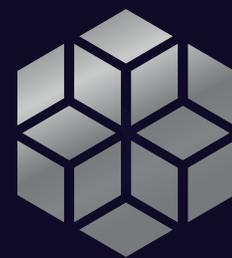


Grupo
Réditos



INFORME DE
GESTIÓN
2022-2

PROPÓSITO SUPERIOR

Grupo Réditos es un holding empresarial multisectorial moderno, innovador y competitivo, con presencia nacional; su filosofía inspira a retar el status 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

MEGA 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 Guillermo
Cataño Bedoya
Vicepresidente Comercial
y de Marketing



María Victoria
Manjarrés Betancour
Gerente Planeación
y Asegurabilidad



Carmen Elisa
Campuzano Londoño
Gerente
Financiera



Walter
Arango Acevedo
Gerente de
Auditoría



Víctor Hugo
Yarce Cossio
Gerente
Loticolombia



Steve Roger
Sánchez Ortiz
Gerente Mattis



Andrés Felipe
Cano Pineda
Director Ejecutivo
Fundación Cerca de ti





NUESTRA GENTE



4.285
Total de colaboradores
semestre 2 – 2022



Hombres
432



Mujeres
3.853



ANÁLISIS MACRO ECONÓMICO

El año 2022 fue un año difícil para quienes definen la política fiscal y monetaria. A nivel mundial, las principales economías del mundo presentan tasas de inflación muy superiores a los niveles objetivos de los bancos centrales, lo que ha llevado a un aumento en las tasas de interés de referencia. Esto, así como la continuación de la guerra en Ucrania, las sanciones a Rusia y su afectación directa a los precios del petróleo y otras materias primas, han generado volatilidad en los mercados bursátiles lo que ha impactado las diferentes variables macroeconómicas del país.

Una de las variables macroeconómicas más afectadas en la economía ha sido la inflación que continuó con una tendencia al alza durante el periodo de análisis. Específicamente, el índice de precios al consumidor (IPC) aumentó 5.5% durante el segundo semestre de 2022, para cerrar el año con una variación total de 13.12%, la más alta en 23 años. Esta variación se explica principalmente por los rubros de alimentos y bebidas no alcohólicas; alojamiento, servicios públicos; y restaurantes y hoteles, los cuales contribuyeron con cerca de 9 puntos porcentuales de la variación total del año.



Estas altas tasas de inflación han llevado a que el Banco de la República haya aumentado su tasa de intervención de política monetaria en cinco ocasiones, pasando de 7.5% a 12.75% en el último semestre del año. Como consecuencia, para el próximo año se espera que la inflación empiece a retornar a los niveles objetivo del Banco, aunque esto va a tomar por lo menos tres años de acuerdo con los analistas. Es de recordar que estos altos niveles de inflación no son particulares de Colombia, sino que, como se mencionó anteriormente, se observan en diferentes economías a nivel mundial. Que muchos países alrededor del mundo, incluyendo países como Estados Unidos y los de la Unión Europea, tengan altas tasas de inflación y sus bancos centrales estén aumentando sus tasas de interés es uno de los principales causantes de la depreciación del peso con relación al dólar, el cual presentó una depreciación de 16% durante el segundo semestre del año al pasar de \$4,151 a \$4,810 pesos por dólar.

Como consecuencia, los altos niveles de inflación y las tasas de interés de intervención y crediticias, han llevado a una reducción del consumo por parte de las familias y empresas que finalmente impacta el crecimiento de la economía. Durante el segundo semestre de 2022, la economía colombiana continuó su trayectoria a sus niveles de crecimiento prepandémico de alrededor de 3%. Después de las contracciones presentadas durante 2020 (hasta -16%) y las altas tasas de crecimiento durante 2021 y la primera mitad de 2022 (entre el 10 y 15 por ciento), el producto interno bruto (PIB) de la economía colombiana creció 7.7% y 2.9% durante el tercer y cuarto trimestre de 2022, respectivamente. Específicamente, las actividades que presentaron las mayores variaciones durante el segundo semestre fueron: Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y las actividades de los hogares individuales y no categorizadas con una variación promedio de 39.7%; seguido de los sectores de información y comunicaciones (10.2%) y de actividades financieras y de seguros (8.9%). Del lado negativo, el único sector que presentó contracciones durante los dos últimos trimestres de 2022 fue el de agricultura, ganadería y pesca con una contracción promedio de 2.8%; mientras que minas y canteras presentó únicamente una variación negativa en el último trimestre (-1.6%) para cerrar con una variación promedio en el segundo semestre de 0.6%. Estas bajas tasas de crecimiento en estos sectores se explican en mayor medida por la prolongada

temporada de lluvias por la que ha atravesado el país.

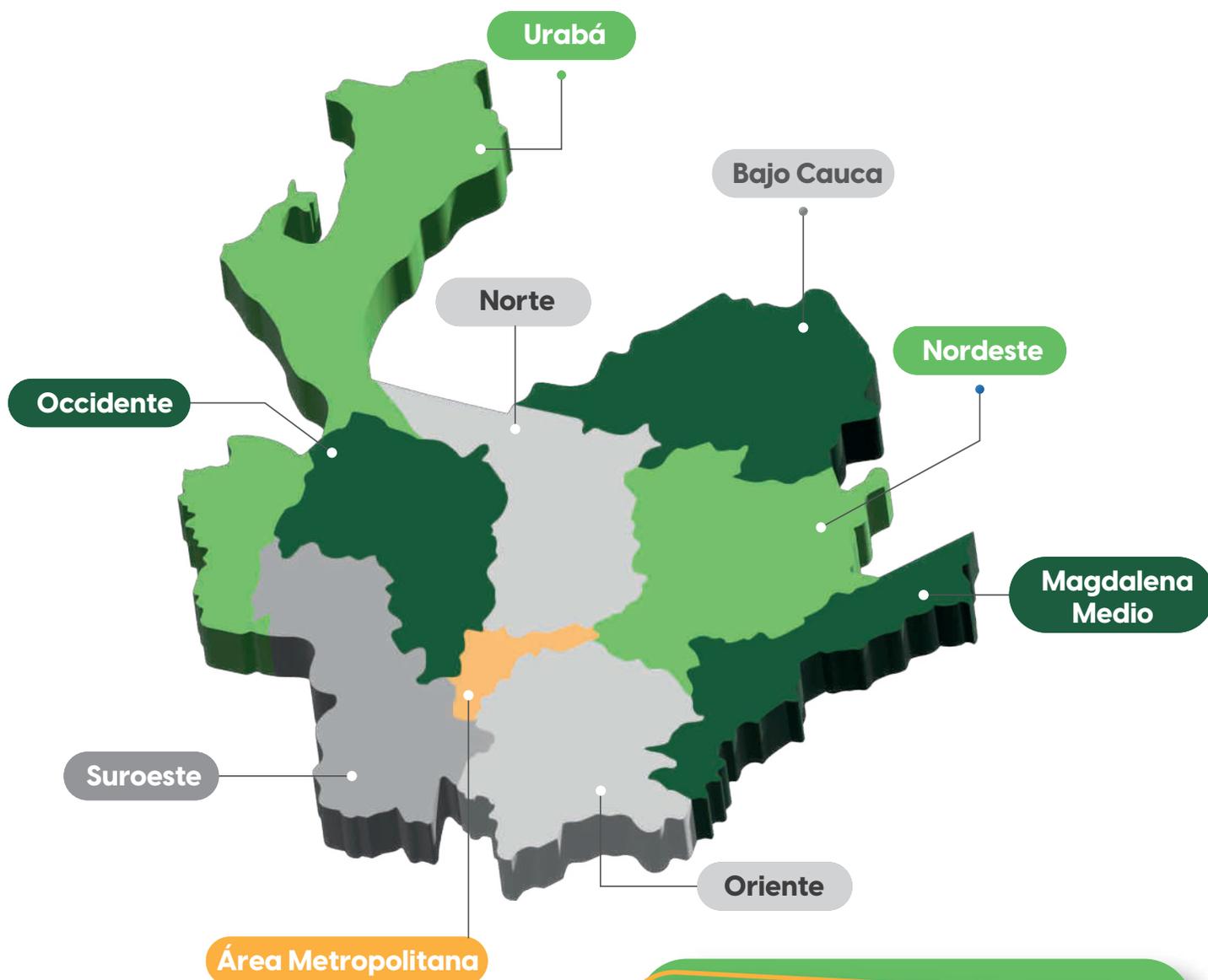
Desde el punto de vista del gasto, en el último semestre de 2022 se observa que la demanda interna, especialmente el consumo de los hogares y la formación bruta de capital fijo, con tasas de variación promedio de 6.9% y 13.3%, respectivamente, siguen siendo los componentes que han sostenido el crecimiento de la economía en los últimos años. Por otra parte, el gasto público contribuyó de forma negativa con una variación promedio de 2.3% y apoyado por la balanza comercial, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones, donde se observó un aumento del déficit comercial en \$7.7 millones de dólares FOB para un total en 2022 de \$14.4 millones de dólares. Con base en los resultados anteriores y las proyecciones de los analistas, para 2023 se espera que el PIB se ubique entre 0.5% y 1%.

Por último, el mercado laboral continúa mejorando paulatinamente y regresó a niveles similares a los observados antes de la pandemia. En particular, la tasa de desempleo promedio para el segundo semestre del año a nivel nacional fue de 10.2%, la cual es 1.7 puntos porcentuales inferior a la observada el mismo periodo del año inmediatamente anterior. Por su parte, la tasa promedio de ocupación pasó de 54.4% en el segundo semestre de 2021 a 57.3% para el mismo periodo de 2022, es decir, mejoró en 2.8 puntos porcentuales. Los sectores que contribuyeron en mayor medida con este desempeño positivo fueron actividades profesionales, científicas y técnicas; industrias manufactureras y actividades financieras y de seguros que generaron alrededor de 225 mil empleos durante el segundo semestre del año. Por el contrario, el sector que presentó el peor desempeño durante el periodo fue información y comunicaciones con una reducción de 53 mil empleos.

