

Informe de Gestión

Grupo
Réditos



1er SEMESTRE
2022

Propósito superior

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

Hace de la inclusión y el desarrollo social sus 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 sus grupos de interés, persiguiendo la sustentabilidad empresarial.

Valores

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

Megas 2025

Generación de ingresos sostenibles
de un (1) billón de pesos
y un margen EBITDA del 17%



Junta Directiva



Jorge Hernán
Díaz Rodríguez
Presidente



Néstor Raúl
Paniagua García



Bernardo Augusto
Restrepo Restrepo



Antonio José
Picón Amaya



Juan Pablo
Salazar Mejía

Suplentes:

- Norman Antonio Correa Calderón
- Luis Santiago Cuartas Tamayo
- Gildardo Echeverri Benjumea
- Santiago Luis Restrepo Betancur
- Jesús Antonio Gómez Rondón

Secretario General

José Fernando Gómez Cataño

Presidente Ejecutivo

Oscar Pérez Agudelo

Equipo Directivo



Oscar
Pérez Agudelo
Presidente
Ejecutivo



Carlos Enrique
Salazar Sosa
Vicepresidente
Corporativo



Juan Camilo
Álvarez Botero
Vicepresidente de Tecnología y
Transformación Digital



Juan Guillermo
Cataño Bedoya
Vicepresidente
Comercial y de Marketing



María Victoria
Manjarrés Betancour
Gerente de Planeación y
Asegurabilidad



Carmen Elisa
Campuzano Londoño
Gerente Financiera



Walter
Arango Acevedo
Gerente de Auditoría



Víctor Hugo
Yarce Cossio
Gerente Lotocolombia



Steve Roger
Sánchez Ortiz
Gerente Mattis



Isabel Cristina
Nieto Urán
Gerente Credintegral



Andrés Felipe
Cano Pineda
Director Ejecutivo
Fundación Cerca de ti



“ Nuestra Gente ”



4461

Total de colaboradores
primer semestre
2022



4035

Mujeres



426

Hombres



3733

Fuerza Comercial



624

Colaboradores
Administrativos



104

Colaboradores
Filiales

“ Análisis Macroeconómico ”

Este año empezó con un alto nivel de incertidumbre. En el ámbito local, el panorama político era bastante incierto por la llegada del primer candidato de izquierda a la presidencia del país; así como el nivel de inflación que no ha cedido a pesar de los aumentos consistentes en la tasa de intervención del Banco de la República. En el ámbito internacional, el aumento en las tasas de interés de referencia de las principales economías del mundo para contrarrestar las presiones inflacionarias y la invasión de Rusia a Ucrania generaron alta volatilidad en los mercados bursátiles y de materias primas como el trigo y el petróleo.



A pesar de lo anterior, el panorama económico ha sido positivo. Durante el primer semestre del año, el producto interno bruto (PIB) presentó una variación anual promedio de 10.6% (el crecimiento en el primer trimestre fue de 8.6% y en el segundo trimestre fue de 12.6%). Los sectores que más aportaron al crecimiento durante el primer semestre del año fueron alojamiento y servicios de comida (con una variación de 33.8%), transporte y almacenamiento (25.5%), actividades artísticas, de entretenimiento y recreación (35.8%) y comercio y reparación de vehículos (10.6%). Entre estos cuatro rubros aportaron cerca de la mitad de la variación del PIB. Por otra parte, los sectores más rezagados fueron agricultura, ganadería y pesca (-0.8%) y explotación de minas y canteras (0.7%). Estas altas tasas de crecimiento, si bien están por encima de lo esperado, no son muy sorprendentes debido al levantamiento de las últimas medidas restrictivas a causa de la pandemia; así como el impulso por unos precios del petróleo más favorables y campañas como los días sin IVA que incentivaron el consumo de los hogares.

Desde el punto de vista de la demanda, los grupos que presentaron el mayor crecimiento fueron la formación bruta de capital y la demanda interna con variaciones de 20.2% y 13.8%, respectivamente. Este crecimiento se vio contrarrestado por déficit en la balanza comercial: la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. Al final del primer semestre, la balanza comercial presenta un balance negativo de 6,700 millones de dólares, el cual es similar al del mismo período del año inmediatamente anterior. Desagregando por países, se observa que Colombia tiene un balance comercial positivo principalmente con los países de la región: Chile, Ecuador, Perú y Venezuela con los cuales tiene un saldo positivo de 475 millones de dólares. Por el contrario, con países como China, Estados Unidos y México, Colombia presenta un déficit de 10,200 millones de dólares durante el primer semestre del año en curso.



Si bien la producción económica del país ha retornado, y superado, sus niveles prepandémicos, el mercado laboral aún sigue un poco rezagado. Durante el primer semestre de 2022, la tasa de ocupación y desempleo en las principales ciudades y áreas metropolitanas fue en promedio de 57.3% y 12.3%, respectivamente. Los sectores que contribuyeron en mayor medida a la variación en el mercado laboral fueron actividades artísticas, de entretenimiento y recreación (con una variación con respecto al final del año anterior de 15.88%) administración pública y defensa (11.09%) e industria manufacturera (8.50%). Estos niveles de ocupación y desempleo son cercanos, aunque aún inferiores, a sus niveles prepandémicos. Por su parte, el indicador de seguimiento de la economía (ISE) se encuentra en niveles superiores al 110% de sus niveles prepandémicos. Aunque se espera que el mercado laboral siga su gradual recuperación, esta discrepancia entre el mercado laboral y la producción económica auguran un crecimiento económico más moderado para lo que resta de 2022 y el próximo año.

Como se mencionó anteriormente, la congruencia de diferentes factores ha llevado a un considerable aumento en el nivel de precios de la economía. En lo corrido del año, el índice de precios al consumidor (IPC) ha aumentado en 7.09% mientras que en el mismo período del año anterior fue de 3.13%. Esta variación está explicada principalmente por alimentos y bebidas no alcohólicas, la cual contribuyó con 2.77 puntos porcentuales de la variación total.

Los rubros que le siguen en orden de importancia por sus contribuciones fueron: alojamiento, electricidad y agua con una contribución de 1.30 puntos porcentuales y restaurantes y hoteles con 0.97 puntos porcentuales. Estos altos niveles inflacionarios han llevado al Banco de la República a subir su tasa de interés de referencia a 9%, niveles de tasas de interés que no se observaban desde la crisis financiera de 2008.

En el ámbito internacional, durante la primera mitad del año, la tasa de cambio se ubicó en promedio en \$3,914.46, con una devaluación de 3.68% y un nivel de tasa de cambio al final del período de \$4,127.47 pesos por dólar. Por su parte, el precio del petróleo de referencia WTI pasó de 76 dólares por barril a 105 dólares. Estos aumentos, tanto en la tasa de cambio como en el precio del petróleo, se deben en gran medida a la invasión de Rusia a Ucrania, que conllevó a que las economías occidentales, lideradas por Estados Unidos y Europa, impusieran sanciones económicas sobre Rusia. Dichas sanciones aumentaron la incertidumbre en los mercados internacionales generando consigo una alta volatilidad en las principales bolsas de valores del mundo por un posible desabastecimiento de materias primas como el petróleo, gas y ciertos productos agrícolas. Estos factores, aunados a una posible desaceleración económica, gracias a las alzas en las tasas de interés de referencia de los bancos centrales para contrarrestar la inflación, generaron un flujo de capitales de economías en desarrollo hacia Estados Unidos, aumentando así la depreciación del peso colombiano.

“ Nuestra Presencia ”

Estamos presente en **los 125 municipios** de Antioquia.



“ Nuestros Negocios ”



**Servicios y
entretenimiento**



Inmobiliario



Crediticio



**Logística y distribución
de Loterías**



“ Nuestra Estrategia ”



Como Grupo Empresarial, para 2022 se construye un plan enfocado en lograr los objetivos estratégicos desde el talento humano, los procesos, los recursos y las necesidades del cliente, que tiene como línea base satisfacer las expectativas de los grupos de interés.

El fundamento para el logro de estos objetivos será la eficiente gestión y control de los gastos, lo cual es viable aumentando a su vez la competitividad organizacional desde el ser, el saber y el hacer, como la mejor forma de dar respuesta a las necesidades actuales en materia de desarrollo y puesta en marcha de nuestros proyectos e iniciativas.

De la mano de la estrategia, los procesos buscan ser más eficientes y eficaces basados en la gestión de la data, la automatización inteligente, el fortalecimiento de la ciberseguridad y la mejora de la experiencia del cliente. Todo esto ha permitido impulsar el desarrollo de nuevos productos y servicios que han contribuido en generar unos ingresos sostenibles y el cumplimiento de la meta del EBITDA.

Además, dado el nivel de incertidumbre que ronda el mercado, principalmente en materia económica, tributaria, legislativa y política, derivada del cambio de gobierno, se han articulado capacidades para anticipar escenarios y definir mecanismos de respuesta que propendan por la sustentabilidad.

De esta manera, se estudia permanentemente el mercado en aspectos políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ambientales y sectoriales, así como a la competencia directa, indirecta y potencial, las tendencias y las nuevas oportunidades comerciales que podrían

impulsar el crecimiento de la Organización o que podrían amenazar en el corto y mediano plazo el negocio, con el fin de adelantarse a ellos y crear estrategias que fortalezcan la presencia en el mercado.

Dadas las exigencias cambiantes del cliente y el comportamiento de la competencia, la planeación estratégica se revisa de manera trimestral con el propósito de realizar ajustes que impulsen el crecimiento. De igual forma, el seguimiento a ese entorno empresarial ha permitido definir estrategias para mantener la continuidad del negocio pese a eventualidades externas que han impactado directamente la operación comercial.

Fue el caso de las protestas sociales, el comportamiento de la pandemia, el paro armado y los efectos adversos de la ola invernal presentados durante el primer semestre, para los cuales se definió y puso en marcha un plan de continuidad a partir de mesas de trabajo conjuntas entre áreas multidisciplinarias, con el fin de asegurar la operación y los recursos de la Organización.



“ Nuestra Gestión Comercial y de Marketing ”

El primer semestre de 2022 se caracterizó por un excelente resultado en ventas de juegos de suerte y azar, tanto en la categoría de Lotéricos, como Online, con una alta premiación para los

clientes de Chance por más de
\$115.000 millones

y con un crecimiento histórico
del 21%

en transferencias para la salud en el juego de Chance y su nuevo producto derivado, **Raspa&Listo**. Estos resultados permiten consolidar la organización en la operación y comercialización de juegos en un entorno donde la innovación y la cercanía con los clientes seguirá siendo el pilar de crecimiento.



Apuestas Permanentes y Juegos Lotéricos

Diversificación del portafolio



En el primer semestre de 2022 Las Apuestas Permanentes y Juegos Lotéricos generaron ingresos por

\$296.458
millones de pesos

Las Apuestas Permanentes con el Juego Chance y todas sus denominaciones aportaron un ingreso de

\$245.208
millones de pesos

con una variación positiva del **10,94%** (**\$24.189 millones**) frente al primer semestre del año 2021.

El ingreso de los productos diferenciados o llamados de precio fijo es de

\$76.398
millones de pesos

con una participación en el total en Apuestas Permanentes del **32,00%**.

La comercialización del nuevo producto **Raspa&Listo** en el marco de la asociación Las Instantáneas, compuesta por Seapto, Apuestas Nacionales de Colombia, La Perla y Grupo Réditos, ha generado

\$29.015
millones de pesos

en nuevos ingresos para la Compañía.

El producto SUPER astro, para el primer semestre de 2022, generó un ingreso de

\$16.673
millones de pesos

y una variación positiva frente al año 2021 del **5,77%** (**\$909 millones**).

El ingreso correspondiente a la comercialización de Lotería es de

\$4.801
millones de pesos

y con relación al año 2021 la variación fue del **17,81% (\$726 millones)**, mientras que el producto Baloto, obtuvo un ingreso de

\$593
millones de pesos

y una variación negativa del **-8,60% (-\$56 millones)** comparado con el año 2021. No obstante, se inició la operación de este juego a través del Operador Nacional de Juegos.

Se dio continuidad al plan de trabajo de La Gran Rifa Antioqueña, posicionándose entre el público apostador como una alternativa de juego de suerte y azar para contrarrestar el juego ilegal en el departamento de Antioquia.

En referencia al producto Chance Millonario se posiciona en el ranking de los primeros 3 puestos a nivel nacional, con un recaudo de

\$6.448
millones de pesos

Producto	1er Semestre. 2022	1er Semestre. 2021	% Variación
Chance	\$ 245.208	\$ 221.019	10,94%
Raspa&Listo	\$ 29.015	N/A	N/A
SUPER astro	\$ 16.673	\$ 15.764	5,77%
Lotería	\$ 4.801	\$ 4.075	17,81%
Baloto	\$ 593	\$ 648	-8,60%
Rifa	\$ 168	\$ 288	-41,61%
Total	\$ 296.458	\$ 241.794	22,61%

* Valores no incluyen IVA



Canal Comercial Tradicional

Fortalecimiento del modelo comercial

Uno de los principales retos de la dirección Comercial, ha sido la formación de equipos de trabajo de alto desempeño, con esquemas estructurados para conseguir los objetivos marcados gracias a la suma de las fortalezas y organización interna.

En ese sentido se consolida la Red del Futuro, desde el análisis del comportamiento de los clientes, con el propósito de transformar los canales presenciales, de manera que permitan generar una experiencia memorable en los clientes, basados en los lineamientos estratégicos de la organización como lo es la eficiencia operativa de los canales, atados a las condiciones actuales del mercado.



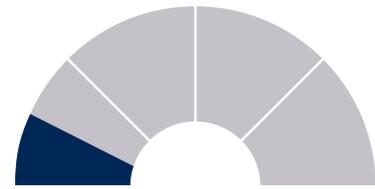
Como pilar de este nuevo direccionamiento, se ha mejorado la experiencia de la fuerza comercial y como consecuencia se evidencia una mejora en el servicio y la experiencia de los clientes, renovando los sitios de venta de cara a lo que busca el negocio hacia futuro, adecuaciones que le brindan mayor comodidad a las asesoras, medios de exhibición óptimos con aprovechamiento de espacios e implementación de nuevos formatos que impulsen el crecimiento de las ventas de las nuevas líneas de negocio. En este sentido, se ha trabajado en el diseño de experiencia, modelo de servicio y sensibilización en temas como: visibilidad, activaciones, exhibición de juegos físicos, basados en el correcto desempeño de los servicios y aplicaciones requeridos para la gestión de nuestro portafolio en la red.

Por último y no menos importante, se dio un especial foco a la revisión de los puntos de venta directos, logrando así, la optimización de aquellos que no generaban un margen de contribución esperado, preservando la venta y mejorando el resultado de la ecuación financiera.

- Piloto de devolución de lotería: el piloto ha ido en crecimiento con respecto al año anterior. En el primer semestre se comportó de la siguiente manera:



Urabá creció en
113%



Oriente con Rionegro creció

29%



Envigado creció

38%



Itagüí creció

8%



Masificación de lotería

en canal indirecto.

Optimización de la venta

logrando mayores ingresos con menores gastos.

Estructura de nuevos canales de venta

como grandes superficies y red de redes que nos permitirán mayor cobertura y gestión a partir del cuarto trimestre del 2022.

Implementación zonificada de gestión de ventas

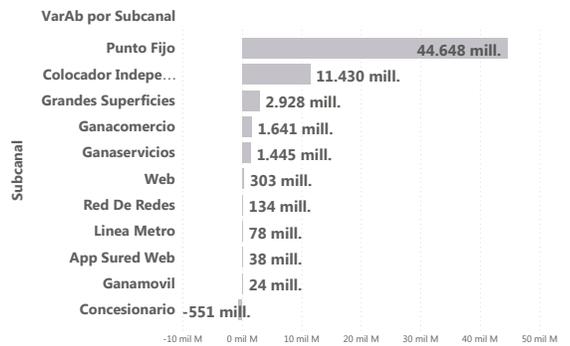
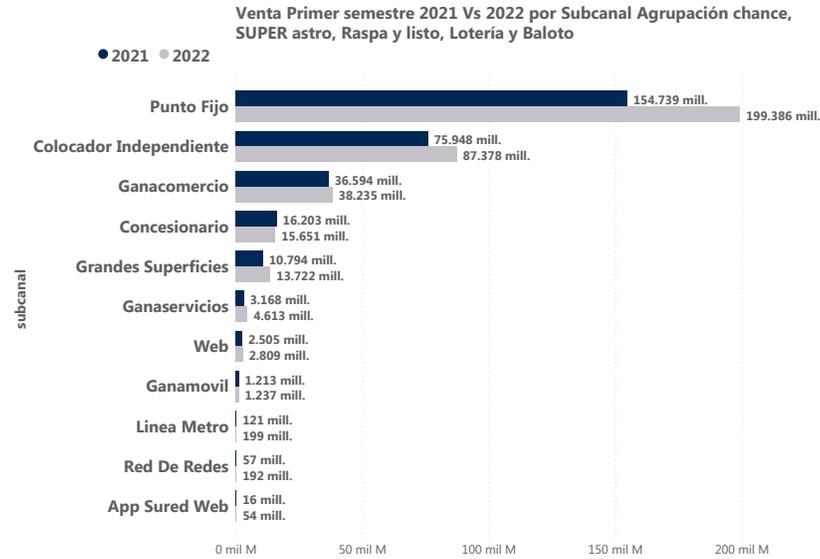
a través de tableros de BI, para Coordinadores de Formato, Regionales y de Oficina.
TABLERO.



