REVISTA DEL COLABORADOR

PÁG. 9

Enfrentarse y adaptarse al cambio. Un reto al que nos sumamos juntos.



de líder alíder

PÁG. 7

Dos becas más: Sorteo De Líder a Líder



Nuevo fraccionamiento, nuevo concepto: Casa Ferrum



Un desafío que superaremos juntos

El futuro significa para todos el tiempo distante e incierto.

Un momento que llegará tarde o temprano invitándonos a evolucionar.

En Sorteos Tec, la actual pandemia instaló en pocas semanas el mañana en nuestros hogares. Con pasión y arrojo, demostramos ser una familia dispuesta a enfrentar la adversidad para defender nuestros sueños, y los de miles de personas en todo México. Nos reinventamos por amor a nuestras familias, al trabajo, a México.

El futuro es hoy y todos ustedes han sido parte crucial para lograr transitar por esta situación extraordinaria. Nuestro mayor reto en 73 años de historia.

> Tenemos una gran tarea frente a nosotros: la evolución de nuestra organización, asimilando esta nueva normalidad como un reto.

Este número está dedicado a ello. Es un ejemplo de cómo asimilamos el cambio y como muestra, esta publicación será a partir de esta edición, completamente digital.

Los invito a consultar la Revista en nuestro sitio web (**www.sorteostec.org**) y próximamente en la app Colaboro+.

Es verdad que la realidad cambió en instantes, lo que sigue intacto son sus corazones: Siempre dan ejemplo de estar comprometidos con los sueños. Llegamos hasta aquí juntos y fortalecidos. Sin duda, ¡somos gente con suerte!

Farid Aouragh Maury

Director General de Sorteos Tec

La Revista del Colaborador es una publicación semestral de Sorteos Tec para sus colaboradores voluntarios. Edición Digital, julio-diciembre 2020. Es producida por Enseñanza e Investigación Superior, A. C. (EISAC), con dirección en Av. Paseo del Acueducto #2611, Col. Del Paseo Residencial, C.P. 64909, Monterrey, Nuevo León. Todos los derechos reservados®. Se prohíbe la reproducción total o parcial de este documento por cualquier medio sin previo y expreso consentimiento por escrito de Enseñanza e Investigación Superior, A. C. (EISAC), a cualquier persona y actividad que sean ajenas al mismo.

3 Dar +

EN ESTA REVISTA:

Colaborar en tiempos de pandemia:

Nuestros colaboradores voluntarios comparten su experiencia

- **Dos becas más:** Sorteo De Líder a Líder
- **Y** el ganador es...

Emociones encontradas al ganar uno de los siete premios de \$1 millón del 38° Sorteo Educativo

9 Sorteos Tec presenta

Enfrentarse y adaptarse al cambio. Un reto al que nos sumamos juntos.

12 Top de Ventas

Estos son nuestros campeones por región y por metas

13 Casa del Tec

Nuevo fraccionamiento, nuevo concepto: Casa Ferrum

- 14 +Información

 Haz más con Colaboro+
- 15 Líderes del Mañana que inspiran
 Conoce a Edgar David Rey

Agenda de Celebraciones y Corte del Programa de Puntos



AGOSTO

- **99** Celebración 17° Sorteo AventuraT
 - Celebración Sorteo Dinero De X Vida
 - Celebración Sorteo De Líder a Líder

SEPTIEMBRE

- 11 1er Corte Programa de Puntos 209º TST
 - Celebración 39° Sorteo Educativo
 - Celebración 18° Sorteo AventuraT
- Celebración 1er Sorteo Colaboradores
 Oportunos del 209° TST
- 95 2° Corte Programa de Puntos 209° TST

OCTUBRE

- Celebración 2º Sorteo Colaboradores
 Oportunos del 209º TST
- 1er Corte Programa de Puntos 18° SMS
 - Celebración 209° Tradicional Sorteo Tec
- 22 · Celebración Sorteo Especial 209° TST

NOVIEMBRE

- 1er Corte Programa de Puntos 2º DDXV
 - 2° Corte Programa de Puntos 18° SMS
- **9** 3er Corte Programa de Puntos 18° SMS
- Celebración 18° Sorteo Mi Sueño

DICIEMBRE

- 2° Corte Programa de Puntos 2° DDXV
- 99 3er Corte Programa de Puntos 2º DDXV
- Celebración 2º Dinero De X Vida



Experiencias compartidas

ebrero de 2020 llega a México el coronavirus que meses después sería conocido como COVID-19. Con la experiencia de epidemia de influenza en 2009 y las advertencias de la Organización Mundial de la Salud (OMS), en marzo, el Tecnológico de Monterrey y sus instituciones decidieron continuar realizando la mayor parte de sus operaciones de manera remota.

En Sorteos Tec, esto cambió no solo nuestra forma de trabajo sino la de los miles de colaboradores voluntarios que nos apoyan. No ha sido sencillo continuar una labor que inherentemente requiere del contacto personal, pero en nuestro ADN los retos siempre han representado oportunidades. Y este no ha sido la excepción. Para muestra, el trabajo realizado por nuestros colaboradores más destacados por región quienes nos compartieron cómo han continuado su labor desde casa apoyados por la tecnología.



José Mora

Región: **Pacífico** Oficina: **Nogales**

iles

Colaborador: **Oro y Oro Plus**



23 años como colaborador de Sorteos Tec



4,379 boletos vendidos



Las personas compran los boletos porque quieren sacarse un premio, y nosotros como colaboradores sabemos que eso es posible.

