



EMPRESA MUNICIPAL PARA LA SALUD – EMSA

INFORME DE GESTIÓN AÑO 2009





LINEAS BASE – DICIEMBRE 2009:

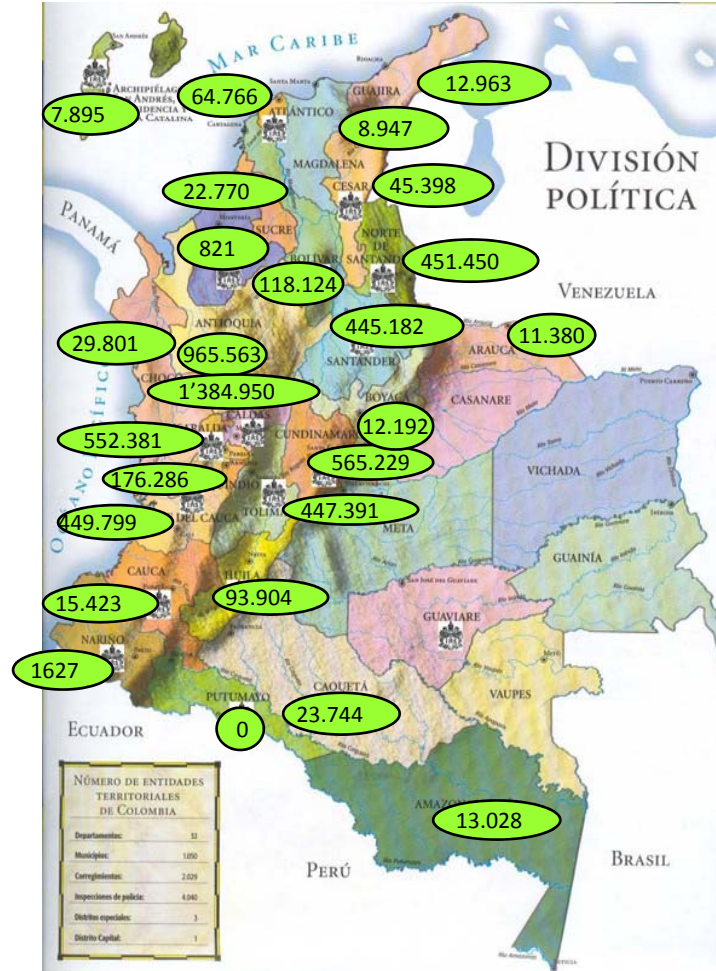
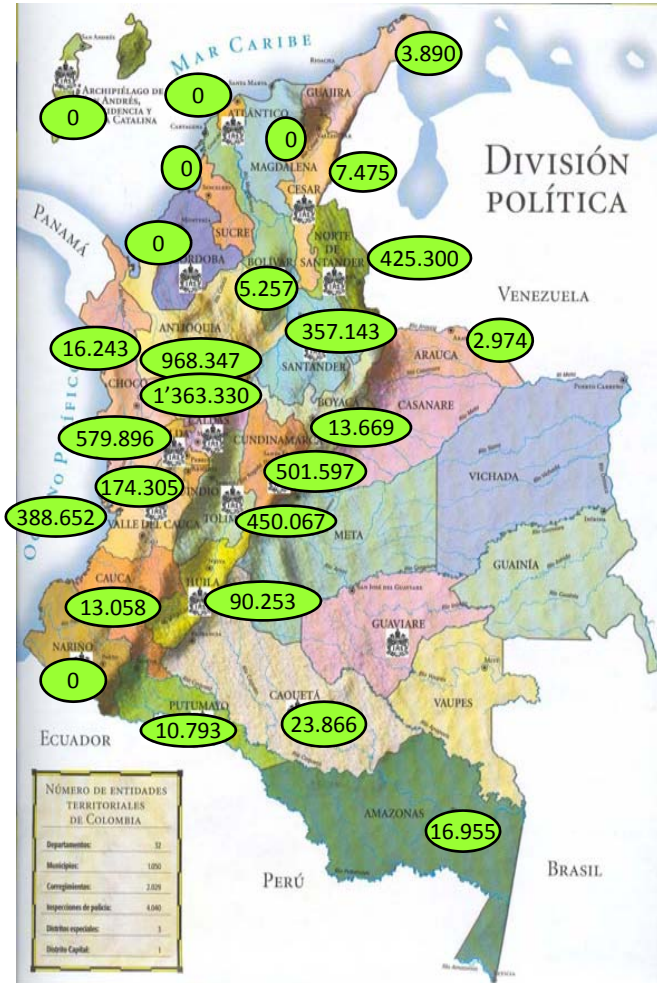
COBERTURA A NIVEL NACIONAL:

- 103 puntos mayoristas de distribución de lotería.
- 9.601 puntos a nivel nacional, con GTECH (operador de Baloto en Colombia), venta billetería virtual.
- 1.000 puntos a nivel nacional, con LOTTIRED, venta billetería virtual.
- 14.000 puntos departamento de Antioquia, con LOTICOLOMBIA, venta billetería virtual.
- 520 loteros registrados en Manizales.
- Venta de Lotería de Manizales en 25 Departamentos de Colombia.



VENTAS FRACCIONES AÑO 2.008

VENTAS FRACCIONES AÑO 2.009





LINEAS BASE – DICIEMBRE 2009:

CIFRAS FINANCIERAS:

- **Presupuesto 2009: \$17.523.719.630**
- **Ventas por: \$15.210.000.000, crecimiento del 12,4% real respecto al 2008.**
- **Transferencias a la salud: \$4.139.694.206, crecimiento del 12,4% en cuanto a transferencia respecto al 2008, crecimiento del 38,7% en generación de excedentes respecto al 2008.**
- **Pago de premios: \$4.765.093.270, crecimiento del 44% respecto al 2008.**



LINEAS BASE – DICIEMBRE 2009:

INSTITUCIONAL:



- **Primer puesto en la calificación por parte del Ministerio de la Protección Social en indicadores de gestión de entidades administradoras y operadoras de lotería tradicional del sector público.**
- **Se conservaron las certificaciones de calidad: ISO 9001:2000 y NTCGP 1000:2004.**
- **Se obtuvo calificación de ALTO por parte de la Contraloría Municipal en la implementación del modelo MECI.**



PLAN DE ACCIÓN 2010:

PRESUPUESTO APROBADO: \$18.318.417.000

PROCESOS MISIONALES Y ESTRATÉGICOS:

PROGRAMA: BUSCAR QUE EL NEGOCIO SEA RENTABLE:

OBJETIVOS:

a) Ser más competitivos e innovadores:

- **Desarrollar nueva forma de comercializar el producto de lotería tradicional.**
- **Fortalecer zonas de: Quindío (aumento 17%), Costa (aumento del 50%), Nariño (aumento del 15.98%), Cauca (aumento del 59.31%).**
- **Alianzas estratégicas.**
- **Incentivar venta planes de abonados: vender 800 planes adicionales a los que existen.**
- **Mejoramiento de la calidad y cantidad de los distribuidores: 96% de la billetería física en juego.**
- **Consolidación de la imagen “Qué suerte vivir en Colombia”.**



PLAN DE ACCIÓN 2010:

PRESUPUESTO APROBADO: \$18.318.417.000

PROCESOS MISIONALES Y ESTRATÉGICOS:

PROGRAMA: BUSCAR QUE EL NEGOCIO SEA RENTABLE:

OBJETIVOS:

- b) **Incrementar la satisfacción del cliente y mantener relaciones efectivas con nuestros clientes:**
 - **Servicio.**
 - **Fidelización: 3 promocionales para compradores, 3 promocionales para Abonados.**
 - **Motivación: 2 promocionales para distribuidores.**
- c) **Mantener una Infraestructura tecnológica acorde con las necesidades tanto de los clientes internos como externos.**
- d) **Contar con un equipo altamente calificado para el desarrollo de la misión y visión de la Empresa.**
- e) **Conservar los certificados de Calidad: ISO 9001 y NTCGP 1000.**