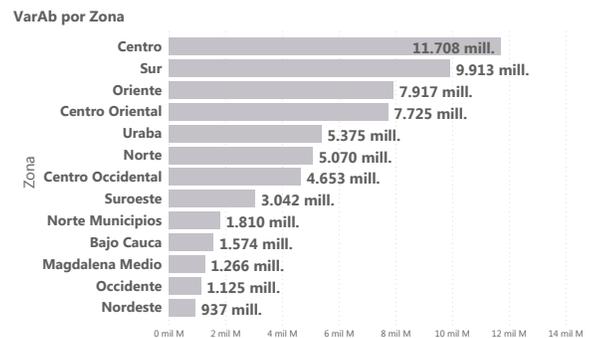
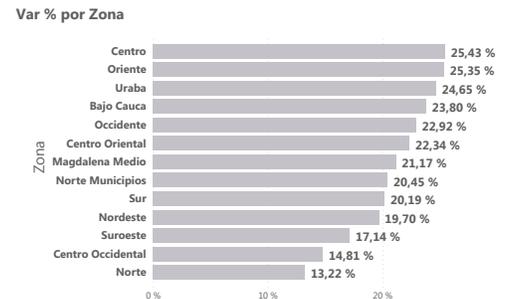
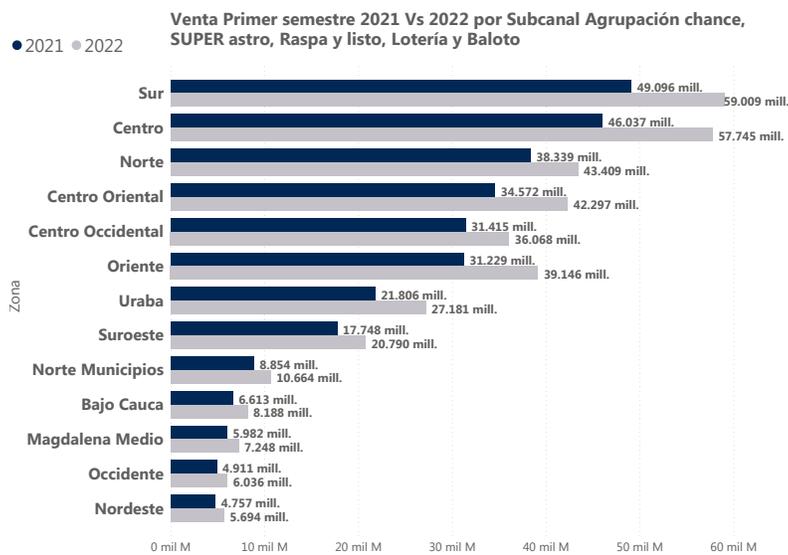
Resultados Comerciales



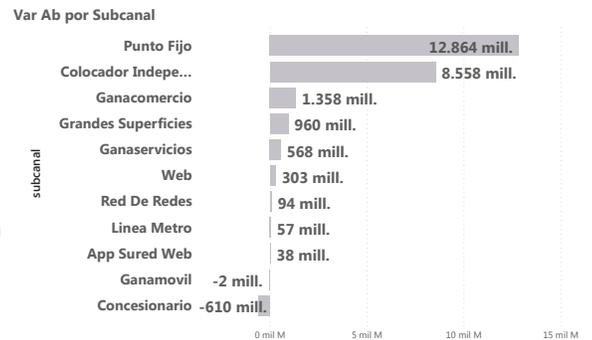
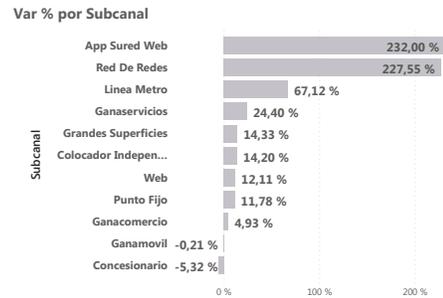
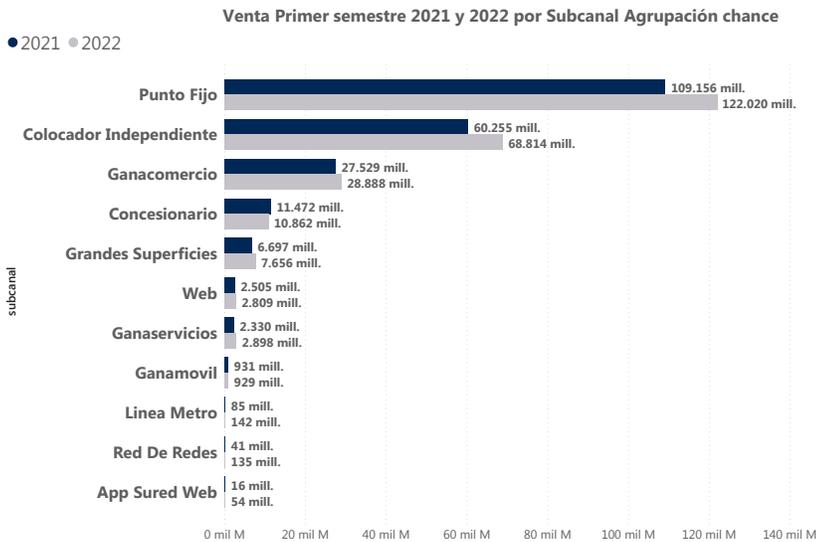
Ventas JSA primer semestre 2022 - 2021 por canales



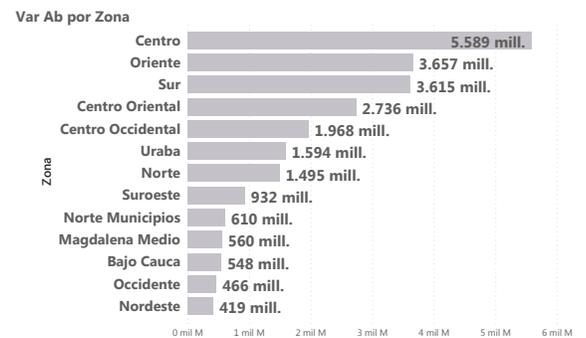
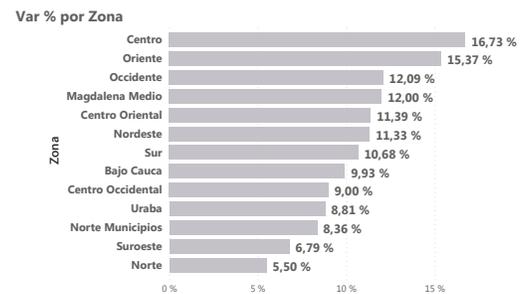
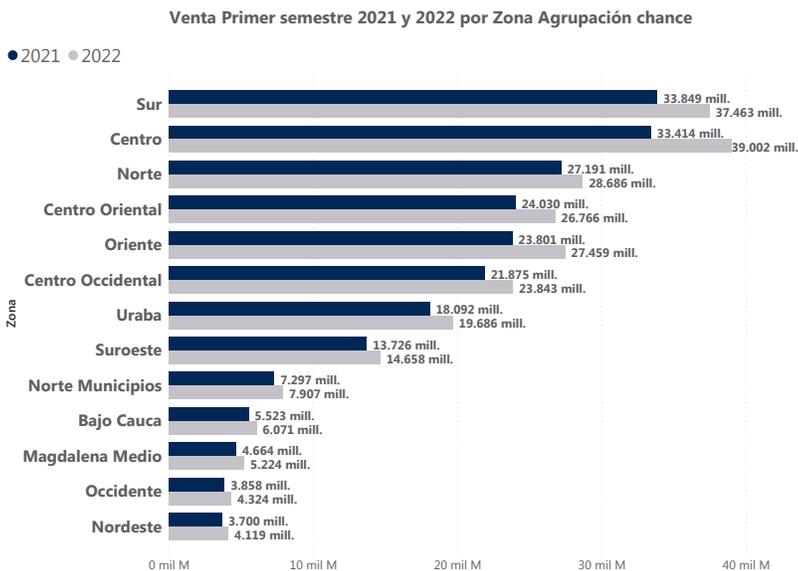
Ventas JSA primer semestre 2022 - 2021 por zonas



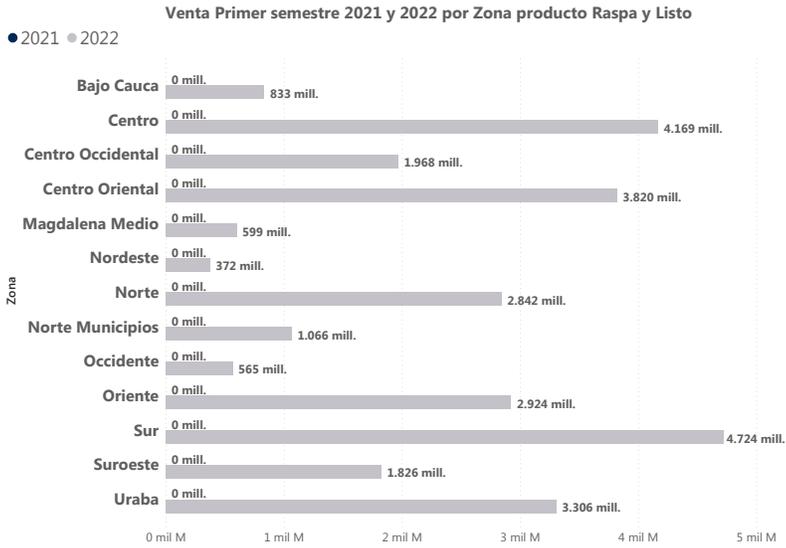
Ventas primer semestre 2022 - 2021 - CHANCE por canales



Ventas primer semestre 2022 - 2021 - CHANCE por zonas



Ventas primer semestre 2022 Raspa&Listo por zonas

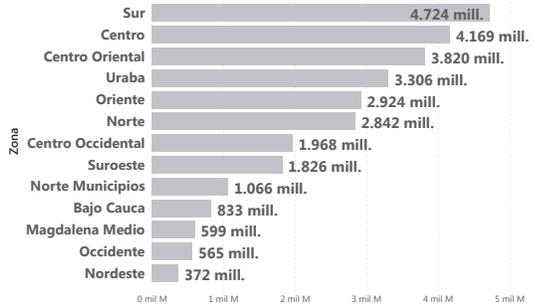


Var % por Zona

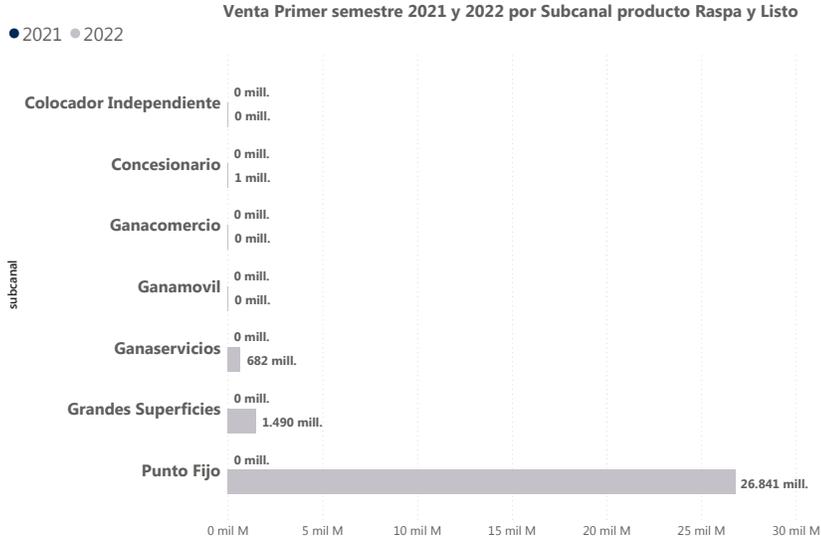
Zona

Var Ab por Zona

Zona



Ventas primer semestre 2022 Raspa&Listo por canales



Var % por Subcanal

Subcanal

Var Ab por Subcanal

Subcanal





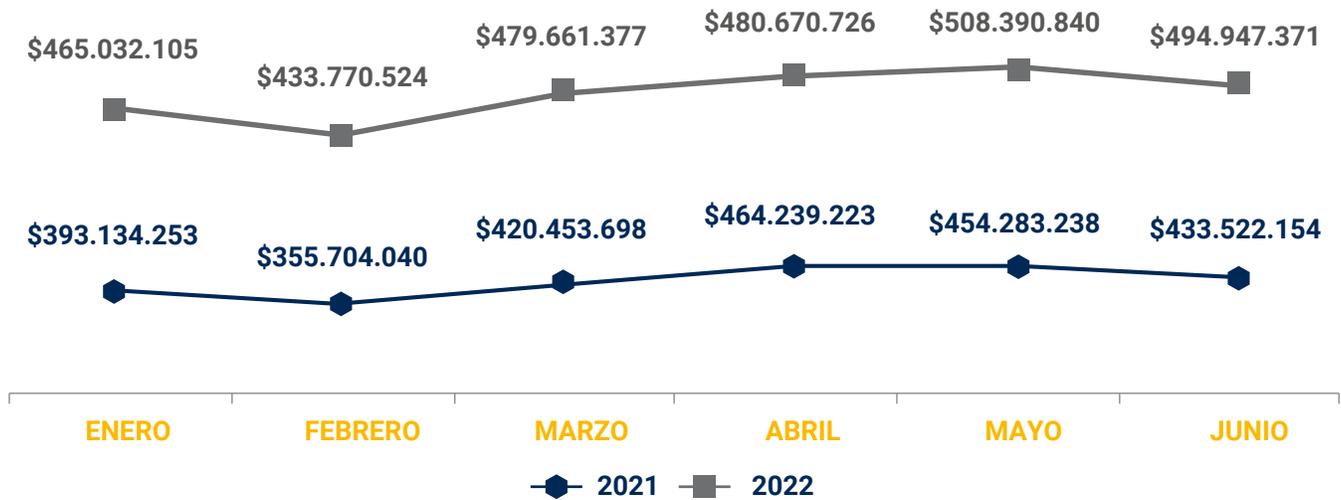
“Canal Digital”

Durante el primer semestre de 2022, el sitio web de Gana presentó un **crecimiento del 12% en ventas** versus el mismo período en 2021.

Con **8.628** clientes nuevos en el sitio web, se identifica que el **6,5%** eran compradores de la red física, logrando mejorar así la mezcla de canales, gracias a las estrategias comerciales y a la redención de **27.726 bonos OKI**, con un ROI de 299%; así como las campañas de marketing digital, las cuales lograron recaudo promedio del **40%** de la venta mensual del canal.

El día con mayor número de ventas en el histórico del sitio web, fue el viernes 17 de junio con **\$38.333.988**.

De otro lado, la campaña de mayor valor de conversión fue la de un segmento que se ensayó durante el mes de junio, enfocada a los estratos socioeconómicos más altos y con un concepto de marca enfocado en “Nacer con Suerte”, la cual tuvo un recaudo de **\$67.286.830**.



Estrategia bonos OKI: entre enero y junio se entregaron **139.284 bonos OKI por código**, con un porcentaje de redención del **20%**, aumentando **11 puntos** con respecto a junio de 2021. Del total de bonos entregados, se identificó que más del **30%** de los clientes aumentan el valor de compra en **100%**.

De otra parte, se activó la pauta en programática con el fin de tener visibilidad en sitios web de navegación, obteniendo impactos de más de **2.388.500 impresiones** (número total de veces que la publicación fue vista por esos usuarios) con mayor relevancia en las edades de 25 a 34 años.

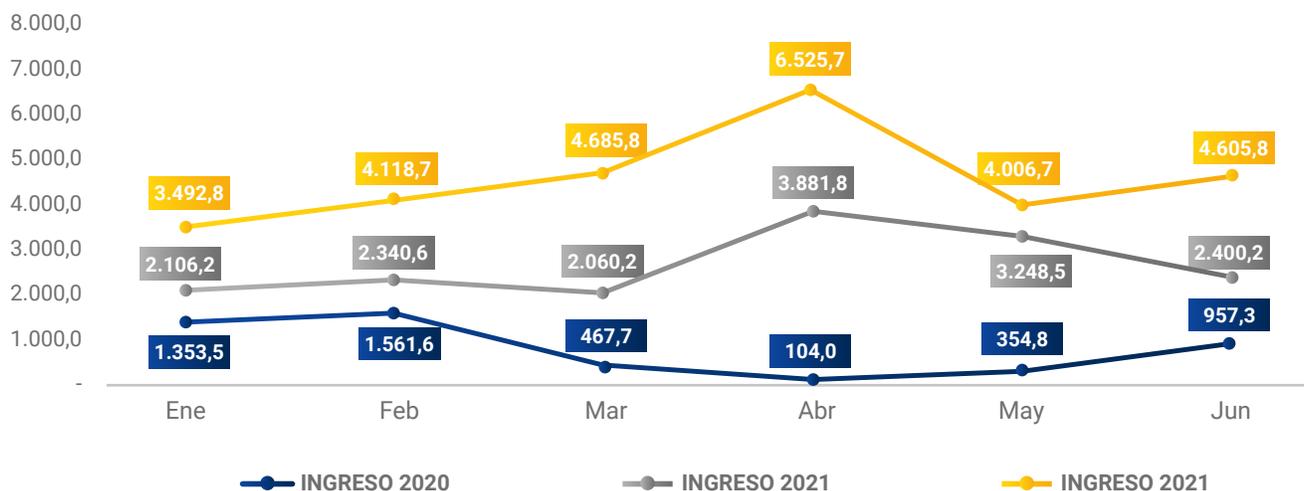


Juegos online y localizados

BetPlay número uno en Antioquia



En el primer semestre del 2022, BetPlay logró un cumplimiento presupuestal del **118,9%**, lo cual significó un ingreso adicional de **\$4.367 millones de pesos**, lo cual, representa un incremento del **71,1%** en ingresos durante el primer semestre del 2022 comparado con el mismo período en 2021, y del **471,7%** comparado con el mismo período en 2020.



De igual forma, se alcanzó **un aumento en el indicador de usuarios, registrándose en BetPlay.com.co, un 28,7%** durante el primer semestre del 2022 comparado con el mismo período en 2021 y, del **192,4%** comparado con el mismo período en 2020, logrando así durante el primer semestre **una efectividad del 85,0% de usuarios que realizan su primer depósito sobre el total de usuarios registrados (FTD – First Time Deposit), lo cual refleja una mejora significativa si se compara con la efectividad del 49,5%, del mismo período en 2021.**

Asimismo, en el primer semestre del 2022, se alcanzó un incremento en el indicador de apuestas del **118,6%** comparado con el mismo período en 2021, y del **522,2%** comparado con el mismo período en 2020. Como estrategia comercial, se han movilizado los incentivos para apuestas con campañas de comunicación asociadas a eventos deportivos relevantes y a

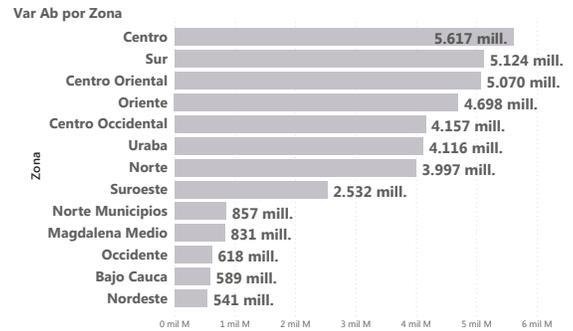
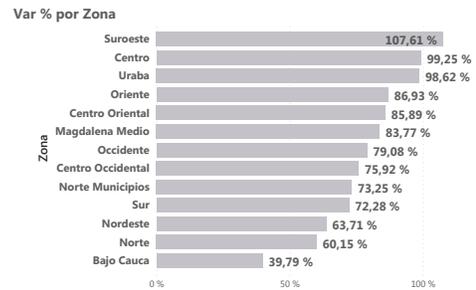
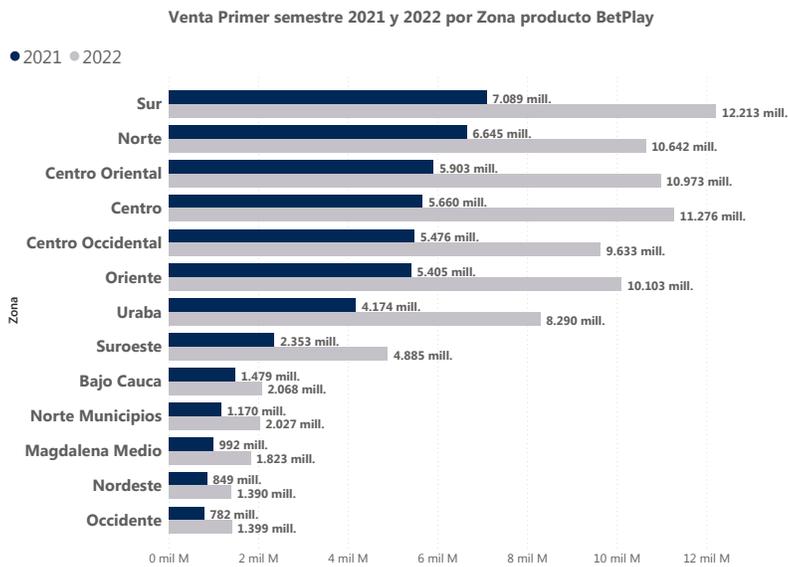
los activos de los patrocinios de los equipos de la región con el fin de generar mayor efectividad y vínculo emocional con la marca.

