

Informe de Gestión 2021 - 1



Grupo
Réditos



15
años

Propósito superior

Grupo Réditos es un holding empresarial multisectorial moderno, innovador y competitivo, con presencia nacional; nuestra filosofía nos inspira a retar el statu quo para ser líderes en entretenimiento de juegos y soluciones transaccionales, inmobiliarias y crediticias.

Hacemos de la inclusión y el desarrollo social nuestros ejes de transformación, apalancados en soluciones digitales, en la eficiencia inteligente, el emprendimiento, la agilidad y las capacidades de seres humanos apasionados por el cliente, para satisfacer de manera cercana y transparente las necesidades de nuestros grupos de interés, persiguiendo la sustentabilidad empresarial.

Valores

- Transparencia
- Pasión por el cliente
- Emprendimiento
- Agilidad
- Eficiencia inteligente

Megas 2025

- El Grupo generará un ingreso sostenible de un (1) billón de pesos y un margen EBITDA del 17%.

Grupo
Réditos





Jorge Hernán
Díaz Rodríguez
Presidente



Néstor Raúl
Paniagua García



Bernardo Augusto
Restrepo Restrepo



Antonio José
Picón Amaya



Norman Antonio
Correa Calderón

Suplentes:

María Elsy Ochoa Molano
Jesús Antonio Gómez Rendón
Juan Pablo Salazar Mejía

Secretario General

José Fernando Gómez Cataño

Presidente Ejecutivo

Oscar Darío Pérez Agudelo



Oscar Pérez Agudelo
Presidente Ejecutivo



Carlos Enrique Salazar Sosa
Vicepresidente Corporativo



Juan Camilo Álvarez Botero
Vicepresidente de Tecnología



Juan Guillermo Cataño Bedoya
Vicepresidente Comercial
y de Marketing



María Victoria Manjarrés B.
Gerente de Planeación
y Asegurabilidad



**Carmen Elisa
Campuzano Londoño**
Gerente Financiera



Walter Arango Acevedo
Gerente de Auditoría



Víctor Hugo Yarce Cossio
Gerente Loticolombia



Steve Roger Sánchez Ortiz
Gerente Mattis



Isabel Cristina Nieto Urán
Gerente Credintegral



Andrés Felipe Cano Pineda
Director Ejecutivo Fundación Cerca de ti



Nuestra Gente



Total de colaboradores semestre 1 - 2021
4.449



Mujeres
4.046



Hombres
403



Fuerza comercial
4.026



Colaboradores Administrativos
328



Colaboradores Filiales
95



Análisis Macroeconómico 2021 - 1

Después de un 2020 cerrando con una contracción en el crecimiento económico de 6,8%, el primer y segundo trimestre de 2021 muestran los primeros indicios de la recuperación económica. Para dicho periodo, el producto interno bruto (PIB) creció 1,1% y 17,6%, respectivamente, con relación al mismo periodo del año anterior. En conjunto, la variación porcentual para el primer semestre de 2021 fue de 8,8%. Esta recuperación obedece al levantamiento paulatino de algunas de las restricciones impuestas para contener la propagación del coronavirus y a que la economía ha aprendido a desarrollar sus actividades, al menos parcialmente, a pesar de las distintas restricciones. Específicamente, los sectores que jalonaron el crecimiento durante el primer semestre del año fueron comercio al por mayor y al por menor con una variación de 15,7%, manufacturas con un aumento del 18,2%, y administración pública y de servicios sociales con una variación de 6,4%. En contraposición, el rubro que presentó la mayor caída fue explotación de minas y canteras con una variación negativa de 5,1%.

Desde el punto de vista del gasto, el crecimiento estuvo impulsado principalmente por la demanda interna, donde el gasto en consumo final y la formación bruta de capital crecieron 11,4% y 13,7% respectivamente. Las exportaciones, por su parte, siguen estancadas con un crecimiento de 0,9%; mientras las importaciones crecieron 18,4%. Para lo que resta de año, se espera que la balanza comercial contribuya en una mayor proporción con el crecimiento económico del país. La razón para esto es una mejoría en los términos de intercambio del país y que los países desarrollados—especialmente Estados Unidos, China y los integrantes de la Unión Europea—han mostrado mejorías considerables en sus tasas de crecimiento, gracias a que han logrado vacunar a una mayor proporción de sus habitantes y a que éstos tienen una mayor capacidad fiscal para llevar a cabo programas sociales en momentos difíciles como los generados por la pandemia.

Más específicamente, la balanza comercial aún mantiene el comportamiento deficitario con el que viene desde hace varios años. Para el primer semestre del año, la balanza comercial se encuentra en -\$6.954,82 millones de dólares FOB; lo cual representa un aumento en el saldo negativo de un 55,74% con respecto al mismo periodo del año inmediatamente anterior. De forma desagregada, los rubros que presentaron las mayores variaciones y contribuciones al crecimiento del 18,9% en las exportaciones fueron el sector de manufacturas con una variación del 23,1%, el sector agropecuario con una variación del 16,4% y de combustibles e industrias extractivas con un crecimiento del 15,3%. Sin embargo, estos altos niveles de crecimientos no fueron suficientes para contrarrestar el aumento de 28,4% en las importaciones en lo corrido del primer semestre. En este apartado, las importaciones de productos manufacturados y agropecuarios son los que han contribuido en mayor medida con el crecimiento en las importaciones con variaciones de 32,1% y 16,7%, respectivamente.

En el mercado laboral, por su parte, aún se encuentra lejos de los niveles pre-pandémicos, ha mejorado consistentemente desde los mínimos observados en el segundo trimestre de 2020 cuando la tasa de ocupación y desempleo eran de 43,7% y 20,3%, respectivamente. Durante el trimestre abril – junio 2021, la tasa de ocupación se ubicó en 50,9% y la de desempleo en 15,0%; esto representa una mejoría de 7,2 y 5,3 puntos porcentuales en las tasas de ocupación y desempleo, respectivamente. Los sectores que contribuyeron en mayor medida al crecimiento de la población ocupada fueron comercio y reparación de vehículos (20,34%), construcción (36,75%) y el sector de las manufacturas (20,03%) en los cuales se crearon 1.437 empleos de los 3.156 que se generaron en total, es decir el 45,5% de los empleos generados. Para lo que resta de año se espera que estos y los otros sectores afectados por las restricciones impuestas por el gobierno mejoren aún más gracias al retorno paulatino a la normalidad como, por ejemplo, el retorno a clases y la continuidad de las actividades por parte de las diferentes empresas que siguen trabajando desde la virtualidad y que cada vez más retornan a las oficinas. No obstante, los analistas no esperan que el mercado laboral alcance los niveles pre-pandémicos antes del primer semestre del próximo año.

En lo que respecta al índice de precios al consumidor (IPC), en junio de 2021 la variación porcentual fue de -0,05%. Con esto, durante el primer semestre del año la inflación en Colombia fue de 3,13%; lo cual es un poco superior a la meta de 3% propuesta por el Banco de la República, con un margen de desviación de más o menos un punto porcentual. Los rubros que presentaron la mayor variación durante este periodo fueron alimentos y bebidas no alcohólicas con un crecimiento de 9,75%; mientras que en menor medida están educación (4,77%) y restaurantes y hoteles (3,71%). En contraste, únicamente los rubros de información y comunicación (-5,56%) y recreación y cultura (-0,24%), presentan disminución.

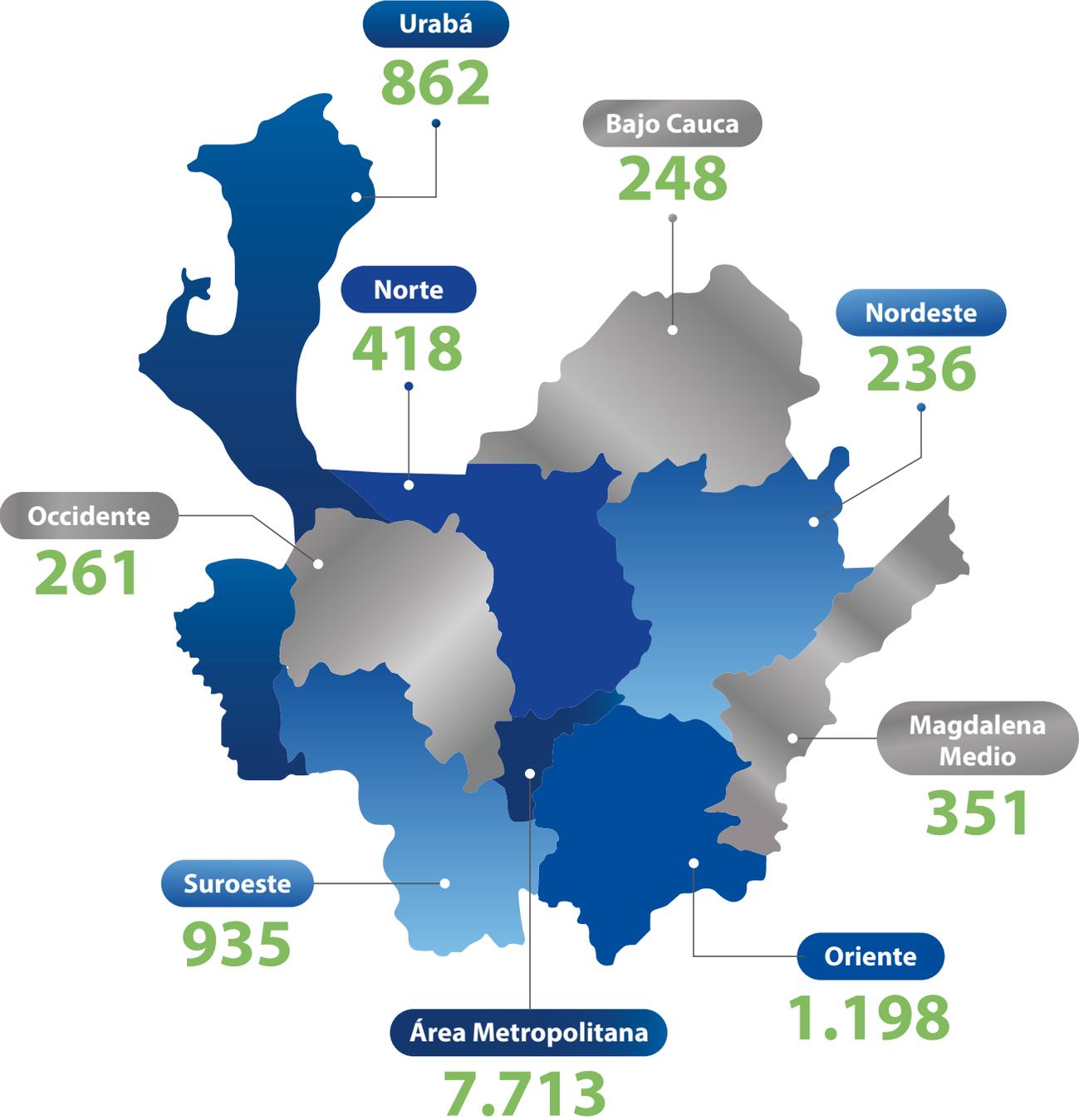
Las principales razones detrás del aumento en los precios son las presiones en las cadenas de suministros a nivel nacional que generaron los bloqueos y marchas a mediados de este primer semestre. Adicionalmente, el efecto estadístico debido a la menor base de referencia; así como los aumentos en los precios de productos internacionales y los efectos de la depreciación del peso con las principales monedas del mundo que se ha empezado a transmitir a los precios al consumidor final. En línea con lo anterior, para el resto del año se espera que la inflación aumente un poco más, aunque sin sobrepasar el límite superior propuesto por el Banco de la República. Se espera que esta presión inflacionaria conlleve al emisor a empezar a aumentar la tasa de interés de referencia desde septiembre de 2020—actualmente, la tasa de interés de política monetaria se encuentra en 1,75%.

Desde una perspectiva internacional, la actual pandemia ha exacerbado las diferencias entre las economías desarrolladas y en desarrollo. Mientras la mayoría de las economías desarrolladas han vacunado a más de la mitad de su población y han conseguido mantener sistemas híbridos que se asemejan mucho a sus niveles de vida pre-pandémicos, las economías emergentes y en desarrollo se han visto en problemas para conseguir suficientes dosis de vacunas (especialmente África

subsahariana, Latinoamérica y Asia) y nuevamente se ven enfrentando altos volúmenes de contagios y restricciones. Lo anterior, ha llevado a una evolución de la economía mundial divergente. Esto se observa, por ejemplo, en la depreciación del peso frente al dólar y el euro. Inicialmente la incertidumbre causada por el coronavirus ocasionó un desplazamiento masivo de capitales de economías en desarrollo, como Colombia, hacia economías consideradas más seguras como Estados Unidos, lo cual causó una depreciación inicial de la moneda. Más recientemente, las mejores perspectivas de crecimiento en las economías desarrolladas y los aumentos en sus tasas de inflación han llevado a varios bancos centrales a considerar aumentos en las tasas de intervención de política monetaria, lo que impulsaría una nueva oleada de movimientos de flujo de capital hacia economías desarrolladas y deterioraría aún más la tasa de cambio de los países en desarrollo. Es así como, durante el primer semestre del año, el peso se ha depreciado un 9,82% al ubicarse en \$3.756,67 pesos. Para el resto de año se espera ronde los \$4.000 para una depreciación cercana al 17%. Por otra parte, estas mejores perspectivas en crecimiento de las economías desarrolladas han llevado a que el precio del petróleo pase de alrededor de \$40 dólares por barril a finales de 2020 a poco más de \$70 dólares por barril a finales del primer semestre de 2021.