Si bien el mercado laboral ha mostrado mejoría a lo largo de la recuperación postpandemia, el año 2023, se espera que presente cierto deterioro—los analistas pronostican que la tasa de ocupación aumente por encima de 11%. Este aumento en la tasa de desempleo estaría asociado principalmente a la caída en el crecimiento de la economía que como se mencionó anteriormente se espera que esté entre de 0.5% y 1%.



NUESTRA PRESENCIA



Estamos presente en los
125 municipios
de Antioquia

NUESTROS NEGOCIOS

 **CRED INTEGRAL**



Crediticio



Mattis
INMOBILIARIA
Más que tu espacio



Inmobiliario

loti



**Logística y Distribución
de Loterías**

gana
cerca de ti



**Servicios y
entretenimiento**

**CASINO
MEGA
Suerte**



**Juegos
Localizados**





NUESTRA ESTRATEGIA

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

En pro del logro de esos objetivos, el Grupo se enfocó en un crecimiento sostenido apalancándose en proyectos estratégicos que propenden por la creación de nuevos ingresos para la organización, al tiempo que permite permanecer en la mente de los clientes y usuarios.

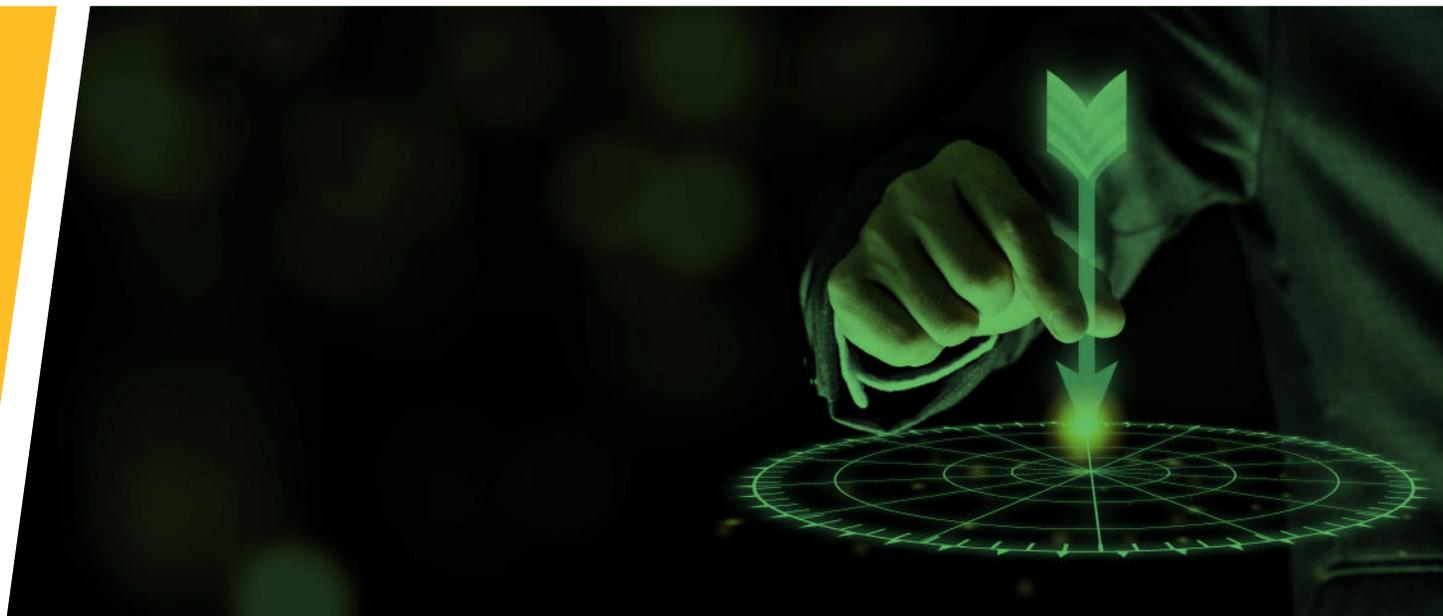
Así mismo, la eficiencia operativa ha sido clave para potenciar el crecimiento, al hacer de los procesos cada vez más eficientes y eficaces, a partir del aprovechamiento de la data, la automatización de procesos, el fortalecimiento de la ciberseguridad y la mejora en la experiencia de los clientes, impulsando así el desarrollo de nuevos productos y servicios.

Además, dado el nivel de incertidumbre que ronda el mercado, principalmente en materia económica, tributaria, legislativa y política, se han articulado capacidades para definir mecanismos de respuesta que propendan por la sostenibilidad del Grupo.

De esta manera, se estudia permanentemente el mercado en aspectos políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ambientales y sectoriales, así como la competencia directa, indirecta y potencial, las tendencias y los nuevos negocios que podrían impulsar el crecimiento de la Organización o que podrían amenazar en el

corto y mediano plazo el negocio, con el fin de adelantarnos a ellos y crear estrategias oportunas que fortalezcan y aseguren la presencia en el mercado.

Dadas las exigencias cambiantes del cliente y el comportamiento de la competencia, se diseñó una planeación estratégica retadora para 2023 con el propósito de definir mecanismos que impulsen el crecimiento a partir de la generación de nuevas fuentes de ingresos y la optimización del gasto. 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 nuestra operación comercial, como lo fue el caso de los efectos adversos de la ola invernal, las fallas en materia tecnológica y las ciberamenazas, para las 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 segundo 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 segundo semestre de 2022 la Dirección de Apuestas Permanentes y Juegos Lotéricos generó ingresos por

\$338.553
millones de pesos

Las Apuestas Permanentes, aportaron un ingreso de

\$275.309
millones de pesos

con una **variación positiva del 8,56 % (\$21.700 millones)** frente al segundo semestre del año 2021.

El ingreso de los productos diferenciados o llamados de precio fijo es de \$88.762 millones, con una participación en el total en Apuestas Permanentes del 32,24%.

La comercialización del producto Raspa&Listo en el marco de la operación asociativa denominada Las Instantáneas, compuesto por Seapto, Apuestas Nacionales de Colombia, La Perla y Réditos, generaron en el segundo semestre

\$37.457
millones en nuevos ingresos para la compañía.

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

\$17.748
millones de pesos

y una variación positiva frente al año 2021 del **25,04% (\$3.555 millones)**.



El ingreso correspondiente a la comercialización de Lotería fue de

\$ 6.792
millones de pesos

y tuvo una variación positiva al segundo semestre del año 2021 del **27,69%** (\$1.473 millones).

El producto Baloto obtuvo un ingreso de

\$ 1.036
millones de pesos

y tuvo una variación positiva al segundo semestre del año 2021 del **70,96%** (\$430 millones).

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, obteniendo un recaudo total de

\$ 210
millones de pesos

En referencia al producto Chance Millonario se posiciona en el ranking del tercer puesto a nivel nacional, con un recaudo de

\$ 6.728
millones de pesos

Producto	2do Semestre 2021	2do Semestre 2022	% Variación
Chance	\$ 253.608	\$ 275.309	8,56%
Raspa&Listo	\$ 68	\$ 37.457	5.4884,82%
Super Astro	\$ 14.194	\$ 17.748	25,04%
Lotería	\$ 5.319	\$ 6.792	27,69%
Baloto	\$ 606	\$ 1.036	70,96%
Rifa	\$ 205	\$ 210	2,44%
Total	\$ 274.000	\$ 338.552	23,56%

*Valores no incluyen IVA





CANAL COMERCIAL TRADICIONAL

FORTALECIMIENTO DEL MODELO COMERCIAL

El segundo semestre 2022, se consolida como el periodo de optimización y eficiencia comercial, logrando alcanzar unas mayores ventas con una estructura más liviana, principalmente apalancado por el modelo de optimización de puntos de venta y de Gana Servicios, donde se identificaron oportunidades tales como:

- Conversion Gana Servicios en Puntos de venta, reduciendo costos y gastos para un total 9 cerrados.

- Conversion a CVC de aquellos puntos que no obtenían los márgenes de contribución esperados por la compañía y se aumentó la oferta de canal indirecto en zonas de baja cobertura, principalmente en formato comercios, hoy denominados Gana Corresponsales.

Se cerró la negociación con el **Grupo Éxito**, donde se acuerda comenzar con la Fase I para comienzos de enero 2023, para una apertura inicial de 24 puntos, dándole prioridad a aquellos espacios que ocupaba Baloto con altas ventas.

MODELO DE OPTIMIZACIÓN Y EFICIENCIA COMERCIAL

PUNTOS DE VENTA

MES	RETIROS		INGRESOS		MIGRADOS	
	SALDO INICIAL	RETIROS	INGRESOS	MIGRADOS		
Julio	1.275	15	3	5		
Agosto	1.258	9	3	1		
Septiembre	1.251	23	1	2		
Octubre	1.227	22	0	4		
Noviembre	1.201	8	29	0		
Diciembre	1.278	17	2	2		

NOTA: Entre noviembre y diciembre entran en operación 24 puntos de venta de **almacenes Éxito** y por ello la curva aumenta.

GANASERVICIOS

MES	RETIROS		INGRESOS	
	SALDO INICIAL	RETIROS	INGRESOS	SALDO FINAL
Julio	230	0	0	230
Agosto	230	1	0	229
Septiembre	229	6	0	223
Octubre	223	1	0	222
Noviembre	222	0	0	222
Diciembre	222	1	0	221
TOTAL DE RETIROS				9

MASIFICACIÓN

Los productos con un foco de masificación para el segundo semestre del 2022 fueron: Chance, Raspa&Listo, Baloto y Lotería.

