓN BASE CERO EN TRÁMITES Y SERVICIOS
% Avance	27.43
Estatus	Proyecto
Clase de proyecto	Proyecto Institucional
Año	2012

DATOS GENERALES	SEGUIMIENTO
Sector	HACIENDA
Institución	Pronósticos para la Asistencia Pública
Proyecto	Juegos Interactivos por Internet
Fecha de inicio	01/01/2009
Fecha final	31/12/2012
Beneficio	Recaudar mayores recursos para la Asistencia Pública a través de la comercialización de productos en línea. Acercar al consumidor los productos de Lotería que oferta Pronósticos. Incrementar los puntos de ventas. Incrementar las ventas de los productos. El ciudadano podrá realizar las transacciones de compra y de cobro de premios (en su caso) en

DATOS GENERALES	SEGUIMIENTO
	línea conforme a las políticas para pago de premios. En caso de ser ganador, el concursante podrá imprimir un comprobante con firma electrónica para el cobro de su premio. Lo anterior brindará mayor transparencia a la ciudadanía. Ampliar los canales de venta a nuevos nichos de mercado. Fomenta el uso de comercio electrónico.
Objetivo	Generar mayores recursos para la Asistencia Pública a través de la implementación de un sistema de juegos “Rápidos” e “Interactivos”, llevando nuestros productos a un nuevo nicho de consumidores aprovechando las tecnologías de la información.
Alcance	El proyecto inicia con el análisis de la factibilidad tecnológica, económica y financiera, continúa con el desarrollo e implementación, pruebas de aceptación y concluye con la puesta en producción para su venta.
Descripción	Es la comercialización de los productos “Pronósticos Rápidos” y “Juegos Interactivos” por Internet, donde el consumidor podrá comprar a través de una cuenta virtual, mediante el registro y acceso a la página de venta http://enlinea.pronosticos.gob.mx/agenciavirtual-web/index.do, y seleccionar el producto de su preferencia. Estos productos implican la interacción de los concursantes por medio del uso de tecnologías de la información orientadas al entretenimiento.
Responsable	David Arellano Campos
Categoría	8. PROCESOS Y TRÁMITES 100% EN LÍNEA
% Avance	90.78
Estatus	Proyecto
Clase de proyecto	Proyecto Institucional
Año	2010

11.8 Programa Nacional de Rendición de Cuentas, Transparencia y Combate a la Corrupción 2008-2012.

Este Programa al igual que los programas sectoriales y especiales fue elaborado tomando como punto de partida la Visión México 2030 y el Plan Nacional de Desarrollo, expresando los objetivos, las estrategias y las líneas de acción que buscan consolidar una política de Estado que permita fortalecer las buenas prácticas dentro de la Administración Pública Federal (APF), con un enfoque mas abierto, honesto, transparente y con una renovada vocación de rendición de cuentas.

En este Sentido el compromiso de la Administración Pública Federal y de Pronósticos para la Asistencia Pública, es adoptar las prácticas señaladas, cumplir los requerimientos e informar el avance de los siguientes temas:

- **Programa de Blindaje Electoral.**

Durante el ejercicio 2012, se celebraran Elecciones Federales y Locales en toda la República mexicana, las cuales se efectuaran el día 1^{ro} de Julio, en este sentido, al mes de junio, Pronósticos para la Asistencia Pública efectuó las Acciones de Control Interno, de Difusión y de Capacitación de manera Institucional, las cuales fueron documentadas y enviadas a la Coordinadora de Sector y al Órgano Interno de Control en apego a los lineamientos establecidos en el PNRCTCC 2008-2012.

Es importante señalar, que la Entidad esta en espera de la evaluación de las acciones efectuadas, por la instancia correspondiente.

- **Sitios WEB.**

De conformidad al programa de trabajo establecido dentro de las Acciones Sitios WEB, la Entidad al mes de junio ha efectuado las acciones correspondientes para dar atención a los requerimientos establecidos por el Sistema de Internet de la Presidencia (SIP), en materia Transparencia y Mejora de Sitios WEB Institucionales, las cuales serán evaluadas y los resultados serán enviados a la Entidad durante los meses de julio y agosto.