Nuestra Presencia

Estamos presente en los 125 municipios de Antioquia



Nuestros **Negocios**



Sector Crediticio



Sector Inmobiliario



**Sector Logística y
Distribución de Loterías**



Servicios y entretenimiento



Nuestra **Estrategia**

Durante el primer semestre del 2021, Grupo Réditos continúa desarrollando su estrategia de transformación, la cual está fundamentada en el fortalecimiento de nuestro ecosistema phygital, adaptándonos a las tendencias del mercado, las necesidades cada vez más cambiantes del consumidor, la competencia agresiva y creciente, así como las condiciones de incertidumbre actuales impulsadas tanto por la pandemia y su aceleración de la adopción digital, como por las diversas situaciones sociopolíticas que han llevado a los consumidores a estar más informados y a ser más exigentes en materia de servicio y experiencia.

Así mismo, esta realidad del mercado, del consumidor y la constante evolución, nos convocan a enmarcar la estrategia de transformación organizacional en la cultura de la **pasión por el cliente** que se vive desde los valores institucionales y que es una condición fundamental en la entrega de valor para nuestros clientes y usuarios, y que, además requiere de elevados niveles de adaptabilidad y de aceptación del cambio, en aras de aprovechar adecuadamente las oportunidades que se le presentan a la organización.

En ese sentido, Grupo Réditos ha fortalecido su modelo de resiliencia con el objetivo de permanecer a la vanguardia del mercado, mediante la adaptación a los cambios identificados en el monitoreo de las condiciones generales del entorno organizacional. Es así como se ha podido adelantar el seguimiento de la evolución de la pandemia, del paro nacional y los eventos medioambientales, como condicionantes de la operación habitual de la organización durante el primer semestre del año, en aras de salvaguardar la integridad de los colaboradores y activos de la organización.

Para dar una respuesta efectiva a las condiciones planteadas, fue necesario, a través de una planeación estratégica adaptativa y por escenarios, diseñar y ejecutar una serie de estrategias competitivas y corporativas enfocadas en lograr mayores niveles de eficiencia organizacional a partir de nuevas negociaciones con aliados estratégicos como, por ejemplo, convertirnos en uno de los principales socios del gobierno nacional y local en la entrega de ayudas. De igual forma, se ha implementado una política de optimización en el gasto, que unida a una gestión reputacional de cercanía y otras acciones, propenden por la eficiencia operacional en pro de una mejora de los resultados.

Nuestra **gestión comercial y de marketing**

La organización viene trabajando en la transformación de sus procesos, donde Comercial y Marketing han tenido una gestión particular, buscando tener un esquema más centrado en los productos y las ventas administradas para mantener un efecto positivo en todos los actores del negocio de los juegos y la consolidación de crecimiento en ventas basados en el conocimiento del cliente y la adaptación del portafolio. Para ello se procedió con el rediseño del modelo de gestión, la estructura del área y su sistema de información, acorde a la estrategia del Grupo.



gana
cerca de ti

De esta transformación, se destacan los siguientes resultados:

1. Redefinición del modelo de operación de la gestión comercial.

2. Actualización de la misión de: Comercial (anteriormente Canales), Juegos Lotéricos, Juegos Online, Servicios de Red y Mercadeo.

3. Definición de las interacciones de la gestión Comercial con los otros procesos del grupo.

4. Ajustes al esquema de comunicación del proceso comercial.

Es así como el equipo Comercial, en el primer semestre del 2021, basó su gestión en la recuperación del mercado de los juegos de suerte y azar, el cual, al igual que muchos sectores, tuvo impacto en las ventas en el año 2020, producto de la pandemia generada por el COVID-19. Esta recuperación implicó un esfuerzo en la oferta del juego con diferentes alternativas, meta que se logró en buena forma en el mes de marzo y con una perspectiva de alta recuperación; sin embargo, se tuvo un efecto negativo en el mes de mayo, a causa de las protestas en el marco del paro nacional, que llevaron a un resultado menor al esperado.



Apuestas Permanentes y Juegos Lotéricos

En el primer semestre de 2021 el negocio de Apuestas Permanentes y Juegos Lotéricos generó ingresos por \$241.616 millones de pesos.

Las Apuestas Permanentes aportan un ingreso de \$221.019 millones de pesos, con una variación positiva del 51,74% (\$75.360 millones de pesos) frente al primer semestre del año 2020, pese al impacto de la pandemia. El ingreso de los productos diferenciados, o llamados de precio fijo, es de \$70.244 millones de pesos, con una participación total de la línea de Apuestas Permanentes del 31,78%. Este proceso denota un crecimiento en venta de incentivos de alto valor y una estabilidad de las apuestas variables, logrando la diversificación para que el ingreso no se impacte en el tiempo.

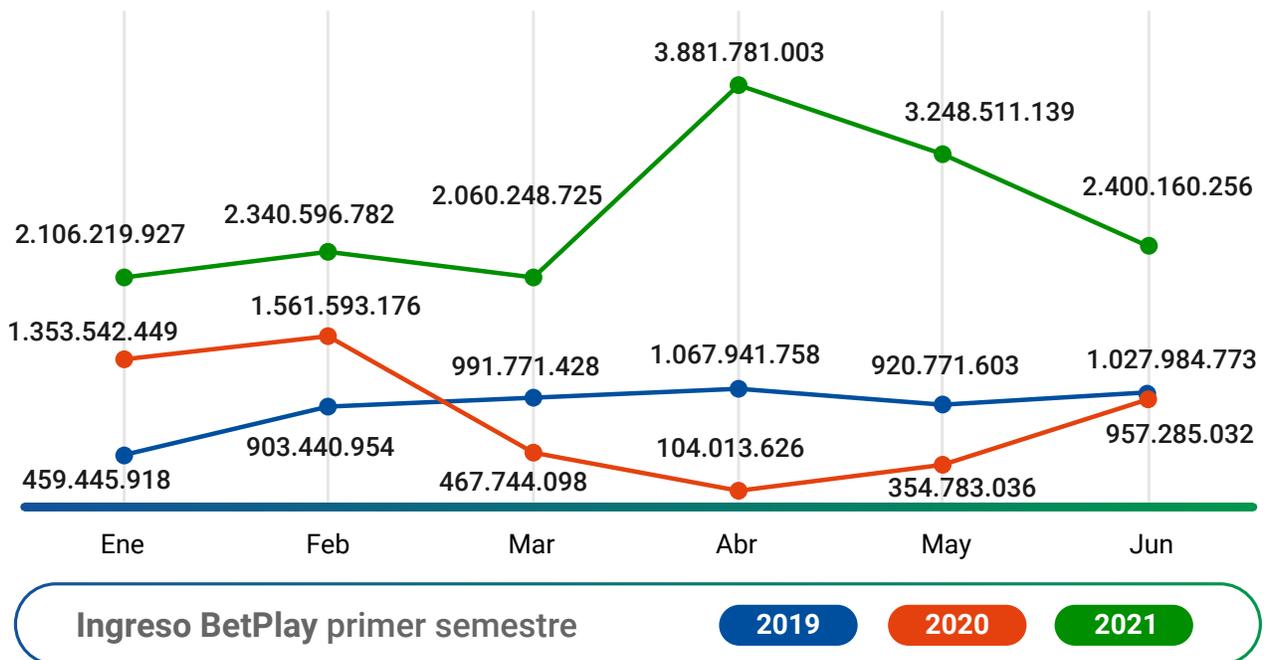
En los juegos Lotéricos, el producto Súper Astro en el primer semestre de 2021, generó un ingreso de \$15.764 millones de pesos y una variación positiva frente al año 2020 del 40,74% (\$4.563 millones de pesos), este juego sigue teniendo una gran dinámica en el mercado y supera la venta de Loterías en todo el país en el primer semestre del año.

El ingreso correspondiente a la comercialización de lotería fue de \$4.075 millones pesos y con relación al año 2020 la variación es del 93,66% (\$1.971 millones de pesos), gracias a la mayor oferta de producto en los diferentes canales de venta y a los procesos de trade marketing desarrollados por la empresa. El producto Baloto obtuvo un ingreso de \$648 millones de pesos y una variación del 95,87% (\$317 millones de pesos) comparado con el año 2020. Adicionalmente, el ingreso del producto Chance Millonario pasó de \$120 millones de pesos en enero a \$490 millones de pesos en junio de 2021 y empieza un proceso de crecimiento frente a otros mercados de Colombia, logrando el tercer lugar en ventas. En este semestre se inició la operación de "La Gran Rifa Antioqueña", la cual generó un ingreso de \$82 millones de pesos en este primer piloto.



Juegos Online y Localizados

El producto BetPlay continúa con su proceso de crecimiento en el mercado de Antioquia alcanzando un incremento del **234,2%** en ingresos durante el primer semestre de 2021, comparado con el mismo periodo en 2020, y del **198,6%**, frente a igual lapso en 2019. Estos ingresos equivalen a más de **\$16.000 millones de pesos**.



Se incrementó el indicador de usuarios registrados del 127,2%, comparado con el mismo ciclo en 2020, y un 44,0% frente al mismo periodo en 2019, con una efectividad del 47,9%, gracias al proceso de activación que se realizó en cada una de las zonas del departamento con especial énfasis en el Área Metropolitana.

Además, el indicador de apuestas presentó un incremento del 184,7%, comparado con el mismo periodo en 2020, y del 261,7%, con relación a igual espacio de tiempo en 2019. Finalmente, aumentó el indicador de depósitos 218,8%, comparado con el mismo periodo en 2020, y 161,9%, frente al mismo periodo en 2019, todo como

resultado del trabajo realizado en materia de promoción y retención que se hace en conjunto con Corredor Empresarial. En el primer semestre se dejó articulado todo el proceso de visibilidad de BetPlay en Antioquia, el cual se ejecutará en el segundo semestre.

Los juegos localizados iniciaron la etapa de recuperación después de los cierres decretados para contener la pandemia, donde Megasuerte alcanzó unos ingresos de \$578 millones de pesos, e inició su proceso de renovación de equipos para ofrecer una mejor alternativa de cara al cliente y a la compañía en el 2022.

Servicios de Red

La unidad de Servicios de Red presenta una variación del -4.58% en el ingreso respecto al mismo periodo del año anterior, representado en un valor de \$2.140 millones de pesos, donde el principal factor es la disminución en giros, servicio que cada vez pierde más mercado con los envíos de dinero sin cobro que ofrecen las organizaciones financieras del país.

Este decrecimiento se mitiga con el alza que tuvieron los recaudos empresariales y las recargas de telefonía con **\$1.210 y \$1.599 millones de pesos** respectivamente; no obstante, este tipo de servicios cada vez requieren menos de las redes presenciales para operar, impulsando entonces, la transformación de la mano de la innovación.

CATEGORÍA	1er SEM_2020	1er SEM_2021	% VAR	\$DIF
Giros	\$ 23.369	\$ 19.245	-17,65%	-\$ 4.124
Recargas de telefonía	\$ 9.789	\$ 11.388	16,33%	\$ 1.599
Recaudos empresariales	\$ 6.895	\$ 8.105	17,55%	\$ 1.210
Pago de subsidios	\$ 3.170	\$ 2.809	-11,39%	-\$ 361
Seguros	\$ 1.815	\$ 1.583	-12,78%	-\$ 232
Línea Metro	\$ 859	\$ 943	9,78%	\$ 84
Otros productos	\$ 876	\$ 560	-36,07%	-\$ 316
TOTAL	\$ 46.773	\$ 44.633	-4,58%	-\$ 2.140

Como parte de la estrategia de crecimiento, la organización se sigue fortaleciendo, siendo uno de los principales aliados para la entrega de subsidios del Gobierno Nacional y Departamental, es así como en Ingreso Solidario y Devolución del IVA se pagaron más de \$67 mil millones de pesos a 400.000 usuarios beneficiarios, consolidando alianzas estratégicas que nos permiten avanzar cada vez más en proyectos de corresponsalías directas.

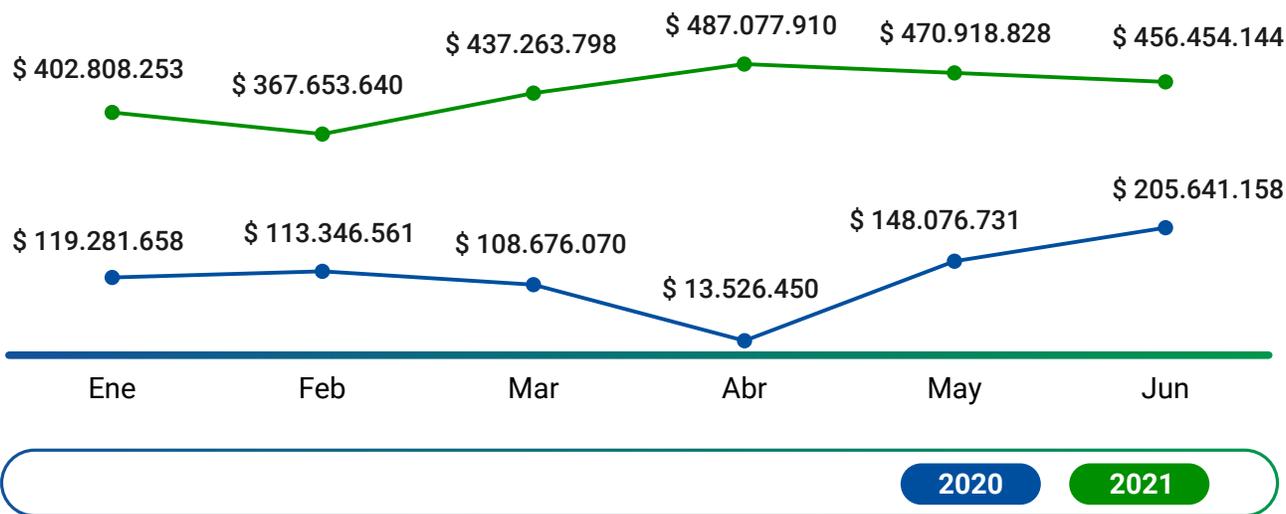
En pagos de Adulto Mayor se han generado ingresos mensuales promedio de \$174 millones de pesos, logrando mantener dicho proceso en nuestra red por un año más, iniciando en julio del 2021 y con mayores ingresos para la entidad.