Se continuó con el foco en la gestión comercial apoyados en los diferentes tableros de BI, entregándole un mejor insumo a los comerciales, para la toma de decisiones y los seguimientos comerciales, en pro de los retos presupuestales.



Para los canales indirectos: Colocadores, Ganacomercios y CVC se logra una masificación en escala cada mes con mayor participación de los vendedores, logrando un acumulado de **ingreso** de **\$ 3.575.997.000** a cierre del semestre en mención.

En el Canal directo se apuesta por una masificación con respecto a Ganaservicios incentivando la venta dentro del equipo de auxiliares, quienes no tenían rol de venta, logrando masificar la participación y generando un aumento en el ingreso acumulado por valor de **\$1.141.848.000 en Ganaservicios.**



El canal indirecto presenta una variación en el ingreso del **65,70%** con relación al mismo periodo del año anterior, apalancado en el crecimiento de **4.870 vendedores** transando el producto, generando un ingreso acumulado por valor de **\$247.887.716.**

En el caso del canal directo: Punto Fijo, Grandes Superficies, Ganaservicios y Línea Metro, se presenta una variación en el ingreso de **72,43%** frente al mismo periodo del año anterior y se genera una masificación del producto apostando por el incremento en participación de los Ganaservicios **\$247.887.716**, gracias a la puesta en marcha de roles de venta de las 463 auxiliares.

LOTERÍA

El canal indirecto: Ganacomercios, Colocadores y CVC presenta una variación en ingreso del **82,67%** con relación al mismo periodo del año anterior, aportando un ingreso acumulado semestre por valor de **\$1.533.035.082.**



TABLEROS DE BI

La Data como recurso estratégico de la compañía permite apalancar el conocimiento oportuno de cifras, generando metodología en campo para la ejecución y cumplimiento, es por esto por lo que se han implementado tableros para uso comercial, tales como:

Comparativo ventas presupuesto:

Un tablero con visualización de venta, mes actual frente al año anterior, mismo mes y mes anterior, el cual permite identificar el recaudo generado con respecto al presupuesto, su cumplimiento y variación.

Seguimiento de Baloto:

Permite visualizar la venta día a día para ambos subcanales indicándonos la venta generada y su participación, una visual a nivel subcanal y zona, así como un zoom para el canal indirecto y sus desarrolladores, con la cantidad de vendedores que tienen o no venta.

Brújula:

Indicadores JSA y SDR de productos Pareto con relación al presupuesto, (comparativo en ventas, productos, cartera, visitas, disponibilidad y rentabilidad) del canal indirecto por vendedor, desarrollador y zona.

Reporte diario de ventas:

Ventas generadas de los productos Pareto a día corrido para evidenciar el comportamiento a nivel hora, producto y subcanal.

Modelo de gestión de inventarios:

Monitoreo de inventarios de lotería física asignado a cada vendedor, con el fin de complementar el desarrollo que se está generando para SALO (extensión del horario de venta de lotería física).

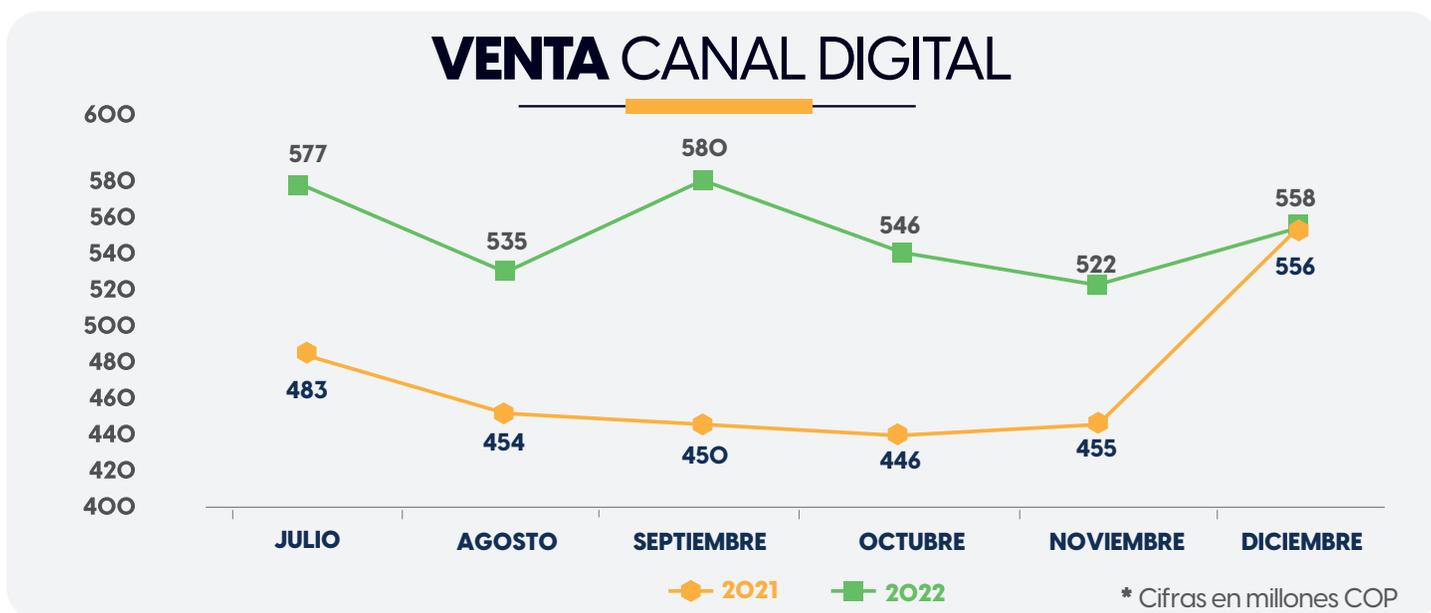


El sitio web www.gana.com.co presentó un **crecimiento del 5% en ventas** durante el segundo semestre de 2022 versus el mismo periodo en 2021. Se lograron **8.566 clientes nuevos** en el sitio web que representaron una venta de **\$45.553.275**, de estos el **4%** eran clientes de la red física, lo que permitió mejorar el mix de canales, esto gracias a las estrategias comerciales soportadas en: la entrega de bonos y las campañas de marketing digital.

El ciclo de vida del cliente se abordó con estrategias específicas para cada segmento con el fin de generar mayores ventas y fortalecer el cumplimiento de las metas establecidas en el

periodo comprendido de julio a diciembre 2022, las campañas más exitosas fueron **Don Julio el tío de la suerte; Silletas de la suerte; ¿Truco o bono?; Dúo de la suerte;** que generaron ventas totales por **\$101.779.480** con una inversión de **\$6.797.000**.

Por primera vez en el canal, se realizó un sorteo con resolución bajo el promocional **La fortuna de compartir**, fueron 10 ganadores de un pase doble para el hotel San Ángel en Santa Fe de Antioquia, quienes cumplieron la condición de lograr un acumulado por compras de 1 millón o más, entre el 1 y 25 de septiembre.



Estrategia bonos OKI: entre julio y diciembre se entregaron **58.367 bonos OKI por código**, con una redención del **29%**. Los bonos entregados en esta modalidad correspondieron a entregas realizadas a segmentos del modelo RFM, promocionales de productos específicos y a las segmentaciones realizadas con el modelo de recomendación de upselling y crossselling y ciclo de vida del cliente. Lo anterior representó una venta de **\$449.282.855**.

Bonos JUJU: desde agosto se inició una nueva estrategia de promocionales, una mezcla entre bonos OKI y bonos JUJU con campañas como: **Mistersuerte y "¿truco o bono?"** con los que se

logró una dinamización de la compra a partir de bonos de comercio reconocidos como: D1, Homecenter, Gef, Adidas, entre otros.

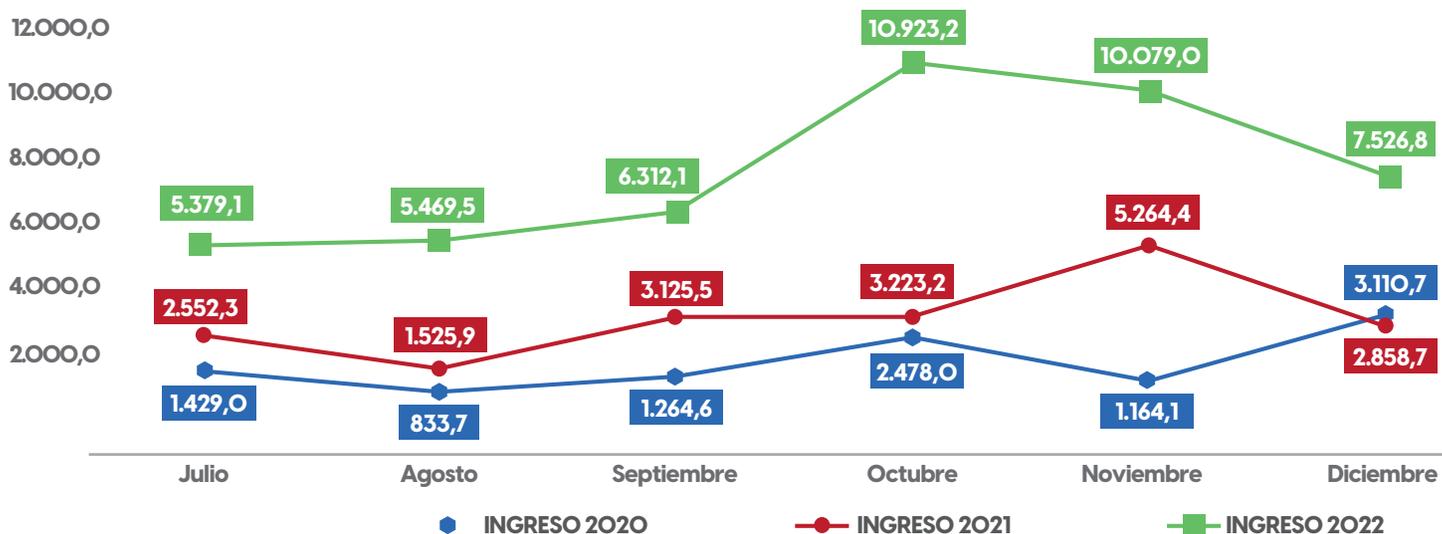
Nuevo Sitio Web: se hizo el lanzamiento del nuevo sitio el 23 de diciembre, habilitando nuevos juegos **Billetón 3C, 4C y Billionario 3C, 4C**. Además, se mejoró la experiencia de usuario, una imagen renovada mucho más dinámica y alineada con el público objetivo.