Yo le digo a mis clientes que Sorteos Tec es un sorteo muy serio que apoya la educación, y que a pesar de que varios sorteos se postergaron, se van a celebrar. Es una cuestión de confianza y ellos se la han dado a Sorteos y a mí.

Yo no estoy muy empapado de la tecnología; a mis clientes los sigo viendo; previamente nos ponemos de acuerdo por teléfono y así los visito, aunque también ellos vienen a mi casa. No solo les hablo o nos vemos para dejarles boletos, también para hacer los pagos.

Creo que esta etapa y lo que viene, lo principal es fortalecer la confianza que ya tenemos y seguir insistiendo a la suerte. Las personas compran los boletos porque quieren sacarse un premio, y nosotros como colaboradores sabemos que eso es posible. Mis clientes tienen muchos años conmigo así que creo que seguiré estando cerca de ellos y alentándolos a seguir comprando, porque un día de estos, pueden ganar y mejorar su vida.

Sr. José Heriberto Mora

Vendí el boleto ganador del primer premio del Sorteo Lo Quiero "Tu Auto de Lujo por 10 años". Participo porque si tengo la oportunidad de ayudar a alguien, siempre lo voy a hacer.

Yo soy un Comprador-Colaborador, es decir, no vendo boletos, pero compro siempre por ayudar al Propósito de Sorteos Tec. Lo que hago es adquirir alrededor de 20 de los diferentes sorteos. A veces me organizo con mis amigos y como saben que ya tuve la fortuna de ganar uno de los premios, compramos en Vaquita. Con esto de la pandemia, empecé a hacer reuniones virtuales con ellos.

Realmente, aunque no participen mis amigos, yo siempre compro. Si yo tengo la oportunidad de ayudar a alguien, siempre lo voy a hacer. Y comprar los boletos es una forma de hacerlo y apoyar a los jóvenes que necesitan las becas. Claro que me gustaría ganar de nuevo, pero creo en la causa y Sorteos Tec es muy confiable.

Ahora estamos participando en el Sorteo de Dinero De X Vida, compramos 50 boletos. Pienso que a pesar de las dificultades de este momento al que nos enfrentamos, si uno cree en el producto, tiene la mejor energía y así se puede seguir vendiendo o invitando -como en mi caso- a amigos a seguir participando. Uno como persona siempre es la mejor carta de presentación. Pienso que el "no" siempre lo tenemos, pero si uno está comprometido y cree en el producto, que en este caso es Sorteos Tec, la verdad los boletos se venden solos.

¿Qué hay que hacer diferente? Pues creo que hay que aprovechar los momentos. Por ejemplo: si uno va un restaurante, hay que decirle al mesero a qué se dedica uno y él puede ayudarte a recomendarte. Ahora, ¿qué va a pasar? Realmente no lo sé... este México es diferente al de hace unos meses: todo cambió, desde la forma de estudiar hasta la de trabajar y divertirte. Creo que lo importante es romper paradigmas e ir por el "sí".

Sr. Jose M. Escandón



José Escandón



Región: **México-Noreste** Oficina: **México**



Colaborador: Plata



3 años como colaborador de Sorteos Tec



299 boletos vendidos



Víctor Huitzil

Región: **Conexo Puebla**Oficina: **Puebla**



Colaborador: Oro y Oro Plus 😥



8 años como colaborador de Sorteos Tec



1,916 boletos vendidos



Las personas me compran porque dicen que tengo suerte. Esta situación ha sido un reto, si antes daba el 70%, creo que ahora daré el 100%.

Durante estos meses, he tenido que adaptarme. Tengo contacto con mis clientes por diversos medios, principalmente por celular. Cuando Sorteos Tec nos avisó que para cuidar nuestra salud estaríamos trabajando desde nuestras casas y sobre la postergación de la celebración de los sorteos, avisé a mis clientes que podrían seguir participando y comencé a enviarles las imágenes de los boletos y que el pago podían realizarlo directamente a Sorteos Tec.

La verdad ha sido difícil; pocos compraron, pero como mis clientes ya me conocen me han dicho que comprarán cuando abran el confinamiento; han preferido esperar.

He reforzado las visitas personales con las personas que conozco. En Puebla hay muchos sorteos, y vendo de varios; realmente mis ingresos provienen de la venta de todos ellos, pero muchos de mis clientes prefieren los boletos de Sorteos del Tec. He tenido suerte. La verdad cuando inicié, me preguntaba por qué me compraban y las personas me contestaban que porque "yo era el de la suerte", y es que llegué a vender boletos de diversos sorteos donde se ganaros tres premios.

Y mientras volvemos a la normalidad, hay que seguir trabajando. Las promociones son algo que nos ayuda. Habemos personas que vivimos de los sorteos y me ha ido bien. Creo que el aviso es que todos demos más. Si antes daba el 70%, creo que ahora tendré que dar el 100% en lo que hago.

Sr. Víctor M. Huitzil

Me gusta la tecnología y utilizo mi teléfono. Contacto a mis clientes por WhatsApp o por redes sociales, pero también en persona. Hace falta ver caras amigables.

Yo tengo una página en la Sección Amarilla y también redes sociales. Así que utilicé estos medios para hablar con mis clientes; en mi negocio puse una manta donde avisaba que solo podía vender a domicilio y me di a la tarea de hablar con mis clientes y promocionar los sorteos en las redes sociales.

Me gusta la tecnología y aunque no soy experto, sí utilizo mi teléfono, todo lo traigo ahí: la página de la Sección Amarilla, WhatsApp y esas son las herramientas que utilizo para la venta, sobre todo en estos tiempos. Ha funcionado.