De otro lado, se está adelantando el proceso operativo y técnico para la ejecución de corresponsalías bancarias en el segundo semestre, que activará en nuestro portafolio más recaudos de empresas del sector privado y público, así como pagos y retiros.

Canales digitales

El sitio web de Gana presentó un crecimiento del 261% en las ventas durante el primer semestre de 2021 frente al mismo periodo en 2020, logrando 13.714 clientes nuevos en la web, de los cuales el 19% son clientes de la red física, mejorando el mix de canales y la promesa de omnicanalidad de la organización.

Todo el proceso se ha realizado a través de la gestión digital y con campañas de marketing centradas en la entrega de bonos para jugadores nuevos y actuales, con lo cual el recaudo aumentó significativamente en este canal.



Los bonos entregados en esta modalidad corresponden a asignaciones realizadas a segmentos del modelo RFM (Recencia, Frecuencia, Análisis Monetario), promocionales de productos específicos y a las segmentaciones realizadas con el modelo de recomendación de upselling y crossselling.

La entrega de bonos ha impulsado el crecimiento de OKI como medio de pago, representando el **52% de participación** sobre el total de las ventas, **9% más** con respecto a 2020; con un costo promedio por transacción de **\$43 pesos**.

En este semestre, con el objetivo de transformar la experiencia del cliente con un foco inicial en las interacciones virtuales, se activaron los productos de juegos (Súper Chance, Billionario y lotería) en la aplicación de SuRed, generando ventas de **\$21.029.982 de pesos en tres meses**; además, se movilizan los incentivos de Súper Chance con **40% en cuatro cifras y 80% en 3 cifras** incrementando la venta los miércoles y viernes en **194%** frente a 2020 y con un incentivo de **30%** en 3 cifras y **70%** en 4 cifras los domingos, con un impacto positivo del **142%** con respecto a 2020.

Como estrategia de inbound marketing se activó una landing page cerca.gana.com.co para contenidos del blog y la información de giros, Soat y cómo comprar en la web y en la aplicación, lo cual permite mejorar el SEO (posicionamiento en buscadores) del sitio web.

Canales presenciales

Con el objetivo de llegar a todas las regiones del departamento y consumidores dada la diversidad de culturas, generaciones y preferencias, nos apalancamos en la cercanía que genera la capilaridad de nuestra red comercial, para lo que nos apoyamos en diferentes tipos de formato para los canales presenciales: Gana Servicios y Puntos Fijos, Gana Comercios, Colocadores Independientes, Red de Redes, Concesionarios y otros.





Gana Servicios y Puntos fijos

Se culminó el primer semestre con un total de **233 Gana Servicios**, para una disponibilidad del **100%**.

El primer semestre finalizó con **1.320 Puntos Fijos “operativos”** y un total de **3.005 Asesoras**.

Ventas Semestre 1- 2021

Categoría	Juegos De Suerte Y Azar	Servicios De Red	Total general
Gana servicios	3.677.453.511	521.445.567.921	525.123.021.432
Punto Fijo	175.198.386.491	1.424.475.351.895	1.599.673.738.386
Total general	178.875.840.002	1.945.920.919.816	2.124.796.759.818

Gana Comercios

En el primer semestre de 2021 se logró una base de **7.236 puntos activos**, donde las Apuestas Permanentes crecen en ventas un **73%** para el primer semestre de 2021, con un total de **\$27.529.414.777 de pesos** en comparación con el primer semestre de 2020 cuando generó un total de **\$15.910.429.598 de pesos**. La categoría de Juegos de Suerte y Azar crece en el formato un 105% en ventas y cierra el semestre con **52.534.649.358 de pesos**.

Se logró un 21% de crecimiento en ventas que corresponden a la Unidad Estratégica de Negocios de Servicios de Red y se incrementa en el total del recaudo, cuyo primer semestre de 2021 es de **\$304.853.208.307 de pesos** frente al cierre del primer semestre de 2020 cuando fue de **\$251.125.713.233 de pesos**.





Colocador Independiente

En el primer semestre de 2021 se contó con **3.811 Colocadores activos**, registrando un crecimiento de ventas de **74%** en la categoría de Juegos de Suerte y Azar, cerrando el semestre con **\$83.763.936.260** de pesos. En Apuestas Permanentes se registró un crecimiento del **61%**, pasando de **\$37.452.393.669 de pesos** en el primer semestre de 2020 a **\$60.255.345.516 de pesos** en el primer semestre de 2021.

Entretanto, las ventas de la Unidad Estratégica de Negocios de Servicios de Red presentaron un crecimiento del **44%**, y a su vez las ventas registraron un aumento pasando de **\$22.189.212.363 de pesos** en el primer semestre de 2020 a **\$32.002.580.740 de pesos** en el primer semestre de 2021.

Red de Redes

01 → En el primer semestre de 2021 se llegó a **31 aliados activos** vendiendo.

02 → La venta de Apuestas Permanentes creció **74%**, ascendiendo a un total de **\$41.334.897 de pesos** para el primer semestre de 2021, con respecto al primer semestre de 2020 cuando fue de **\$23.697.317 de pesos**.

03 → La categoría de Juegos de Suerte y Azar crece en ventas **88%** en el formato y cierra el semestre con **\$60.730.613 de pesos**.

04 → Se alcanzó un crecimiento del **22%** en las ventas que corresponden a la Unidad Estratégica de Negocios de Servicios de Red y a su vez un crecimiento en el total del recaudo, el cual para el primer semestre de 2021 fue de **\$3.732.435.753 de pesos** en relación con el cierre del primer semestre 2020 de **\$3.059.464.654 de pesos**.

Concesionario

01

En el primer semestre de 2021 se mantuvieron activos **342 puntos** del Canal Variable Concesionario (CVC).

03

En la categoría de Juegos de Suerte y Azar creció **46%** en ventas el formato y cierra el semestre con **\$18.068.234.176** de pesos.

04

Se presentó un crecimiento del **18%** en las ventas que corresponden a la Unidad Estratégica de Negocios de Servicios de Red, y a su vez un crecimiento en el total del recaudo, el cual para el primer semestre de 2021 fue de **\$91.353.445.568** de pesos con respecto al cierre del primer semestre de 2020 cuando fue **\$77.124.290.854** de pesos.

02

Las ventas de apuestas permanentes crecieron un **33%**, para el primer semestre de 2021 con un total de **\$11.472.294.576** de pesos frente al primer semestre de 2020, cuando fue de **\$8.610.069.000** de pesos.

Metro Línea 1 de buses

En el primer semestre se generaron ventas en la categoría de Juegos de Suerte y Azar por **\$173.470.715 de pesos y por \$24.095.706.643 de pesos** para la Unidad Estratégica de Negocios Servicios de Red.

En el primer semestre del año se operó en **20 estaciones**, con **61 asesoras** para la labor. Se sigue trabajando con el Metro como aliados estratégicos y para el segundo semestre se planea iniciar nuevas actividades que beneficien a ambas empresas.



Nuestra imagen

En el marco de la estrategia organizacional se han ejecutado acciones con el objetivo de ser la primera opción para clientes, usuarios y demás grupos de interés, a través del fortalecimiento reputacional, mejorando la percepción tanto a nivel interno como externo.

En esta línea, durante el primer semestre del año, la organización registró su aparición en importantes medios de comunicación como la Revista Forbes Colombia, la cual resaltó la labor de Grupo Réditos en el sector de juegos online. De igual forma, la revista Semana realizó un especial sobre las 1.000 empresas más grandes del país, donde la organización ocupó el puesto número 308. Además de publicaciones realizadas por medios de comunicación entre los que se destacan prensa, radio y televisión, generando un free press de **\$312.850.091 de pesos** con noticias de impacto positivo sobre el Grupo.



Para el caso de los usuarios digitales, se ha consolidado una relación más positiva con la inclusión de publicaciones como trivias, RTM (marketing en tiempo real) y CTA (llamado a la acción), que permiten el aumento del impacto, las interacciones y la mejora reputacional de la marca Gana, pasando de 0,65% (cierre 2020) a 0,72% en el primer semestre.

Desde el foco de BTL y con la coyuntura del panorama de incertidumbre por causa de la pandemia, se logró en la etapa de reactivación, la visita a más de 14 municipios en 4 subregiones del departamento, activando alrededor de 68 sitios de venta, logrando más del 65% de sitios visitados y registrando un aumento entre el 20% y el 60% de ventas en los productos promocionados.

De otro lado, se inició el proceso de relacionamiento para reclamar premios con lo cual se busca brindar una mejor experiencia a los clientes, esto ha implicado la recolección de datos de 133.022 clientes nuevos, para un crecimiento de 324% (101.675) comparativamente con el primer semestre de 2020. Actualmente, se cuenta con un universo de 1.989.514 clientes fidelizados, de los cuales el 86% (1.711.935) son contactables por medio de su celular, el 11,8% (235.506) por email y 14% (277.579) por teléfono fijo.

Finalmente, con el fin de conocer la percepción e intereses de los diferentes públicos, en cuanto al portafolio de productos en el primer semestre 2021, se realizaron 14 investigaciones de fuentes primarias generando insights que permitan seguir creciendo e innovando en los diferentes mercados.

Nuestra gestión **digital y de innovación**

En línea con la estrategia de transformación de la organización y el enfoque en la pasión por el cliente, se refinó el ecosistema Phygital del Grupo Empresarial, de forma que converjan los canales análogos y digitales, con el objetivo de articular la estrategia, los proyectos y la tecnología, apuntando a la adopción de las nuevas tendencias digitales para brindar una experiencia omnicanal memorable a nuestros clientes y usuarios.

Los avances en materia de transformación se han apalancado en la gestión de proyectos que, en coherencia con la estrategia organizacional, se ha adaptado incluyendo metodologías ágiles, en concordancia con los valores institucionales, con el fin de aportar valor a los diferentes grupos de interés. De esta manera, se trazaron tres caminos para lograr esa transformación ágil:



Cultura

Se crea y sostiene la filosofía de trabajo ágil en todos los colaboradores de la compañía, la cual dará origen al Centro de Excelencia de **“Agilismo”**.



Agilismo en nuestro día a día

Se incorpora el agilismo como buena práctica en la gestión cotidiana.

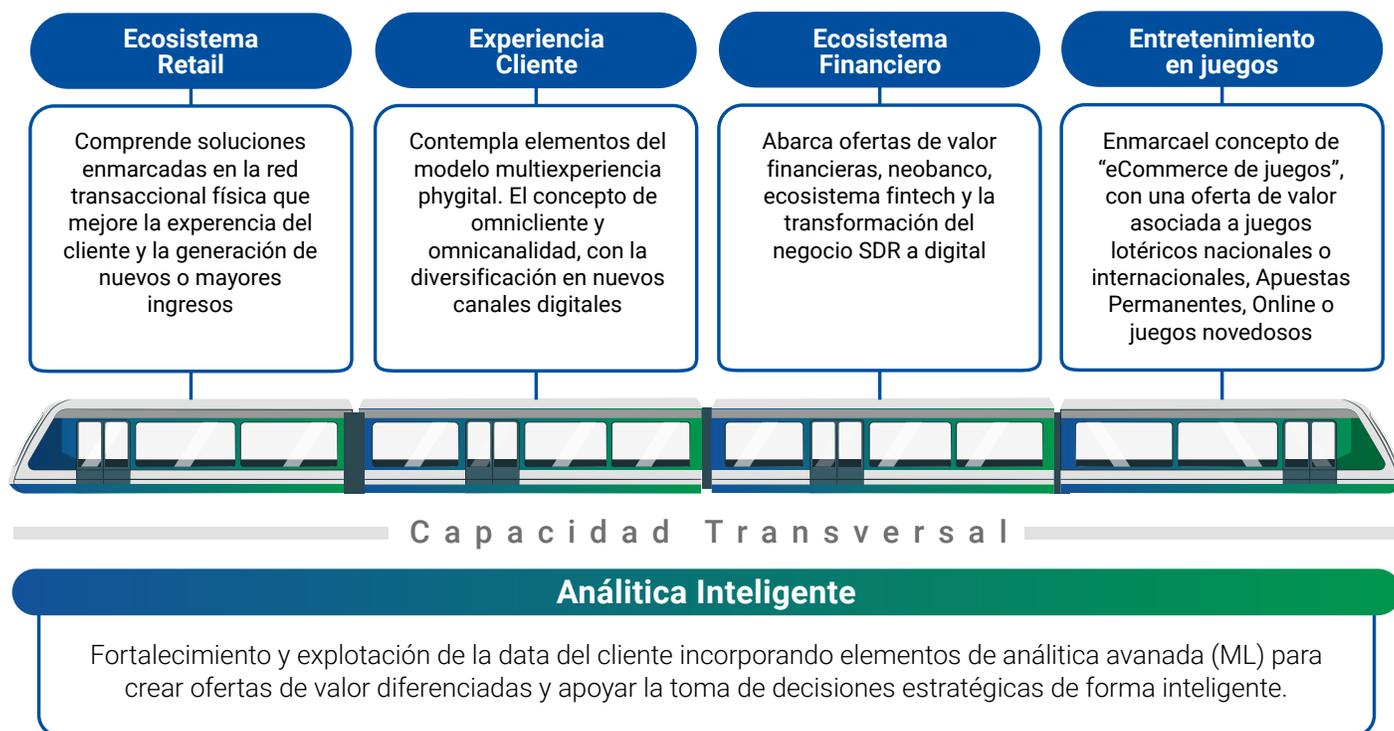


Trenes de la transformación

Metodología que habilita el uso del marco de trabajo ágil, integrando flujos de valor:

- a. **Experiencia para clientes**
- b. **Experiencia Retail**
- c. **Entretenimiento en Juegos**
- d. **Ecosistema Fintech**

Trenes de la transformación



Es así, como apalancados en la transformación digital y con miras a la habilitación de nuevos modelos de negocio digitales, se hizo entrega del aplicativo de OKI by Powwi en formato APK (Paquete de Aplicación de Android), el cual busca simplificar e impactar positivamente la cotidianidad de los clientes y su entorno.