- **Participación Ciudadana.**

El objetivo de este programa es fomentar la participación ciudadana en la prevención de la corrupción mediante la rendición de cuentas a la sociedad por las Dependencias y Entidades de la APF, en la cual brinden información y respondan a las preguntas y propuestas de la sociedad civil, sobre los programas que impliquen la asignación de apoyos económicos (no contrataciones) para cualquier fin a personas físicas o morales no gubernamentales.

En este sentido, Pronósticos para la Asistencia Pública, al no contar con este tipo de programas quedó exento de las acciones establecidas para el cumplimiento de este, situación que fue informada a la Secretaría de la Función Pública en apego a los lineamientos establecidos para tal efecto.

▪ **Acciones de Integridad y Ética 2012.**

El propósito, es desarrollar los mecanismos de autorregulación en los servidores públicos como medida de prevención de la corrupción, con la finalidad de que los servidores públicos conozcan, vivan y entiendan los valores y principios del Código de Ética, al respecto la Entidad creó desde el año 2005 el Comité de Ética, así como el Código de Conducta dentro de la Institución, es importante señalar que dichos instrumentos se han venido actualizando y fortaleciendo para dar cumplimiento a los estándares del Código de Ética de la APF.

▪ **Programas Sectoriales.**

Pronósticos para la Asistencia Pública, no cuenta con Programas Sectoriales, no obstante a esta situación, en cumplimiento a su misión de generar recursos crecientes para apoyar las necesidades de los que menos tienen, al mes de junio la Entidad ha superado la meta establecida por concepto de Remanentes de Operación, los cuales han sido enterados en apego a la normatividad establecida a la Tesorería de la Federación.

▪ **Informe de Rendición de Cuentas 2006-2012.**

En apego a lo establecido, en el Acuerdo para la Rendición de Cuentas de la Administración Pública Federal 2006-2012 y los Lineamientos para la Formulación del Informe de Rendición de Cuentas de la Administración Pública Federal 2006-2012, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 2011 y 18 de enero de 2012 respectivamente, al mes de junio la Entidad, se encuentra integrando la información correspondiente a la segunda etapa correspondiente a las actividades del PNRCTCC.

11.9 Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Obligaciones de Transparencia (ODT)

INDICADOR DE RESPUESTAS A SOLICITUDES DE INFORMACIÓN (RSI)							
Siglas		Dependencia/Entidad	Resultado RSI	Nivel De Cumplimiento de Consistencia	Nivel De Cumplimiento de Compleción	Nivel De Cumplimiento de Confianza	Nivel De Cumplimiento de Oportunidad
I SEM 2009	PA	PRONÓSTICOS PARA ASISTENCIA PÚBLICA	85.59	95.84	93.13	65.04	88.33
II SEM 2009	PA	PRONÓSTICOS PARA ASISTENCIA PÚBLICA	92.35	93.41	87.98	95.17	92.86
I SEM 2010	PA	PRONÓSTICOS PARA ASISTENCIA PÚBLICA	94.47	89.44	95.26	97.19	96.00
II SEM 2010	PA	PRONÓSTICOS PARA ASISTENCIA PÚBLICA	95.25	95.40	94.05	91.57	100.00
I SEM 2011	PA	PRONÓSTICOS PARA ASISTENCIA PÚBLICA	92.77	94.68	93.30	85.69	97.44
II SEM 2011	PA	PRONÓSTICOS PARA ASISTENCIA PÚBLICA	94.74	83.11	100.00	95.85	100.00
I SEM 2012	PA	PRONÓSTICOS PARA ASISTENCIA PÚBLICA	94.66	94.11	86.41	98.13	100.00

1. Nivel de Cumplimiento de Consistencia: Considera que el contenido de la respuesta otorgada corresponda con la modalidad de entrega, no contenga datos contradictorios y en su caso, atienda los supuestos para la imposibilidad física o jurídica de la entrega de información. (25%).
2. Nivel de Cumplimiento de Compleción (Información completa: considera que la respuesta abarca todos los temas indicados en la solicitud, se entrega toda la información solicitada, en su caso, contenga la fuente donde se puede consultar la información y se incluyan los documentos que fundan y motivan el tipo de respuesta otorgada. (25%)