Pero claro que hay camino por recorrer. Y es que hace falta convencer a las personas de que existen otras maneras de vender y de que ellos compren, como la venta por internet. Para aquellos clientes que no usan este medio, a mí me ha funcionado llamarles y pedirles que acudan a mi negocio o a mi domicilio.

Nosotros como colaboradores tenemos que vender y ayuda mucho la señal de Sorteos Tec. He pensado en otras formas de promocionar mis ventas, como poner un stand afuera de mi negocio una vez que volvamos. Por ahora, continuó yendo a ver a mis clientes, y es que hace falta ver caras amigables.

Sr. Maurilio Domínguez



Maurilio Domínguez



Región: **Centro-Sureste** Oficina: **Morelos**



Colaborador: Oro y Oro Plus



10 años como colaborador de Sorteos Tec



848 boletos vendidos



Beatriz Góngora

Región: **Occidente** Oficina: **Guadalajara**



Colaborador: Plata



2 años como colaboradora de Sorteos Tec



196 boletos vendidos



Utilizo Colaboro+ para contactar a mis clientes y desde esta aplicación les vendo y pago los boletos. Incluso vendo en otros estados del país.

Hemos tenido que aprender nuevas formas de acercarnos a nuestros clientes. Yo decidí utilizar la app que Sorteos Tec hizo para nosotros los colaboradores, Colaboro+. A través de ella he estado ofreciendo los boletos a mis clientes. Hago las ventas y también el pago de los boletos.

Con esta aplicación le mando a mis clientes información de los sorteos, fotos de los boletos y ellos escogen los números. Eso me ha ayudado a vender no solo en Guadalajara; ahora también ofrezco a clientes en varios estados del país y me han comprado.

Habrá que continuar intentando formas diferentes de contactar e invitar a participar a nuestros clientes. Creo que el permanecer en contacto con ellos es muy importante. Yo les hablo y les ofrezco boletos. También vendo a mi familia y conocidos, entonces creo que debo seguir así, conociendo más gente y ofreciéndoles participar con Sorteos Tec

Sra. Beatriz Góngora



Yannett Herrera

Región: **Monterrey** Oficina: **Monterrey**

, 😛

Colaborador: Plata



6 años como colaboradora de Sorteos Tec



691 boletos vendidos



Las redes sociales y los grupos de WhatsApp son las nuevas herramientas para vender. Además, utilizo la app Colaboro+ con la que mis clientes eligen y pagan los boletos.

Contacto a mis clientes a través de mis redes sociales y de mis grupos de WhatsApp y además, utilizo la app Colaboro+ y eso me ha ayudado a mantener mis ventas. Ahora lo que hago es pasarles a mis clientes fotos de los boletos y números que tengo disponibles y así, ellos compran e incluso pagan los boletos.

Colaboro+ ha sido muy útil. La gente sigue ocupada incluso en este confinamiento así que para aprovechar el contacto y el tiempo, ayudo a mis clientes a elegir sus números favoritos y hacemos la compra-venta. Si ellos no tienen tiempo para comprar en el momento del contacto, les paso la liga

de compra y ellos pueden elegir posteriormente sus números favoritos.

Sabemos que esta situación no pasará pronto. Y entendemos la postergación que se hizo de los sorteos. Como colaboradores, lo que debemos hacer con nuestros clientes, es darles la certeza de que los boletos y sorteos siguen siendo vigentes y se celebrarán. Esto les genera tranquilidad. Peto también debemos mantenernos activos en redes sociales, es importante para seguir moviendo los boletos, celebrar y entregar los premios.

Sra. Yannett Herrera

Cambiamos para ti para cambiar tu suerte

¡Descúbrelo este 24 de agosto!

www.sorteostec.org





Celebramos dos becas más

A través del Sorteo De Líder a Líder y la app 1Líder+, los más de 900 estudiantes del Programa Líderes del Mañana, cambiarán la vida de 2 jóvenes

enta total y dos jóvenes que ya viven la oportunidad que da llevar los sueños a la realidad. Luego de cuatro meses de convertirse en colaboradores voluntarios estrella y vivir la experiencia de reunir fondos para la educación, los más de 900 estudiantes que forman parte del programa Líderes del Mañana, lograron la venta total del Sorteo De Líder a Líder.

La iniciativa que lanzaron el año pasado para apoyar con una beca a la generación 2019 evolucionó con el apoyo de Sorteos Tec y una nueva propuesta de llevar su idea al mundo digital a través de una app de venta. Así nació 1Líder+ y todo el modelo de venta, tal como se hace en Sorteos Tec, que incluyó un sitio web, la estrategia de colocación y promoción y el proceso y logística.

"Hace un año, durante la bienvenida de la sexta generación de Líderes del Mañana, nos comprometimos públicamente a generar ideas para ayudar a otros. Nos atrevimos a soñar y sucedió. Gracias al Sorteo de Líder a Líder cruzamos una meta que parecía muy lejana", expresó Farid Aouragh, Director General de Sorteos Tec en un comunicado de felicitación a los jóvenes.

La hazaña de lograr la venta total no fue pequeña. A un mes de haber iniciado la venta de los boletos digitales, arribó al país la contingencia sanitaria provocada por la pandemia del COVID-19. Esto llevó a que los jóvenes redoblaran esfuerzos para llegar a la meta utilizando su ingenio, constancia y optimismo.