Adicionalmente, se probaron soluciones mediante pilotos para mejorar la experiencia del cliente, como, por ejemplo:

Nuevas formas de pauta digital y envío de resultados de lotería de forma electrónica y automatizada.

Impulso significativo a la venta mediante un nuevo formato especializado de juegos y entretenimiento, generando un incremento del 31% en el portafolio digital de juegos.

Robustecimiento de la data a través de wifi marketing y envío de comprobantes digitales, logrando el registro de 2.816 clientes nuevos.

Generación de experiencias interactivas en juegos que supongan una proyección de ahorros de \$230 millones de pesos en tres años.

Piloto de posicionamiento que busca crear estrategias de growth hacking, con una mayor presencia digital y contenidos de valor para el ecosistema de CT+ i (Ciencia, Tecnología e Innovación).

Por otro lado, se fortaleció el Sistema de Innovación con nuevos vehículos y capacidades de gestión que permiten además de cumplir con la proclama, apalancar la estrategia de transformación de la compañía. De esta forma, entró en funcionamiento el Hub de Innovación, un nuevo vehículo centralizado, que tiene por objetivo explorar nuevas fuentes de monetización para el Grupo, capacidad con la cual, se está avanzando en la exploración de nuevos canales, mediante alianzas estratégicas con importantes marcas (cobranding).

El Hub de Innovación promueve la cultura de intraemprendimiento corporativo a través del programa INE, que apalanca uno de nuestros valores organizacionales (emprendimiento), al empoderar a los colaboradores, mediante transferencia de conocimiento y metodologías para gestionar iniciativas de innovación que contribuyan con el logro de la Mega.

De igual forma, con el Sistema de Inteligencia Empresarial se generan nuevos conocimientos y soluciones analíticas para la organización, permitiendo recopilar data, analizar información y transformarla en herramienta para la toma de decisiones. Así, se avanza de manera contundente hacia una óptima segmentación de los clientes,

para generar fidelización y campañas más personalizadas a partir del conocimiento de su comportamiento y sus preferencias. Además, se desarrollaron herramientas alineadas con las necesidades comerciales del Grupo, que permiten el aprovechamiento de los datos y la información, como:

Elaboración de informes automáticos diarios del comportamiento de las ventas frente al presupuesto y la premiación, comparativo de productos Pareto y seguimiento por hora para identificar intervalos de no venta, propiciando acciones oportunas.

Construcción de herramienta consolidada de los indicadores de cada Asesora en cuanto a servicio al cliente: clientes fidelizados, transacciones anónimas, calificaciones, PQRS, entre otros.

Desarrollo de un set de datos que brinda una visión 360 del cliente: quién es, qué compra, en qué canales y demás similares.

Aplicación de herramienta para notificar a los ganadores de premios y contribuir a la disminución del porcentaje de premios caducos.

Desarrollo de múltiples consolidaciones de fuentes de datos y métricas de procesos comerciales, para hacer seguimiento a las ventas y clientes.

Despliegue de herramientas que ponen a disposición la información en línea para habilitar estrategias de recompensa rápida a clientes: entrega de bonos, fórmula millonaria, promocionales y otros.

Elaboración del primer modelo de Machine Learning para generar recomendaciones de productos a los clientes que se tienen identificados en la red, generando más de 1.500 clústeres con características y recomendaciones particulares.

Desarrollo de herramienta para agendamiento de campañas que utiliza un Bot conectado con la herramienta de contactabilidad, para lograr agendar campañas en el futuro.

Herramienta de seguimiento a los equipos tecnológicos disponibles y requeridos para la operación comercial.

Desarrollo de herramientas para facilitar el monitoreo de transacciones comerciales atípicas.

Así mismo, con el sistema de analítica de datos, se desarrollaron nuevos tableros e informes, con el fin de lograr que la Central Integral de Monitoreo (CIM) evolucione y de paso a futuro a una Central Integral de Inteligencia Corporativa (CIIC).

Todo lo anterior y la dinámica propia de la empresa, hacen que la gestión tecnológica se convierta en un factor crítico de éxito, por lo que se puso en marcha la capacidad extendida de desarrollo de soluciones y construcción de aplicaciones a través de Fábricas de Software Externas. Igualmente, con el fin de dar agilidad, oportunidad y contundencia al modelo de servicio y dar soporte a los procesos de la organización, se ha trabajado en una serie de mejoras, que buscan brindar un servicio de calidad y solucionar incidentes de forma más oportuna.

Así mismo, conscientes de que la seguridad de la organización es de vital importancia, se han desarrollado e implementado modelos y prácticas en materia de ciberseguridad en términos de identificación, protección, detección, respuesta y recuperación ante amenazas cibernéticas. De esta manera, en lo corrido del primer semestre del año se logró:

Ejecución del plan de divulgación de la política de ciberseguridad para Grupo Réditos.

Confirmación del nivel de adopción del Grupo frente al marco de ciberseguridad, encontrando que estamos en nivel 2 - Informado, con un porcentaje de implementación del 44% en sólo un año de adopción del marco NIST (Instituto Nacional de Estándares y Tecnología).

Se definieron lineamientos de ciberseguridad como parte del Modelo de Gobierno en temas relacionados con gestión de vulnerabilidades tecnológicas, gestión de activos y confidencialidad de información y seguridad para conexiones de trabajo en casa.



Inicio de la implementación de soluciones para incrementar los niveles de ciberseguridad: EDR, detección y respuesta de amenazas de endpoints, para detectar de forma proactiva amenazas nuevas o desconocidas; DLP, software de prevención de pérdida de datos, para asegurarse de que los usuarios finales no envíen información sensible o crítica fuera de la red corporativa; y SASE, perímetro de servicio de acceso seguro, para una conectividad confiable.

Se implementó Acunetix, solución especializada para la identificación de vulnerabilidades en todos los sitios web transaccionales del Grupo, permitiendo gestionar y escalar vulnerabilidades para su mitigación.

Nuestra gestión de asegurabilidad

Como parte de nuestro compromiso con la asegurabilidad del negocio, se ha fortalecido la cultura de los “autos”, haciendo referencia a la autogestión, autocontrol y autorregulación, que permiten la mitigación de los riesgos en el Grupo.

Ante esto, y dado el panorama de incertidumbre por el COVID-19 y las manifestaciones sociales en el marco del paro nacional, el Grupo fortaleció su modelo de resiliencia, como complemento al Sistema de Gestión de Continuidad del Negocio, contemplando la medición y monitoreo de situaciones como las alteraciones del orden público, las emergencias por inundaciones en varios municipios del departamento y el impacto de la pandemia.

Adicionalmente, la metodología de valoración de riesgos evolucionó, articulándose con el sistema de Control Interno

de la organización, promoviendo la inclusión de elementos que permitan prevenir el riesgo de fraude y considerando en especial los impactos negativos derivados del COVID-19. Durante el primer semestre de 2021 se avanzó en su adopción y consolidación en las Unidades de Negocio, a través de 260 talleres, en los cuales se valoraron 62 subprocesos, 22 proyectos estratégicos e iniciativas y se gestionaron 230 riesgos; el desarrollo de esas sesiones permitió formar y sensibilizar a cerca de 60 líderes y, a través de la inducción corporativa se formaron cerca de 240 colaboradores en gestión de riesgos y continuidad de negocio, en pro de la cultura de los “autos”.

Dado que la asegurabilidad ha sido una prioridad, continúa fortaleciéndose como parte de la estrategia de gestión comercial de la compañía, a través del seguimiento, control y monitoreo de las transacciones y hechos económicos de los diferentes productos y canales de venta.

Gestión Operaciones y Control

Monitoreo transaccional

Se fortalece el proceso de monitoreo con la implementación de nuevos monitoreos de productos y procesos como **Ingreso solidario, Devolución IVA, Cartera Canal Directo, Traslados entre asesoras, Topes, EPM y Confama.**

Se escalan alertas por **12 mil millones**, las cuales son gestionadas por los procesos responsables.

Asegurabilidad Transaccional

Elaboración de conciliaciones de recaudos, canal digital juegos por un valor total de **\$2,7 billones.**

Se logró la recuperación de saldos pendientes por parte de aliados, tanto provenientes de diferencias operativas, así como por retenciones en la fuente no certificadas por un total de **\$89.4 millones.**

Logramos un porcentaje de éxito conciliatorio con el proceso contable del **99%** y de un **100%** con los Aliados.

Implementación de Herramientas

Se están trabajando requerimiento con BI, para definir por medio de herramientas de **analítica, un esquema de laboratorio de monitoreo**, buscando que sea integral y de mayor cubrimiento.

Automatización

Se da continuidad al proyecto **de automatización del proceso conciliatorio** con el área Contables y de **Escrutinio.**



En el marco de la asegurabilidad, se formaliza el comité de Control Interno, el cual está conformado por: Auditoría, como tercera línea de defensa y Cumplimiento, Ciberseguridad, Operaciones y Control, Riesgos y Control Interno, como parte de la segunda línea de defensa. Este equipo propende por la articulación de las actividades de control de las diferentes áreas, así como la gestión de temas de alto impacto que puedan afectar el normal desarrollo de la operación del Grupo.

De otro lado, en el primer semestre del año se realizó la automatización inteligente de procesos, donde se actualizó el RoadMap de automatizaciones a ejecutar y cuyo resultado son 74 iniciativas de automatización de procesos que tienen por objeto la asegurabilidad y optimización de los diferentes procesos de la empresa.

De esta forma, se propende por el crecimiento organizacional de la mano de herramientas tecnológicas que soporten la gestión de los colaboradores en pro de la eficiencia operativa al minimizar actividades repetitivas y manuales, logrando altos estándares de calidad y asegurabilidad de la operación. Así, estamos poniendo la tecnología en servicio de las personas posibilitando tener competencias que apalancen el crecimiento a través del logro de los objetivos estratégicos.



Nuestra gestión del talento humano

Dados los múltiples cambios internos, tecnológicos y del entorno, se ha hecho necesario, transformar las competencias de nuestros colaboradores, buscando estar alineados a las condiciones y exigencias del mercado. Lo que a su vez implica una ardua gestión de la cultura, enfocada entre otras, en la gestión del cambio y la adaptabilidad pues las personas son el actor protagónico de la transformación organizacional para lograr el crecimiento esperado.

De esta manera, el ecosistema de aprendizaje del Grupo busca generar valor a los colaboradores, promoviendo el desarrollo del ser, saber y saber hacer; es así como mediante la Universidad Réditos se han desarrollado actividades que impactan a los colaboradores de la siguiente manera:

Aprendizaje Formal:

Primera etapa del entrenamiento específico e inducción de nuestros colaboradores. Para el primer semestre del año, **299 colaboradores nuevos** participaron en el proceso de inducción corporativa y entrenamiento en el cargo que incluye la Ruta Réditos y el taller Creer para Crear.

Gestión del Talento:

Desplegamos nuevas competencias en nuestros colaboradores:

- **320 personas certificadas** en metodologías ágiles.
- **109 líderes certificados** en el modelo de liderazgo: “La Jugada Ganadora”, con un desempeño superior en los programas de formación.
- **42 Gana Comercios certificados** en “Ruta de Oportunidades”, en alianza con la Universidad Réditos y Fenalco Antioquia, formación en temas de conocimiento como contabilidad, mercadeo, inventarios, publicidad, proyecto de vida y otros.
- **282 colocadores independientes** formados en la Universidad Réditos con el programa: “A Otro Nivel”, con el fin de que conozcan y vivan la cultura del Grupo, permitiendo acercarnos como organización a su proyecto de vida.
- **191 colaboradores formados** en programas técnicos y tecnológicos con el convenio SENA.
- **25 colaboradores culminaron** con éxito su programa Técnico en Asesoría Comercial con el convenio SENA.