3. Nivel de Cumplimiento de Confiabilidad: Considera que el contenido de la información sea legible y contenga los documentos que avalen la entrega de la información con los requisitos normativos que se establecen en el artículo 3 de la Ley de Procedimiento Administrativo. (25%)
4. Nivel de Cumplimiento de Oportunidad: Considera que la respuesta otorgada no exceda el plazo establecido en la normatividad aplicable. (25%)

Es importante aclarar que el indicador RSI inició operaciones el 01/01/2009

Indicador Obligaciones de Transparencia (ODT), Resultados de la Verificación de Cumplimiento al Artículo 7 de la LFTAIPG

Dependencia/ Entidad		Nivel de Cumpli miento	Financier o 1	Regulato rio y toma de decisione s 2	Relación con la sociedad 3	Organizació n interna 4	Otra informaci ón relevante 5
I SEM 2012	PRONOSTI COS PARA LA ASISTENC IA PÚBLICA	86.68	87.77	95.45	87.46	100.00	36.78

1. **Apartado financiero:** Se integra por la evaluación de las siguientes fracciones del Artículo 7 de la LFTAIPG; la relativa a la remuneración mensual por puesto (IV), la relativa a la información sobre el presupuesto asignado (IX), a los resultados de las auditorías (X), a la información de los programas de subsidio (XI) y a las contrataciones que se hayan celebrado (XIII). (44%)
2. **Apartado regulatorio y de Toma de Decisiones:** Se integra por la evaluación de las siguientes fracciones del Artículo 7 de la LFTAIPG; la relativa a las concesiones, permisos o autorizaciones (XII), el marco normativo aplicable (XIV), las metas y objetivos de las unidades administrativas (VI) y la relativa a los informes que genere el sujeto obligado (XV). (22%)
3. **Apartado de relación con la sociedad:** Se integra por la evaluación de las siguientes fracciones del Artículo 7 de la LFTAIPG; el directorio de servidores

públicos (III), la información relativa a la unidad de enlace (V), los servicios que ofrece la dependencia o entidad (VII), los trámites, requisitos y formatos (VIII) y en su caso, los mecanismos de participación ciudadana (VXI). (20%)

4. **Apartado sobre la organización interna:** Se integra por la evaluación de las siguientes fracciones del Artículo 7 de la LFTAIPG; la relativa a la estructura orgánica (I) y la relativa a las facultades de las unidades administrativas (II).(7%)
5. **Apartado sobre información relevante:** Se integra por la evaluación de la fracción XVII del Artículo 7 de la LFTAIPG. (7%)

Alineación de criterios, de comportamiento de las resoluciones y su cumplimiento (A3C)

DEPENDENCIA		PRIMER COMPONENTE PONDERADO	SEGUNDO COMPONENTE PONDERADO	TERCER COMPONENTE PONDERADO	A3C
I SEM 2012	PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	21.04	4.17	33.33	58.54

Indicadores de los componentes:

Primer Componente Ponderado, tendencia: considera la tasa de variación porcentual de las resoluciones modificadoras y revocatorias del IFAI y a la tasa de variación de las solicitudes de información (que han sido respondidas). Se ordena a las dependencias y entidades atendiendo ala relación que guardan ambas tasas (25%).

Primer Componente Ponderado, criterios: se consideran las resoluciones del pleno en las que se confirmo y modifiko la respuesta otorgada por la dependencia

o entidad, respecto al total de resoluciones (confirmatorias /modificadorias y revocatorias) notificadas e el periodo (25%).

Primer Componente Ponderado, cumplimiento: porcentaje del tiempo promedio de desfase e el cumplimiento a las resoluciones del pleno del instituto con relación al tiempo promedio de cumplimiento otorgado (50%).

- ✓ En 2009 el indicador ACC fue sustituido por el A3C y los resultados de estos indicadores no son comparables entre sí a consecuencia de la diferencia que existe en su metodología de cálculo.