De igual forma, en el primer semestre del 2022, se alcanzó un incremento en el indicador de depósitos del **85,2%** comparado con el mismo período del 2021 y del **490,5%** comparado con el mismo período en 2020.

Por otra parte, Megasuerte evidenció un decrecimiento del **11,9%** en ingresos durante el primer semestre del 2022 comparado con el mismo período en 2021, con un cumplimiento presupuestal del **72,0%**.

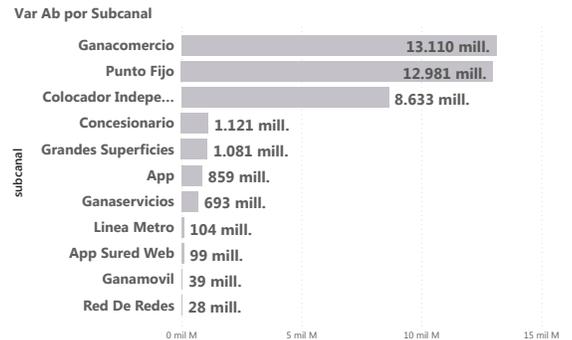
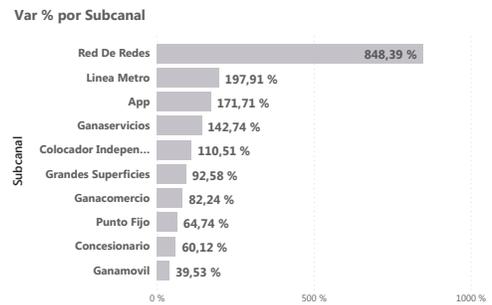
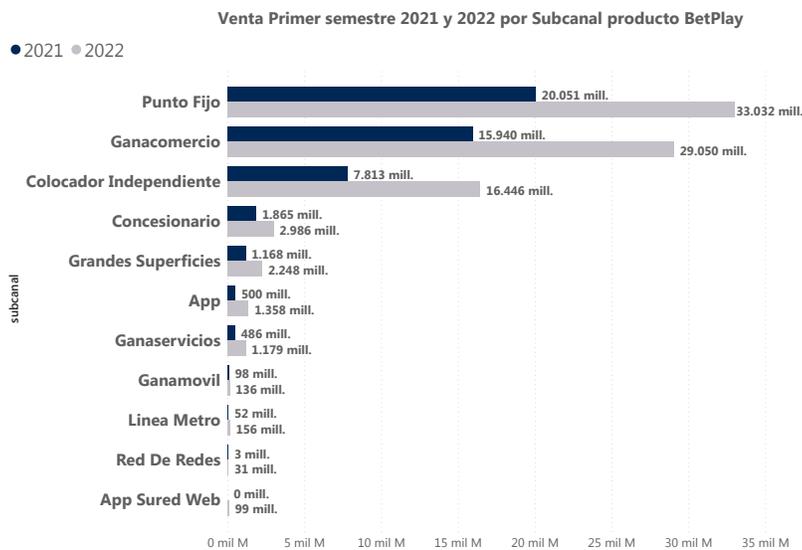
The logo for BetPlay, featuring the brand name in white sans-serif font next to a stylized, colorful icon of a person or figure in motion.

Ventas primer semestre 2022 - 2021 - BetPlay por zonas



BetPlay ha desarrollado una particularidad en el canal Ganacomercio, en el cual logra un gran desempeño con esta modalidad de apuesta y que con base en la penetración que está teniendo dicho canal, la tendencia es a convertirse en la opción número uno para los juegos online.

Ventas primer semestre 2022 - 2021 - BetPlay por canales



Evolución de Servicios de Red

La unidad presentó una variación del **-7,4%** en el ingreso respecto al mismo período del año anterior, representado en un menor valor de **\$3.316 millones**.

CATEGORIA	1ER SEM_2021	1ER SEM_2022	% VAR	% PART	\$DIF
GIROS	\$19.245	\$15.486	-19,53%	37,7%	-\$3.759
RECARGAS DE TELEFONIA	\$10.721	\$9.926	-7,40%	24,2%	-\$795
RECAUDOS EMPRESARIALES	\$8.277	\$8.642	4,41%	21,1%	\$365
PAGO SUBSIDIO	\$2.810	\$3.072	9,28%	7,5%	\$261
SEGUROS	\$1.583	\$1.791	13,11%	4,4%	\$208
LINEA METRO	\$943	\$1.288	36,62%	3,1%	\$345
OTROS PRODUCTOS	\$769	\$820	6,53%	2,0%	\$50
TOTAL	\$44.349	\$41.025	-7,50%	100,0%	-\$3.324

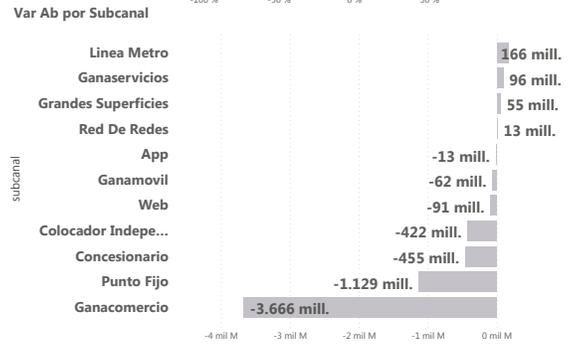
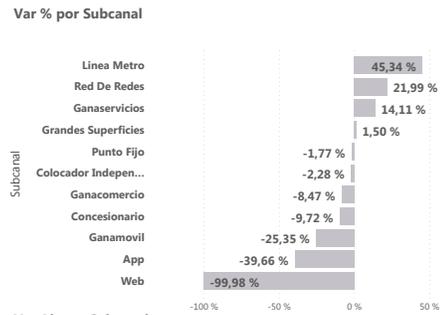
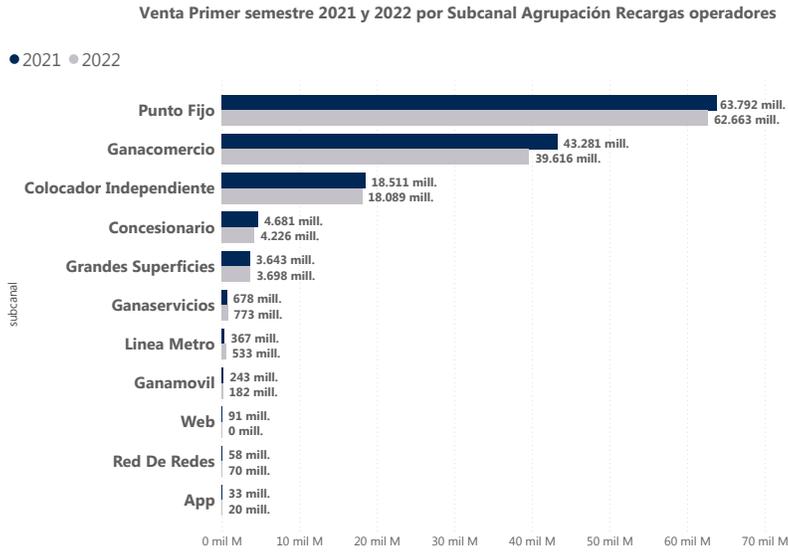
Con el fin de dinamizar el portafolio de esta Unidad de Negocios, se materializaron alianzas de corresponsalía con algunas entidades del sector financiero: **Banco Agrario, Bancamía y Banco W**, para el servicio recaudos y pagos de productos propios, convenios de recaudo con terceros y operación de giros internacionales.

De otro lado, se logró la renovación de contratos importantes del sector público como Adulto Mayor hasta diciembre de 2022, lo cual ha permitido que nuestra red sea un referente para la asignación de otros pagos de Gobierno por medio del DPS (Departamento de Prosperidad Social); estos pagos igualmente impactan en todo el portafolio del Grupo por el tráfico que generan en la red, derivando en ventas cruzadas.

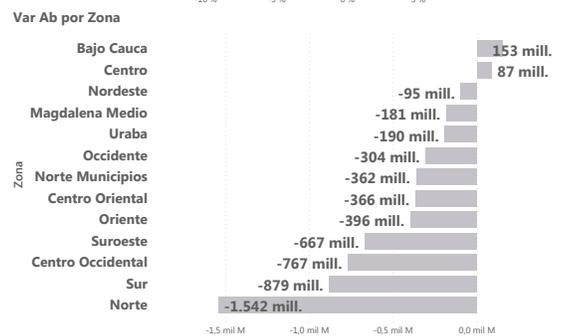
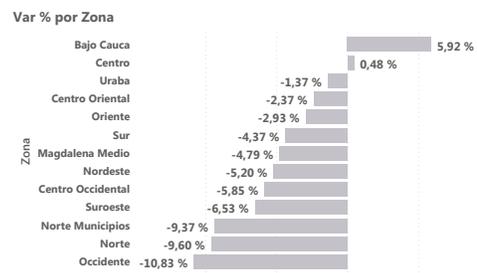
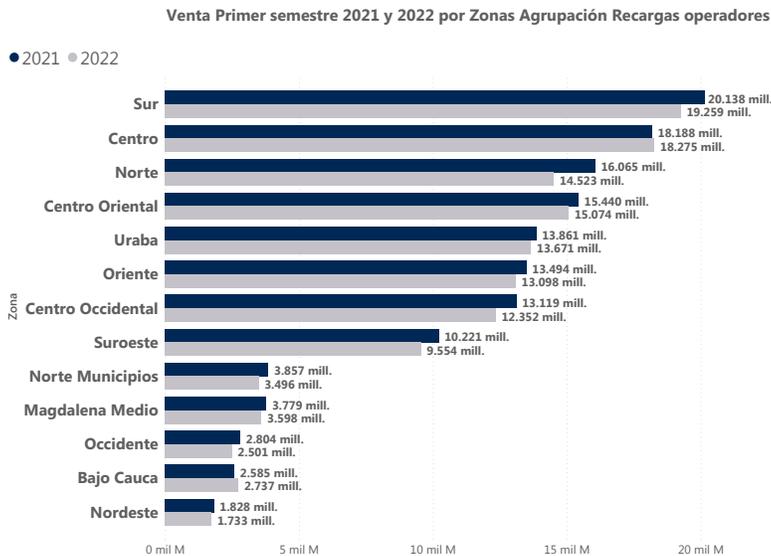
En lo que respecta a la operación del SOAT, por el cambio normativo que se generó en diciembre de 2021 y que disminuyó el ingreso del producto en **70%**, se negociaron con el aliado alternativas contractuales para la compensación de la tarifa.

En otro sentido, Servicios de Red viene trabajando en la transformación digital apalancado en el ecosistema SuRed by Powwi, el cual busca contar con soluciones cotidianas, con la visión de generar un crecimiento sostenible y rentable para la Organización. Hoy el App cuenta con el siguiente portafolio: Giros, SOAT, Recargas, Chance, BetPlay y Recaudos; adicionalmente, cuenta con un bolsillo activo (Powwi Ágil), donde los usuarios podrán tener como opción el depósito de su nómina. Una de las grandes ventajas es la administración y gestión de la data que entrega este ecosistema.

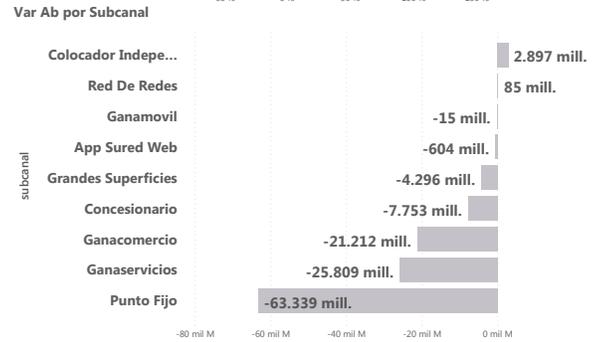
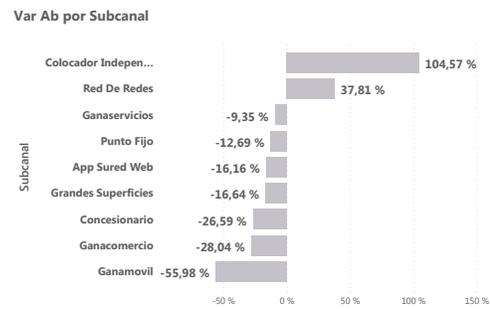
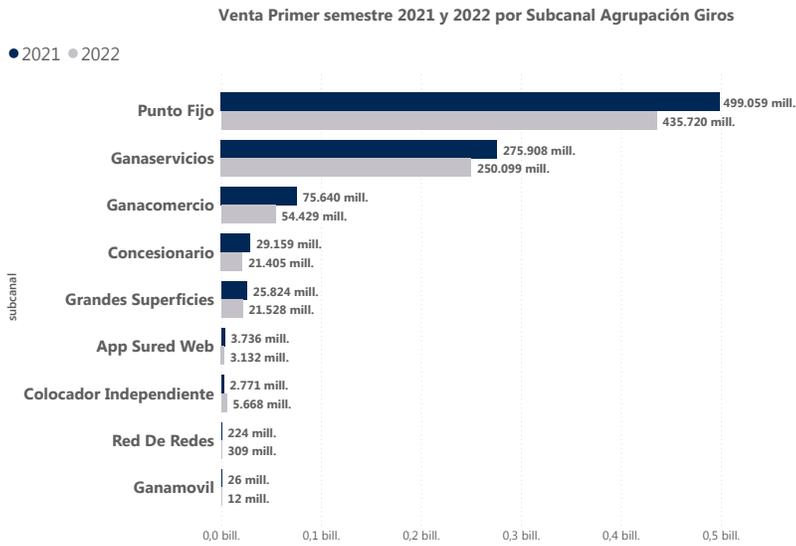
Ventas primer semestre 2022 - 2021 - Recargas por canales



Ventas primer semestre 2022 - 2021 - Recargas por zonas

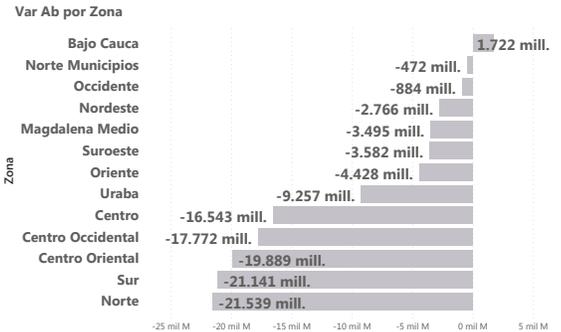
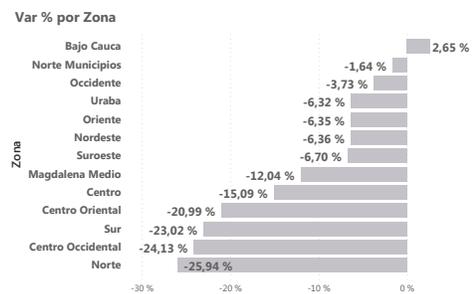
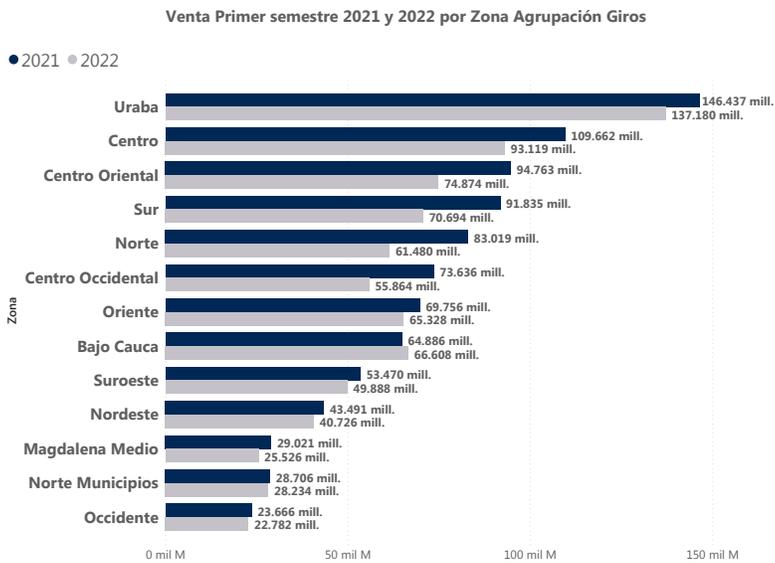


Ventas primer semestre 2022 - 2021 - Giros por canales



El punto fijo a nivel de canales y Urabá a nivel de zona son las de mayor transaccionalidad de Giros, no obstante, el servicio sigue perdiendo participación con otro tipo de envíos que se realizan en el mercado a costo cero, los cuales continúan en aumento de demanda.

Ventas primer semestre 2022 - 2021 - Giros por zonas



La transformación del Marketing

Desde Marketing se continúan consolidando y desarrollando estrategias que permitan impactar al cliente final, donde aspectos como la data, el foco en las categorías principales del negocio y la sinergia con el frente comercial, son el insumo principal para el crecimiento de las ventas y la participación en el mercado.