Los dos jóvenes seleccionados, un hombre y una mujer, ya están listos para transformar sus vidas, las de su familia y las de sus comunidades: se trata de Sandra Muñoz Coyotecatl del estado de Puebla, y Víctor García Arriola del estado de Michoacán, que estudiarán las carreras de Ingeniero en Biotecnología y de Ingeniero Químico, respectivamente.

"Superaron circunstancias adversas y una pandemia. Ha sido una gran experiencia seguir de cerca todos sus avances. Nos sentimos muy orgullosos. El sorteo se celebra el 22 de agosto, y estamos listos para cerrar con broche de oro esta iniciativa y continuarla", manifestó Laura Ruiz, Directora del Programa.







Un sorteo por la educación y por la vida

Fue poco antes de entrar en la etapa del confinamiento y de pasar por uno de los momentos más difíciles de su vida cuando Griselda se enteró de que había ganado uno de los siete premios de \$1,000,000 de pesos del 38° Sorteo Educativo. Las emociones eran encontradas.



ace alrededor de cinco años que compro boletos de Sorteos Tec, siempre del Educativo. Un compañero de la oficina era el que me vendía los boletos, pero se fue, y en esos días, me buscaron de Sorteos. Supongo que alguien dio seguimiento a quienes éramos sus clientes, y decidí comprar el boleto.

Siempre busco comprar un número que tenga un significado para mí. Pero esa vez que me llamaron me preguntaron si quería un número en especial y les dije que no, que me dieran cualquiera. La compra fue completamente al azar.

El día del sorteo, el 22 de febrero, no me acordé de la celebración hasta la noche. Busqué mi boleto y entré a la app de Sorteos Tec para saber si había ganado. No me la creía; fue una sorpresa para mí. Nunca había ganado un premio, solo premios por



terminación, y lo que hacía era volver a comprar boletos. Ahora, tengo un millón de pesos.

Ganar fue algo especial. En enero falleció mi pareja. Cuando me llamaron para ofrecerme boletos, justo estaba pasando por esa pérdida y por problemas de salud. No tenía muchos ánimos de comprar, pero lo hice, y esa vez no escogí ningún número especial. Cuando me llegó el boleto lo puse al lado a sus cenizas, y cuando me enteré de que gané para mí fue una señal.

El premio llegó en el momento en el que lo necesitaba. Haré algunos pagos que tenía pendientes, y buscaré hacer alguna inversión o un negocio.

Hoy me hablaron nuevamente para ofrecerme boletos del Tradicional Sorteo Tec y compré uno. Espero que me llegue pronto. Seguiré participando porque es una forma de ayudar. Creo en lo que hace Sorteos Tec y en el apoyo que da a los estudiantes con las becas del 100% para estudiar una carrera en el Tec de Monterrey. Al momento de comprar un boleto, das; a lo mejor poco, pero estás apoyando la educación.

Enfrentarse y adaptarse al cambio. Un reto al que nos sumamos juntos.

El futuro llega tarde o temprano, pero llega. Siempre con una invitación a abrazar el cambio, la evolución o ambos. Para organizaciones como Sorteos Tec, llegó de pronto y para quedarse.

reer en lo que hacemos y hacerlo en equipo, hizo posible enfrentar el reto más desafiante en la historia de Sorteos Tec. Nadie imaginó que una pandemia obligaría a innumerables sectores productivos de prácticamente todo el mundo a trabajar desde casa, y tampoco se previeron las afectaciones económicas, sociales, políticas, de educación y de salud que han transformado la realidad de todos.

Desde 2018 avanzábamos en nuestra transformación, concentrados en mejorar el proceso tradicional de venta y adoptar un proceso digital complementario. Lo que esto implicaba en términos de procesos, de habilitación tecnológica y de capacitación, era desafiante y planeábamos ir de a poco. Tuvimos que acelerar.

En solo un par de meses, debimos poner en marcha todo lo que estuvo en nuestros planes y en ideas, para poder continuar con la operación de nuestros sorteos, el trabajo de quienes formamos parte de la organización, la continuidad del apoyo de los miles de colaboradores voluntarios, conservar la confianza y lealtad de nuestros clientes y asegurar que nuestras finanzas pudieran dar para cumplir el Propósito que tenemos: reunir los fondos para alrededor de 200 becas del 100% de colegiatura a las que contribuimos desde 2013, para los jóvenes que forman parte del Programa Líderes del Mañana.

Con pasión y arrojo, demostramos ser una familia dispuesta a enfrentar la adversidad para defender nuestros sueños, y los de miles de personas en todo México. Nos reinventamos por amor a nuestras familias, al trabajo, a México. Tuvimos algunos éxitos, muchos aprendizajes y un buen número de retos que aún quedan por enfrentar.

Operando desde casa

Dicen que en tiempo de crisis uno define las oportunidades antes de que las oportunidades lo definan a uno. En Sorteos Tec teníamos camino recorrido en lo que respecta a la habilitación tecnológica de



varios de nuestros procesos, sin embargo, no estábamos preparados para que los sistemas y procesos se hicieran desde casa.

Debimos trabajar bajo una metodología que recién empezábamos a aplicar en algunos proyectos, cuyo propósito es realizar en poco tiempo: de una semana a 15 días, entregables de grandes proyectos. Habilitamos un esquema de operación en contingencia que implicaba el trabajo en modo de *Home Office* o trabajo desde casa, que si bien fue posible de manera inmediata para algunos, como los equipos de administración, *marketing* y venta digital, llevó tiempo para otros, como para los equipos de venta física que tenían que ver con la operación y servicio desde la asignación de colocación y visitas hasta la venta telefónica.