Vitrinas Digitales: se habilitaron nuevos juegos en la App Su Red: SuperAstro, Chance Temático y Billetón.

JUEGOS ONLINE Y LOCALIZADOS

El producto BetPlay, alcanzó un **crecimiento del 146,3% en Ingresos** durante el segundo semestre del 2022 comparado con el mismo periodo en 2021, **y del 344,4%** comparado con el mismo

periodo en 2020, **cumpliendo el presupuesto en 117,7%, lo cual significó un adicional durante el segundo semestre de \$6.858 millones de pesos.**



Ingreso BetPlay: 2 Sem 2022 - Cifras en millones de \$

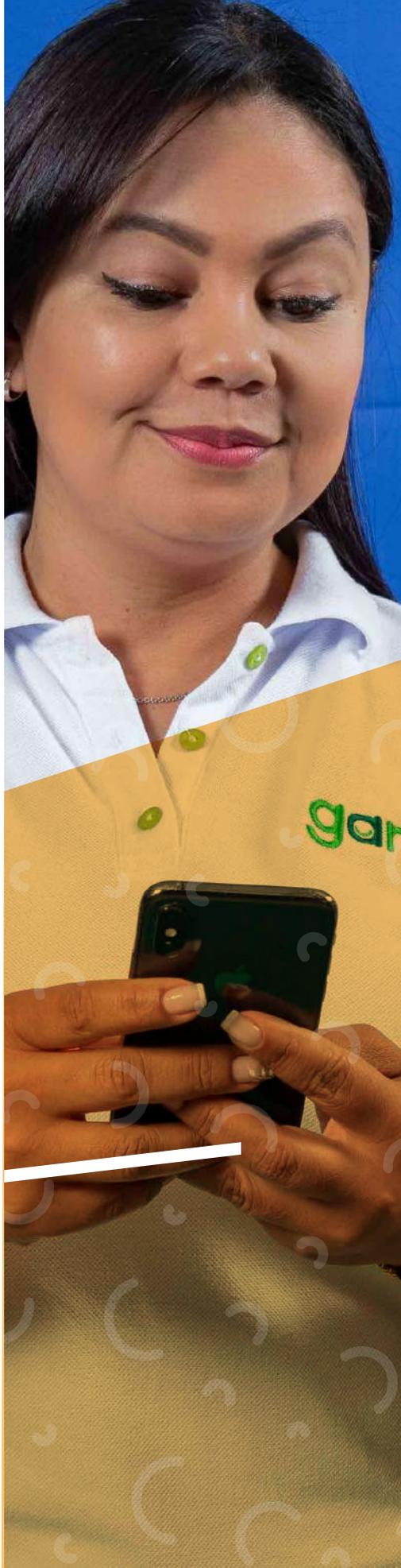
Se alcanzó un **incremento del 93,7% en el indicador de usuarios registrándose en BetPlay.com.co** durante el segundo semestre del 2022, comparado con el mismo periodo en 2021, **y del 254,4%** con respecto al mismo periodo en 2020, alcanzando **una efectividad del 79,6% de Usuarios que realizan su primer depósito sobre el total de Usuarios registrados (FTD – First Time Deposit)**, reflejando así un comportamiento similar en comparación con el mismo periodo en 2021, donde la efectividad fue del 80,4%. Este crecimiento permitió alcanzar una base de **Usuarios registrados gestionables en diciembre de 2022 de 171.183 Usuarios**, alcanzando un **incremento en el indicador de 166,3%** al finalizar el segundo semestre del 2022 comparado con el mismo periodo en 2021, lo que corresponde a **106.895 Usuarios adicionales.**

Durante el segundo semestre del 2022, se alcanzó un **incremento en el indicador de Depósitos del 128,2%** comparado con el mismo

periodo en 2021, **y del 364,1%** frente al mismo periodo en 2020. La estrategia comercial se centró en la incorporación de redes de terceros (Éxito, PTM, Punto Red, Transferimos, Cabitech) que permitieron tener una mayor capilaridad y atraer los usuarios vinculados a la competencia, alcanzando en este canal **Depósitos por \$23.284 millones de pesos** durante el segundo semestre.

Durante el segundo semestre del 2022, se alcanzó un **incremento en el indicador de Apuestas del 128,2%** comparado con el mismo periodo en 2021, **y del 356,3%** comparado con el mismo periodo en 2020. Como estrategia comercial, se han movilizad los incentivos para apuestas con campañas de comunicación asociados a eventos deportivos y de ciudad relevantes y a los activos de los patrocinios vinculados a los equipos de la región con el fin de generar mayor efectividad y vínculo emocional con la marca.





EVOLUCIÓN DE **SERVICIOS** DE RED

La unidad presentó una variación del -14,3% en el ingreso respecto al mismo periodo del año anterior, representado en un menor valor de \$6.642 millones; la variación negativa de la unidad corresponde a las categorías de giros y Soat, las cuales fueron impactadas por eventos especiales que elevaron el decrecimiento de la unidad a 2 dígitos, en el caso del Soat este negocio fue cerrado por las nuevas condiciones del mercado.

Para el mes de diciembre, se realizaron actividades de choque de marketing y por primera vez la fusión de productos Giros y Chance bajo una estrategia para la movilización de la categoría giros, donde se logra mejorar en 1 punto estos resultados.

CATEGORIA	2do Semestre 2021	2do Semestre 2022	% VAR	%PART	\$DIF
GIROS	\$19.160	\$13.866	-27,63%	35,0%	-\$5.294
RECARGAS CELULAR	\$10.664	\$10.199	-4,36%	25,7%	-\$465
RECAUDOS	\$8.740	\$9.434	7,94%	23,8%	\$694
PAGO SUBSIDIOS	\$3.920	\$3.483	-11,15%	8,8%	-\$437
SEGUROS	\$1.760	\$631	-64,15%	1,6%	-\$1.129
LINEA METRO	\$1.298	\$1.342	3,39%	3,4%	\$44
OTROS	\$732	\$675	-7,79%	1,7%	-\$57
TOTAL	\$46.274	\$39.630	-14,36%	100,0%	-\$6.644

*Cifras en millones

Gracias al fortalecimiento de las alianzas comerciales, la unidad presentó una variación 7,9% en recaudos empresariales, donde se gestionaron diferentes estrategias y renovaciones contractuales claves con diferentes aliados como Metro de Medellín, EPM, Tigo Une, empresas de catálogo y almacenes potencializando la operación de la categoría y a su vez apalancando los pagos de subsidios por el flujo de caja que genera la categoría.

En Giros se masificó el nuevo Core de giros en PC's, sitios de venta y Ganacomercios y se continuó con la activación de campañas comerciales dirigidas al cliente externo (Giros con Chance) e interno con cruce de datos de BI para mejorar los resultados en la unidad.

En Recargas de Telefonía celular, se construyeron estrategias dirigidas a la fuerza de venta logrando una recuperación de la categoría, la cual venía en un declive en venta en el 1er semestre 2022 de -4% y cerrando año en -2%; adicional a ello, se logró percibir comisiones adicionales entregadas por los operadores por más de \$400 millones.

También, se avanzó en la disponibilidad de corresponsalías bancarias con aliados como Conexred y Coltefinanciera donde tendremos

habilitados productos del sector financiero, otros recaudos y pines.

Respecto a los pagos, especialmente los asignados por el Gobierno Nacional a través del DPS (Departamento de Prosperidad Social), durante el semestre se ejecutaron 1.900.000 pagos en los diferentes programas, realizando desembolsos por más de \$300.000 millones, beneficiando alrededor de 300.000 familias; pagos que igualmente nos impactan en todo el portafolio del Grupo por el tráfico que vinculan a la red, incrementando la venta de otros productos.

De otra parte, se inició gestión con la APP Sured / Powwi, en pro de la transformación digital del portafolio, realizando campañas con nuestra fuerza de venta para el crecimiento de las descargas y utilización de la aplicación, capacitándolas a través de la Universidad Réditos. Con ello se logró un crecimiento del 12% en registros en comparación al crecimiento a nivel país que fue del -1,18%; y en comportamiento transaccional a nivel general del 60%. El juego es el de mayor variación con un 97,79%, especialmente por Súper Chance; también se incorporó Super Astro.





LA TRANSFORMACIÓN DEL MARKETING

Durante el segundo semestre se continuó con la implementación de las estrategias de marketing alienadas con la planeación y los focos del año, siendo la data, la segmentación y la activación en el punto de venta, factores claves para el resultado en las categorías.

BTL DE CONVERSIÓN

Con un **51,43%** de participación en el mercado de apuestas deportivas en Colombia, BetPlay se consolida como el líder del mercado según Coljuegos frente a un 14,55% de Wplay. Además, se reitera el posicionamiento de la marca en la mente de los apostadores antioqueños (Top of Mind), con un índice de 46,5% para BetPlay y un 36,8% para WPlay.

Los patrocinios de Gana a los Clubes de fútbol antioqueño Atlético Nacional e Independiente Medellín en 2022, se vieron reflejados en activos de marca invaluable que van desde la exposición en medios de comunicación nacional y freepress hasta el acercamiento y el aprecio por parte de la hinchada en todo el país; permitiendo una valorización en activos digitales de redes sociales de **\$3.946 millones** según la plataforma internacional Horizom, midiendo exposición, alcance e impacto.