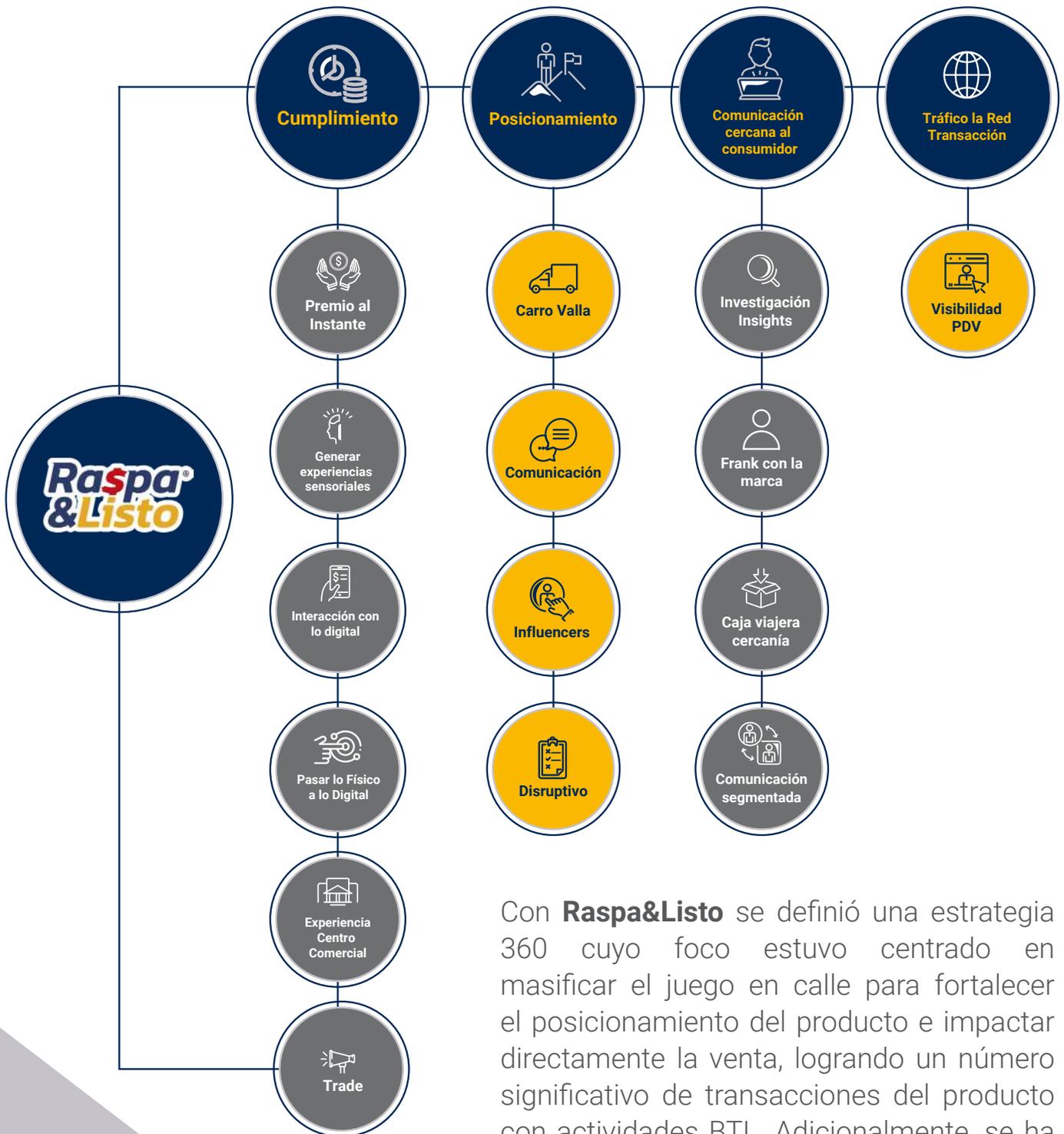


Marketing para Juegos Tradicionales y Lotéricos:

La estrategia con las marcas de juegos se ha enfocado en generar experiencias diferenciadas al consumidor final según los atributos de cada una, activando la data de manera segmentada y buscando la conversión inmediata de ventas. Cada una de las campañas se direcciona de manera específica, según el perfil de compra.

En juegos se ha activado una estrategia de BTL enfocada en puntos de venta con Súper Chance, SUPER astro en regiones donde se han desarrollado experiencias para los clientes que permitan crear relaciones de largo plazo que apoyen no solo sostenibilidad, sino también la capacidad de desarrollar modelos de negocio de largo plazo.





Con **Raspa&Listo** se definió una estrategia 360 cuyo foco estuvo centrado en masificar el juego en calle para fortalecer el posicionamiento del producto e impactar directamente la venta, logrando un número significativo de transacciones del producto con actividades BTL. Adicionalmente, se ha venido monitoreando la percepción que tiene el consumidor del producto donde se logra evidenciar aceptación por el público joven, lo que marca un hito en la categoría de Juegos Tradicionales.



Marketing Institucional:

En Trademarketing se implementó una nueva metodología para la recopilación de datos de ganadores en las diferentes actividades, lo que permitió bajar en un 69% la cantidad de PQRS en el primer semestre de 2022. Igualmente, disminuyeron los tiempos de respuesta en las quejas donde se logra una favorabilidad en la Fuerza de ventas, quienes afirman estar satisfechos con las estrategias implementadas, siendo notable el incremento de satisfacción en 19,1 puntos en el canal indirecto (75,2% en total) respecto a la encuesta realizada en diciembre de 2021 (56,1%). La premiación se ha agilizado y se entrega una vez finalizada la actividad, lo que se refleja en una mejor reputación con el equipo comercial. Además, como hito se destaca la alianza con el fondo de empleados Femfuturo, lo que ha permitido entregar por primera vez premios en efectivo a las cuentas de equipo comercial Directo, de manera inmediata con el reporte de ganadores y ellas a su vez lo usan para

pagar créditos con el fondo o lo pueden retirar al instante.

Se adelanta la estrategia de actualización de visibilidad en los diferentes formatos de venta, además de acompañar y entregar propuestas de valorar para homologar la marca de acuerdo con la identidad de esta. Se definieron los manuales de marca y visibilidad uniando el sistema de diseño entregado desde el proceso digital.

Asimismo, durante el semestre se ha mejorado la visibilidad en los canales independientes entregando 1.000 casetas a los colocadores y 1.250 pendones a los Gana Comercios lo cual reafirma el compromiso con el canal. Dentro del proyecto de visibilidad se cuenta actualmente con 50 pantallas digitales las cuales se administran de manera remota teniendo la posibilidad de ofrecer diferentes comunicados al público.

BetPlay:

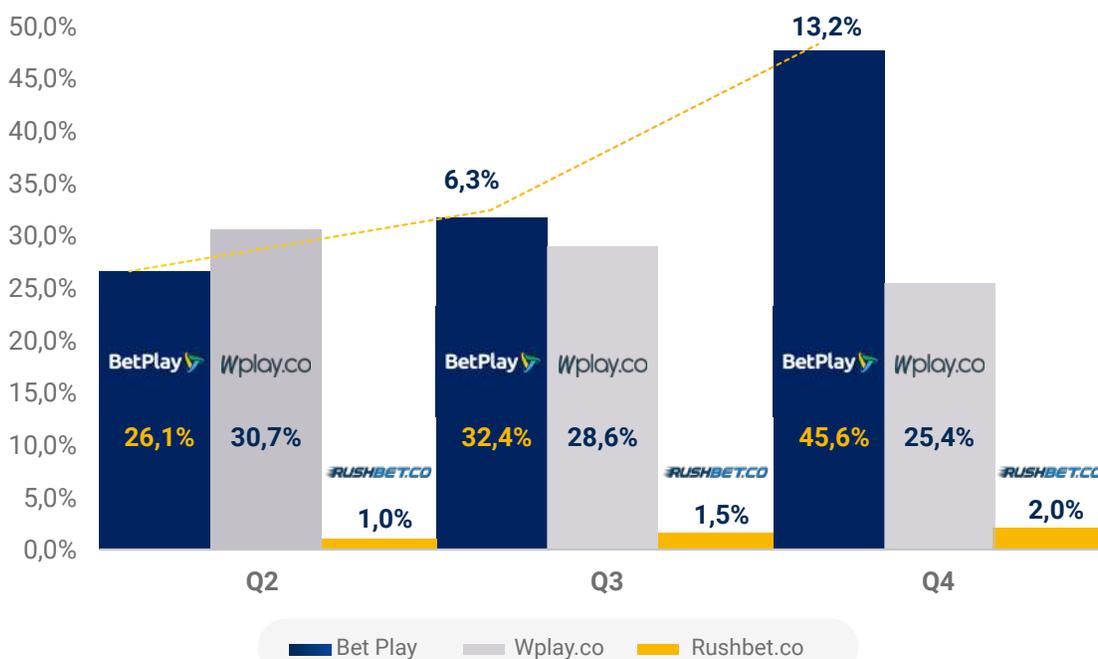
En el estudio de "Tracking de Caracterización del Mercado de Apuestas Online" la marca presenta un incremento de 13,2 puntos respecto a la medición anterior en Top Of Mind, logrando una participación de 45,6%, posicionándola como la Nro 1 en la mente de los antioqueños, que era el gran reto frente a la competencia. En las plataformas más frecuentadas se logra la primera posición, BetPlay (46,5%) (Sube 6,7 pt) Wplay (38,5%), (baja 5,8 pt), quitándole cuota del mercado al principal competidor.

Se han capitalizado además los activos del patrocinio con Atlético Nacional, una alianza que además ha crecido la reputación de las marcas y la visibilidad en redes sociales. En tal sentido, se han tenido diferentes experiencias como el Día Verdolaga y la entrega de boletería a eventos especiales, lo

cual ha conectado aún más con los seguidores. Con los promocionales dirigidos a la data en digital, la estrategia en puntos de venta y sitios masivos se ha logrado ratificar el liderazgo en esta categoría. Contando además con la Tropa más efectiva del país que ha ganado todos los concursos nacionales y que solo en primer semestre trajo 13.012 FTD, el número más alto conseguido por tropa en el país.



Tracking de mercado
valoración TOP of MIND 2021



Marketing digital:

En digital las métricas han crecido exponencialmente en el semestre. De enero a junio se aumentaron más de **11 puntos en el impacto de la marca**, llegando a más de **70 puntos al cierre, versus 59 puntos en enero** y se ha mantenido una conversación por encima de los 4.000 comentarios cada mes. Siendo una marca que digitalmente se percibe como cercana, con clara visión de futuro y con una mejor credibilidad de los usuarios ubicándose en un porcentaje de reputación del 0.97% y en crecimiento. **El engagement creció un 31%** y cerrando junio es el mes con mayor índice de conversación positivo desde enero de 2022, llegando a **8.761 menciones positivas** y bajan los comentarios negativos.

También se han generado contenidos enfocados a las preferencias de los seguidores y patrocinios de Atlético Nacional e Independiente Medellín. Los promocionales y actividades para satisfacer las necesidades de los usuarios lo que permite conectar con los clientes y se destaca la entrega de bonos y experiencias diferenciadas con gran acogida y participación, aumentando la conversación positiva en más del **50%**.



La experiencia del cliente: Construyendo la nueva experiencia **2.245.00** clientes fidelizados

Se inició el proceso de transformación de experiencia del cliente con la definición del modelo, mapa de interacciones y plan de comunicación. Se ajusta la estructura de acuerdo con las necesidades del proceso y se incorporaron nuevas metodologías y herramientas de gestión, como lo son el customer journey map y service blueprint.

Se cierra el semestre con indicadores de experiencia dentro de las métricas previstas:



Servicio
98,4%



Fidelización
56,8%



NPS
84,5%

Para el cliente-aliado, se implementaron diferentes acciones con el objetivo de incrementar su satisfacción y mejora de la experiencia: Boletín aliados Gana a nivel de comunicación y la alianza Femfuturo – Gana, para posicionar el fondo con los aliados que en este momento no cuentan con el beneficio para sus empleados.

En conjunto con Inteligencia Empresarial se lanzó el piloto de tablero de resultados en línea para la fuerza de ventas directa, con el propósito de visualizar la gestión realizada en el registro de clientes nuevos en un período

de tiempo determinado, con el fin de movilizar el desempeño individual de cada asesora durante los promocionales **(2.245.084 Clientes fidelizados con autorización de tratamiento de datos)**.

Finalmente, con el objetivo de conocer la percepción e intereses de los diferentes públicos, en el primer semestre de 2022 se realizaron 18 investigaciones de fuentes primarias generando insights que permiten seguir creciendo e innovando en los diferentes productos y servicios.

Centro de experiencia

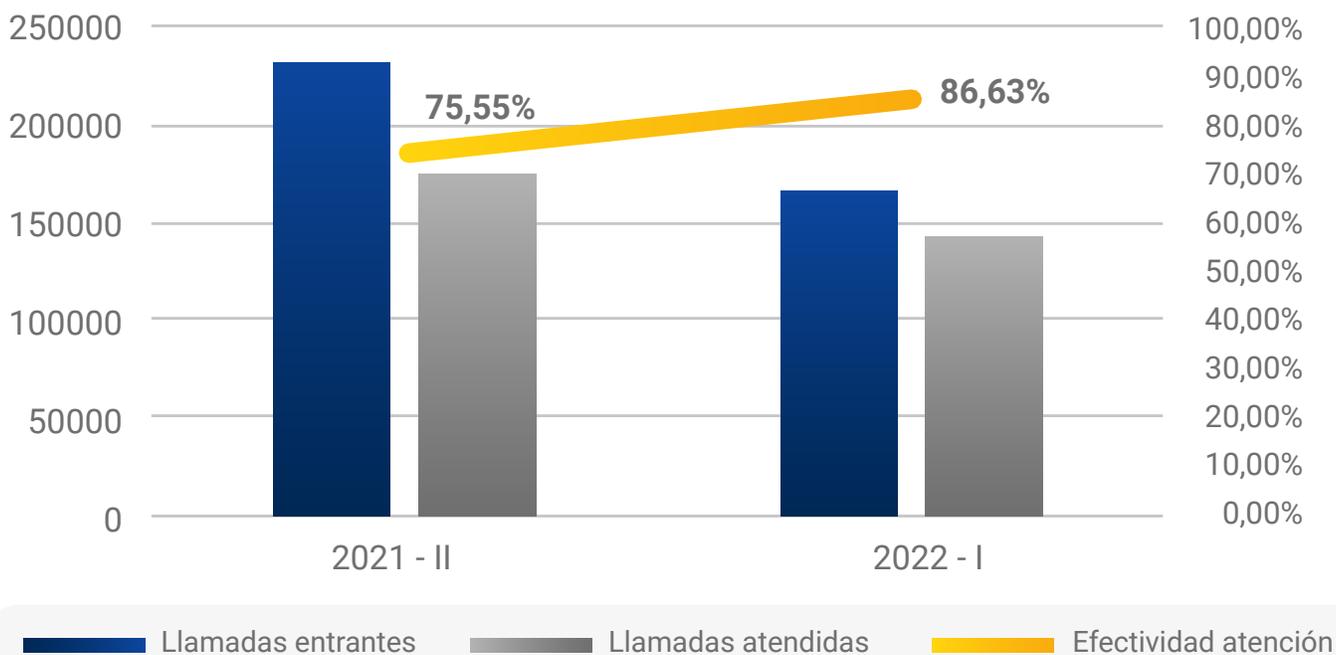
Durante el primer semestre de 2022 se continuó el fortalecimiento del Contact Center en pro del mejoramiento de la experiencia de clientes, apalancado en la implementación de flujos de automatización y autogestión, alcanzando excelentes resultados tanto operativos como de percepción de clientes.

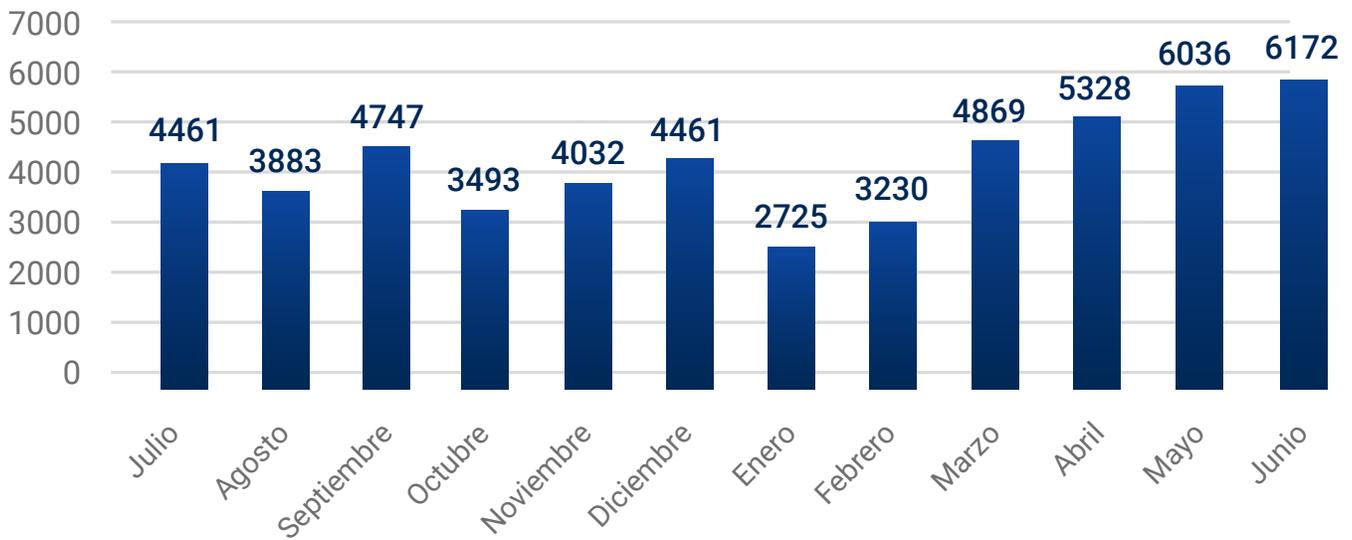
La satisfacción de clientes se incrementa un 0,9% con relación al segundo semestre de 2021, logrando un indicador del 91,6%.

De otro lado, se redujo el número de llamadas totales un 28,2%, incrementando en 11,1% la efectividad en la atención. Igualmente, se incrementa un 13% la cantidad de chats atendidos, dando claridad en que las automatizaciones implementadas han sido ejecutadas en este canal.



Evolucion-efectividad-de-atencion





Los casos totales registrados ascendieron a 267.811 en los diferentes servicios, para los cuales el promedio de resolución fue de 10,33 horas, una reducción de 37,54 horas con respecto al segundo semestre de 2021.

Lo anterior, apalancado en la plataforma omnicanal Wolkvox, con la cual se han generado asistentes virtuales en canales como WhatsApp, Telegram y líneas telefónicas, que permiten automatizar algunas de las tipologías más frecuentes en los diferentes servicios del centro de experiencia, logrando la automatización de 110.350 interacciones, equivalentes al 29,18% del total de total de interacciones recibidas durante el primer semestre de 2022.

Período	Casos registrados	Tiempo resolución (horas)
2021 - I	226.125	64,14
2021 - II	229.706	47,87
2022 - I	267.811	10,33
Diferencia	17%	-37,54

Por último, se continúa la gestión de diferentes iniciativas al interior del proceso, entre las cuales se destacan la revisión y mejora de la encuesta de satisfacción de clientes (llamada y chat), ajuste de formularios de calidad, implementación de tablas F y la implementación de metodología de Workforce management (forecasting – staffing – scheduling) lo que permitirá una mejor programación de turnos de los agentes y una mayor eficiencia operativa.