"En habilitación tecnológica, este tiempo nos llevó a probar que vamos por buen camino y que somos capaces de ser digitales. Comprobamos que podemos operar en home office con procesos como la venta telefónica; también mejorarnos el soporte remoto y apoyamos a las áreas de venta y administrativas. Debimos ser muy ágiles y aprendimos que podemos trabajar rápido y enfocados a la situación que estamos", señala Gerardo Villarreal, Director de Tecnologías de Información de Sorteos Tec.

La tecnología como aliado



Mantener los procesos y operación andando, también tuvo que ver con ajustar formas, modelos y hasta herramientas de trabajo. En este sentido, el área de Talento y Experiencia del Tec de Monterrey en conjunto con la de Sorteos Tec y con el

área de Comunicación, habilitaron, capacitaron y comunicaron distintas plataformas para la colaboración interna, así como una campaña de cultura del bienestar. No es fácil trabajar de manera remota cuando nuestra operación tiene mucho que ver con el cara a cara en todas las áreas.

Los procesos administrativos aceleraron su operación bajo el modelo tecnológico de sistemas integrales. Desde el presupuesto hasta los pagos se empezaron a realizar desde el año pasado en plataformas que utilizan las empresas más avanzadas, sin embargo, en estos meses se tuvieron que adoptar más rápidamente para los pagos y facturación. Además, se llevó a cabo una alianza con Oxxo para poder realizar pagos en efectivo vía depósitos automáticos.

Esta nueva forma de comprar y pagar también se aceleró en la plataforma de venta digital. El sitio web, el sitio móvil y las apps como Colaboro+ facilitaron el que las operaciones de compra y pago para nuestros colaboradores se pudieran realizar.

Por ejemplo, más de 11 mil colaboradores voluntarios adoptaron la app Colaboro+ con lo que todas aquellas personas que nos apoyan con la venta de boletos, pudieron continuar su labor desde casa. Se lograron ingresos por más de \$35 millones de pesos en pagos y por poco más de \$1 millón en ventas por esta app.

A la par el área Digital de Sorteos Tec se trabajó fuertemente para facilitar las ventas por el sitio web y móvil de Sorteos Tec. Se lograron alianzas con plataformas de venta como "Tu Lotero", que, por un periodo durante estos meses, llegó a tener como único producto los sorteos de Sorteos Tec. Además, se elevaron los ingresos por ventas digitales.

El cambio digital

Y es que sin la tecnología, no hubiera sido posible operar, pero tampoco imaginar y lograr. Al mencionar el término "digital", se suele pensar en algo complicado o propio de empresas de tecnología. Pero no es así. La digitalización en el mundo de las ventas se ha convertido en un modelo de innovación y futuro.

En el caso de Sorteos Tec, la digitalización imprimió su toque en procesos como la suma de equipos externos de logística para las visitas de seguimiento y atención, que nos permitió operar cuidando al personal más vulnerable. Además, nos permitió analizar algunos de nuestros procesos para llevar a cabo eficiencias y efectividad a través de procesos

Invitamos a nuestros colaboradores a sumarse al mundo digital con Colaboro+, y muchos lo hicieron por necesidad, pero en el camino, se dieron cuenta de las ventajas que les proporcionaba llevar sus ventas a través de su celular. Este es el caso de colaboradores exitosos como

como la asignación y geolocalización.

Rigoberto, Ramiro y Samuel, que estuvieron dispuestos a apoyarse en la tecnología y hoy son un ejemplo de éxito entre colaborador y la ejecutiva que les apoya. El caso de estos 3 colaboradores es interesante, ya que demuestra que la necesidad va de la mano con la innovación y la productividad, y en tiempos difíciles, con la permanencia.

La evolución también tocó nuestros productos

El cambio digital se va a acelerar, no es una moda. En Sorteos Tec decidimos apostar por una estrategia digital. Vender más, bajar costos, dar un mejor servicio, conocer mejor a nuestros clientes y sus patrones de consumo permite que una empresa pueda cumplir mejor su Propósito. Pero la estrategia digital de una empresa u organización va más allá de esto: le da a las personas, la oportunidad de adquirir nuevas habilidades, a las empresas les permite ser más eficientes y a sus productos, distribuirse y comunicarse por más canales.

En la búsqueda de apoyar no solo la comunicación con nuestros equipos sino con nuestros clientes y prospectos, en Sorteos Tec impulsamos el valor de la comunicación a distancia, creando y adoptando espacios para la conversación y trabajo digital, consolidamos las sesiones de innovación de equipos multidisciplinarios y aceleramos la atracción de clientes y colaboradores implementando un nuevo modelo de Mercadotecnia que tiene como fin atraer mediante el contenido informativo, servir mejor a las necesidades de cada persona y mantenerlas siempre interesadas en ser parte del Propósito de la organización.

Así, presentamos el <u>Blog de Sorteos Tec</u>, una herramienta de marketing digital, con el que se han sumado casi 200 personas como colaboradores o compradores. También aceleramos nuestro proceso de atracción por redes sociales y con ello, sumamos 4 mil nuevos colaboradores, con lo que logramos mantener las ventas.

La innovación también llegó a nuestros productos, con el nuevo Sorteo Tec Dinero De X Vida, la opción de ganar dos veces con un boleto instantáneo dentro del Sorteo Educativo y el incremento del monto del premio en el Sorteo Mi Sueño.

Planeamos liberar en los próximos meses dos nuevos sorteos dirigidos a los públicos más jóvenes y con sentido de aventura pero también apoyamos a que otras entidades hermanas en el Tec de Monterrey cumplieran sus sueños.