EVENTOS DE ALTO IMPACTO

Después de dos años, se regresó a los eventos presenciales con Raspa&Listo y Súper Astro, entre ellos al más emblemático de Medellín, la

MARKETING DIGITAL

La conversación en redes sociales GANA aumentó durante este semestre llegando a superar 1.000.000 de comentarios, todo esto gracias a los diferentes temas como tendencias mundialistas, visibilidad de promocionales de categorías y responsabilidad social empresarial, aportando también más de **5.000** impresiones. El engagement de la marca GANA en digital se ubica en **15%** para Facebook y **24%** para Instagram, mostrando así el gran compromiso que tienen nuestros seguidores con la marca y los contenidos que se generan.

MARKETING DIGITAL

Con el promocional "La Fortuna de Ganar" se logró alcanzar la meta de clientes nuevos 12.310 para Super Chance y 6.563 para Recargas, lo que significan cumplimientos del **145%** y **219%** respectivamente. Adicional a esto, se superó la proyección de ventas para ambos productos con un cumplimiento del **144%**, la activación del ecosistema de ventas involucrando todos los canales en la venta del promocional, entregando **620** mercados a través de **335** Ganacomercios.



BTL DE CONVERSIÓN

En juegos, se ha activado una estrategia de BTL enfocada en puntos de venta con Súper Chance, Raspa&Listo y Súper Astro en regiones, donde se han desarrollado experiencias por marca para los clientes. Impactamos más de 1.000 personas en cada activación.

DATA

Se activaron campañas segmentadas por medio de los modelos de RFM (Recencia Frecuencia Monto) y Modelo de retención que analizan el comportamiento del cliente, logrando una contactabilidad promedio de 282.165 con una efectividad del **28,5%**. El Modelo RFM alcanza un promedio de 123.857 clientes con una efectividad promedio del **49%**.

MARKETING INSTITUCIONAL

Se realizaron campañas de sensibilización con el equipo comercial, trabajando en los puntos modelo para cada formato, así como también temáticas de responsabilidad social como mes rosa, las novenas de aguinaldo en algunas zonas, caminata canina, actividad de abrazos, entre otras, para acercar aún más la marca.

En Trademarketing se premiaron **1.031** colaboradores asociados a Femfuturo. La alianza con el Fondo de Empleados permitió mejorar tiempos de entrega de premiación, la cual ya se realiza en efectivo. Con esta mejora, se ha reducido el número de actas para la legalización en un **96%**.

En lo que respecta al canal indirecto, de los **1.300** colaboradores premiados, el **98%** ha sido con bonos virtuales.

MARKETING UEN SDR

Por primera vez en la unidad se logró activar el promocional cruzando **Giros y Súper Chance**, donde entregamos al cliente una apuesta con un premio de hasta \$4.725.000. Esta actividad responde a un proceso semiautomático garantizando el correcto flujo en las transacciones y se generó una efectividad del **45%** de entregas de apuestas al cliente final.





LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

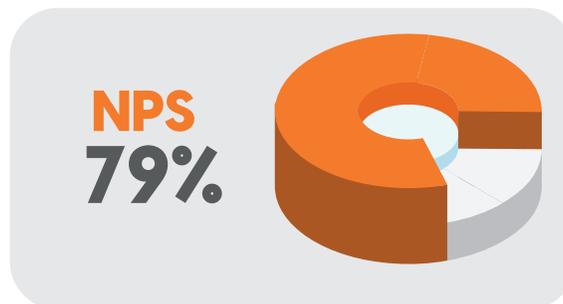
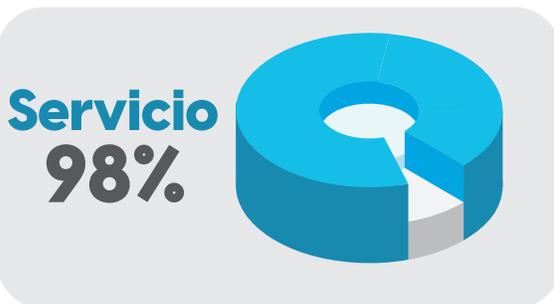
Se dio continuidad al proceso de implementación y evolución del modelo de experiencia del cliente, llevando a cabo intervenciones con diferentes áreas de la organización y de manera especial las de mayor impacto en la gestión de la percepción del cliente, según insights recibidos desde diferentes canales de voz del cliente (PQRS, encuestas de satisfacción y recomendación, redes sociales, entre otros).

Dentro del modelo de experiencia del cliente, la fase fundamental corresponde al conocimiento de este, es así como desde el proceso de investigación de mercados se realizaron 11 investigaciones generando insights que permiten seguir creciendo e innovando en el diseño de mejores experiencias a lo largo del viaje del cliente con la organización.

A través de espacios interdisciplinarios con diferentes procesos internos, se realizaron los análisis a lugar y establecieron planes de acción según los puntos de dolor identificados, propiciando la mejora continua e impactos positivos en la percepción del servicio, satisfacción y recomendación.

Se entregó a la fuerza de ventas el contenido de la nueva ruta de la experiencia del cliente, con especial foco en aquellas personas que presentaron oportunidades de mejora en su indicador de servicio. De igual forma y con el fin de potenciar las buenas prácticas en la organización en este sentido, se realizó un reconocimiento y premiación a las mejores asesoras.

Se cierra el semestre y año con indicadores de experiencia muy positivos, los cuales se detallan a continuación:



Teniendo en cuenta la relevancia de la data para la organización, en el último trimestre de 2022 se lanzó el promocional "Tu cédula millonaria", entregando una premiación de 61 bonos de compra por valor de \$1.000.000, 6 bonos viajes \$4.000.000 cada uno, 2 Motos NMAX y 17 celulares. Con este promocional se logró un cumplimiento del 101,7% de clientes nuevos (91.559) y un 107% de clientes actualizados (343.092).

Al cierre de 2022, se totalizaron 2.339.350 clientes en la base de fidelizados, dato bastante importante de cara a las estrategias de microsegmentación de acuerdo con su comportamiento de compra o modelo RFM

(Recencia - Frecuencia - Monto), en el cual se contactaron en promedio 722.621 clientes en diferentes campañas focalizadas por productos y servicios, con una efectividad del 17,6%, en el segundo semestre de 2022.

La gestión de endomarketing se continuó fortaleciendo, realizando 33 campañas y estrategias efectivas con el personal de la fuerza de ventas; con un impacto de 4.710 visualizaciones por publicación. Adicionalmente se llevó a cabo la selección de un equipo de Gana Influencers, quienes son los validadores y representantes de la marca en redes sociales y medios de comunicación interna.

CENTRO DE EXPERIENCIA CONTACT CENTER

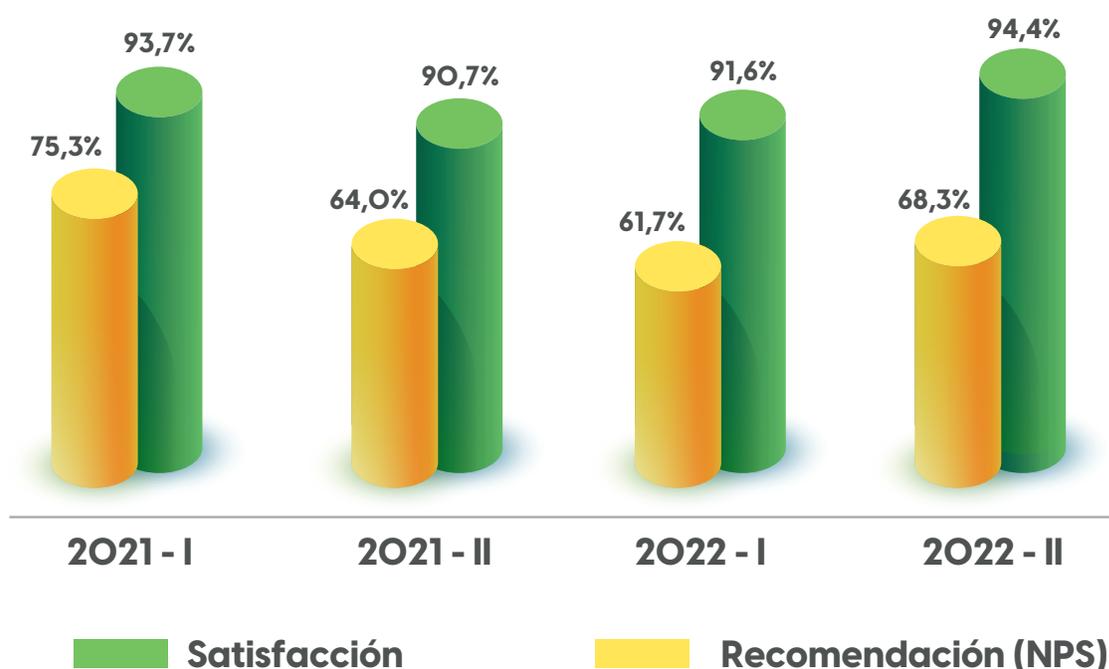
El segundo semestre de 2022 fue bastante positivo para el centro de experiencia, logrando mejorar los indicadores operativos y de percepción de clientes, apalancados en las automatizaciones y nuevas funcionales incorporadas, nuevos canales de atención como WhatsApp Servicio al cliente, Telegram mesa de servicios y las intervenciones realizadas en cuanto a modelo operativo y de servicio.

La satisfacción de clientes se incrementó un 2,8% con relación al primer semestre del año, alcanzando un indicador del 94,8% y el NPS (recomendación) presentó un incremento de 6,6%, con un promedio semestral de 68,3%.