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 el periódico El Tiempo donde presentan el Grupo Réditos como un ejemplo de transformación digital y se resalta la labor tecnológica e innovadora que se realiza desde la compañía. Además, de apariciones realizadas por medios de comunicación entre los que se destacan prensa, radio, televisión y medios electrónicos, generando un free press de \$ 237,762,896 de pesos con 18 noticias de impacto positivo sobre el Grupo.



“ Nuestra Gestión digital y de transformación ”

Transformando el negocio

Los retos de crecer sosteniblemente los ingresos e innovar en productos y servicios, han motivado a trabajar decididamente en crear activos digitales que permitan acelerar la transformación digital, asegurando criterios de costos, eficiencia y adaptándose al nuevo entorno de los clientes y la fuerza comercial.

Con lo anterior, en la hoja de ruta y el marco estratégico se han entregado proyectos tecnológicos más disruptivos en el sector en las últimas décadas, como lo es el caso de Gana Plus, solución que posibilitará la venta del portafolio a través de software para entregar digitalmente los productos y servicios en un dispositivo celular o una tablet, siendo pioneros en el mercado y cumpliendo el compromiso de dejar atrás el crecimiento en canales directos e indirectos con terminales físicas (hardware) y habilitando para la red transaccional una nueva solución digital flexible y eficiente, que abre la posibilidad de llegar a nuevos segmentos de clientes y vendedores (directos e indirectos), poniendo la tecnología en la mano de las personas.



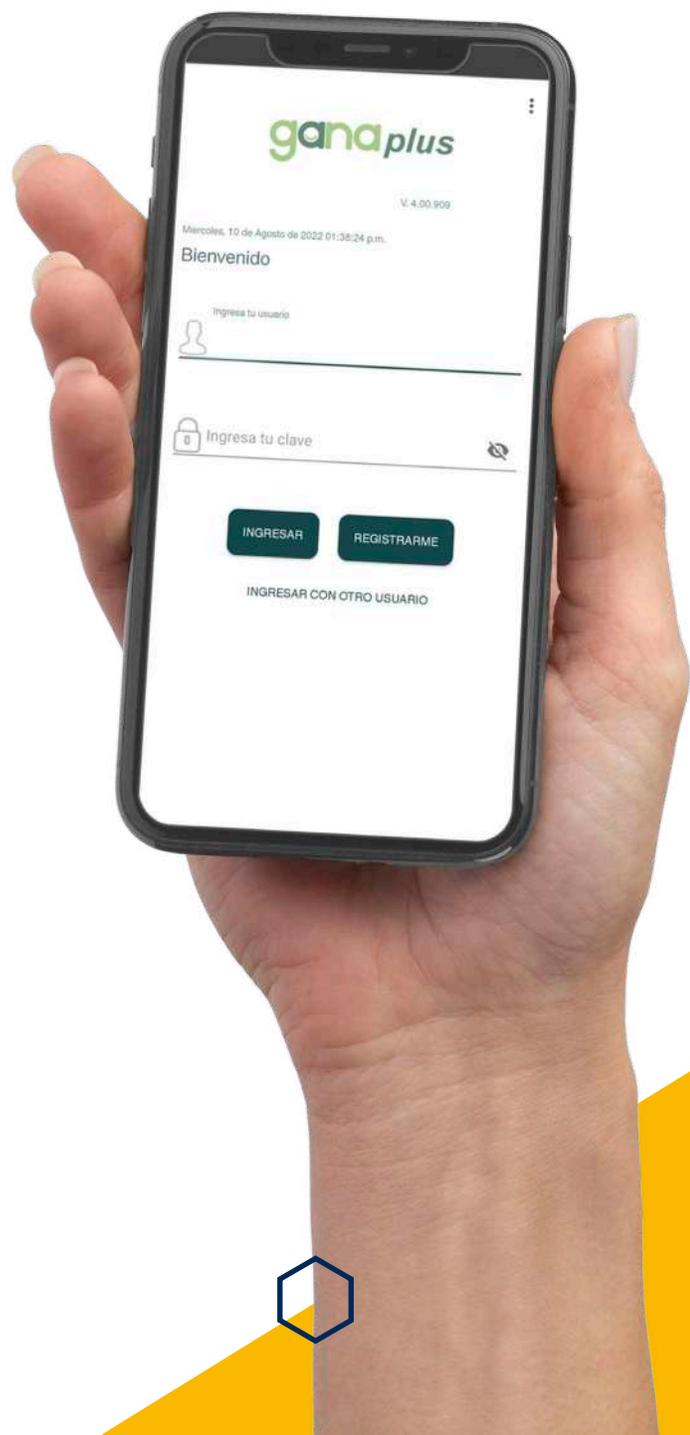
Con el proyecto Gana Plus, la compañía da pasos concretos para dejar atrás crecer con los altos costos de la tecnología de hardware y habilitar los servicios con software apoyados en tecnologías flexibles y vanguardistas.

Gana Plus, tecnología para crecer con software

El paso hacia el futuro se enmarca en la orquestación para integrar nuevas tecnologías que constituyan a crecer el negocio rentablemente, enfocando los esfuerzos colectivos en llevar al Grupo Empresarial a otro nivel enmarcados en las siguientes tres prácticas y resultados concretos:

1. Inteligencia de decisiones:

A medida que los datos se acumulan de forma exponencial, la necesidad de almacenarlos, limpiarlos, procesarlos y analizarlos es también mucho más rápida, hasta el punto de contar hoy en Grupo Réditos con modelos de aprendizaje automático o “machine learning” que ayudan no sólo a analizar datos, comportamientos y patrones, sino también, a simular predicciones con niveles de confianza cada vez más acertados, que permiten crecer el negocio e impactar positivamente los resultados económicos del Grupo Empresarial.



Con este propósito de impacto, el modelo de analítica e inteligencia empresarial, continúa avanzando con pasos contundentes permitiéndolo, en el primer semestre de 2022, reafirmar el compromiso de lograr que la analítica forme parte de cada decisión, interacción y proceso; es por esto por lo que las capacidades analíticas ya no son una herramienta de gestión sólo para el personal administrativo y directivo, sino que, se logran transformar en herramientas tácticas y operativas en la gestión cotidiana de la venta, el ingreso y el cliente.

La fuerza comercial utiliza herramientas de inteligencia analítica para tomar decisiones soportadas en análisis descriptivos y predictivos



Gloria Duque
Coordinadora Rionegro Principal
Oriente

La incursión de herramientas de analítica en nuestras oficinas nos permite hacer controles periódicos de la gestión comercial con datos relevantes sobre los rendimientos en ventas

Conectando las capacidades analíticas con la gestión del talento humano, evoluciona la Universidad Réditos a través de un modelo analítico inteligente y que utiliza tecnologías como Big Data y Aprendizaje Automático para la gestión de las vacantes y mediante soluciones tecnológicas de análisis y visualización de datos, se centralizan los algoritmos que permiten analizar las causas de retiro de los colaboradores, todo ello con el objetivo de generar experiencias personalizadas e integrales de acuerdo con las condiciones particulares de cada colaborador y las realidades de cada proceso de la Organización.

Así mismo, se ha habilitado un modelo de analítica inteligente que permite sistemáticamente entender el desempeño de la fuerza comercial y su calificación de servicio y, activar de manera automática en la Universidad Réditos los módulos que le permitan a los colaboradores de la fuerza comercial seguir capacitándose y mejorar significativamente los indicadores de resultados en ventas. A su vez, desde la inteligencia analítica la tecnología define según los comportamientos de clientes y de la fuerza comercial, cuáles nuevos módulos de la Universidad Réditos se deben construir y poner al servicio del Grupo Empresarial, generando resultados sorprendentemente positivos en términos de indicadores de servicio y desempeño comercial.

Modelo de Universidad Inteligente



El modelo analítico (árbol de decisión) identifica en qué curso debe matricularse la asesora de acuerdo con sus resultados y la matrícula automáticamente.

Se cree que los talentos unidos generan la capacidad de inspirar, cambiar la rutina y el estatus quo por hábitos transformadores que permitan alcanzar las metas de forma colaborativa, es por esto por lo que, se crea y lanza la primera comunidad de práctica del Grupo Réditos: **“Científicos Ciudadanos”**. Comunidad conformada por un equipo interdisciplinario, que comparte una pasión común: **La analítica a través de los datos**. Definiendo un nuevo modelo de adopción y ADN analítico permitiendo generar experiencias diferenciadas, construir una oferta de herramientas tecnológicas y soluciones basadas en analítica, data adecuadas y adaptadas a las necesidades del Grupo Empresarial.



Convenciones:

- ★ Comité de presidencia y equipo directivo
- ★ Coordinadores
- ★ Analistas
- ★ Coordinadores de oficina y regionales
- ★ Asesoras

Ilustración 1. Ecosistema de adopción y ADN analítico

Adicionalmente, se consolida el modelo de monitoreo inteligente CIC (Centro Inteligencia Corporativa) donde se asume el reto de crecer en la implementación de nuevas variables de seguimiento y control, se fortalecieron los procesos de monitoreo transaccional y se robustecieron los controles para apalancar la preservación de la capacidad operativa, previniendo, evitando y/o minimizando la probabilidad de ocurrencia de eventos que puedan afectar la operación de la red.

Para lo anterior, se ha desarrollado un modelo de optimización de la red que le permita al equipo comercial tomar decisiones y generar acciones enfocadas en mejorar la rentabilidad de los puntos de venta y tomar decisiones de optimización de la red comercial.



Ilustración 2. Red Inteligente

Finalmente, en el primer semestre se realizó la migración exitosa de los modelos de analítica avanzada que se habían desarrollado en infraestructura de terceros, centralizando los esfuerzos y el gobierno de los activos y el código. Gracias a esta evolución, se ha avanzado en profundizar el conocimiento de los clientes como centro de la estrategia y en conjunto con el equipo comercial, se logra diseñar un ecosistema de venta inteligente que contiene herramientas sofisticadas que se articulan entre sí para ofrecer una propuesta de valor al marketing desde la analítica.



Ilustración 3. Venta Inteligente

Convenciones: ★ En proceso ★ En evolución

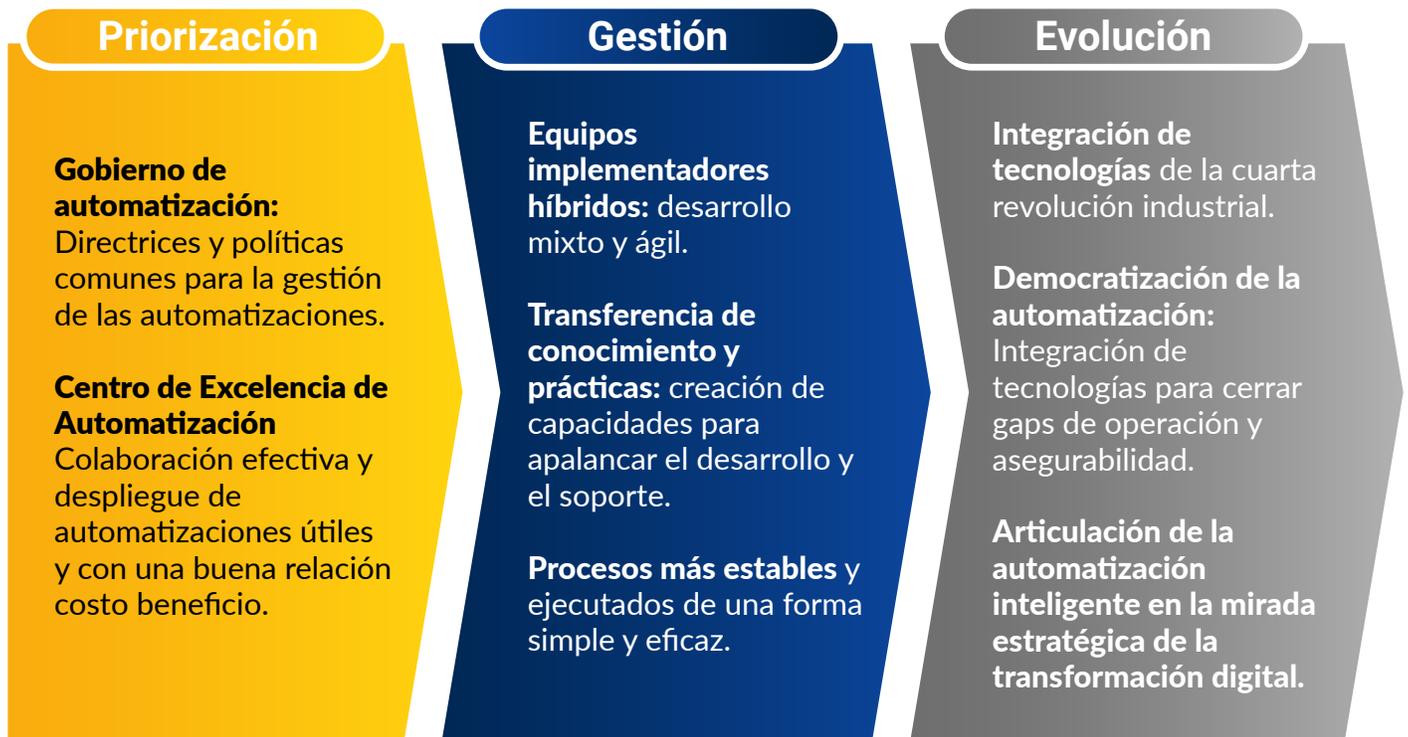
Aprovechando las oportunidades de la tecnología en la cuarta revolución industrial para transformar las dinámicas operativas y comerciales del negocio, se ha logrado potenciar los esfuerzos en automatización inteligente de procesos que, de la mano de actividades de digitalización, robotización e inteligencia artificial están transformando el mundo, el modelo operativo y las formas del trabajo como las conocíamos en el Grupo Empresarial.

Gracias a los esfuerzos en automatización, se han transformado las rutinas de trabajo involucrando la tecnología en las actividades diarias y repetitivas, permitiendo que los colaboradores realicen labores de mayor valor y, aportando sus conocimientos y capacidades en actividades que contribuyan al crecimiento, evolución y mejora continua de los procesos.

Durante el 2022, se ha privilegiado el trabajo transversal en el Roadmap de automatizaciones y se activó el **Centro de Excelencia de Automatización**, un tanque de pensamiento con personas de diferentes procesos de la compañía que priorizan las automatizaciones a ejecutar según su impacto/valor para el negocio y definen las tecnologías, el rediseño de los procesos, la arquitectura y el modelo de evolución continua.



En conclusión, durante el año 2022 se viene trabajando en:



2. Capacidades distribuidas:

La transformación digital se ha abordado en el Grupo Réditos como la aplicación de capacidades digitales a procesos, productos y activos para mejorar la eficiencia y generar mayor valor, combinando la integración de las nuevas tecnologías con la necesaria vinculación de los colaboradores.

A medida que se identifican las oportunidades que se avecinan, la realidad del mercado, el consumidor, los clientes y la constante evolución ha convocado a enmarcar los esfuerzos en alimentar el Ecosistema Phygital integrando una estrategia conjunta a través de Powwi y Sured que, alinea el ecosistema financiero y no financiero, a través del cual se monetiza la intermediación de las transacciones entre las empresas, los comercios y los clientes, ofreciendo una solución que conecta el ecosistema de nómina, pagos, recaudos, recargas y créditos.



Así mismo, el horizonte de digitalización se enfoca en interpretar y atender las necesidades del cliente y lograr una mayor convergencia entre los canales análogos y digitales, apalancados en una oferta de valor Phygital, la cual conecta los diferentes actores del ecosistema, alinea necesidades operativas con la tecnología e impacta positivamente la cotidianidad de los clientes y su entorno. Justamente en esa apuesta Phygital, se logra la conceptualización y consolidación de diferentes iniciativas que podrían potenciar la experiencia del cliente. Algunas de ellas son:

Ecosistema Phygital Grupo Réditos



Desde la gestión de los proyectos estratégicos, aportar valor en la apuesta Phygital, ha implicado adaptar el modelo de gestión para lograr inversiones rentables y sostenibles que agreguen valor a todos los grupos de interés (accionistas, clientes, colaboradores, proveedores, comunidad, Gobierno, entre otros).

Algunas de las cifras que respaldan la gestión son:

30%

Proyectos en etapa de planeación

60%

Proyectos en despliegue

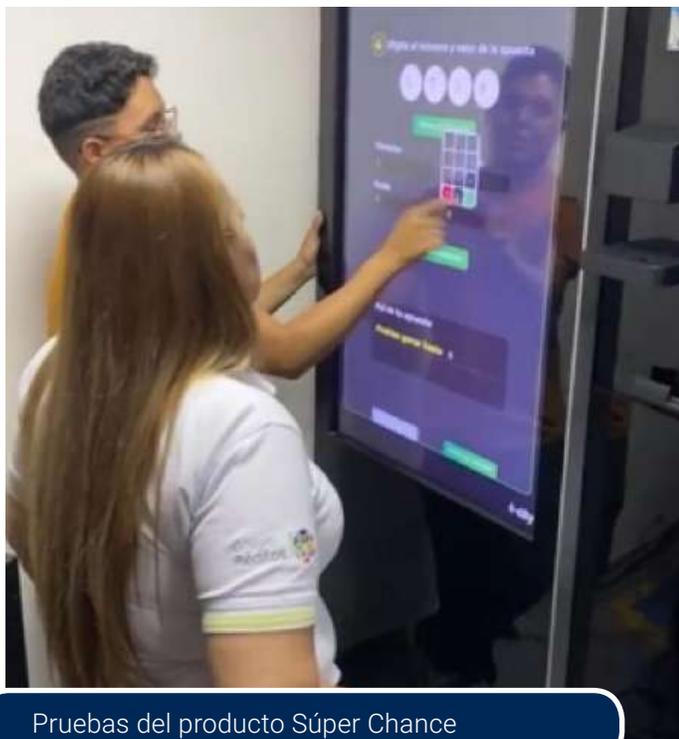
10%

Proyectos cerrados con entrega de capacidades

Algunos de los proyectos estratégicos insignia que acompaña la organización son:

- **Raspa&Listo**
- **Raspa&Listo Lotocolombia**
- **Venta Inteligente**
- **Vending**
- **Transformación Digital Contact Center**

En el semestre se desarrolló la tecnología para consumo a través de APIs de los productos **Recargas Betplay, Súper Chance, Billionario y Recargas celular** y se ensamblaron e instalaron seis máquinas vending en las estaciones del metro: San Antonio, Aguacatala, Poblado, Parque Berrío y Acevedo.