Atención Prestada por las Unidades de Enlace. (AUE)

Atención prestada por las unidades de Enlace (AUE) II Semestre de 2011		
TOTAL	Infraestructura de la Unidad de Enlace	Atención al solicitante
9.00	8.00	10.00

Atención prestada por las unidades de Enlace (AUE) I Semestre de 2012		
TOTAL	Infraestructura de la Unidad de Enlace	Atención al solicitante
8.45	8.25	8.65

11.10 Observaciones de auditorías de las instancias de fiscalización en proceso de atención.

Al 30 de junio del 2012, se encuentran pendientes de solventar un total de 30 observaciones integradas como sigue:

Núm.	Rubro /Concepto	Órgano Fiscalizador			
		OIC	UCAOP	AEXT	TOTAL
1	Adquisiciones y Arrendamiento de Servicios	23			23
2	Servicio Médico	2			2

3	Pronósticos Raspaditos	3			3
4	Obra Pública		1		1
5	Deficiencia Administrativa			1	1
Totales		28	1	1	30

OIC.- Órgano Interno de Control.

UCAOP.- Unidad de Control y Auditoría de Obra Pública.

AEXT.- Auditoría Externa.

11.11 Procesos de desincorporación.

La información reportada en la 1a Etapa se mantiene sin cambios para esta 2a Etapa

11.12 Bases o convenios de desempeño y convenios de administración por resultados.

La información reportada en la 1a Etapa se mantiene sin cambios para esta 2a Etapa

11.13 Otros aspectos relevantes relativos a la gestión administrativa.

La información reportada en la 1a Etapa se mantiene sin cambios para esta 2a Etapa

11.14 Acciones y compromisos relevantes en proceso de atención.

La información relativa a las acciones y compromisos en proceso de atención al 30 de junio, se presenta a continuación:

Nº	Descripción de la Acción y Compromiso en Proceso	Área Responsable
1	Actualizar contratos con bancos	Gerencia de Tesorería
2	Estructurar la recolección de boletos cancelados	Gerencia de Tesorería

Nº	Descripción de la Acción y Compromiso en Proceso	Área Responsable
3	Autorización del Catalogo de Cuentas CONAC	Gerencia de Contabilidad
4	Implementación de LGCG	Gerencia de Contabilidad
5	Dar seguimiento a los asuntos legales de la entidad	Coordinación Técnica y Jurídica
8	Desarrollo de acciones para cumplir con los objetivos de ingresos planteados	Subdirección General de Ventas
8	Desarrollo de acciones para cumplir con los objetivos de ingresos planteados	Subdirección General de Ventas
9	Juicio civil federal Nebur Ingeniería SA de CV vs Pronosticos	Coordinación Técnica y Jurídica
10	Atención a observaciones de auditoría	Coordinación Técnica y Jurídica
11	Modificación al reglamento de Comercializadores	Subdirección General de Ventas
12	Modificación al Acuerdo que establece los Datos, Documentos y Formatos de los Trámites de Pronósticos para la Asistencia Pública	Subdirección General de Ventas
13	"Melate" versiones Revancha, Revanchita y Retro.	Subdirección General de Mercadotecnia
14	"Tris" "Super Par"	Subdirección General de Mercadotecnia
15	"Chispazo"	Subdirección General de Mercadotecnia
16	"Gana Gato"	Subdirección General de Mercadotecnia
17	"Raspaditos"	Subdirección General de Mercadotecnia
18	"Progol" versiones progol y progol revancha, media semana y mi progol.	Subdirección General de Mercadotecnia
19	"Protouch" y "Protouch Inicial"	Subdirección General de Mercadotecnia
20	"Pronósticos" Juégatela con México (Institucional)	Subdirección General de Mercadotecnia
21	Asuntos laborales	Coordinación Técnica y Jurídica
22	Trámite ante la S.H.C.P. para revisión y autorización de las Condiciones Generales de	Subdirección General de Administración y

Nº	Descripción de la Acción y Compromiso en Proceso	Área Responsable
	Trabajo de Pronósticos para la Asistencia Pública que regirán para el trienio 2012-2015.	Finanzas/Gerencia de Recurso Humanos
23	Proyecto de reforzamiento de la subestructura del edificio sede	Gerencia de Servicios Generales
24	Recuperación de adeudo denominado pago en exceso a la empresa Nebur Ingeniería s. A. De c. V.	Coordinación Técnica y Jurídica
25	Autorización del Catalogo de Cuentas CONAC	Gerencia de Contabilidad