EVOLUCIÓN PERCEPCIÓN DE CLIENTES

SATISFACCIÓN - RECOMENDACIÓN



Fueron registrados un total de 226.240 casos, una disminución del 16% con relación al primer semestre, para los cuales el promedio de resolución fue de 10,48 horas:

Periodo	Casos Registrados	Tiempo de Resolución (horas)
2021 - I	226.125	64,14
2021 - II	229.706	47,87
2022 - I	267.811	10,33
2022 - II	226.240	10,48
DIFERENCIA	-16%	0,15



INTELIGENCIA EMPRESARIAL

CENTRO DE INTELIGENCIA LA OPERACIÓN

El Centro de Inteligencia Corporativa continua su transformación, trayendo nuevas formas de monitorear la red comercial y tecnológica que han enriquecido el conocimiento del cliente y del negocio través de modelos predictivos y automáticos.

ENFOCADOS EN LLEVAR LA RED AL SIGUIENTE NIVEL

Se dio inicio a "Red Inteligente", la cual es apalancada en la data y gestionada bajo modelos de analítica los cuales permitan maximizar ingresos y generar una mayor eficiencia en la operación.

ASEGURANDO LA OPERACIÓN

Se desarrollan nuevos tableros enfocados en facilitar la gestión comercial lo cual permitió anticipar, predecir y asegurar en tiempo real comportamientos de la red mediante la data.

- Se implementa monitoreo a nivel de infraestructura de Universidad Réditos bajo la plataforma AWS.
- Se continua con la programación de mesas técnicas (Monitoreo Especial) con

la finalidad de asegurar la disponibilidad de la red y así mismo realizar un seguimiento detallado de las afectaciones para su inmediata solución.

- Creación de modelo Seguimiento de cierres de puntos de venta.
- Tablero Disponibilidad de equipos en línea.
- Migración de informe de contribución a la herramienta de Power BI.

DEMOCRATIZANDO LOS DATOS

Durante el segundo semestre del 2022 se culmina con la automatización de 7 reportes los cuales se enviaban cada hora de manera manual. Esto permitió asegurar y compartir la información de manera más eficiente; además de esto se crean estos reportes en versión móvil lo que evita la dependencia de correos enviados por un tercero, permitiendo llevar Power BI en el bolsillo.



La organización tiene como objetivo clave **“Gestionar la data como activo estratégico”** desarrollando y promoviendo tácticas relacionadas con los datos y la información, el gobierno de datos, el control y desarrollo de las políticas y la explotación efectiva de los datos, mediante la adaptación y transformación de los ecosistemas de datos del Grupo Empresarial, para responder a las necesidades planteadas por las nuevas tendencias de transformación digital e innovación tecnológica.

En este periodo, se dieron hitos de gran relevancia como:

- Evolución del ecosistema de datos y analítica de Grupo Réditos.
- Consolidación del uso de los datos en la organización de forma transversal, y con más de 140 productos de datos gestionados este año, situando a los datos en el centro de las conversaciones.
- Adopción de una arquitectura Cloud capaz de soportar las necesidades y la complejidad del negocio y permitiendo flexibilidad, agilidad y experimentación.

- Consolidación de la primera comunidad de práctica de la organización denominada Científicos Ciudadanos en la que se retó el Statu Quo cultivando la pasión y el uso de la analítica de forma interdisciplinaria. Esta iniciativa nace desde la acción de reconocer el valor que existe en impulsar el trabajo cooperativo, fomentar el conocimiento técnico y movilizar ideas novedosas que provienen de áreas distintas, pero aun así encuentran una visión común en la pasión por la analítica.

La comunidad fue conformada con 15 colaboradores de todo el Grupo en un equipo interdisciplinario, el cual contó con un acompañamiento técnico y académico, alineado con la estrategia de democratización de la data declarada para el 2022. El resultado de esto fue el desarrollo de **9** modelos analíticos y **15** colaboradores culminaron exitosamente la formación.



De otro lado, la gestión de la data está generando valor para el Grupo, a través de modelos analíticos tales como:

- Modelo de inventarios Lotería Física.
- Se robustece el control para registro de Menores de Edad en la Web de Gana y Loticolombia.
- Modelo de Rentabilidad.
- Automatización CIC: Reporte comportamiento Chance por hora.
- Accesos Aplicaciones (Asegurabilidad).
- Modelo Multivariado Clasificación Ganacomercios.
- Segmentación y Arquetipo de Clientes – Variables Transaccionales.
- MDS (Golden Record Cliente).

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 segundo semestre del año 2022, la organización registró apariciones en medios de comunicación entre los que se destacan prensa, radio y televisión y medios electrónicos, generando un free press de \$5,245,086,530 de pesos con 435 noticias de impacto positivo sobre el Grupo Empresarial.



TECNOLOGÍA |
16 de julio de 2022

¿Qué tiene que ver Grupo Réditos con Rigoberto Urán?

Por: Juan Carlos Yepes

PUBLICADO EN: NEGOCIOS E INSPIRACIÓN

+ SEGUIR ESTE BLOG

0 COMENTARIOS

COMPARTIR POST



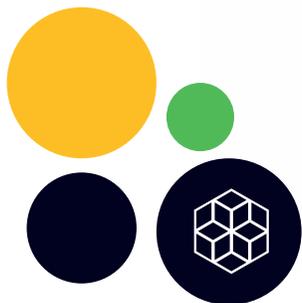
Hay una historia fantástica de un muchachito que ayudaba en la economía de su casa, en su pueblo natal Urrao, tocando las puertas de los vecinos, ya fuera en el pueblo o en las veredas cercanas y lejanas, acudiendo a las tiendas, cantinas y a la plaza, para «hacerles el chance» a sus clientes en unos talonarios oficiales que necesitaban de un manchoso «papel carbón», para que quedaran copia y original.



Oscar Pérez Agudelo, presidente ejecutivo del Grupo Réditos. Foto cortesía.

El emprendedor chiquillo hacía esto en bicicleta y le agarró el gusto, tanto que se hizo profesional, es más, es el ciclista antioqueño más famoso que hay en el momento.

Si a Rigoberto Urán le hubiera tocado vivir en este momento esa misma historia probablemente no sería la misma, pues la industria de las apuestas en Antioquia, ha evolucionado de una manera tan impresionante, que se puede clasificar sin lugar a dudas, como una de las más asombrosas transformaciones digitales que se han vivido en esta



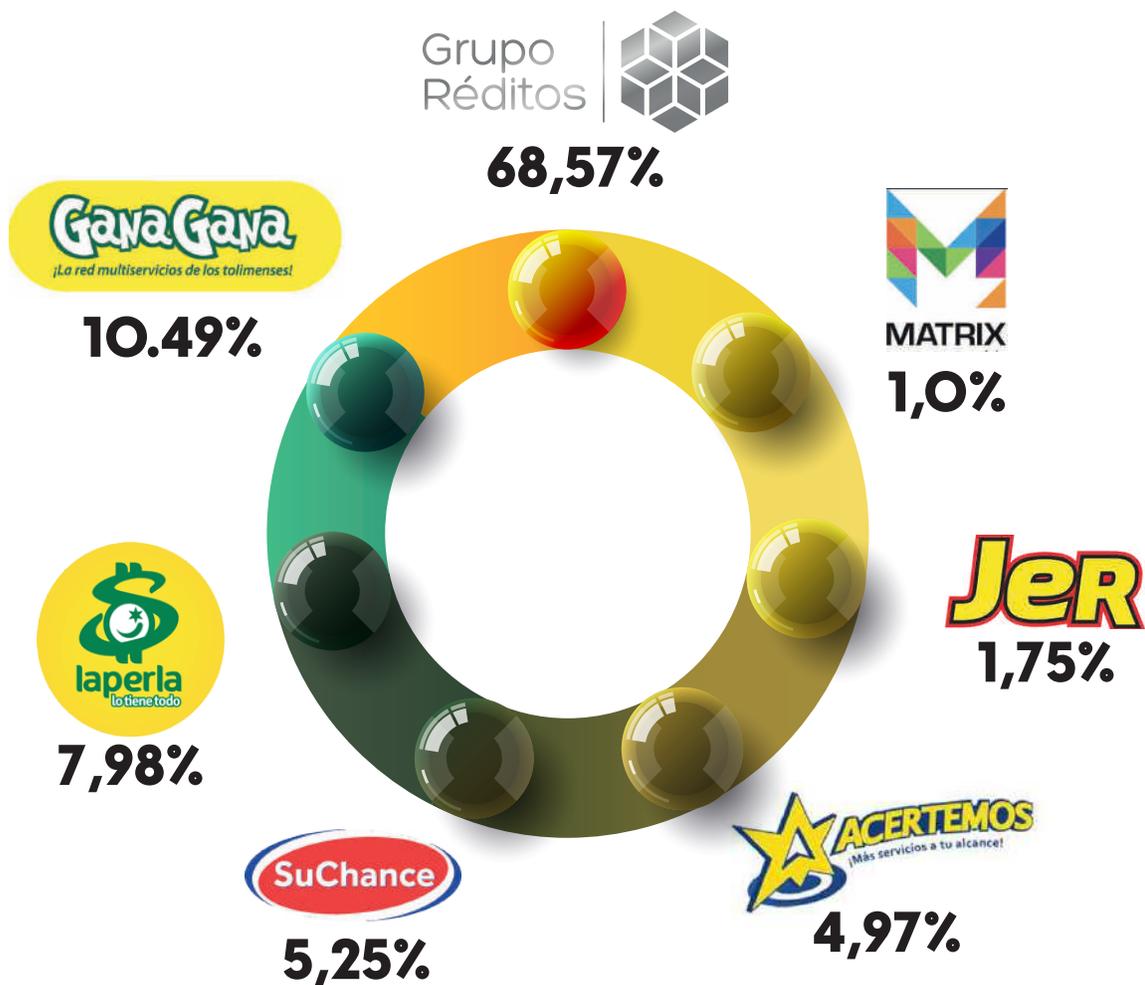


NUESTRA GESTIÓN TECNOLÓGICA

Durante el segundo semestre del 2022 se inició una actividad interna de evaluación, que involucró tanto al equipo directivo como a los accionistas de Grupo Réditos, con el objetivo de definir la visión de la empresa Matrixtech, con énfasis en el desarrollo y puesta en marcha de una estrategia tecnológica que apalanque efectivamente la transformación y crecimiento del negocio.