Pruebas del producto Súper Chance



Maquina vending Estación Aguacatala

3. Experiencia total:

En la búsqueda constante de optimización de recursos para la Organización garantizando su uso óptimo de cara al desarrollo, soporte y evolución de la estrategia y la operación del negocio, se diseñó, implementó y consolidó el Comité de Gestión de la Demanda, máximo órgano administrativo para la toma de decisiones en torno a la priorización de necesidades tecnológicas.

Algunas estadísticas del funcionamiento del comité son:

Así mismo, con el fin de cumplir con el rol y responsabilidad en la definición, seguimiento y mantenimiento de la Arquitectura Tecnológica, **se conceptualizó e implementó el Comité de Arquitectura del Negocio**, desde el cual se define el estándar, integración, diseño de controles, políticas y lineamientos para el ecosistema tecnológico del Grupo Empresarial, contribuyendo al cumplimiento y materialización de la estrategia y la consolidación y evolución de la arquitectura objetivo.

Con el fin de convertir la tecnología en aliada, logrando la evolución de las soluciones tecnológicas y apalancados en nuevos conjuntos de técnicas 4.0, tanto con capacidades propias y de terceros, se dispuso la red para el cliente, garantizando la continuidad, sostenibilidad y crecimiento del negocio con una gestión basada en el servicio y la atención oportuna de los incidentes y casos.

De otro lado, proteger los activos digitales es una obligación para la organización, por esto se mantiene la mejora continua en:

- Administración de los accesos acorde a una adecuada segregación de funciones y a un protocolo de autorización para el ingreso a los sistemas de la Compañía.

- Detección de fuga de información de los clientes y del negocio.
- Gestión de los riesgos de ciberseguridad de mayor impacto al negocio, riesgos extremos.
- Gestión de las vulnerabilidades más críticas de los activos digitales.
- Establecimiento de un programa de capacitación y sensibilización de las políticas de seguridad.

Los resultados en materia de ciberseguridad y seguridad de la información para el año 2022 se ven impactados positivamente con la ejecución de actividades de identificación, protección, detección y respuesta. De esta manera, el foco de trabajo sigue siendo garantizar la disponibilidad de la tecnología y su uso seguro para avanzar en el concepto de multi-experiencia.

Nuestra Gestión de asegurabilidad

Partiendo de que la asegurabilidad del Grupo es responsabilidad de la primera línea de acción, se ha definido un lienzo estratégico que contempla fortalecer la cultura de los autos transformando los hábitos y comportamientos de las personas del Grupo Empresarial; para el cual se definieron campañas de concientización y talleres de líneas de acción que permitan gestionar el cambio en pro de la autogestión, el autocontrol y la autorregulación; logrando impactar a más de 4.500 colaboradores a través de 10 actividades como talleres, cursos, videos, entrevistas, campañas, formularios, video juegos, entre otros.

De igual forma, a lo largo de este semestre se avanzó en la consolidación del modelo de las tres líneas de acción, lo cual contribuyó a robustecer el ambiente de control. Para esto, se inició la reevaluación de los riesgos y controles, teniendo en cuenta el contexto, los proyectos, los nuevos productos y servicios, la pandemia y por supuesto, las oportunidades de mejora identificadas por la Auditoría Interna, así como su impacto en las valoraciones de los riesgos, tanto en los aspectos negativos que agravaron algunos de ellos, como aquellos que generaron efectos positivos.

Lo anterior, dio como resultado la actualización de al menos 107 riesgos, además del entrenamiento de más de 540 colaboradores en alrededor de 80 talleres de riesgos, controles y continuidad de negocio.

Adicionalmente, desde la segunda línea de acción se ha acompañado a los diferentes líderes en la identificación de los riesgos, el diseño y evaluación de sus controles que permitan mitigarlos, especialmente aquellos de mayor exposición y relacionados con la categoría fraudes. En esa línea, se puso en marcha una metodología para la tipificación y diseño de controles clave en actividades de alto impacto. De esta manera, a la fecha se identificaron 57 controles mínimos requeridos y 8 controles clave para impactar las causas generadoras de la posible materialización de 27 riesgos.

Durante el período no se presentaron eventos o casos de fraude con efecto material para el Grupo Empresarial y sus negocios. Sin embargo, se presentaron situaciones de origen externo e interno que implicaron la materialización de algunos riesgos para la Organización. La Junta Directiva y sus comités lideraron la supervisión de estas circunstancias, asegurando que los principales eventos fueran identificados, gestionados y comunicados adecuadamente.





De otra parte, las actividades de monitoreo y asegurabilidad de la operación derivaron en los siguientes hitos:

- Como parte de la asegurabilidad de la organización, se han desarrollado herramientas de monitoreo que han permitido la generación de alertas detectivas para fortalecer la operación transaccional de los diferentes productos y canales, a través de reportes que derivan en la toma de decisiones oportunas, articulación de procesos y acciones de mitigación de la exposición a los riesgos operativos.
- Durante el primer semestre del año se monitoreó la cartera indirecta, los canales digitales, los fondeos y traslados de recursos entre asesoras comerciales, las diferencias de la plataforma del ente regulador Sivical, los activos y bolsas digitales (Gana Express y BetPlay), y los productos: Giros domésticos, subsidios, BetPlay, SOAT, Cívica, EPM y Comfama.
- Se identificaron y gestionaron **17,419 alertas por \$13,351 millones**, logrando disminuir el riesgo de pérdida y la exposición al riesgo reputacional.
- Se desarrolló la primera etapa de monitoreo transaccional por medio de un **tablero** bajo

la herramienta de Power BI, que **integra todas las alertas actualmente definidas**, mostrando comportamientos por zona, tipo (cliente-vendedor), canal, producto e impacto de probabilidad y riesgo.

- Se realizó el aseguramiento transaccional mediante proceso conciliatorio de recaudos, Juegos Novedosos y Canal Digital por un valor de \$2,7 billones. De igual forma, se aseguraron ventas de Apuestas Permanentes por valor de \$245 mil millones y una premiación por \$117 mil millones.
- Se logró la recuperación de \$18,8 millones en saldos pendientes con aliados con una efectividad del 97% por concepto de diferencias operativas.

De esta manera, se sigue trabajando en los procesos de aseguramiento organizacional, encaminados al logro de los objetivos planteados en la planeación estratégica y propendiendo por el cumplimiento de las MEGAS. Para ello, se está atento a los impactos que puedan derivar de los cambios económicos y geopolíticos para adaptar y afrontar con estrategias que aseguren la continuidad del negocio. Además, seguir fortaleciendo los controles para mitigar los riesgos a los que está expuesto el negocio de manera natural sin perder de vista al cliente como centro del accionar.

Nos seguimos transformando

El Grupo se sigue transformando a través de intervenciones y propuestas a los procesos, gestión que durante el primer semestre se enfocó en Gestión Tecnológica, Contact Center, Inteligencia Empresarial y Credintegral, con el fin de actualizar y mejorar los modelos operativos con un enfoque de centricidad en el cliente, así como la estructura que aporta al cumplimiento de este.

De igual forma, se construye una estrategia documental denominada “ayuda ventas” para los productos de Juegos y Servicios de Red, los cuales se encuentran en la Intranet corporativa para aportar al conocimiento y consulta del equipo comercial.

Igualmente, para dar cumplimiento a la normativa establecida para el Grupo, se actualizó el 100% de las descripciones de cargos con las responsabilidades asociadas a Ciberseguridad; Seguridad de la Información; SARLAFT, Sistema de Administración de Riesgos de LA/FT/FPADM y tratamiento de datos personales.



Nuestra Gestión de Talento Humano



Para el Grupo Réditos cada colaborador es fundamental en el camino de la transformación y se convierte en un propósito lograr movilizar el talento para alcanzar los objetivos estratégicos, como personas, profesionales y contribuir así al desarrollo social.

Las grandes transformaciones ocurren a nivel individual con mente abierta para hacer posible lo imposible, con corazón abierto para tener una visión con intención y con voluntad abierta para generar cambios en el quehacer. Así, desde la individualidad se acompaña el desarrollo del talento como una experiencia mágica.

Durante el primer semestre se realizó acompañamiento a los colaboradores:

- La Universidad Réditos sigue cobrando fuerza con un promedio de navegación de **96,76%**. Se ha convertido en una herramienta para la **gestión del conocimiento** mediante comunidades de práctica, mentores, mallas de formación, red de multiplicadores y lecciones aprendidas.
- Es así, como inspira a todos los colaboradores con diferentes experiencias formativas que ayudan a desarrollar sus capacidades, movilizando los equipos con mentalidad creativa, colaborativa y ágil para construir desde la diversidad.
- Desarrollando la cultura con cada una de las características que la hacen única, especialmente desde la apropiación y puesta en práctica de los **autos de control interno** como parte del ADN.

- Integrando la data en la toma de decisiones de los estudiantes, correlacionando indicadores comerciales y de servicio con los resultados de la navegación en los cursos virtuales en tiempo real y ajustado a las necesidades de la operación en la Escuela Comercial y Experiencia del Cliente.

- Gracias al convenio con el SENA se graduaron **123 colaboradores** en programas técnicos y tecnológicos.

- Se Incrementó el **plan talento** teniendo **73** promociones al interior del Grupo.

Para resaltar como logros importantes y reconocimientos gracias al trabajo que se viene desarrollando, se tienen:

- El reconocimiento en la lista de Empresas Inspiradoras desde la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia- **ANDI**, y su Fundación, por la iniciativa **“Programa Sinergia”**.

Se recibieron los resultados de la encuesta de **Clima Laboral**, es así como **Grupo Réditos fue certificado** como empleador atractivo en el país.

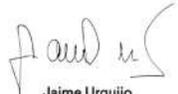


Certificada

Great Place to Work® Colombia
Certifica que el Ambiente Laboral en:

Réditos Empresariales S.A.

está en un estadio Muy Satisfactorio, lo que hace de esta organización un empleador atractivo en el país y también ejemplo para este.

Jaime Urquijo
Director Ejecutivo
Great Place to Work® Colombia

Esta certificación es respaldada por el sello de reconocimiento de marca Icontec a Great Place to Work®



• Implementación plataforma de convocatorias de compras:

Buscando cada día un mejoramiento en el aseguramiento de la transparencia se realizó la implementación de una plataforma de convocatorias de compras, que se encuentra habilitada dentro de la página web en el botón “¿Quieres ser nuestro proveedor?” y que redirige a la plataforma para la inscripción de los proveedores, donde podrán visualizar y participar en las convocatorias que consideren.

La plataforma ofrece otros beneficios como:

Optimización en las compras debido a la gran base de datos de proveedores.

Resumen de cada convocatoria realizada.

Informes y reportería detallada.

Entre otros.



Nuestras Filiales

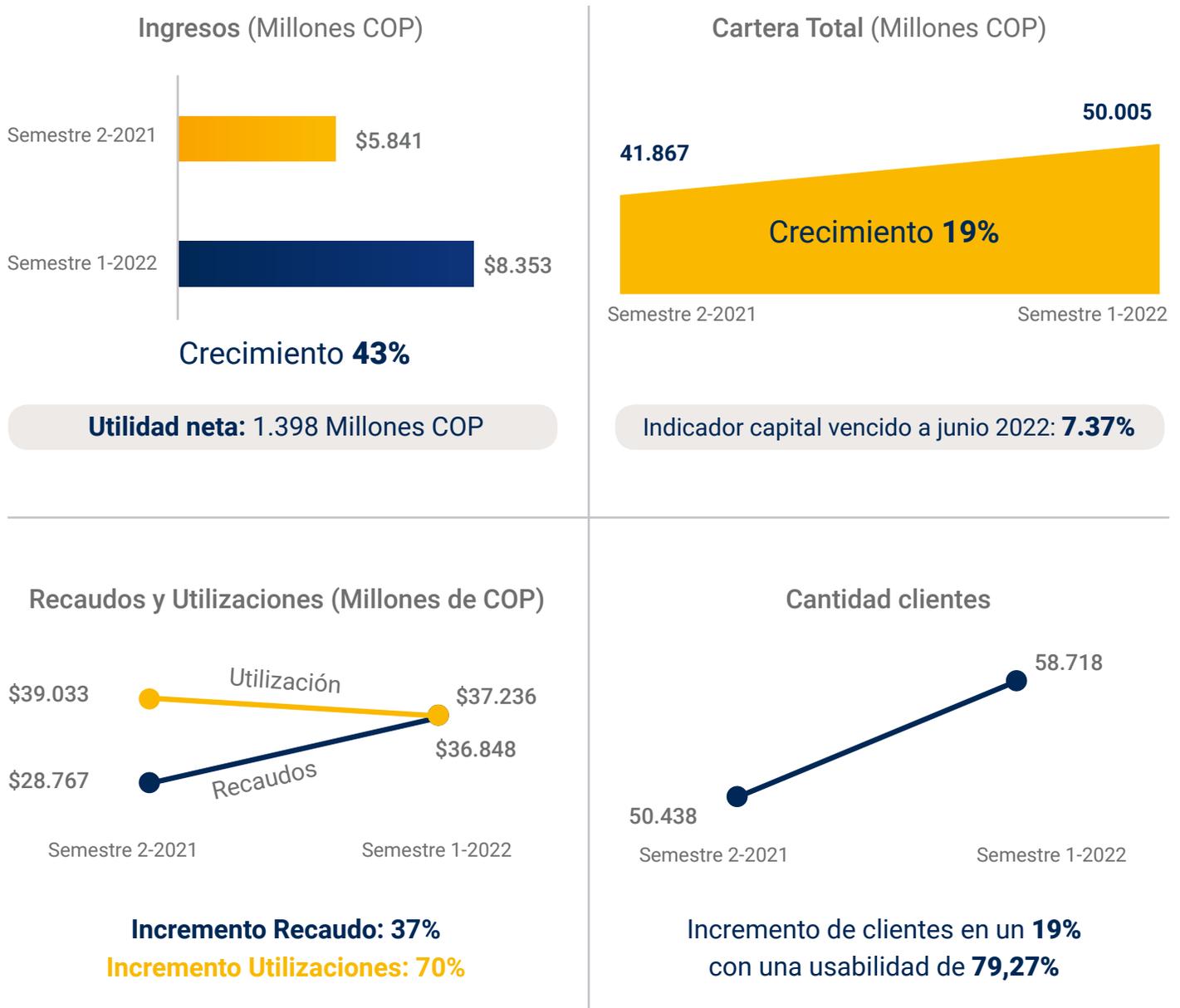


Negocio Crediticio



Durante el primer semestre se presentaron incrementos superiores al 30% en la cartera y clientes, generando mayores ingresos cada mes, mejorando los resultados y rendimientos de la filial, donde se alcanzaron más de \$1.000 millones al mes. Adicionalmente, se continua en la implementación del WhatsApp BOT, una herramienta digital para mejorar los procesos en temas de crédito, cartera y servicio al cliente de manera eficiente.

Resultados Primer Semestre 2022



Proyectos y mejoras en procesos

-WhatsApp BOT

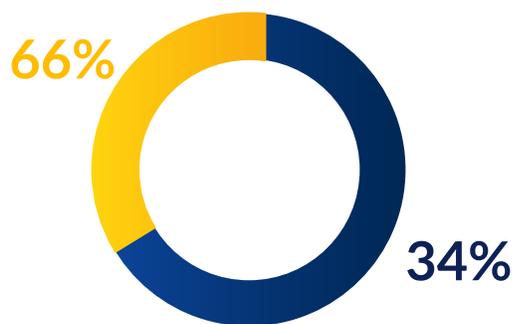
Estado: En implementación

-Línea digital de crédito

Estado: Piloto

-Comercios aliados

Créditos con Garantía



● Sin Garantía ● Con Garantía

913
Desembolsos

\$1.785MM
Valor

760
Compras

\$1.303MM
Valor



Negocio Inmobiliario



A raíz de la concesión de espacios en la red del Metro de Medellín; en el primer semestre del 2022 se han diseñado y comercializado más de 110 módulos para máquinas tipo vending y más de 10 módulos tipo local, lo cual representa ingresos acumulados en el semestre de 225 millones de pesos, en renta para Mattis Inmobiliaria.

Adicionalmente, se han rentado más de 46 locales vacantes en el sistema Metro, generando ingresos por el primer semestre de \$256 millones de pesos.

Lo anterior, sumado a las campañas de captación y comercialización, al perfilamiento de clientes y a las demás acciones efectuadas durante el primer semestre de 2022, arrojaron como resultado de arrendamientos un ingreso de \$ 442 millones de pesos que corresponde a un cumplimiento presupuestal del 98,5%, lo cual se presenta como un balance positivo, teniendo en cuenta además, la afectación que ha sufrido el mercado de arriendo de inmuebles en Colombia, a partir de la incertidumbre por las elecciones presidenciales.



Por otro lado, la venta de inmuebles no sufrió la misma afectación que los arriendos, por lo que el equipo comercial de Mattis, en conjunto con los Brókers aliados y apalancados con los planes comerciales, las herramientas digitales y las estrategias desplegadas, lograron la materialización de nuevas ventas, concretando para el primer semestre ventas por \$10.787,5 Millones de pesos con una comisión del 1,6% promedio, lo cual arroja un cumplimiento presupuestal del primer semestre del 148%, que equivale a un ingreso de: \$ 174,8 millones de pesos.

La línea de mantenimientos por su parte alcanzó un promedio del 110,7%, que equivale a ingresos por \$299 millones de pesos.

Otras acciones: Se viene implementando estrategias comerciales de la mano de tecnología digital para la comercialización de proyectos inmobiliarios esperando concretar negociaciones el próximo semestre.

Consideraciones generales: Se proyecta una lenta recuperación del mercado inmobiliario en arriendo, el cual se encuentra a la espera de que el nuevo gobierno genere confianza, por lo que se están proyectando desde Mattis nuevas estrategias que permitan continuar generando rentabilidad a la compañía.

Para el segundo semestre del 2022 se tiene planeado iniciar la fase 2 del proyecto Metro de Medellín con la puesta a punto de nuevos espacios.

Negocio de logística y Distribución de Loterías



El semestre se cierra con **1.203 vendedores**, es decir, 157 más que el mismo período del año anterior, en el cual se tenía 1.046 loteros tradicionales. La ubicación de estos está distribuida así: **918** de ellos en Antioquia, Neiva 144, Popayán 55 y en el Valle del Cauca los otros 86 loteros.

Se pasó de generar una venta en el 2021 de \$40.367 a **\$46.336 millones** para el año 2022, lo que representa un **incremento de \$5,969 millones**, equivalentes a un **14,7%**. Lo anterior, generado por la mayor cantidad de loteros y la masificación del producto lotería física en la red de Gana. De igual manera el resultado de los ingresos pasó de \$1.954 en 2021 a **\$2.387 millones** en el primer semestre de

2022, arrojando una diferencia positiva de **433 millones de pesos**, lo que equivale a un **22.1%** más.

