

- **MACROPROCESO:** MISIONAL
- **PROCESO:** ESTRATEGICOS
- **OBJETIVO:** 3) Incrementar las ventas respecto a la vigencia anterior.
- **NOMBRE DEL INDICADOR:** Nivel del incremento de la ventas a periodos anteriores.
- **DESCRIPCION:** Medir el incremento de las ventas frente al periodo anterior.
- **FORMULA DE MEDICIÓN:** (Unidades vendidas periodo de análisis – Unidades vendidas periodo anterior) / Ventas periodo anterior\*100
- **CLASE DE INDICADOR:** eficacia
- **PARÁMETRO DE REFERENCIA:** >= 1%
- **PERIODICIDAD:** Trimestral
- **PERIODO EVALUADO:** Venta a Septiembre 2009
- **RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN:** Director Técnico
- **RESPONSABLE DE ANALISIS:** Gerencia
- **INSUMOS PARA LA MEDICIÓN:** Reporte de Ventas EMSA, Reportes Super salud.
- **FECHA DE ELABORACIÓN:** Octubre 2009

| <b>VARIACION</b>   |                 |                 |
|--------------------|-----------------|-----------------|
|                    | <b>AÑO 2008</b> | <b>AÑO 2009</b> |
| <b>UNDS. VEND.</b> | 3.981.451       | 4.383.279       |

Se obtuvo en el mismo periodo del año pasado ventas de 3'981.451 frente a 4'383.279 unidades vendidas el presente año, teniendo una diferencia de 401.828 unidades vendidas,

$$((4'383.279 - 3'981.451) / 3'981.451) * 100 = 10.09\%$$

**MAURICIO CARDENAS RAMIREZ**  
**DIRECTOR TECNICO**  
**LOTERIA DE MANIZALES**