Además, de formación a los líderes en habilidades blandas para potenciar equipos de alto desempeño, logrando:

- **82,35% de los líderes estratégicos** certificados en meditación.
- **80,98% de los líderes de la fuerza de venta** con formación en equipos exitosos.
- **92,45% de los líderes del Grupo** formados en liderazgo estratégico.
- **94,87% de los líderes del Grupo** capacitados en liderazgo ágil.

Acceso a Expertos:

Trabajamos de la mano de terceros para ejecutar formaciones:

- **89 eventos de formación** de “El Autoaprendizaje como Hábito”.
- **67,83% del plan de formación anual ejecutado**, en su mayoría con eventos sin costo.
- Formación en Agilismo Corporativo como resultado de la participación de la convocatoria MINTIC-Talento C Level, que otorgó al grupo un patrocinio cercano a los **\$20.000.000 de pesos** para desarrollar en el Grupo competencias digitales.

Gestión del Conocimiento:

Entregamos formaciones que permiten el aprendizaje continuo:

- Lanzamiento del Gestor de Contenidos, como una biblioteca que permite tener el conocimiento a un clic **para impactar el 100% de los colaboradores.**

- **78,92% de cumplimiento** de las mallas de formación por roles, que apuntan al desarrollo de capacidades.

- **93,73% promedio de participación** en los cursos de la Universidad Réditos.

- **14,36 horas de formación** por colaborador en el semestre, cumpliendo con los estándares internacionales para el desarrollo del talento humano.

- **1.028 colaboradores ingresan** diariamente al campus virtual de la Universidad Réditos.

- **100% del equipo que administra la Universidad Réditos** certificado internacionalmente por Overlap para crear experiencias de formación.

- **Creación de dos nuevas Escuelas de Conocimiento**, para apalancar la estrategia organizacional: Escuela Comercial y Escuela de Transformación.

- **Fortalecimiento de la plataforma de la Universidad Réditos**, en términos de seguridad de la información y ciberseguridad.

- **24 cursos con 64 módulos creados** por medio del laboratorio de contenidos con ahorros cercanos a **\$292.626.116 de pesos.**

- **Implementación de la estrategia** de gamificación de la Universidad Réditos para incentivar la formación de los colaboradores.

- **Creación del modelo de Mentores** para acompañar el desarrollo de nuestros colaboradores de forma más cercana, convirtiendo así el conocimiento individual en conocimiento organizacional y transformándonos constantemente en una Organización que aprende.

Soporte al Desempeño:

Hacemos seguimiento y retroalimentamos a nuestros colaboradores para potenciar las competencias:

- **87,25% de colaboradores acompañados** en el Plan Operativo de Entrenamiento han evidenciado una mejora sostenible en sus indicadores comerciales y de servicio.

- **Lanzamiento de una plataforma propia** para la Gestión del Desempeño llamada “Conversación de Valor”, generando ahorros anuales cercanos a **\$31.946.200 de pesos.**

- **Construcción del Modelo “Organizaciones que Conversan”** como parte del nuevo esquema de Agilismo, de tal forma que la conversación, la retroalimentación y el reconocimiento sean parte del ADN de la organización.





Cultura y Gestión del Cambio:

Brindamos herramientas para adaptarnos constantemente:

- Acompañamiento a **proyectos, iniciativas o procesos** desde gestión del cambio.
- **Construcción del círculo de oro** para definir los objetivos en que se centrarán nuestros esfuerzos y cómo hacerlo, como parte de la evolución del modelo de cultura, partiendo de nuestro propósito superior.
- **Creación de la emisora de la Universidad Réditos** con los programas de: La Magia de lo Simple, Megáfono de la Estrategia y Globos de Sueños, así como su repositorio de contenidos a modo de podcast de: Al día con la U y Voces que Transforman.
- **Diseño de una estrategia** que moviliza frente a la transformación del Grupo, dirigida a la fuerza de ventas con el programa: **“Hoy nos atrevemos a cambiar”, logrando una participación del 87,98%.**
- En el primer semestre del 2021 la estrategia **“Zona Segura”** llegó a los hogares de los **colaboradores** que se encuentran en la modalidad de trabajo en casa, para identificar las condiciones de seguridad y salud en el trabajo de estos.



Nuestras **Filiales**



Negocio Crediticio

Durante el primer semestre del año, Credintegral consolidó sus productos y mejoró sus procesos bajo la premisa de tener mayor eficiencia y eficacia en la operación, con el fin de tener colocaciones masivas por medio de sus canales digitales y la aplicación de comercios, alcanzando de esta manera, los crecimientos esperados por la compañía.

Ingresos (Millones COP)



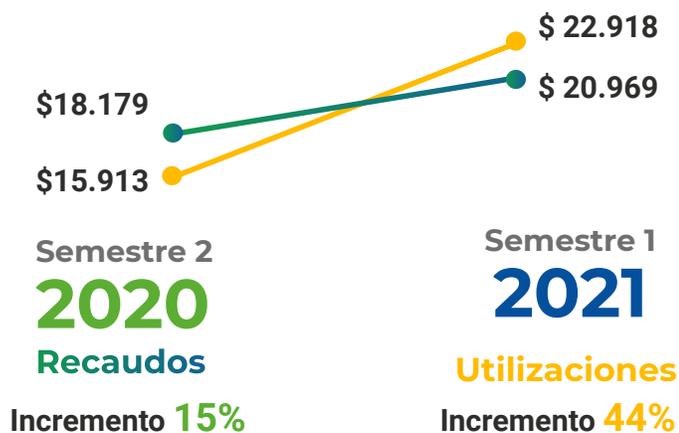
Utilidad neta: **465,4** millones COP

Cartera total (Millones COP)

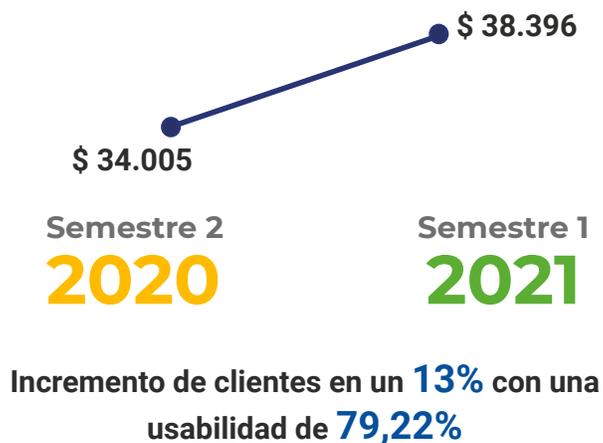


Indicador capital vencido a junio 2021: **6,68%**

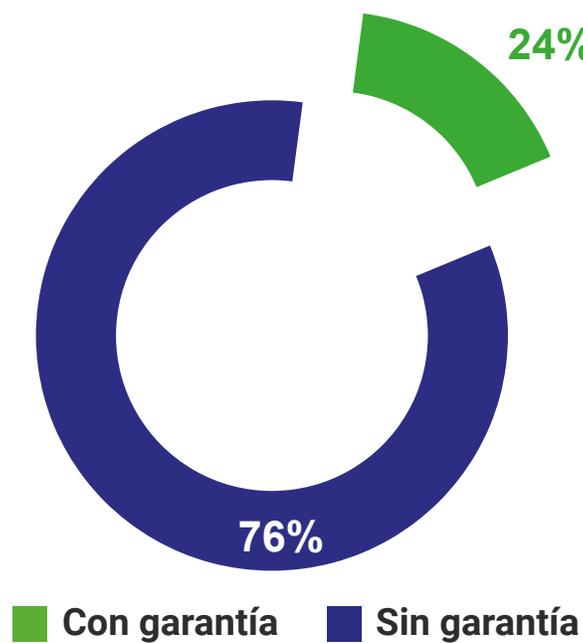
Recaudos y Utilizaciones (Millones COP)



Cantidad Clientes



Desembolsos junio 2021



Negocio Inmobiliario

El primer semestre de 2021 estuvo marcado por múltiples eventos positivos a nivel inmobiliario, si bien la reactivación de los sectores logró poco a poco generar credibilidad en las personas para activar el consumo de bienes y servicios; el sector constructor e inmobiliario se vio fortalecido por las políticas de estado donde se destacan los subsidios a la vivienda nueva y la compra de segunda vivienda.

Esto, permitió a Mattis generar en el primer semestre ventas por \$7.744 millones de pesos con comisiones al 1,5% en promedio, generando un ingreso de más de \$115 millones de pesos. Adicionalmente, la reactivación trajo consigo excelentes oportunidades de negocios como la comercialización de los locales en el Metro de Medellín, licitación de concesión de espacios y urbanismo de las estaciones del sistema a la cual se presentó la compañía y que fue adjudicada en el mes de junio del presente año. Lo anterior permitirá destacar a Mattis como una empresa líder en la administración de inmuebles y ser un referente en administración inmobiliaria corporativa.

De esta manera, el ingreso total durante el primer semestre se ubicó en \$1.968 millones de pesos, con un resultado de crecimiento frente a la meta proyectada del 1,17% y un crecimiento en comparación del año 2020, del 28,15%.



- 1 Ingresos por concepto de arriendo de **\$348 millones de pesos.**
- 2 Venta de propiedades por **\$7.744 millones de pesos.**
- 3 Mantenimientos logra ingresos de **\$272 millones de pesos.**
- 4 Optimización de \$70 millones de pesos en decrementos y **\$547 millones de pesos** en retiros.



Negocio de Logística y Distribución de Loterías

Loticolombia durante el primer semestre se dedicó básicamente a continuar con el proceso de recuperación de los 199 loteros que se habían retirado por la pandemia, y a gestionar el retorno de 345 vendedores, los cuales habían optado por frenar temporalmente la comercialización de loterías por temas relacionados con el cuidado de su salud dado el alto riesgo por el COVID-19.

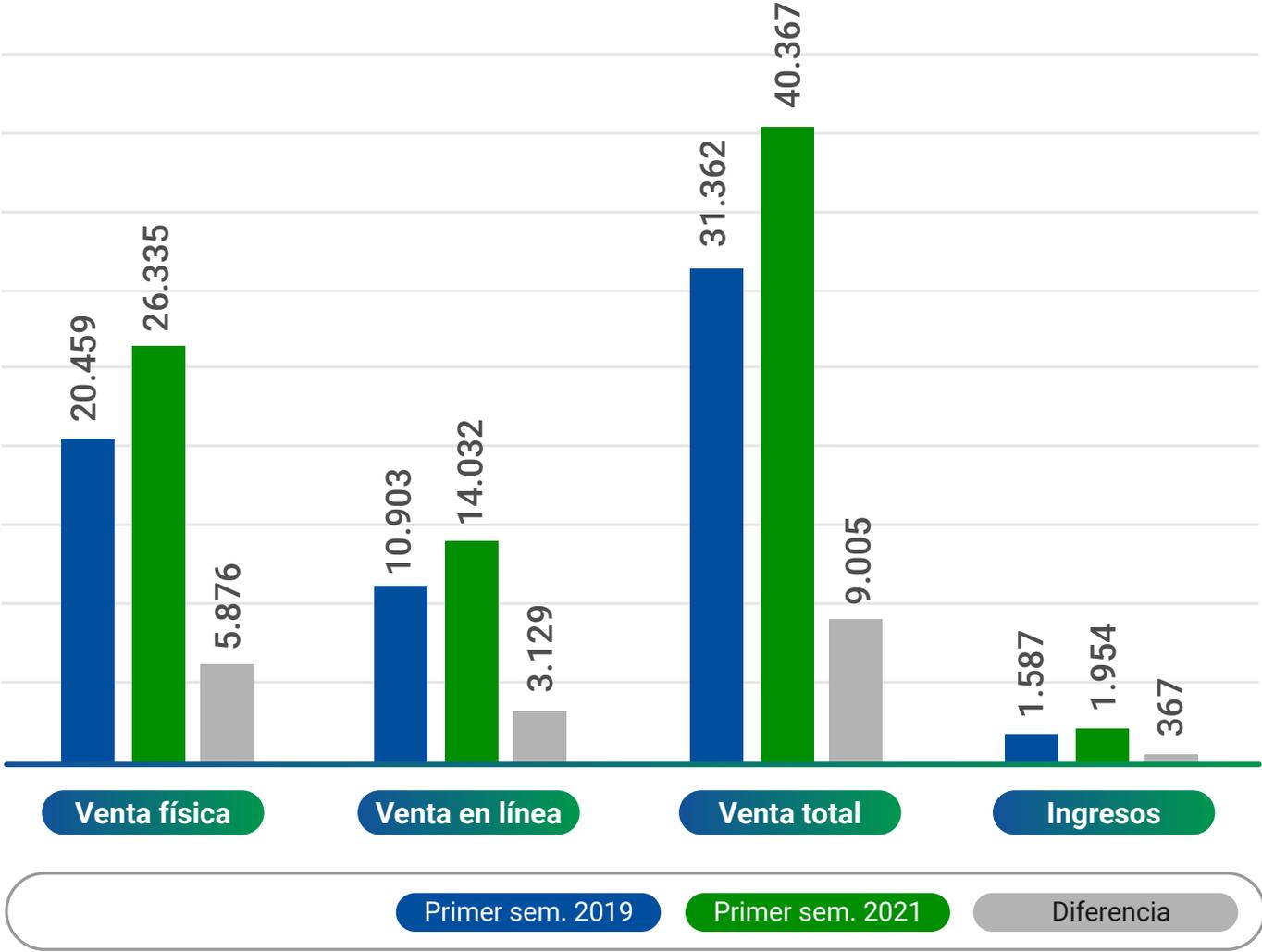
Como resultado de dicha gestión, hoy se cuenta con la recuperación de la fuerza de ventas tradicional al 100%, cerrando el semestre con 1.046 vendedores de los cuales, 777 están ubicados en Antioquia, 130 en Neiva, 53 en Popayán y 86 en Valle del Cauca.