Lo nuestro es hacer bien lo que sabemos hacer. Vender nuestros boletos, haciendo soñar a nuestros clientes. Tenemos que estar orgullosos de lo que hacemos. Hemos vivido un año muy rico en aprendizaje. Hasta el mes de febrero de 2020 teníamos muy claras nuestras metas; la crisis nos alteró como al mundo entero, pero el planeta sigue rondando. Debemos seguir haciendo lo nuestro" Farid Aouragh, Director General de Sorteos Tec.

En coordinación entre la Dirección Comercial Digital y la Dirección de Comunicación y Marketing, se creó un sorteo completamente digital y una app para venderlo: el <u>Sorteo De Líder a Líder</u>, con el que se apoyó una iniciativa de los jóvenes del Programa Líderes del Mañana, para lograr dos becas más para entregar en la séptima generación que entra este mes de agosto. La iniciativa fue un éxito logrando que una chica y un chico, se integren a esta nueva generación.

"Teníamos la creencia de que necesitábamos meses para lanzar un sorteo y ahora vimos que fue posible hacerlo mucho más rápido... aprendimos a trabajar de manera digital, creando espacios e ideas que surgieron de la consolidación de sesiones de innovación con grupos interdisciplinarios", afirman Fernando Carrillo, Director Comercial Digital, y Elías Fernández, Director de Comunicación y Marketing.

Si bien la propuesta existía antes de la pandemia, asegurar su éxito se convirtió en un reto que se logró gracias al trabajo en equipo.

Al cierre del año, 7 ediciones fueron de venta total. Las otras han pasado al siguiente ciclo. La postergación obligada de la celebración de nuestros sorteos, los detuvo estos meses. Hace apenas un par de semanas que se recibieron las autorizaciones de nuevas fechas, y afortunadamente, fueron aprobadas por la Dirección General de Juegos y Sorteos de la Secretarías de Gobernación

"Hasta febrero la expectativa era lograr los objetivos de remanente de ingresos, pero debido al COVID-19 se tuvo que hacer un despliegue para trabajar desde casa todas las áreas. También hubo una contracción en el mercado. Nos sentimos desafiados, con entusiasmo, porque de los retos surgen las experiencias. En lo persona, me ha tocado vivir varias crisis y creo que esta ha sido la de mayor reto. Pero creo que, con mentalidad positiva, pasión y perseverancia, podremos salir adelante", señala Alfredo Altamirano, Director Nacional de Ventas.

Seguimos adelante, ¡porque somos gente con suerte!

Todos los retos pueden ser vistos como una amenaza o como una oportunidad. En Sorteos Tec, decidimos verlo como una gran oportunidad. Vivimos en un mundo interdependiente, en el que sin la tecnología que hoy tenemos, las afectaciones serían inmensamente mayores a las que tenemos, sobre todo, en la parte humana.

Un organismo minúsculo llegó a trastornarlo todo, para mal pero también, para bien. "Lo nuestro es hacer bien lo que sabemos hacer. Vender nuestros boletos, haciendo soñar a nuestros clientes. Tenemos que estar orgullosos de lo que hacemos. Hemos vivido un año muy rico en aprendizaje. Hasta el mes de febrero de 2020 teníamos muy claras nuestras metas; la crisis nos alteró como al mundo entero, pero el planeta sigue rondando. Debemos seguir haciendo lo nuestro", apunta Farid Aouragh, Director General de Sorteos Tec.

Y, sobre todo, enfatizó: "Estamos orgullosos de nuestro equipo, de lo que hemos logrado y de lo que han estado haciendo en este periodo de pandemia. Y estamos muy orgullosos de nuestros

colaboradores voluntarios; sin ellos, su fuerza y tenacidad, y el entusiasmo de muchos por sumarse a la tecnología para seguir cerca de sus clientes, no habríamos podido salir adelante. Rompimos muchos paradigmas, fortalecimos procesos de la venta física y nos dimos cuenta de el apoyo que puede darnos la venta digital. Esto nos ayudará a crecer y ser mejor para lo que viene. Somos una comunidad, un gran equipo y eso debe seguir siendo nuestra principal fortaleza."

Camino por recorrerSorteos Tec ha sido por mucho tiempo el contacto cercano,

personal, Y durante estos meses, ha sido difícil mantener ese esquema, tanto, que el impacto en las ventas resultó en un menor monto para entregar a la séptima generación de Líderes del Mañana, por lo que en esta edición, solo pudieron ingresar 185 jóvenes.

Ranking de Ventas



Conoce a los colaboradores voluntarios que encabezan el ranking de ventas por Región en nuestros sorteos*. Hoy más que nunca, queremos reconocerlos por su contribución a que más de mil jóvenes cuenten con una beca del 100% del Programa Líderes del Mañana para estudiar una carrera completa en el Tecnológico de Monterrey.

¡FELICIDADES!

1° JOSÉ ZÚÑIGA

2° Juan Guízar 3° José Moreno 4° César Durán 5° Gonzalo Echeverría REGIÓN CENTRO SURESTE

REGIÓN Monterrey

1° ANTONIO SALAZAR

2° José Carrasco 3° María Arguello 4° Rosa Garza 5° Guillermina Cavazos



1° ALMA NAVARRO

2° Alfonso Parra 3° José Regalado 4° Juan M. Cortez 5° Ramón Pérez REGIÓN **PACÍFICO**

REGIÓN MÉXICO NORESTE

1° AGUSTÍN BURCIAGA

2° René Razo 3° María Hernández 4° Ignacio González 5° Milton Meraz

1° LALO RAMOS

2° María Jiménez 3° Ramón Ochoa 4° Juan Gutiérrez 5° Francisco Ríos

REGIÓN **OCCIDENTE**

Este ranking considera la venta de boletos de los sorteos celebrados a la fecha de cierre de esta edición en los siguientes sorteos: Tradicional Sorteo Tec 208°, Sorteo AventuraT 16°, Sorteo Educativo 38° y Sorteo Mi Sueño 17°.