Producto de este análisis se dio inicio a un proceso de escisión empresarial, lo cual trajo como consecuencia que la empresa reacomodara su composición, permitiendo que algunos de los socios de Matrix Grupo Empresarial, se independizaran, con una visión clara de cuál es el horizonte tecnológico que debe tener esta nueva sociedad, la cual debe propender por el fortalecimiento tecnológico, con un servicio dinámico, ágil y de una excelente calidad, lo cual se refleja en la nueva razón social **UX Technology S.A.S.**, que pone como foco principal la **EXPERIENCIA DEL USUARIO**, con base en una tecnología innovadora propia y/o de terceros.

Producto de esta gestión, se inicia la consolidación de **UX Technology S.A.S.**, en la cual el Grupo Réditos tiene una participación del **68,57%**, con la siguiente composición accionaria:

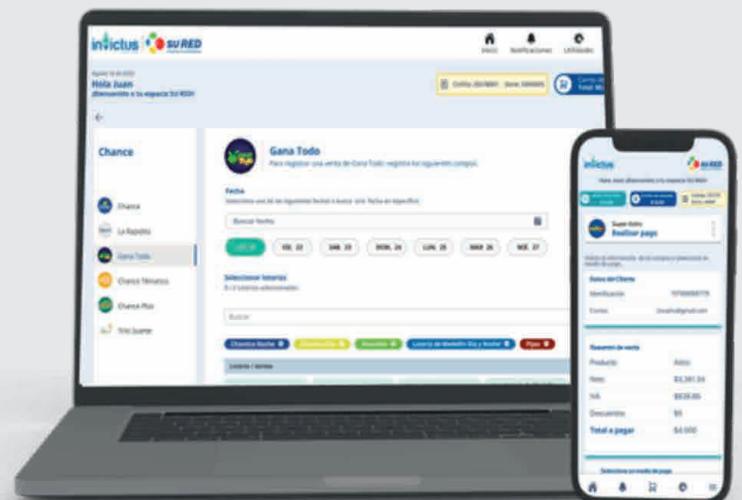


Para el año 2023, **UX Technology S.A.S.**, además de adelantar la gestión tecnológica de sus socios, tendrá como objetivo principal concluir el desarrollo del nuevo core comercial **Invictus**, así como acompañar su implementación en las Redes que hacen parte de la sociedad.

INVICTUS

Solución tecnológica Software as a Service (SaaS) – Aplicación web progresiva (PWA), potable, escalable e intuitiva.

Invictus está construido bajo un enfoque de micros base de datos y microservicios o unidades funcionales concretas e independientes, que trabajan juntas para ofrecer la funcionalidad general de la aplicación. Cada microservicio puede ser actualizado o escalado sin que esto afecte a la disponibilidad de los demás dominios y de la solución.



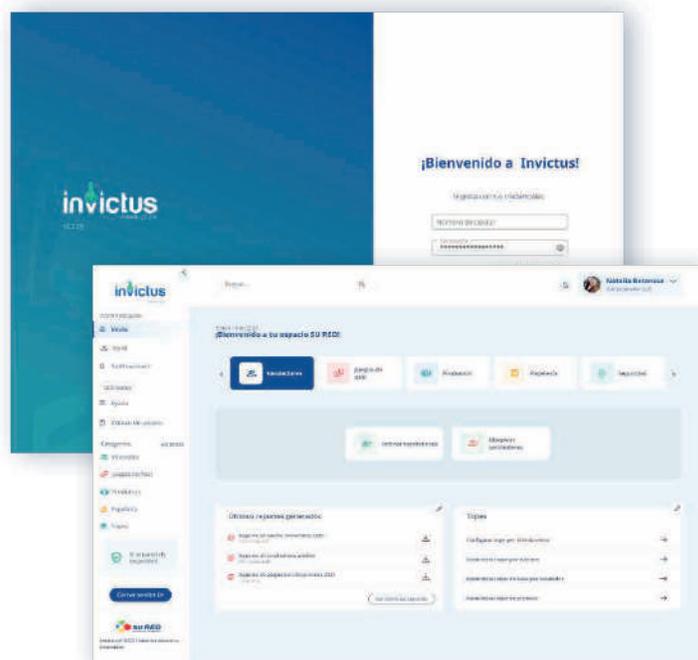
Los aspectos para destacar de este importante desarrollo son:

- Infraestructura como servicio.
- Disponibilidad de infraestructura por demanda:
 - Reducción de costos por ancho de banda.
 - Instancias independientes por red incluyendo base de datos.
 - Desacoplamiento de plataformas.
- Independencia en lenguajes de programación.
- Entrega constante de software de calidad por medio de la cultura DEVOPS.

- Sistema omnicanal de venta (Vendedores virtuales, operación con distribuidores y puntos de venta físicos).
- Fácil integración con otros servicios de la compañía o de terceros.
- Altos estándares de ciberseguridad, sometiendo cada funcionalidad a pruebas de Ethical Hacking, que permiten explotar las vulnerabilidades antes de despliegue a ambientes productivos.

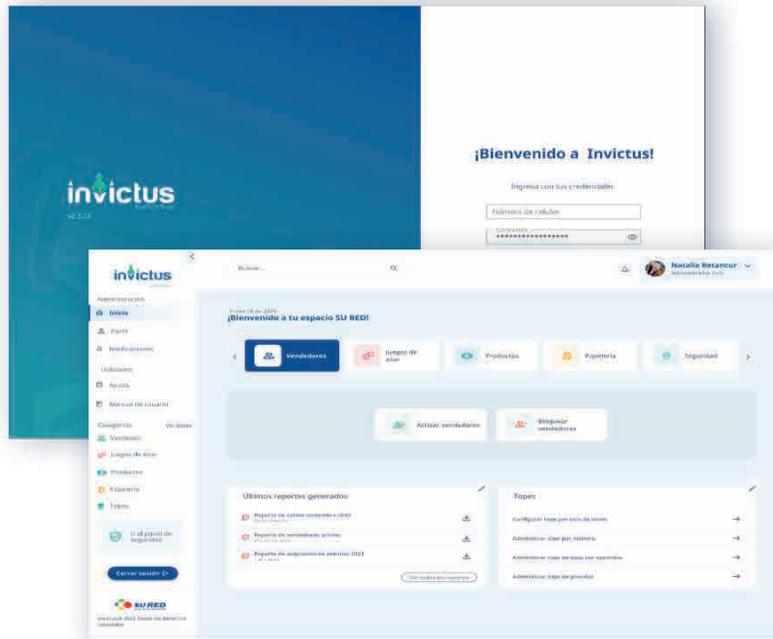
Beneficios

- Versatilidad de la solución tecnológica.
- Omnicanalidad.
- Renovación de la tecnología implementada.
- Reducción en tiempos de desarrollo e implementación de nuevos negocios o productos.
- Reducción de costos en desarrollo e implementación.
- No dependencia de hardware.
- Automatización y mejora de procesos.
- Permite la gestión de nuevos canales de distribución.
- Habilitación de servidores exclusivos para cada una de las redes.
- Independencia transaccional de cada producto.
- Ampliación de la capilaridad y cobertura para la prestación del servicio.
- Activación de vendedores de forma inmediata.
- Registro digital de vendedores.
- Validación de usuarios contra centrales de riesgo.
- Manejo de vendedores prepago y pospago.
- Recarga de bolsa para vendedores prepago con diferentes medios.
- Ahorro en el consumo de papelería.
- Ahorro en compra y mantenimiento y de dispositivos.
- Manejo de carro de compras.



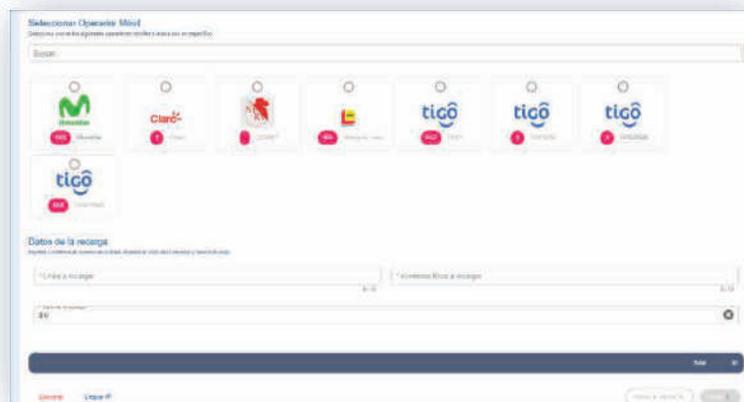
Principales características

- Interfaz intuitiva y totalmente administrable, que permite a la red a través de la App Administrativa la total parametrización de sus productos y servicio para el correcto funcionamiento y control operativo y comercial de éstos.
- Sistema de seguridad que le permite a la red la definición y registro de los roles y perfiles de cada usuario para el ingreso a las diferentes opciones y Apps disponibles (Administrativa, vendedores y cajeros).



App Administrativa

- Dashboard de venta atractivo visualmente, parametrizable y ajustable a la importancia del producto para cada red. Ubicando sus productos, subcategorías y categorías de acuerdo con la demanda de cada producto.
- Manejo de imágenes personalizadas para el producto en cada red lo cual permite una identificación propia del mismo.
- Interfaz intuitiva, clara, coherente y con mensajes de ayuda incorporados para fuerza de ventas.
- Tiempo de respuesta óptimo en la venta de productos y/o servicios.