Además, en la red Gana se incrementó la venta de lotería física de \$6.398 millones de pesos en 2019 a \$10.005 millones de pesos para 2021, con una diferencia positiva de \$3.607 millones de pesos; y, se está aprovechando el canal indirecto de Gana, para aumentar con los Colocadores Independientes la fuerza comercial; logrando contar con más de 400 vendedores que ya comercializan el producto lotería física, cuyo resultado se suma al de venta de producto en línea, logrando una venta total en el semestre de \$1.268 millones de pesos.

Adicionalmente, se realizó la masificación del producto de lotería física en la red Gana, específicamente de la Lotería de Medellín y la Lotería de la Cruz Roja para fortalecer la venta, la cual presentó un incremento de más del **30%**. De esta manera, Loticolombia se posiciona en Antioquia con la Lotería de Medellín, como la empresa número uno en ventas, con una participación del **47%** a nivel departamental y del **28%** a nivel nacional.

Todo esto, redundó en la mejora en las ventas, pues en el primer semestre se alcanzó un resultado de **\$40.367 millones de pesos**, representando un incremento del **28,7%** frente a 2019, cuando se generó una venta de **\$31.362 millones de pesos**. De igual manera, los ingresos pasaron de **\$1.587 millones de pesos a \$1.954 millones de pesos**, arrojando una diferencia positiva de **\$367 millones de pesos**.

Durante el semestre se contó con una disponibilidad mensual de más de 40 millones de fracciones, para el producto de lotería en línea y física, adicional a las extras que realizan hasta dos sorteos adicionales.





Nuestro Resultado

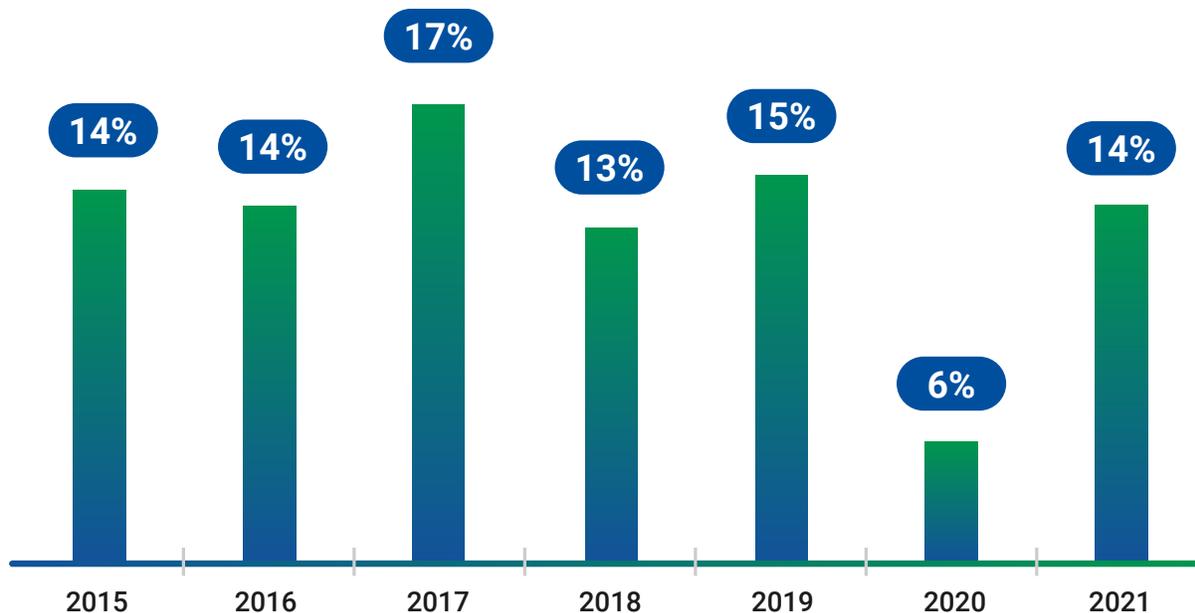
El escenario provocado por el COVID-19 ha impactado el desempeño económico de las empresas, a lo cual Réditos Empresariales no ha sido ajeno; no obstante, es una empresa resiliente que ha logrado adaptarse al entorno, presentando una importante recuperación en este primer semestre de 2021, alcanzando ingresos por \$305 mil millones de pesos, con un crecimiento del 0,5% en relación con el segundo semestre de 2020 y del 42,9% con relación al mismo semestre del año anterior, y un Ebitda de \$42 mil millones de pesos, con un crecimiento del 238% con respecto al mismo período de 2020, a pesar de las restricciones por la pandemia y las protestas sociales.

Réditos Empresariales obtuvo una utilidad neta en el primer semestre de \$26 mil millones de pesos, logrando una importante recuperación de \$4 mil millones de pesos en la utilidad neta frente al mismo periodo de 2020. Estos resultados reflejan diversificación del portafolio, solidez y adaptabilidad.



Margen EBITDA

El margen EBITDA al cierre del semestre se ubicó en un 14% con relación al mismo semestre del año anterior, la afectación positiva es de un 137%.



Eficiencia en gastos

El grupo Empresarial continúa con su cultura y eficiencia en los gastos, lo cual nos permitió tener un resultado satisfactorio en el primer semestre, presentándose un decrecimiento de un 2,55% con relación al 2019 pese al efecto de la inflación, logrando una eficiencia en el año equivalente a \$5 mil millones de pesos.



Endeudamiento

La estructura financiera de la empresa en su indicador de endeudamiento tuvo una variación significativa pasando de un 65% en el segundo semestre de 2020 a un 55% en el primer semestre de 2021, es decir, que ha tenido buen flujo de caja y ha disminuido sus pasivos en un 24%.

En el primer semestre del 2021 se abonaron a Obligaciones Financieras \$6.866 millones de pesos y se destinaron recursos por \$2.000 millones de pesos para inversión en tecnología.

A continuación, presentamos un resumen de las principales obligaciones:

Compromisos y obligaciones de deuda	< 1 año	15 años	Total
Proveedores	\$6.000	\$0	\$6.000
Obligaciones financieras	\$1.041	\$6.851	\$7.892
Contratos de arrendamiento Renting	\$991	\$1.515	\$2.506
Obligaciones Tributarias	\$24.493	\$0	\$24.493
Cuentas por pagar	\$23.712	\$1.451	\$25.163
Recaudos a terceros	\$23.731	\$0	\$23.731
Otras de Relevancia	\$0	\$6.630	\$6.630
Total	\$79.969	\$16.447	\$96.416

Todas las obligaciones con la Banca, el Estado, aliados y clientes, se encuentran al día.

Crecimiento en activos

Durante el primer semestre de 2021, la compañía Réditos Empresariales tuvo una inversión en activos fijos, diferidos y licencias por la suma de **\$6.535 millones de pesos**, lo cual fue adquirido con recursos propios (\$4.535 millones de pesos) y con financiación bancaria (\$2.000 millones de pesos).

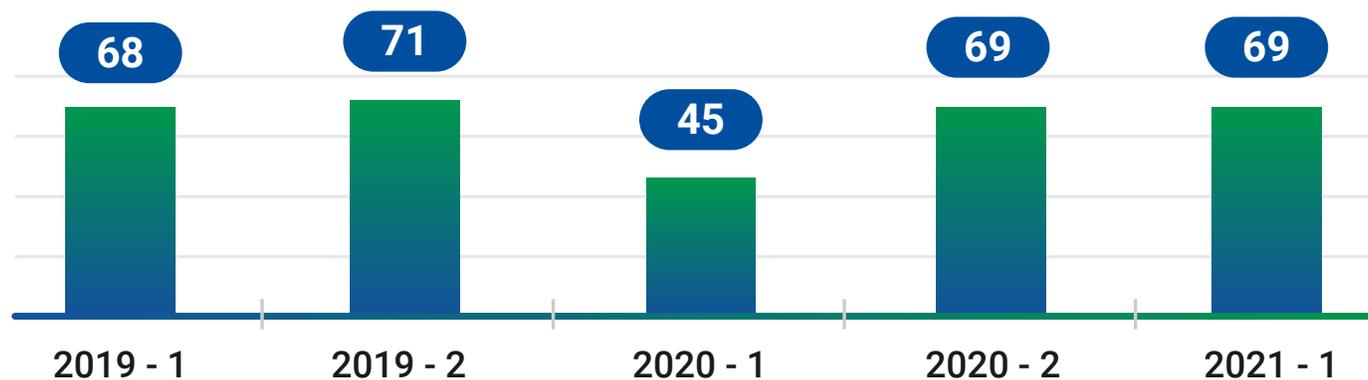
El nivel de activos totales se situó en el primer semestre de 2021 en **\$176 mil millones de pesos**.

Crecimiento de activos en miles de millones de pesos



Transferencias a la salud

Las transferencias a la salud durante el primer semestre de 2021 ascendieron a **\$69 mil millones de pesos**, **\$23 mil millones de pesos** más que el mismo periodo de 2020.



(En miles de millones de pesos)

Transferencias para la salud **\$68.579** miles de millones de pesos





Indicadores

1,8

Índice de solidez

42 mil millones

EBITDA

14%

Margen EBITDA

13%

Margen Operacional

26 mil millones

Utilidad Neta

80 mil millones

Patrimonio

176 mil millones

Activos

305 mil millones

Ingreso Operacional

Operaciones con Accionistas

En el periodo comprendido entre enero y junio de 2021, se tuvieron las siguientes operaciones con accionistas:



ARRENDAMIENTOS

\$193.251



MANTENIMIENTOS

\$33.834



EMPLEADOS

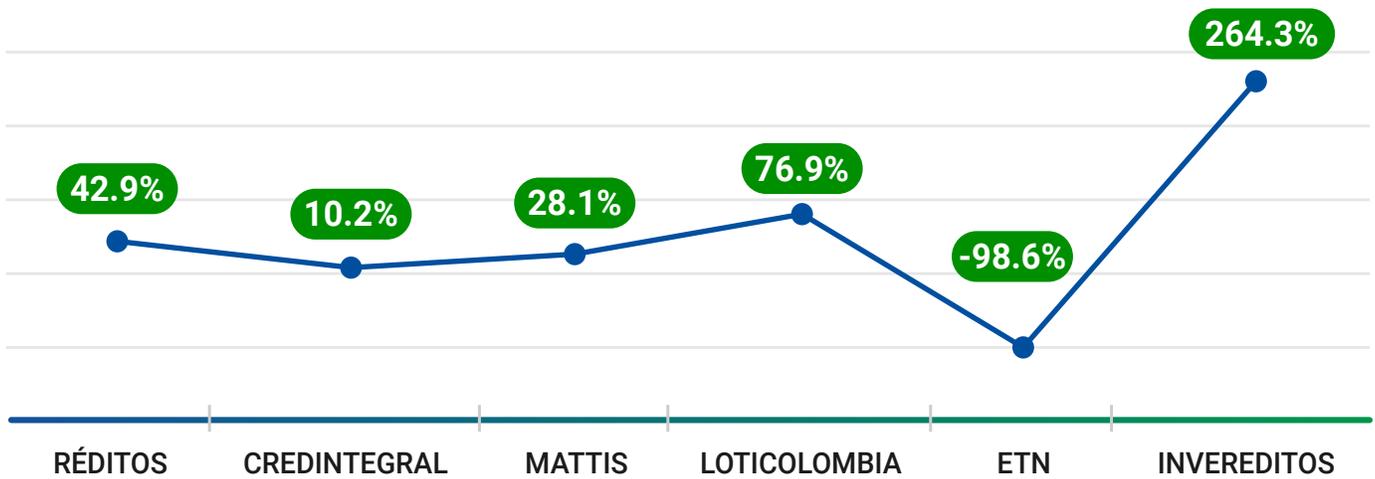
\$15.270

*Cifras en miles de pesos

Crecimiento Grupo Réditos

	2021-01	2020-01	VARIACIÓN	% Variación
CRECIMIENTO INGRESOS OPERACIONALES GRUPO RÉDITOS (cifras en millones de pesos)	\$313.086	\$221.922	\$91.163	41,1%
Réditos Empresariales S.A.	\$304.967	\$213.433	\$91.534	42,9%
Compañía Gestión Credintegral S.A.S.	\$4.154	\$3.771	\$383	10,2%
Compañía de Servicios Inmobiliarios y Empresariales S.A.S.	\$1.969	\$1.536	\$432	28,1%
Loterías y Servicios Colombia S.A.	\$1.954	\$1.104	\$850	76,9%
Enlace Tecnológico de Negocios S.A.S.	\$30	\$2.075	\$-2.045	-98,6%
Inveréditos S.A.S.	\$12	\$3	\$9	264,3%

*Cifras en miles de pesos



Nuestra Gestión Jurídica

El primer semestre de 2021 se enmarcó en las acciones pertinentes dentro de la licitación para el contrato de apuestas permanentes en Antioquia, acorde con lo cual se obtuvo la concesión para el periodo 2021-2026. Asimismo, se adelantó el acompañamiento en materia legal a los diferentes proyectos de las empresas del Grupo Réditos, y la gestión preventiva en materia normativa, la elaboración y seguimiento a contratos y pólizas.