En la red directa de Gana se incrementó la venta de lotería física de \$10.005 a **\$12.648** para el año 2022, con una diferencia positiva de **\$2.643 millones de pesos**.

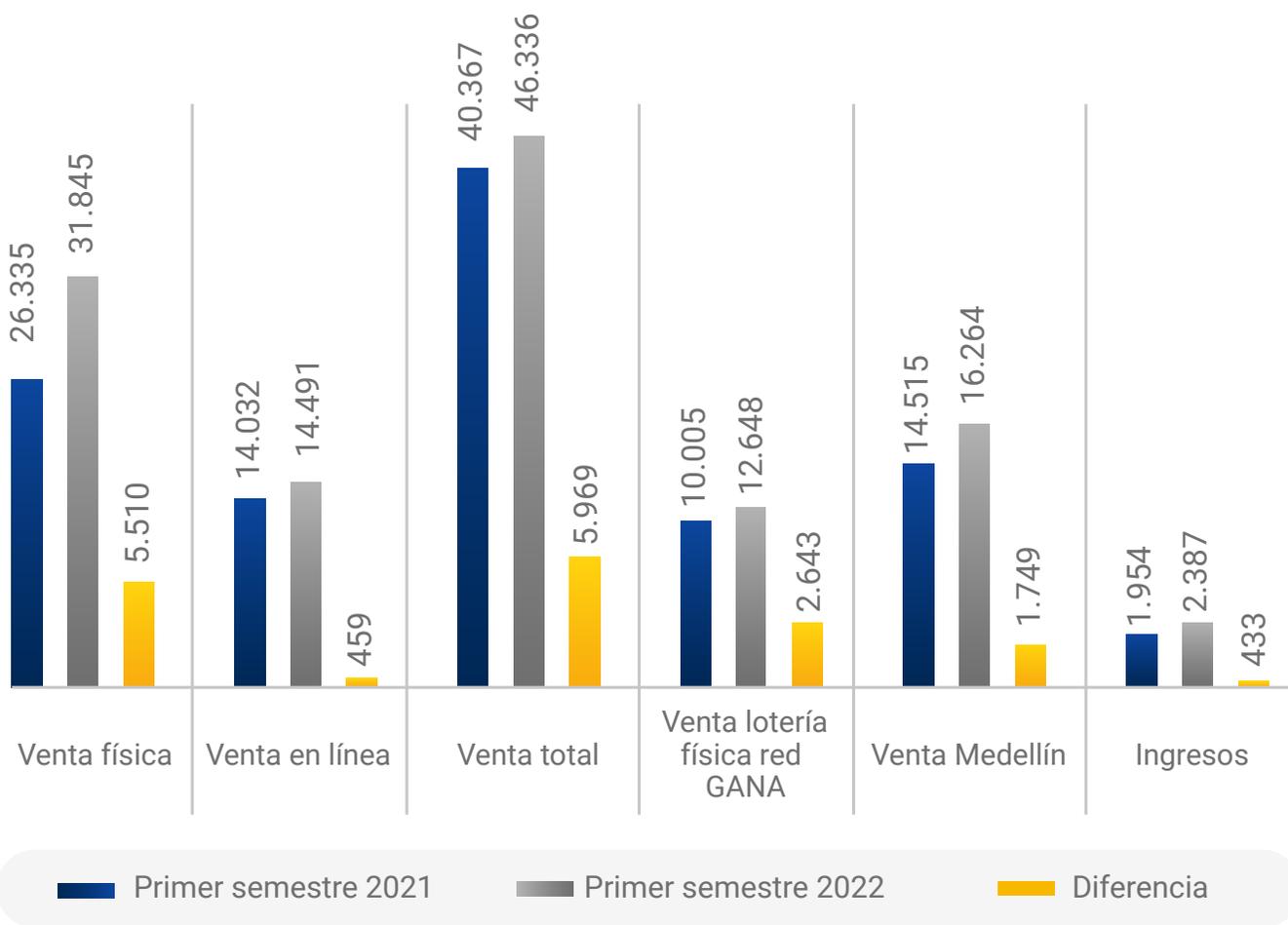
Loticolombia continúa posicionándose en Antioquia con el producto **Lotería de Medellín** como la empresa #1 en ventas, con una participación del **49%** a nivel departamental, y del 30% a nivel nacional. La segunda distribuidora Unired, tiene participación del 18% en Antioquia y el 10% a nivel nacional.

Alianza comercial con la Lotería de Medellín, por valor de \$600 millones de pesos para viabilizar la comercialización del juego Raspa&Listo, en un modelo donde se comercializa y se prestan servicios de apoyo tecnológico.

Se da continuidad a la masificación al producto Lotería de Medellín y Cruz Roja hasta el mismo día del sorteo en el Valle de Aburrá, Apartadó, Rionegro y Andes.

Se realizó la apertura de la nueva sucursal #16 ubicada en el municipio de Caucasia.

Comparativo semestre año 2021 - 2022



Nuestro Resultado

El Grupo Réditos continúa desarrollando importantes proyectos de transformación que le apuntan a fortalecer la empresa aumentando su capacidad comercial, operativa, tecnológica, administrativa y financiera, con el fin de entregar una oferta de valor que le permita alcanzar los objetivos y metas establecidas desde la planeación estratégica. Es una empresa con resiliencia frente a los cambios del entorno, es así como se ha adaptado fácilmente a nuestra estrategia orientada a garantizar la solidez financiera la cual ha permitido optimizar fuentes de financiación, tener una eficiencia operativa y unos negocios bases sostenibles.

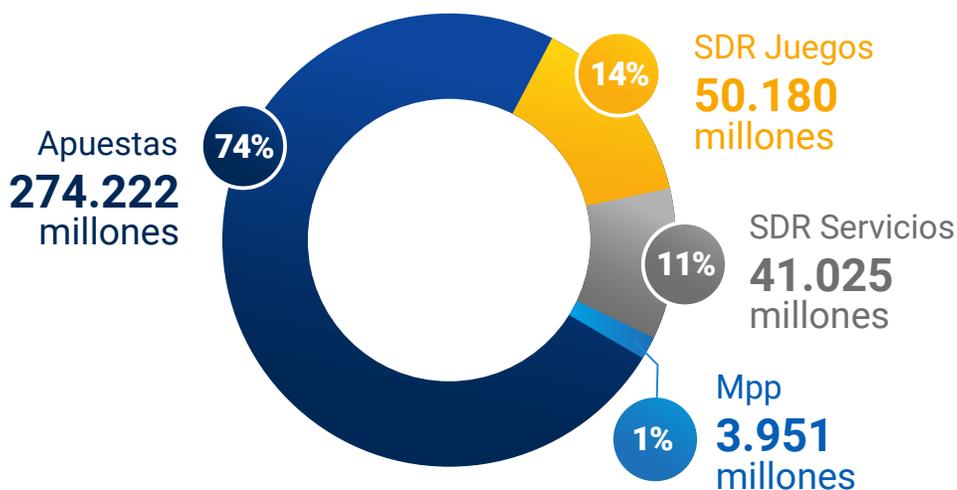
Empresariales, se presentan los resultados obtenidos en el primer semestre de 2022 y se comparan con los del segundo semestre del año anterior cumpliendo con la normativa en Colombia: registramos ingresos operacionales netos por \$ 369.377 millones, de los cuales \$ 274.222 millones corresponden a la operación de Apuestas Permanentes y \$ 3.951 millones corresponden a utilidad por el método de participación de nuestras compañías subsidiarias y asociadas, con crecimiento del 8% con respecto al semestre anterior. La utilidad neta fue de \$ 35.132 millones, creciendo 10% con respecto al segundo semestre del año anterior, con un margen del 9,47% sobre los ingresos. Se logra un importante crecimiento producto de la dinámica comercial.

Para analizar la evolución financiera de Réditos

Ingresos

COP 369.377 millones

8%



EBITDA

58.324 millones

9%

Mg EBITDA

16%

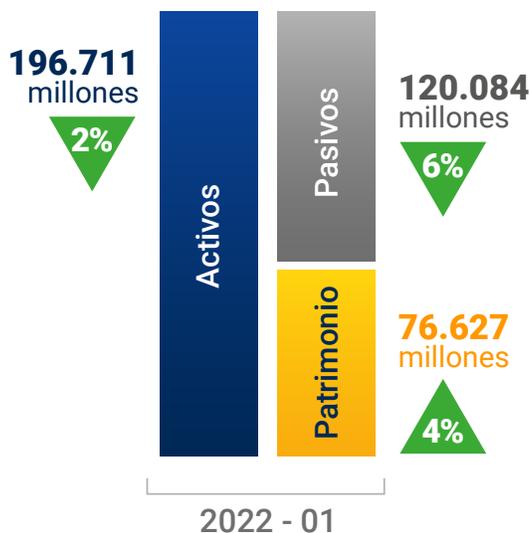
UTILIDAD NETA

35.132 millones

10%

Como resultado de una gestión orientada a la productividad en los gastos, que se resume en eficiencia operativa y control del gasto en el Grupo Empresarial, se logró en el primer semestre una optimización de 1,82% por debajo de lo presupuestado, que corresponde a \$ 1.938 millones. En línea con lo anterior, obtuvimos un EBITDA de \$ 58.324 millones, con un crecimiento del 9.3% y un margen EBITDA del 16%.

En la gestión de Tesorería alcanzamos eficiencias por valor de \$ 4.352 millones en gastos financieros del GMF derivados de la consignación directa a los proveedores. Los ingresos por intereses y rendimientos financieros equivalen a \$ 1.578 millones para el primer semestre del 2022, siendo lo más representativo los intereses generados a la filial Credintegral por \$1.022 millones.



La estructura financiera de la empresa en su indicador de endeudamiento tuvo una leve variación pasando de un 63% al cierre de 2021 a un 61% en el primer semestre 2022.

En el primer semestre del 2022 se abonaron a Obligaciones Financieras por \$ 4.457 millones, y se tomaron nuevas obligaciones financieras por \$5.520 millones para pago de cesantías.

Endeudamiento

A continuación, presentamos un resumen de las principales obligaciones:

Obligaciones de deuda



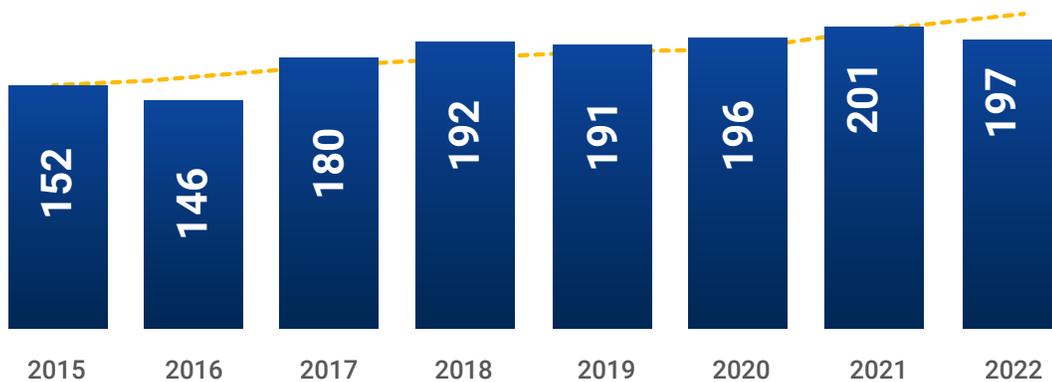
*** Cifras en miles

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

Durante el primer semestre de 2022, La compañía Réditos Empresariales tuvo una inversión en activos fijos, diferidos y licencias por la suma de \$ 6.855 millones y fueron adquiridos con recursos propios.

Crecimiento en activos

El nivel de activos totales se situó en el primer semestre de 2022 en **\$196.711 millones**



Transferencias a la salud

Durante el primer semestre de 2022 se hicieron transferencias a la salud por:

 **76.562 millones**

Obligaciones tributarias

Somos grandes contribuyentes. El aporte a la Nación, mediante tributos de orden nacional, regional y local, que tienen un impacto relevante en el desarrollo del país, y los municipios, pues se tiene claro que el ejercicio de tributar debe redundar en la creación de valor público para la sociedad.

Los impuestos municipales, departamentales y nacionales causados por Réditos Empresariales durante el primer semestre de 2022 ascendieron a \$112.213 millones de pesos:

IMPUESTO	VALOR
Renta	20,201
Iva	45,280
Retención en la fuente	16,824
Derechos de explotación	29,908

*** Cifras en miles

Indicadores



Operaciones con Accionistas

En el período comprendido entre enero y junio de 2022, se tuvieron las siguientes operaciones con accionistas:

ARRENDAMIENTOS	MANTENIMIENTOS	EMPLEADOS
189,590	27,777	16,565

*Cifras en miles de pesos

Crecimiento Grupo Réditos

	2022-01	2021-01	VARIACIÓN	% Variación
CRECIMIENTO INGRESOS OPERACIONALES GRUPO RÉDITOS	382,920,862	313,085,541	69,835,322	22.3%
RÉDITOS EMPRESARIALES S.A.	369,377,803	304,966,786	64,411,017	21.1%
CIA GESTIÓN CREDINTEGRAL SAS	8,352,122	4,154,133	4,197,990	101.1%
COMPAÑÍA INMOBILIARIO EMPRESARIALES SAS	2,766,685	1,968,535	798,150	40.5%
LOTICOLOMBIA S.A	2,387,338	1,954,050	433,288	22.2%
INVEREDITOS SAS	36,914	12,000	24,914	207.6%
ENLACE TECNOLÓGICO DE NEGOCIOS SAS	0	30,038	-30,038	-100.0%

La información se extrae de los Estados Financieros Separados de cada una de las empresas del Grupo.

Otros Asuntos

Entre el 14 y 22 de junio del presente año, en el aplicativo CORE de Giros de la Compañía Asociada Matrix Giros y Servicios identificada con Nit: 900.327.256, ingresaron en promedio 2.299 giros por un valor estimado de \$8.029 millones de pesos. Lo que hoy es materia de investigación es que estos giros no son reales ya que el dinero no ingreso a las redes; sin embargo, al estar disponibles en el CORE de Giros, estos giros fueron pagados por diferentes redes del país.

Del total de giros pagados en las redes a nivel nacional, en Réditos Empresariales se pagaron aproximadamente 780 giros por un valor estimado de \$2.732 millones de pesos. Estos dineros pagados, hacen parte del giro normal de la cartera con Matrix Giros y se han venido recuperando y no se espera ningún deterioro.

Dado el evento anterior pudiera derivarse una perdida futura por método de participación, por la inversión de Réditos Empresariales en Matrix Giros.

Actualmente este caso se encuentra en investigación y a la fecha no se tiene el informe definitivo.

RÉDITOS EMPRESARIALES S.A.
NIT 900.081.559-6
| PROYECTO DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES |
Primer Semestre 2022
(Expresados en miles de pesos)

1. Utilidad Neta		\$	35´132.883
<hr/>			
RESERVAS			<hr/>
Más: Se Liberan Reservas de Readquisición de acciones para pago de Dividendos			867.117
<hr/>			
DECRETO DE DIVIDENDOS			<hr/>
Dividendos en dinero			36´000.000
<hr/>			
Total	\$	36´000.000	\$
			36´000.000

2. Se decreta un dividendo de \$25.71 por Acción, se registrará y pagará mensualmente cada cuota dentro de los quince (15) primeros días de cada mes, desde el mes de octubre de 2022 hasta el mes de marzo de 2023 quedando distribuidos de la siguiente forma:

Octubre 2022: 6´000.000

Noviembre 2022: 6´000.000

Diciembre 2022: 6´000.000

Enero 2023: 6´000.000

Febrero 2023: 6´000.000

Marzo 2023: 6´000.000

3. Los Dividendos que se decretan, se pagarán a los tenedores que aparezcan registrados en el libro de Accionistas de Réditos Empresariales S.A. el último día calendario del mes anterior al del pago.

4. La retención en la fuente sobre dividendos se practicará en el momento del pago a los tenedores que aparezcan registrados en el libro de Accionistas de Réditos Empresariales S.A., el último día calendario del mes anterior al pago.

5. La ley 2010 de 2019 determinó la tarifa de retención en la fuente sobre dividendos no gravados para sociedades residentes del 7.5% y para personas naturales el 0% o 10% según la base (esta podría ser modificada en caso de aprobarse la reforma tributaria).

Nuestra Gestión Jurídica

La gestión de Jurídica en el Grupo Réditos para el primer semestre de 2022 se enmarcó en las acciones pertinentes al cumplimiento de las obligaciones legales del contrato de Apuestas Permanentes en Antioquia (período 2021-2026). Así mismo, se realizó acompañamiento legal en los diferentes proyectos que adelanta el Grupo Réditos, en cuanto a la gestión preventiva de incumplimientos normativos, elaboración, revisión y seguimientos de contratos y pólizas y de las demás acciones derivadas de dicha actividad, tales como otrosí o notificaciones de terminación de contratos.

Se atendieron los procesos judiciales y administrativos, resaltando que las pretensiones

por procesos en los cuales las empresas del Grupo Réditos son demandadas, ascienden a veinte mil ochocientos cuarenta y tres millones cuatrocientos noventa mil novecientos noventa y ocho pesos (\$20.843.490.998) en treinta y ocho (38) procesos, veinte (20) de ellos con calificación probable de condena por quinientos veinticinco millones doscientos ochenta mil setenta y nueve pesos (\$525.280.079) y las pretensiones por procesos en los cuales la compañía es demandante, ascienden a treinta y nueve mil ochocientos veintiocho millones doscientos veintisiete mil novecientos setenta y nueve pesos (\$39.828.227.979) en treinta y tres (33) procesos, once (11) de ellos con calificación probable de ganar por once mil doscientos treinta y un millones quinientos tres mil cuarenta y tres pesos (\$11.231.503.043).





“**Nuestro**
Gobierno
Corporativo”

Informe SARLAFT

En el primer semestre de 2022, Réditos Empresariales obtuvo la aprobación de cada uno de los elementos que implementó para la adopción del Acuerdo 574 de 2021.

Transformación de SIPLAFT a SAR-LA/FT/FPADM

Políticas y Código de Ética

Aprobadas por el CNJSA
mediante radicado número
20222400228931

Estructura funcional del SAR-LA/FT/FPADM

Aprobada en sesión de junta y radicada
en el acta 577 de marzo de 2022

Oficiales de cumplimiento principal y suplente

Aprobadas por el CNJSA
mediante los radicados
números 20222400245171
20222400254241

Diagnóstico y matriz de riesgos

Aprobada por el CNJSA
mediante el radicado
número 20222400247671

Manual SAR-LA/FT/FPADM

Aprobada por el CNJSA
mediante el radicado
número 20222400254241





Gestión del riesgo

1. Como resultado de las medidas preventivas, que incluyeron alrededor de 3.000 capacitaciones brindadas, 31 estudios de riesgos practicados, ejecución de debida diligencia a 13.700 personas naturales y jurídicas, y los controles automáticos en la plataforma transaccional, se evitó establecer 254 vínculos y se impidió la ejecución de 534 transacciones de alto riesgo.