CONEXOS

1° ANTONIO CANCINO

2° Isaías Torres3° Javier Fonseca4° Alejandro Márquez5° Amilkar Guzmán

Casa Ferrum: La suave curva de las montañas

Casa Ferrum no es ángulos ni líneas rectas, duras, inflexibles. Es, al contrario, curva libre y sinuosa como las montañas que la abrazan desde lo lejos, porque las curvas están en todo lo que es, de curvas está hecho el universo... y la nueva Casa del Tec.

bra del arquitecto Juan Miró (<u>Miró Rivera Architects</u>) en conjunto con el <u>Despacho Arquitectura y Diseño de Interiores</u>, de Alejandro Ibarra y Norma Rodríguez, Casa Ferrum, se ubica en el nuevo fraccionamiento de las Casas del Tec, en San Pedro Garza García.

Casa Ferrum toma su nombre del concepto que envuelve al nuevo fraccionamiento: ser un homenaje y reflejo de la industria de Nuevo León que nace a partir de las fábricas de origen metalúrgico que serían las primeras en dar vida al periodo industrial. Las casas de este nuevo fraccionamiento, que se ubica en el casco antiguo de San Pedro Garza García.

Y efectivamente, el fierro forma parte de la estructura de toda la casa, envolviéndola como una segunda piel a través de largos y estilizados tubos. Lo hace en una forma natural, como sucede en la naturaleza. En armonía con los árboles y el paisaje en el que se posa, conviviendo con las enormes montañas de la Sierra Madre Oriental.

Casa Ferrum, es el primer premio del 210º Tradicional Sorteo Tec. Se trata de una obra de 645.11m² de

En la Planta Principal (Nivel Calle), se ubican: Cochera cubierta para 3 autos, Pórtico y acceso principal, vestíbulo, baño de visitas, sala de doble altura, comedor con terraza cubierta, cocina y antecomedor; un jardín y una enorme alberca. Además, se encuentran el cuarto eléctrico (site), el cuarto de bombas y equipos, la lavandería y recámara de servicio con baño y el patio de servicio.

construcción en tres plantas.

En la *Planta Alta*, se encuentran: la estancia familiar (que también puede usarse como ante recamara principal), recámara principal con vestidor y baño completo, y dos recámaras, cada una con vestidor y baño completo.

Y en el *Tercer Nivel (Roof Top)*, se puede disfrutar de un estudio - salón de juegos (que también puede ser utilizada como recámara de visitas), baño completo, pantry frigobar, terraza pergolada cubierta y barra exterior.

Casa Ferrum | Fraccionamiento Acequias del Antiguo San Pedro, calle Independencia #475, San Pedro Garza García, N.L. de visitarse de tunes a domingo de 9:00 a 21:00 horas.

Debido a las Restricciones por la Pandemia COVID-19, el acceso requiere de previa cita y cumplimiento de un protocolo autorizado para el cuidado de la salud.



JUAN MIRÓ

Juan Miró nació en Barcelona y es graduado de la Escuela de Arquitectura de la Universidad Politécnica de Madrid (1988). En 1989 obtuvo la beca Fullbright para posgrado en la Universidad de Yale, donde recibió la Medalla Memorial William Edward Parsons. Tiene la designación de Fellow of the American Institute of Architects (FAIA) y la de Leadership in Energy and Environmental Design Accredited Profesional (LEED AP).

Es miembro activo del American Institute of Architects (AIA) y ha sido jurado de varios concursos de premios de diseño promovidos por este organismo. Se ha desempeñado como profesor en la Escuela de Arquitectura de la Universidad de Texas por más de 20 años. En 2015, recibió el Premio de la Sociedad de Arquitectos de Texas por Contribuciones Educativas Sobresalientes y el Premio a la Enseñanza Sobresaliente de los Regentes de la Universidad de Texas.

Es socio fundador de Miró Rivera Architects (https://www.mirorivera.com) un despacho que cree en que el papel de la arquitectura es la edificación responsable y sostenible.

+Información

Colaboro+ hace despegar a los Súper Colaboradores

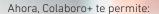
Este año la meta fue sumar a más de 10 mil colaboradores al uso de Colaboro+, la app exclusiva para los colaboradores voluntarios de Sorteos Tec que tiene como fin facilitar sus ventas de inicio a fin. La meta se superó y las ventas y pagos por este medio, crecieron. ¿Tú ya la tienes?

unque a partir de este año cada día más colaboradores comenzaron a utilizar Colaboro+, la pandemia del COVID-19 le dio un impulso extra. Muchos se dieron cuenta de que podían llevar sus ventas de inicio a fin desde su celular, y sin salir de sus casas.

"La tecnología está ahí para usarla. Todos podemos hacerlo, solo es cuestión de voluntad y de perder el miedo", afirma Ramiro Vargas Figueroa, quien ha sido Colaborador Voluntario de Sorteos Tec por 19 años en su natal Hermosillo, Sonora, y desde que adoptó la herramienta este año, ha logrado ventas y pagos por más de 37 mil pesos.