Se atendieron los procesos judiciales y administrativos, para resaltar que las pretensiones por procesos, en los cuales las empresas del Grupo Réditos son demandadas, ascendieron a \$28.497.773.586 de pesos en 52 procesos, 17 de ellos con calificación probable de condena por \$415.073.335 de pesos.

Entretanto, las pretensiones por procesos en los cuales la compañía es demandante ascienden a \$39.808.281.054 de pesos en 86 procesos, 21 de ellos con calificación probable de ganar por \$18.219.821.883 de pesos.



Nuestro Gobierno Corporativo





Informe SARLAFT

En materia de Cumplimiento en el primer semestre de 2021 se logró:

- Contención de más de 1.500 intentos de operaciones de índole sospechosa.
- Más de 5.000 procesos de validación previa a las vinculaciones por medio de los cuales se garantizó un nivel de riesgo bajo para los vínculos realizados y se evitan 115 de alto riesgo.
- Más de 60 estudios de riesgos ampliados a vínculos de mayor impacto.
- Evaluación de riesgos LAFT para seis proyectos en curso, con el fin de desarrollar medidas de control apropiadas para una operación segura.
- Se monitorearon más de 6 millones de transacciones por medio de las aplicaciones con las que cuenta el Grupo, detectando y gestionando las operaciones consideradas inusuales.
- Se aplicaron medidas de seguimiento a más de 60.000 relacionados que tiene el Grupo, entre empleados, proveedores, aliados de negocio de la matriz y las filiales, para evitar que se tengan vínculos con actividades ilícitas.
- Se cumplió de manera adecuada con todas las obligaciones en cuanto a reportes a los entes de control y atención de requerimientos.

Además de lo anterior, el Grupo participa en las mesas técnicas con el Consejo Nacional de Juegos de Suerte y Azar (CNJSA) y la Unidad de Información de Análisis Financiero (UIAF) para desarrollar una nueva norma acorde con los estándares internacionales exigidos por el Grupo de Acción Financiera Internacional, lo que eleva el nivel de regulación, vigilancia y control para el sector de los juegos de suerte y azar, con el fin de contribuir a mejorar las relaciones con bancos y demás partes interesadas, necesarias para el desarrollo de la misión y la visión del Grupo. Entre los hechos más destacados de esta nueva normativa, se encuentran:

01

Transformación de un sistema integral de prevención, a un sistema de administración de riesgos.

Incorporación de elementos para la lucha contra la proliferación de armas de destrucción masiva.

02

03

Mejoras en los mecanismos de debida diligencia del cliente.

Mayor participación de las Revisorías Fiscales en la prevención y el control.

04



Informe especial de Grupo Empresarial

Grupo Réditos estuvo integrado al cierre del primer semestre de 2021 por Réditos Empresariales S.A como matriz, y sus filiales en Colombia, Enlace Tecnológico de Negocios S.A.S., Compañía de Gestión Credintegral S.A.S., Inveréditos S.A.S, Loterías y Servicios Colombia S.A. y Compañía de Servicios Inmobiliarios S.A.S. (Mattis).

A continuación, se listan las principales operaciones realizadas por Réditos Empresariales con compañías vinculadas durante el primer semestre de 2021:



Se percibieron ingresos a través del contrato de colaboración con la filial Loterías y Servicios Colombia S.A por concepto de comercialización de lotería física por valor de **\$2.030 millones de pesos** y lotería virtual por valor de **\$2.044 millones de pesos**.

Se le pagaron a la filial Mattis **\$952 millones de pesos** por concepto de arrendamientos y comisiones por administración de inmuebles y subarriendos.

Se generaron ingresos de Credintegral por comisiones de recaudo y comisión por servicios informáticos por valor de **\$208 millones de pesos**, e ingresos por intereses de financiación de **\$292 millones de pesos**.

Disposiciones Legales

“Réditos Empresariales S.A. así como sus empresas filiales y subordinadas, dieron estricto cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, tienen sus marcas debidamente registradas, cuentan con las respectivas licencias de uso del software instalado y conservan la correspondiente evidencia que permite verificar dicho cumplimiento.

La sociedad declara que no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores del Grupo Empresarial, aceptando el endoso de las mismas y pagando al tenedor legítimo a su presentación sin impedir la libre circulación de las mismas y adicionalmente, certifica que los estados financieros, elaborados acorde con las normas expedidas por el Gobierno Nacional y demás informes relevantes, no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial de la compañía.”

Comité de Auditoría

Este comité ha sido constituido con el objeto de velar por la integridad de los reportes financieros, que se lleve a cabo la revisión de todos los procesos de mayor riesgo y del sistema de control interno del Grupo Réditos, así como también servir de apoyo a la Junta Directiva frente al monitoreo existente al cumplimiento de las leyes, reglamentos vigentes, regulaciones y código de Buen Gobierno.

Los lineamientos del Comité se encuentran establecidos en un reglamento interno que establece su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento en el siguiente enlace: <https://www.gruporeditos.com/wp-content/uploads/2018/10/reglamento-comite-auditoria-grupo-reditos.pdf>

Composición del Comité

El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos, cuenta con un asesor externo permanente experto en auditoría y en NIIF. Adicionalmente, sus miembros cuentan con conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al Comité. El presidente ejecutivo del Grupo Empresarial es invitado permanente a las reuniones del Comité.

Durante el ejercicio del primer semestre de 2021 el Comité se conforma de la siguiente manera:

Néstor Raúl Paniagua | Coordinador

Jorge Hernán Díaz

Bernardo Restrepo Restrepo



En este semestre, el Comité de Auditoría sesionó en seis oportunidades contando con el 100% de participación de sus miembros y con el acompañamiento permanente del asesor externo.

Gestión del Comité y la Gerencia de Auditoría

En cada una de las sesiones, el Comité de Auditoría analizó y realizó las recomendaciones sobre los estados financieros separados de las empresas que conforman el Grupo Empresarial; así como los estados financieros consolidados semestrales de Réditos Empresariales, para presentación a la Junta Directiva y la Asamblea de Accionistas, respectivamente. También se revisaron los informes que desde Auditoría se realizan a los procesos del Grupo, el control de costos y el adecuado funcionamiento del sistema de control interno, así como de los programas y políticas para prevenir e identificar el riesgo de fraude en el Grupo.

Buscando mantener el patrimonio de los accionistas, el negocio en marcha y brindando una mayor asegurabilidad a la filial Credintegral, el Comité solicitó una revisión más profunda frente al modelo de deterioro de cartera y los ajustes correspondientes frente a la probabilidad de incumplimiento y la pérdida esperada, dado el incumplimiento de cada franja de tiempos, logrando con esto reflejar una información financiera más ajustada.

Así mismo, se realizó un seguimiento en cada reunión del comité, a los avances presentados dentro del proyecto de automatización que viene siendo implementado por el Grupo desde el 2020, realizando las recomendaciones tendientes a la oportuna y eficaz implementación de cada uno de los procesos abordados en dicho proyecto.



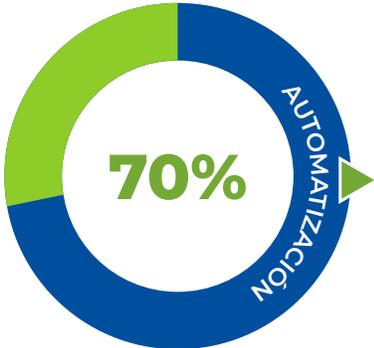
Gestión de tiempos laborados



Backup y validación de escrutinios (fase 1)



Gestión de saldos (fase 1)



Justificación de saldos

Se fomenta en la administración el fortalecimiento del cumplimiento a las políticas y principios contables, así como el principio de causación, las estimaciones contables, los cálculos de impuesto de renta diferido, las reclasificaciones, el adecuado reconocimiento sobre la derogatoria de la reducción de los aportes a pensión generados durante la pandemia del COVID-19 otorgada por el gobierno en el año 2020, el control a la meta de gastos administrativos; entre otros. Todo esto con el fin de contar con información financiera ajustada a la realidad económica que permita una mejor toma de decisiones para la Junta Directiva y la Asamblea de Accionistas.

Durante el primer trimestre de 2021, junto con la administración, el Comité de Auditoría realiza las recomendaciones y el seguimiento frente al pago de subsidios del Gobierno, donde se logró fortalecer los controles frente a esta operación para darles garantía a los usuarios.

Desde Auditoría se incrementa el mayor número de automatización de señales de alerta (auditorías continuas) que permita aumentar la contribución a la meta de lograr una reducción cercana al 30% al cierre del año 2021, de los gastos de nómina administrativos de la Gerencia de Auditoría, sin que se disminuya el alcance y la cobertura de la auditoría.

Líneas de defensa



Primera línea:

Gestión operativa



Segunda línea:

Gestión de riesgos y controles



Tercera línea:

Auditoría Interna

En el marco de trabajo de las tres líneas de defensa y con la implementación por parte de la administración de una estructura y un proceso de Control Interno que apoya la segunda línea de defensa del Grupo Empresarial, se invitó de manera permanente a la Gerencia de Planeación y Asegurabilidad al Comité, con el fin de que se informe sobre los avances en la implementación del modelo COSO al interior del Grupo.



Comité de Gobierno y Riesgos

Este comité ha sido constituido con el objeto de proponer y supervisar las medidas de Gobierno Corporativo adoptadas por Grupo Réditos, así como también servir de apoyo a la Junta Directiva en el cumplimiento de sus funciones relativas al conocimiento y comprensión de los riesgos que asuma la Entidad.

La regulación del Comité se encuentra establecida en un reglamento interno específico que regula su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento en el siguiente enlace: <https://www.gruporeditos.com/wp-content/uploads/2017/08/Reglamento-comite-gobierno-2017.pdf>

Composición del Comité

El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y es presidido por uno de ellos. Adicionalmente, sus miembros cuentan con amplio conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al Comité. El Presidente Ejecutivo del Grupo Empresarial es invitado permanente a las reuniones.

Durante el ejercicio del primer semestre de 2021 el Comité se conforma de la siguiente manera:

Néstor Raúl Paniagua
Coordinador

Norman Antonio Correa

Antonio José Picón

El comité sesiona en tres (3) oportunidades, con la asistencia del 100% de sus miembros; sus decisiones y actuaciones quedan consignadas en actas, cumpliendo los requisitos establecidos en el art. 189 del Código de Comercio.

Gestión del Comité

El Comité desempeña sus funciones con autonomía de funcionamiento; el calendario de sesiones y el orden del día son articulados por su coordinador y el secretario de la Junta Directiva.

Las principales actividades que desarrolla el Comité durante el primer semestre del año 2021 son:

En materia de riesgos:

- Durante el primer semestre del 2021 se realiza el seguimiento a la implementación de las estrategias que permitan garantizar la operación de venta presencial ante las medidas restrictivas impuestas por el Gobierno Nacional, como los confinamientos, derivadas de la pandemia del COVID-19. Adicionalmente, se analizan las cifras de contagio y ocupaciones en UCI, con el fin de anticipar posibles medidas restrictivas o de confinamiento y determinar su impacto en la operación de ventas.

- Así mismo y debido a la problemática social y política que ha generado el paro nacional, se verifica la definición e implementación de planes de acción preventivos y reactivos para atender situaciones en las que se pudiese ver comprometida la integridad física de la fuerza de ventas y salvaguardar los activos de la Compañía. Este seguimiento se realiza para los procesos comerciales de Credintegral, Mattis, Loticolombia y Gana.

- Verificación del cronograma para la realización de las pruebas del DRP (Plan de Recuperación de Desastres), las cuales deben validar los cambios realizados en la plataforma tecnológica principal y alterna, así como la posterior inclusión de otros reportes, productos y servicios.

- En cuanto al Sistema de Administración de Riesgos de Crédito, el Comité evidencia que durante el semestre se lleva a cabo el seguimiento al riesgo de crédito de carteras de Credintegral, Loticolombia, Mattis y Gana - Canal Indirecto.

- Para Credintegral se ajusta modelo de cálculo de la provisión a partir de la franja >180.

- Al cierre del semestre se realiza el cálculo de la pérdida neta histórica y la recuperación histórica por franja, también se refine el método de cálculo para incluir el efecto de la recuperación, con lo cual se cumple al 100% la política de provisión. Adicionalmente, para esta filial se construye un modelo para calificación de riesgo de crédito para clientes actuales que son candidatos para aumento de cupo.

- En lo que respecta a Mattis, se ajusta modelo de cálculo de la provisión a partir de la franja >180 para los contratos con riesgo retenido.

- Para Loticolombia se monitorea el riesgo de default de la cartera sin identificar riesgo de deterioro significativo, al cierre de junio de 2021, el ICV (índice de cartera vencida) se ubica en 4%.

- Finalmente, para la cartera del Canal Indirecto de Gana, se propone una política para el seguimiento y control de las prerrogativas.