2. Por medio de las medidas de monitoreo de las operaciones para productos como el chance y las máquinas electrónicas tragamonedas, se analizaron cada una de las operaciones que por valor o cantidad se constituyeron como una alerta, pero que al final se encontraron plenamente justificadas, descartando cualquier sospecha sobre ellas. Las alertas generadas por otras operaciones fueron reportadas y gestionadas en conjunto con los propietarios de riesgo, en este caso empresas aliadas.

3. Por medio del seguimiento de las relaciones se pudo constatar que en la actualidad no hay ningún vínculo activo que represente un riesgo alto para la compañía.

4. Sobre las medidas correctivas, se anotan las mencionadas, como fueron los vínculos y operaciones evitadas, los bloqueos para ciertos usuarios y la inclusión en listas informativas para el alertamiento.

En las filiales del Grupo Réditos se administran los riesgos de lavado de activos, financiación del terrorismo y de la proliferación de armas de destrucción masiva, conforme con lo establecido por el Consejo Nacional de Juegos de Suerte y Azar mediante el acuerdo 574 de 2021, por COLJUEGOS mediante la resolución 44514 de 2019 y por la Superintendencia de Sociedades en el capítulo X de su Circular Básica Jurídica.



Obligaciones de los accionistas

1. Certificar origen de fondos: En cumplimiento de lo establecido en el artículo 16.2.2 del Acuerdo 574 de 2021, las personas jurídicas dueñas o socias de la empresa operadora del contrato de chance, deben certificar el origen lícito de los fondos aportados para la constitución de la persona jurídica.

2. Actualizar información del accionista y del beneficiario final de las personas jurídicas: En cumplimiento de lo establecido en el artículo 18.1.1 del Acuerdo 574 de 2021, el operador del contrato de chance debe consignar, almacenar y conservar toda la información relevante de las personas naturales o jurídicas y del beneficiario final.

3. Registro del Beneficiario Final en el RUB: En cumplimiento de lo establecido en el artículo 631-6 del Estatuto Tributario y lo reglamentado mediante resolución 164 de 2021 de la DIAN, las sociedades y entidades nacionales con o sin ánimo de lucro, de conformidad con lo establecido en el artículo 12-1 del Estatuto Tributario, entre otras, deberán registrar en el Registro Único de Beneficiarios Finales - RUB, hasta el 31 de diciembre de 2022, la información de sus beneficiarios finales, según la definición e instrucciones incluidas en la norma.



Informe especial de Grupo Empresarial

Grupo Réditos como grupo empresarial estuvo integrado en el primer semestre de 2022 por Réditos Empresariales como matriz, y sus filiales en Colombia, Compañía de Gestión Credintegral SAS, Inveréditos SAS, Loterías y Servicios Colombia SA y Compañía de Servicios Inmobiliarios SAS (Mattis).

Las principales operaciones realizadas por Réditos Empresariales con compañías vinculadas durante el primer semestre de 2022 fueron las siguientes:

- Se percibieron ingresos a través del contrato de colaboración con la filial Loterías y Servicios Colombia SA por concepto de comercialización

de lotería física por valor de \$2.598 millones de pesos y lotería virtual por valor de \$2.202 millones de pesos.

- Se generaron gastos con la filial Mattis por \$1.176 millones de pesos por concepto de arrendamientos, administración y comisiones asociados a los inmuebles donde operan los sitios de venta de Réditos Empresariales.

- Se generaron ingresos de Credintegral por comisiones de recaudos y servicios informáticos para total de \$377 millones de pesos e ingresos por intereses de financiación de \$1.020 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.



Nuestros Comités

Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría 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.



Composición del Comité

El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos, y cuenta con un asesor externo permanente experto en auditoría y en Normas Internacionales de Información Financiera (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, así como también la Gerente de Planeación y Asegurabilidad por la gestión relacionada con el proceso de Control Interno a su cargo y con la llegada de BDO como Revisores Fiscales del Grupo, también cuentan con invitación permanente a las sesiones del Comité donde exponen los resultados de sus auditorías; los cuales, son analizados detalladamente por el Comité.

Durante el ejercicio del primer semestre del año 2022 el Comité de Auditoría estuvo conformado de la siguiente manera:

1. **Néstor Raúl Paniagua García**, quien se desempeña como coordinador.
2. **Santiago Cuartas Tamayo.**
3. **Bernardo Augusto Restrepo Restrepo.**



En este semestre, el Comité de Auditoría sesionó en 6 oportunidades, como consta en las actas números 75 a la 80 que se realiza entre los meses febrero a julio para la revisión de la información del primer semestre 2022, contando con el 100% de participación de sus miembros y el acompañamiento permanente de su 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, 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.

Desde la Gerencia de Auditoría se continúa fortaleciendo el denominado “MODELO DE AUDITORÍA 3D”, que busca tener una mayor cobertura y eficacia, utilizando los activos digitales disponibles, profundizando en la ejecución de Auditorías de Aseguramiento Inteligentes a través de enfocar los esfuerzos del auditor a través de:

- Minería de datos y la construcción de tableros a través de herramientas como power BI y Rocketbot con la incorporación de robots dentro de la Gerencia, permitiendo mantener la cobertura de los trabajos, luego de la reducción de seis plazas en la estructura.
- Metodología de seguimiento en la incorporación de las decisiones de autorización de Junta.
- Revisiones de procesos de Transformación Digital y Nuevos Canales Digitales.

Durante las sesiones del Comité se presentaron y analizaron los principales hallazgos de los informes de la Gerencia de Auditoría, la Gerencia de Planeación y Asegurabilidad, con énfasis en el Sistema de Control Interno COSO y de la Revisoría Fiscal BDO; así como el cronograma de avances y cierres para dictaminar los estados financieros consolidados de 2022, por parte de la Revisoría Fiscal.

Comité de Gobierno y Riesgos

El Comité de Gobierno y Riesgos 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.

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 las reuniones del Comité.

Durante el ejercicio del primer semestre del año 2022 el Comité de Gobierno y Riesgos estuvo conformado de la siguiente manera:

1. Juan Pablo Salazar Mejía, quien se desempeña como coordinador.

2. Néstor Raúl Paniagua García.

3. Normán Antonio Correa Calderón.

En el período de tiempo mencionado el Comité sesionó 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

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 durante el primer semestre del año 2022 fueron las siguientes:

En materia de riesgos, se efectuaron los siguientes análisis y recomendaciones:

· Se efectuó la revisión y actualización del mapa de riesgos y de los planes de mitigación de los riesgos identificados, específicamente en todo lo relacionado con el plan de continuidad de las operaciones de la compañía y seguimiento al riesgo crediticio.

· Se efectuó el seguimiento a las pruebas de recuperación de desastres, denominadas internamente con las siglas DRP .

· Se analizó el riesgo en materia política, gestión crediticia, cierre de operaciones comerciales y en materia contractual.

En materia de Gobierno Corporativo:

·Se recomendó positivamente la contratación de la compañía MAZARS para la evaluación del diagnóstico al Gobierno Corporativo al Grupo Empresarial realizado por la compañía Deloitte y acompañamiento para el desarrollo del plan de trabajo definido por el Comité durante el año 2022.

·Se analizó y recomendó positivamente el texto de reforma estatutaria de los artículos 28 y 44 de los estatutos sociales en lo concerniente a la modificación de quorum para convocar a asambleas extraordinarias y el procedimiento para ejercer el derecho de inspección por parte de los accionistas, en virtud de lo solicitado por la Asamblea de Accionistas en su última convocatoria.

Se efectuaron los análisis iniciales para la estructuración de los temas estratégicos:

-Estructura societaria de Compañía de Servicios Inmobiliarios y Empresariales S.A.S., sociedad que usa la marca Mattis.

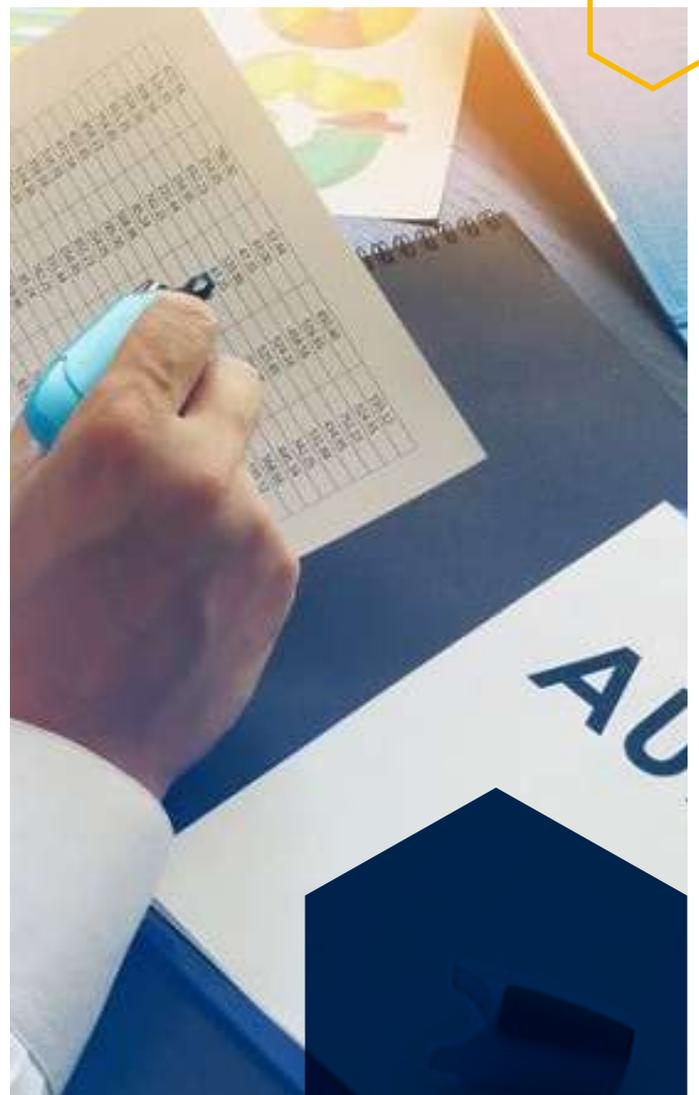
-Acuerdo de accionistas Corredor Empresarial (venta de activos intangibles).

-Acuerdo de accionistas composición Sociedad de apuestas online internacional.

-Gobierno con Matrixtech en datos y productos tecnológicos, donde se analizó la matriz de riesgos plan estratégico de las tecnologías de información y comunicaciones (PETI).

-Mecanismos para garantizar la participación accionaria en el desarrollo de las apuestas online internacional y la participación futura en la sociedad comercializadora del producto Baloto, esta última denominada Operadora Nacional de Juegos S.A.S. identificada con las siglas ONJ.

·Se recibieron los informes trimestrales del oficial, dando cumplimiento a la resolución 32334 de 2016 y el acuerdo 317 de 2016 del Coljuegos y del CNJSA respectivamente, frente a lo cual se realizaron recomendaciones para fortalecer los sistemas de prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo.



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 las reuniones del Comité.

Durante el primer semestre 2022 el Comité de Tecnología estuvo conformado de la siguiente manera:

- 1. Bernardo Augusto Restrepo Restrepo, quien se desempeña como coordinador.**
- 2. Antonio José Picón Amaya.**
- 3. Santiago Luis Restrepo Betancur.**

El Comité sesionó en 2 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 segundo 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 efectuaron diferentes análisis del potencial cambio de fabricante del motor de la base de datos, donde se consideran múltiples variables de los efectos que supondría dicho cambio. Del análisis se concluyó que no se podría garantizar la estabilidad de los diferentes aplicativos dadas los resultados parciales de las pruebas realizadas y los efectos que no son posibles calcular en su dimensión total. Lo que implica un entorno de alta incertidumbre, con riesgo crítico

de comprometer la operación de la empresa con lo que esto supone. Por lo anterior, se recomendó a la Junta Directiva la no aprobación de la migración de la base de datos.

- Se efectuó el análisis de la visión tecnológica de automatización del Grupo Réditos, realizando recomendaciones en materia de la utilización de RPA, BPM y RDA.

- Se efectuaron los primeros análisis al proyecto de rediseño de activos digitales, cuyo objeto es apalancar la transformación a través de una fábrica digital que soporte el proceso de digitalización y evolución del ecosistema digital del grupo en sus activos digitales, que permita crecimientos sostenibles en clientes y en ingreso para el negocio.

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.

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 las reuniones del Comité.

Durante el ejercicio del primer semestre del año 2022 el Comité de Nombramientos y Remuneraciones estuvo conformado de la siguiente manera:

- 1. Jesus Antonio Gómez Rondón, quien se desempeña como coordinador.**
- 2. Antonio Jose Picón Amaya.**
- 3. Juan Pablo Salazar Mejía.**

Durante el primer semestre del año 2022 el Comité sesionó en 6 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.



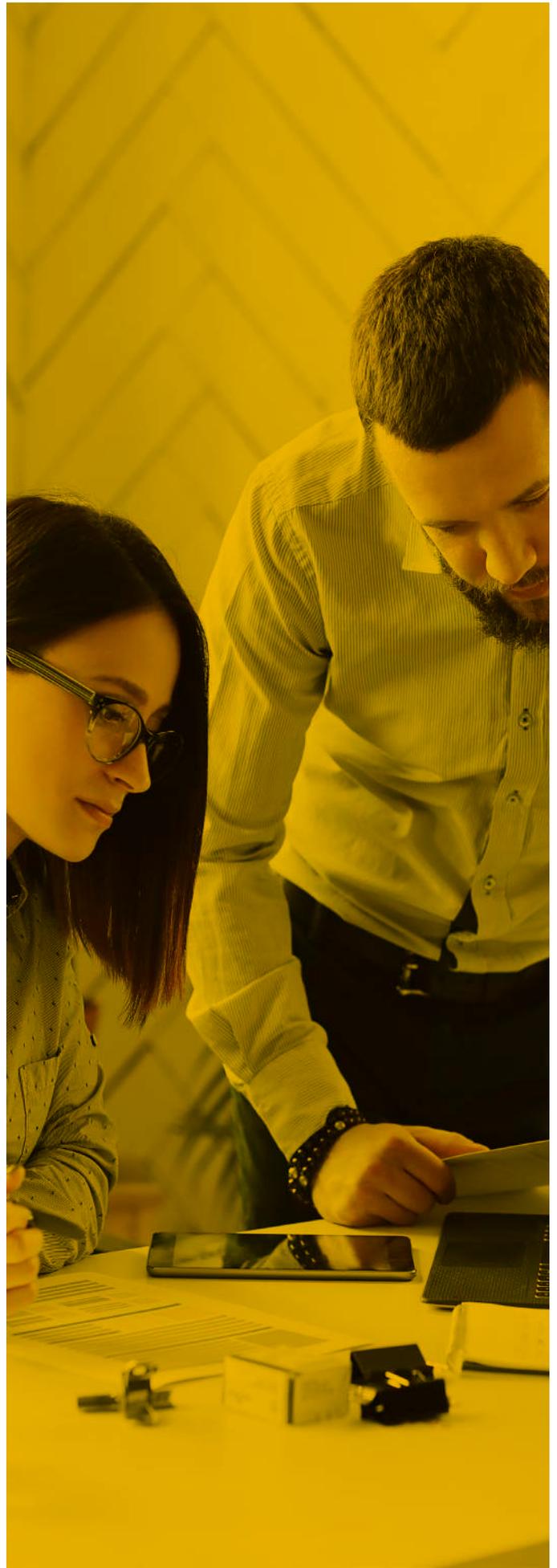
Gestión del Comité

Durante el primer semestre del año 2022 el Comité desempeñó 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 desarrolló el Comité fueron las siguientes:

Como actividades delegadas al Comité, se efectuó seguimiento permanente a los siguientes temas:

- Seguimiento mensual al modelo de remuneración variable.
- Se recomendó positivamente a la Junta Directiva cambio en las variables que componen el modelo de remuneración variable.
- Se inician las evaluaciones al modelo de remuneración variable de la fuerza de ventas.
- Se efectuó análisis al modelo de evaluación de ejecutivos de la compañía.
- Se revisó la evaluación del ambiente laboral realizado por la compañía Great Place to work.
- Se iniciaron los primeros análisis a la estructura del a vicepresidencia de TI y de SDR, así mismo, a la normatividad aplicable al modelo de trabajo en casa.



“ Nuestra Gestión de Sostenibilidad ”



Gestión Ambiental

Huella de carbono

Se realizó la medición y verificación de la Huella de Carbono Corporativa 2021, obteniendo para esta medición el Sello de Inventarios de GEI (Gases de Efecto Invernadero) por parte del ICONTEC.

La Huella de Carbono Corporativa del año 2021 fue de 1.361 toneladas de CO₂ (dióxido de carbono) y gracias al uso de energía Verde de EPM esta huella se redujo a 1.276 toneladas de CO₂, con base a este último dato se realizó la compra de 1.276 bonos de carbono¹ que compensan el impacto ambiental generado a causa de estas emisiones, aportando de esta forma también a la sostenibilidad y conservación de los ecosistemas de nuestra región y a la mitigación del cambio climático.



A raíz de lo anterior, logramos un cupo para pasar a la última fase del programa de Buenas Prácticas en Sostenibilidad realizado por el Área Metropolitana e ICONETC para certificarnos en Carbono Neutro, con lo cual nos proyectaremos para ser la primera compañía en el sector de juegos de suerte y azar en obtener dicha certificación.

Plan de Movilidad Empresarial Sostenible – Plan MES:

Se presentó ante el Área Metropolitana el segundo informe de seguimiento del Plan MES, resaltando lo siguiente: entre el 2021 y el primer trimestre del 2022 se redujo en un 64.36% las toneladas de CO₂ emitidas a causa de los desplazamientos de los colaboradores a sus lugares de trabajo, logrando sobrepasar la meta propuesta por la autoridad ambiental la cual era reducir el 20% de las emisiones por movilidad en el segundo período de balance; lo anterior gracias en gran medida a la modalidad de trabajo en casa y/o alternancia implementados a raíz de la contingencia por COVID 19.

Con base en lo anterior, obtuvimos un reconocimiento por parte de la autoridad ambiental por el compromiso promovido en la organización para generar una transformación cultural de movilidad en los colaboradores.

¹ Un bono de carbono equivale a compensar una tonelada de dióxido de carbono.

Semana del Planeta 2022:

Del 6 al 10 de junio se realizó la primera Semana del Planeta del Grupo Réditos, se ejecutaron diferentes actividades enmarcadas para la participación de todos los colaboradores del Grupo. El objetivo de esta semana fue de girar por un mismo propósito (sensibilizar y concientizar sobre la importancia de cuidar el medio ambiente) y accionar en conjunto por un planeta más sostenible.