Desde su lanzamiento en 2019, la aplicación ha ido avanzando y en este periodo de contingencia, Sorteos Tec se dio a la tarea de mejorar sus funciones, así como de integrar otras. Hacerla una app más completa de comercio electrónico en la que se puedan apoyar los más de 180 mil colaboradores voluntarios que ahora más que nunca, deben seguir trabajando desde casa, ha sido la meta.

Así, a las principales funciones de conocer las fechas de los próximos sorteos, organizar y dar seguimiento a los clientes, ver el estado de cuenta y puntos, utilizar materiales publicitarios para promover las ventas, saber si se vendieron boletos ganadores y sobre todo, vender y pagar boletos con tarjeta de débito o crédito, este año se trabajó en mejorar y aumentar funciones.



- Mejor experiencia de venta y compra con buscadores de boletos y carrito de compras
- Consultar y compartir referencia para el pago en efectivo en tiendas Oxxo
- Recibir notificaciones de pagos, ventas y noticias
- Consultar los Beneficios para el Colaborador directamente desde la app
- Consultar certificados digitales, números de boletos y talones
- Conocer el nombre del comprador de los boletos vendidos
- Consultar por sorteo el detalle de tus movimientos de pagos

La nueva normalidad se refiere precisamente a esto: hacer de manera diferente aquello que solíamos hacer "como siempre". Ahora, Colaboro+ se ha convertido en la mejor herramienta de apoyo a nuestros colaboradores, para complementar su venta tradicional y en algunos de ellos, para, como dice su slogan: llevar sus ventas de inicio a fin, desde su celular.

¿Tú ya te sumaste a la nueva forma de ser Colaborador Voluntario?



Si no lo has hecho, acércate a tu ejecutivo y averigua cómo. Aunque también puedes hacerlo tú mismo, ¡Es muy fácil! Solo ingresa a: https://mkt.sorteostec.org/app-colaboro y te diremos paso a paso como convertirte en un Súper Colaborador Voluntario de Sorteos Tec.

Los sueños se mueven... aún durante una pandemia global



dgar David ha dado grandes pasos para hacer realidad sus sueños desde que recibió la noticia de que había recibido una de las becas del Programa Líderes del Mañana. Todo inició cuando le anunciaron que ya formaba parte de la tercera generación del Programa Líderes del Mañana, y que podría estudiar la carrera de Ingeniero en Mecatrónica (IMT) en el Campus Ciudad Juárez del Tecnológico de Monterrey.

"Haber recibido esta beca me hizo pensar en mis metas. Me han dado la oportunidad de cambiar a mi comunidad y ayudar trabajando en la educación y el desarrollo; me dieron las posibilidades para transformar a mi país". Estas fueron sus palabras en la ceremonia de recepción en agosto de 2016. Cuatro años después, y a punto de terminar su carrera, Edgar comparte una historia más de ese camino que ha venido construyendo para cumplir sus sueños.

Quiero compartirles mi experiencia durante este último año. En 2019 apliqué para una beca de estancia en Alemania; afortunadamente fui seleccionado para estudiar en Karlsruhe University of Applied Sciences, la mayor universidad de ciencias aplicadas en el estado de Baden-Württemberg, Alemania.

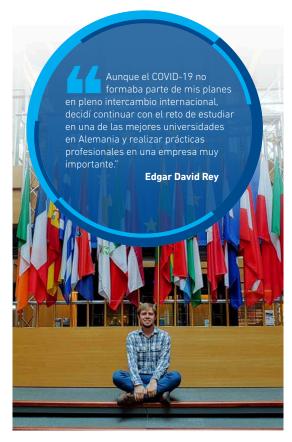
La beca no solamente cubría mis gastos de estancia, también me apoyaba con seminarios y cursos de manera gratuita. Gracias a ello tuve la oportunidad de involucrarme en el parlamento europeo, en el que participé con algunos diputados en temas sociales de relevancia. También pude asistir a una sesión parlamentaria, en donde se toman las decisiones más importantes de Europa.

Durante mi primer semestre en la universidad tomé cursos muy variados, desde Administración y Liderazgo, hasta Inteligencia Artificial e Ingeniería Pura. Pude ser parte de un proyecto universitario en la empresa Siemens, relacionado a la realidad virtual para el futuro de la manufactura.

Quería adquirir experiencia profesional en Alemania, pues sabía que la ingeniería es en general, distinta a la de México y quería tomar otra perspectiva. Después de mi primer semestre, me aceptaron para trabajar en Robert Bosch Reutlingen, una de las plantas líderes a nivel mundial dedicada al campo de E-Mobility, en donde actualmente estoy terminando mi periodo de estancia profesional.

Aproveché para realizar mi tesis, acorde a todo lo que hice en la empresa durante mis prácticas. Fue un año que estuve planeando por mucho tiempo, y aunque el COVID-19 no estaba en mi lista, tuve la oportunidad de seguir aprendiendo y desarrollándome más en mi campo laboral.

Estoy muy agradecido con mi familia, amigos; con todas las personas que me apoyaron y con nuestra comunidad de Líderes del Mañana y por supuesto, con quienes apoyan para que todo lo que vivimos en este Programa, suceda.



El nuevo **Blog de Sorteos Tec**es un **espacio de comunicación**y **conexión** donde te damos
informacion y soluciones a
tus finanzas, tu casa, tu familia y
por supuesto: **tu suerte...**

Acércate, descúbrelo y ¡suscríbete!

O O NUEVO