En materia de gobierno corporativo:

- Se realiza verificación de la ejecución de reuniones de la Junta Directiva y sus comités, de acuerdo con el cronograma aprobado, concluyendo que se cumple con lo señalado en el art 38 de los estatutos en materia de reuniones y de asistencia de los miembros a sesiones programadas.
- En materia de conflictos de interés, se efectúa una ampliación de información a efectos de identificar a mayor profundidad qué personas vinculadas tienen negocios con la organización.
- Se reciben los informes trimestrales del Oficial de Cumplimiento acatando las disposiciones de la resolución 44514 de 2019 y el acuerdo 317 de 2016 del Coljuegos y del CNJSA respectivamente, constatándose el cumplimiento y la aplicación de las mejoras sugeridas en periodos anteriores, así mismo se hacen nuevas recomendaciones tendientes a adaptarnos a las nuevas normativas y a la evolución de los negocios del Grupo y sus compañías.
- Frente a sospechas en el abuso de la operación de pago de subsidios estatales, se realizan las correcciones y se toman las medidas correctivas tendientes a cubrir cualquier vulnerabilidad que pudiese ser aprovechada. La compañía fortalece sus mecanismos de prevención y detección y los resultados del monitoreo indican que la operación se realiza de manera segura.



Comité de Innovación y Tecnología

El Comité de Tecnología Transformación Digital e Innovación es un órgano de apoyo a la gestión que realiza la Junta Directiva, y se le atribuyen responsabilidades de analizar, estudiar, asesorar y ser el ente recomedador y asesor en los asuntos relacionados con la innovación y la tecnología del Grupo Réditos, así como en los asuntos operativos relacionados con la tecnología que sea utilizada, evaluada o considerada utilizar para el Grupo.

La regulación del Comité se encuentra establecida en un Reglamento Interno específico que regula su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento.

Composición del Comité

El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos. Adicionalmente, sus miembros cuentan con conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al Comité. El presidente ejecutivo del Grupo Empresarial es invitado permanente a la reuniones del Comité.

Durante el primer semestre 2021 el Comité de Tecnología estuvo conformado de la siguiente manera:

Jorge Hernan Díaz Rodríguez
Coordinador

Néstor Raúl Paniagua

Bernardo Restrepo

El comité sesiono en 7 oportunidades con la asistencia del 100% de sus miembros; sus decisiones y actuaciones quedan consignadas en actas cumpliendo los requisitos establecidos en el art. 189 del Código de Comercio.

Gestión del Comité

Durante el primer semestre del año 2021 el Comité desempeñó sus funciones con autonomía de funcionamiento; el calendario de sesiones y el orden del día fueron coordinados por su coordinador y por el secretario de la Junta Directiva.

Las principales actividades que desarrolló el Comité fueron las siguientes:

- Se analizó la visión tecnológica de automatización del Grupo Réditos, realizando recomendaciones en materia de la utilización de RPA, indicadores de control, la utilización de vigilancia tecnológica y de inteligencia competitiva.
- Se recomendó positivamente la compra de 1.500 terminales dentro del proceso de renovación tecnológica.

- Se recomendó positivamente a la Junta Directiva la compra de la fábrica de evolución digital que soporte el proceso de digitalización y evolución de sus activos digitales en sitios web y App (Gana, Lotocolombia, Credintegral y Mattis).

- Se estudió y se emitieron las respectivas recomendaciones al programa INE Intraemprendimiento corporativo.

- Se realizó seguimiento continuo a la estrategia de migración de base de datos a un modelo open source.

- Se efectuó análisis, evaluación, seguimiento y recomendaciones a la estrategia de CiberSeguridad del Grupo Réditos.

- Se recomendó positivamente a la Junta Directiva la aprobación del contrato para la renovación del soporte y mantenimiento de las licencias de Oracle ULA.

- Se recomendó positivamente a la Junta Directiva la aprobación de la adquisición de la herramienta para promocionales bonos y fidelización.

- Se efectuó seguimiento a las inversiones en materia tecnológica autorizadas en el presupuesto 2021.

- Se recomendó positivamente a la Junta Directiva la aprobación del proyecto de transformación digital del Contact Center, el cual busca una herramienta omnicanal para incorporar a la gestión operativa del contact center una experiencia única en los diferentes procesos y canales de atención, a través de tecnología diferencial, que permita la generación de valor agregado para el grupo empresarial.



Comité de Nombramiento y Remuneraciones

El Comité es un órgano de apoyo a la gestión que realiza la Junta Directiva, y se le atribuyen responsabilidades con relación al asesoramiento en materia de nombramientos y remuneraciones. Además, de desarrollar un enfoque del manejo estratégico del Talento Humano, en términos de compensación y desarrollo.

La regulación del Comité se encuentra establecida en un Reglamento Interno específico que define su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento en el siguiente enlace <https://www.gruporeditos.com/wp-content/uploads/2017/08/Reglamento-comite-nombramiento-2017.pdf>

Composición del Comité

El Comité queda conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos. Adicionalmente, sus miembros cuentan con conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al Comité. El presidente ejecutivo del Grupo Empresarial es invitado permanente a las reuniones del Comité.

Durante el ejercicio del primer semestre del año 2021 el Comité se conforma de la siguiente manera:

Jesús Antonio Gómez
Coordinador

María Elsy Ochoa

Antonio Jose Picón

El comité sesiona con la asistencia del 100% de sus miembros; sus decisiones y actuaciones quedan consignadas en actas cumpliendo los requisitos establecidos en el art. 189 del Código de Comercio.

Gestión del Comité

Durante el primer semestre del año 2021 el Comité desempeña sus funciones con autonomía de funcionamiento; el calendario de sesiones y el orden del día fueron definidos por su Coordinador y por el secretario de la Junta Directiva.

Las principales actividades que desarrolla el Comité:

- Se efectúa seguimiento a la ejecución de los incrementos salariales en el año 2021.
- Se realiza seguimiento continuo a la remuneración variable. Actualmente se están analizando diferentes aspectos que la componen.
- Se realiza recomendación a la Junta Directiva del cambio a la remuneración variable en relación con la llave de entrada para acceder al mismo, pasando del 91% al 95%.
- Se está estructurando en conjunto con la administración el plan carrera, como forma de ascenso para los colaboradores de la organización.
- Se efectúa seguimiento a las acciones implementadas por la organización en materia de tratamiento ambiental y reducción de huella de carbono.
- Se inician los análisis para la estructuración de la política de trabajo en casa.
- Se inician los primeros estudios con relación a la actual estructura orgánica de la organización.
- Se adelanta la propuesta para extender el alcance del Comité para que los coordinadores administrativos sean objeto de seguimiento por parte del comité; actualmente el alcance reglamentado termina en los cargos de directores.
- De igual manera, se debe hacer total claridad dentro del reglamento que, en temas relacionados con el talento humano, el bienestar del personal, el ambiente laboral y todo lo relacionado con mejoramiento del personal y su remuneración, el comité tiene plena autonomía para conocer e intervenir en las políticas que se implementen al interior de las empresas del Grupo Empresarial.



Nuestra **Gestión de sostenibilidad**



Gestión Ambiental

Con el fin de fortalecer cada día más nuestra gestión en materia de sostenibilidad y alinearnos como organización al logro de los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), se realizó el segundo informe de verificación de la Huella de Carbono corporativa, obteniendo el Sello de Inventarios de GEI (Gases de Efecto Invernadero) y la declaratoria de Verificación de Huella de Carbono 2019 por parte del ICONTEC. Se lograron reducir los tiempos para la medición de la huella y mejorar el reporte de información, obteniendo una auditoría con cero hallazgos.

Se realizó el cierre del primer año de balance del Plan de Movilidad Empresarial Sostenible, dando cumplimiento al requisito ambiental interpuesto por el AMVA (Área metropolitana del Valle de Aburrá), mediante la Resolución 1379 de 2017, identificando que se reducen 73,59% las emisiones de CO2 a causa de los desplazamientos de los colaboradores a su lugar de trabajo, sobrepasando la meta inicial de reducción que era del 10%, esto en gran medida se debe a la implementación del modelo de trabajo en casa dadas las condiciones de pandemia.

A finales del mes de abril, se lanzó la Calculadora de Huella Ecológica, la cual es una herramienta de sostenibilidad ambiental, que busca crear conciencia con respecto al cuidado del medio ambiente. La calculadora logró para el mes de junio, una participación de 869 colaboradores.



Soy EcoRéditos
Calculadora de huella ecológica

La movilidad sostenible debe volverse una prioridad en beneficio del medio ambiente.

¿Cómo puedes promoverla?

Si al salir de casa harás un trayecto corto, ya sea a tu trabajo, escuela o al supermercado (caminal), esta práctica, además de cuidar del ambiente, ayudará a relajarte y a mantenerte saludable.

Ahora que ya sabes cómo cuidar el planeta, utiliza nuestra calculadora ecológica que te permitirá conocer el impacto de tus acciones para disminuir tu huella ambiental.

Ingres aquí y descúbrelo

¡Contamos contigo!

Cultura Réditos | Grupo Réditos



Soy EcoRéditos
Calculadora de huella ecológica

Soy EcoRéditos y estamos trabajando para devolverle a la naturaleza algo de lo que nos ha prestado.

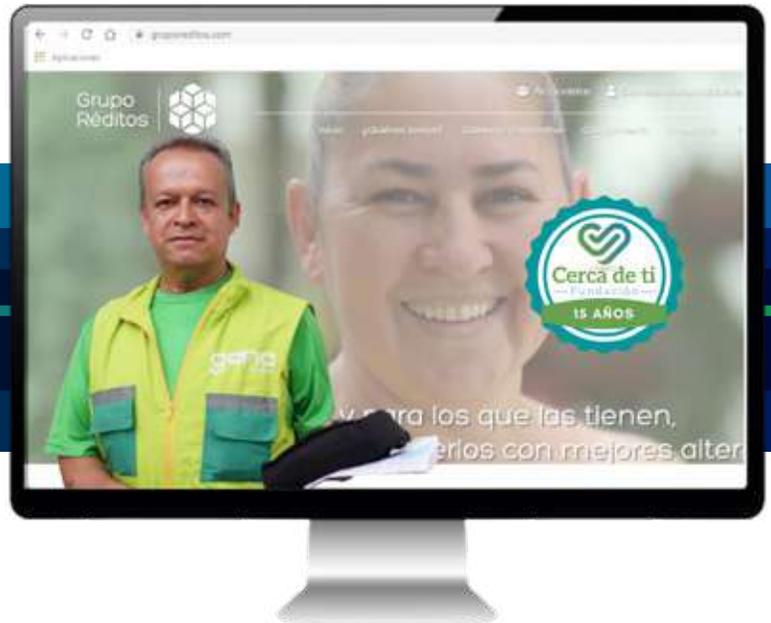
Conoce en nuestra calculadora de Huella Ecológica el impacto de tus actividades en el medio ambiente, para así tomar conciencia y empezar a generar acciones para reducir tu huella ambiental.

Ingres aquí y descúbrelo

¡Contamos contigo!

Cultura Réditos | Grupo Réditos

En línea con la transformación de la cultura, se implementó el curso de Sostenibilidad en la Universidad Réditos, el cual para junio de 2021 tenía una participación del **73%**, que representa **3.369 colaboradores** formados en buenas prácticas de sostenibilidad.



Gestión Social

La Fundación Cerca de ti, estrategia de Responsabilidad Social Empresarial del Grupo, mantiene la Línea de Atención Prioritaria y Calamidades, la cual brinda apoyo y acompañamiento a Colocadores Independientes de Gana, Loteros de Loticolombia y colaboradores del Grupo Réditos, que se ven afectados por catástrofes naturales y/o desplazamiento forzado, en los 125 municipios de Antioquia.

Durante el primer semestre, la Fundación Cerca de Ti recibió la condecoración “Orden al Mérito Cívico y Empresarial Mariscal Jorge Robledo Grado Bronce”, por parte de la Asamblea Departamental de Antioquia y en el marco de la conmemoración del Día Clásico del Periodista, el Club de la Prensa de Medellín, entregó la “Moción de Reconocimiento” por sus 15 años de creación y generar bienestar social a las personas de mayor vulnerabilidad en el departamento.



Además, en cumplimiento de la línea estratégica de fortalecimiento reputacional, se realizaron 12 publicaciones en medios de comunicación electrónicos, impresos, radio, revista y televisión, sobre la Fundación Cerca de ti, generando un free press de \$70.176.409 de pesos.

De otra parte, en asocio con la Fundación EPM se creó alianza en un programa de alfabetización digital, el cual tiene como objetivo capacitar de manera gratuita a Colocadores Independientes y Loteros (adultos mayores de 55 años) de la red Gana y Loticolombia, favoreciendo el cierre de brechas tecnológicas. Dicho programa, se desarrolla a través de una oferta programática de cursos formativos en temas relacionados con el manejo y uso eficiente de herramientas digitales, llegando inicialmente a un total de 45 personas que participan del proceso formativo,

en alguno de los tres cursos que se ofertan como prueba piloto: Internet básico, Informática y manejo básico de dispositivos móviles, siendo este el primer paso para continuar generando nuevos espacios de capacitación y formación a los beneficiarios.

Finalmente, la Fundación en articulación con Femfuturo y el proceso de Calidad de vida del Grupo Réditos validan y brindan acompañamiento a colocadores de Gana con auxilios de canasta de alimentos y/o aditamentos ortopédicos, con recursos provenientes de la campaña interna: Sembradores de Felicidad, en la cual los colaboradores dan un aporte voluntario quincenal a la Fundación.

La Fundación impacta a las familias de una manera cercana y rápida, gracias al blog de formación nutricional (<https://www.fundacioncercadeti.org/formacion-nutricional/>), el cual las guía frente a las decisiones de consumo.



Grupo
Réditos



15
años



Grupo
Réditos



15
años