Metas

1 Servir

Soportar de forma cercana, oportuna, y eficiente los servicios y recursos Tecnológicos de la organización al servicio de los procesos de negocio, clientes internos y externos del grupo empresarial. – **Compromiso, Innovación y trabajo colaborativo** –.

2 Transformar

Definir y ejecutar las acciones necesarias para asegurar una plataforma tecnológica de vanguardia al servicio de los procesos de la organización, cuidando el balance del costo/beneficio del negocio. – **Operación, continuidad y sostenibilidad** –.

Automatización

Se adelantaron **12 automatizaciones**, donde se destacan procesos automáticos con y sin intervención humana, así como digitalización de flujos, que impactan procesos comerciales, de asegurabilidad, cumplimiento normativo y otros. A continuación, se listan las automatizaciones realizadas:

- Anulación de colillas.
- CIC: actualización de tableros y notificación automática.
- Alertas Canal Comercial.

- Reportes de Giros.
- Consultas en Stradata para Credintegral.
- Debida Diligencia.
- Ingresos vendedores indirectos (100%).

Así mismo, se avanzó en pruebas funcionales de algunos procesos como:

- Justificación de Saldos.
- Conciliaciones.
- Gestión de Transportes en Proactivanet.
- Mantenimiento en Proactivanet.





NUESTRA GESTIÓN ASEGURABILIDAD

Durante el segundo semestre del año se continuó en la consolidación del modelo de las tres líneas de acción, lo cual permitió robustecer el ambiente de control. Para esto se reevaluaron los riesgos y controles clave, teniendo en cuenta el contexto, los proyectos, los nuevos productos y servicios, 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, dió como resultado la actualización de al menos 500 riesgos, además del entrenamiento de cerca de 1.000 colaboradores en alrededor de 210 talleres de riesgos, controles y continuidad de negocio.

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 la MEGA.

Para ello, la organización también procedió a transformar la metodología de la Oficina de Proyectos, con el fin de tener una mirada más holística o transversal que le genere mayor control a partir de un seguimiento permanente de los proyectos en pro del logro de los objetivos planteados en ellos. Así mismo, se definió que los proyectos estratégicos siempre que sea posible irán acompañados de un estudio del mercado, la competencia, las tendencias y el entorno en general para disminuir con ello el nivel de incertidumbre propio de toda decisión.

De manera complementaria, se está atento a los impactos que puedan derivar de los cambios económicos y geopolíticos dada la alerta global en materia de una posible crisis económica mundial para adaptarnos y afrontarlos con

estrategias que aseguren la continuidad del negocio. Además, seguimos 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 de nuestro accionar.

Cabe destacar que, durante el 2022 se realizaron 26 inteligencias competitivas como insumo para el diseño de estrategias de anticipación y aprovechamiento de oportunidades, al tiempo que se identificaron ventajas competitivas y comparativas como resultado del entendimiento de la competencia directa e indirecta. De igual forma, se emitieron 25 ediciones de Infórmate, de las cuales 13 fueron publicaciones especiales que apoyaron la toma de decisiones estratégicas puntuales durante el año y los 12 restantes fueron ediciones tradicionales de un estudio de entorno que permite a los líderes del Grupo tener una mirada general de lo que ocurre hacia afuera de la organización en materia sectorial, política, económica, social, tecnológica y ambiental.

NOS SEGUIMOS TRANSFORMANDO

El Grupo se sigue transformando a través de intervenciones y propuestas a los procesos con el fin de optimizar y hacer más con menos sin perder de vista al cliente, labor que, durante el segundo semestre se enfocó en la gestión financiera en los frentes de Recursos y

Proyecciones Financieras con relación al modelo de operación, estructura y medición. Así mismo, se dio inicio en Credintegral a la definición de los alcances de los procesos, documentación y estructura organizacional.



En tal sentido, de acuerdo con el sistema de Control Interno y considerando que, la gestión principal de asegurabilidad del Grupo es responsabilidad de la primera línea de acción, durante el segundo semestre del año se continuó trabajando en el fortalecimiento de la cultura de los autos de control, transformando los hábitos y comportamientos de las personas de la organización, logrando impactar a más de 4.585 colaboradores a través de 20 actividades como talleres, cursos, videos, entrevistas, campañas, formularios, video juegos, entre otros.

Adicionalmente, desde la segunda línea de acción se acompañaron a los diferentes líderes en la identificación de los riesgos, el diseño y evaluación de los controles que permitan mitigarlos, especialmente aquellos de mayor exposición y relacionados con la categoría de fraudes. En esta línea, se continuó con la puesta en marcha de una metodología para la identificación y diseño de controles clave en actividades de alto impacto. De esta manera, en el período se identificaron un total de 1.589 controles, de los cuales 256 se tipificaron como mínimos y 211 como claves, para impactar las causas generadoras de la posible materialización de 116 riesgos de mayor exposición.

Durante el periodo 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 compañía. 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 fortalecido herramientas de monitoreo, efectuando control de cambios para los siguientes tableros de Power BI: Giros, BetPlay y Cartera de la Fuerza de Ventas; adicionalmente, se parametrizan nuevos tableros bajo la herramienta de Power BI como: Sivical, Perfiles de Usuarios y Tablero para consolidación de alertas, lo que ha permitido mayor alcance en 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 segundo 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 24,498 alertas por \$65,225 millones, logrando disminuir el riesgo de pérdida y la exposición al riesgo reputacional.
- Se realizó el aseguramiento transaccional mediante proceso conciliatorio de recaudos, Juegos Novedosos y Canal Digital por un valor de \$2,6 billones. De igual forma se aseguraron ventas de Apuestas Permanentes por valor de \$275 mil millones y una premiación de \$109 mil millones.
- Se logró la recuperación de \$26,2 millones en saldos pendientes con aliados con una efectividad del 101% por concepto de recuperación del gasto por diferencias operativas.





NUESTRA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

Para el Grupo Réditos, las personas son el eje fundamental para el desarrollo de la estrategia y el logro de los objetivos corporativos, es por este motivo que desde la Dirección de Desarrollo Organizacional se busca impactar al colaborador de forma integral, desde el ser, saber y saber hacer, de forma tal que su proyecto de vida pueda estar alineado al gran proyecto que significa pertenecer al Grupo.

De acuerdo con lo anterior, se comparten las acciones más representativas que se generaron durante el segundo semestre de 2022.

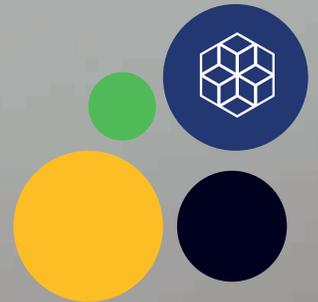


- La Universidad Réditos sigue cobrando fuerza con un promedio de navegación de **96%**. Se entregaron a más de 1.400 personas, las herramientas necesarias para la incorporación exitosa en el desarrollo de su labor, acortando las curvas de aprendizaje por medio de la tecnología, llegando a los 125 municipios de Antioquia con las diferentes acciones de inducción, reinducción, ruta Réditos, nivelación y gestión con el grupo de personas que pertenecen al canal concesionario.
- Así mismo, se continúa inspirando a los colaboradores con diferentes experiencias formativas y de reconocimiento de su labor, donde se estimulan acciones, comportamientos y resultados superiores, permitiendo el despliegue de la cultura deseada y haciendo que estos comportamientos se vivan, transmitan y perduren en el tiempo.
- Se dio continuidad como parte de la cultura y ADN corporativo, a la campaña de los autos de control interno.
- Se realizaron 69 promociones internas a través del **Plan Talento**, representando el 13% del total de vacantes gestionadas.
- El Grupo Réditos se empieza a posicionar como una marca empleadora y comienza a ser reconocida como un excelente lugar para trabajar, es así como a través de la plataforma Magneto365, se han recibido más de 28.272 visitas a la página, lo cual favorece la inclusión de más candidatos para los diferentes procesos de selección.
- Como parte de la contribución al bienestar de los colaboradores en su salud mental, se logró impactar a más de 600 colaboradores en situación de emergencia por diversas situaciones emocionales.





NUESTRAS FILIALES



NEGOCIO CREDITICIO



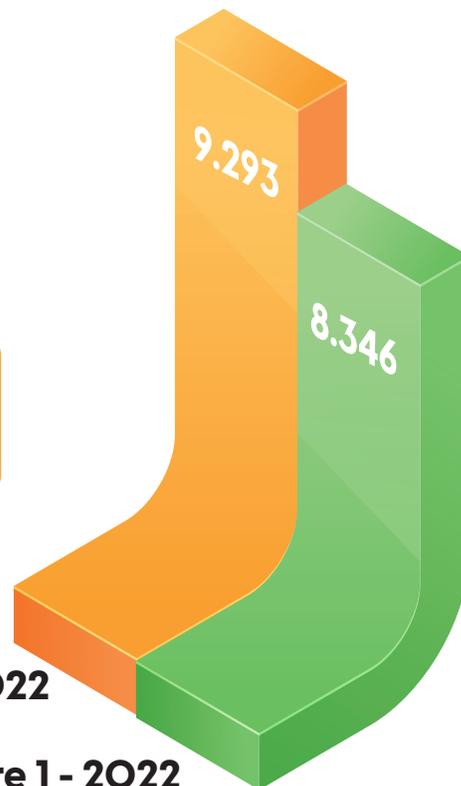
Al cierre del segundo semestre, la gestión crediticia del Grupo arroja datos positivos al cierre del 2022, representados en un crecimiento del 11,35% con respecto al primer semestre del 2022 en los ingresos y un incremento del 17% en el número de clientes frente diciembre del 2021.

**CRECIMIENTO
11.35%**

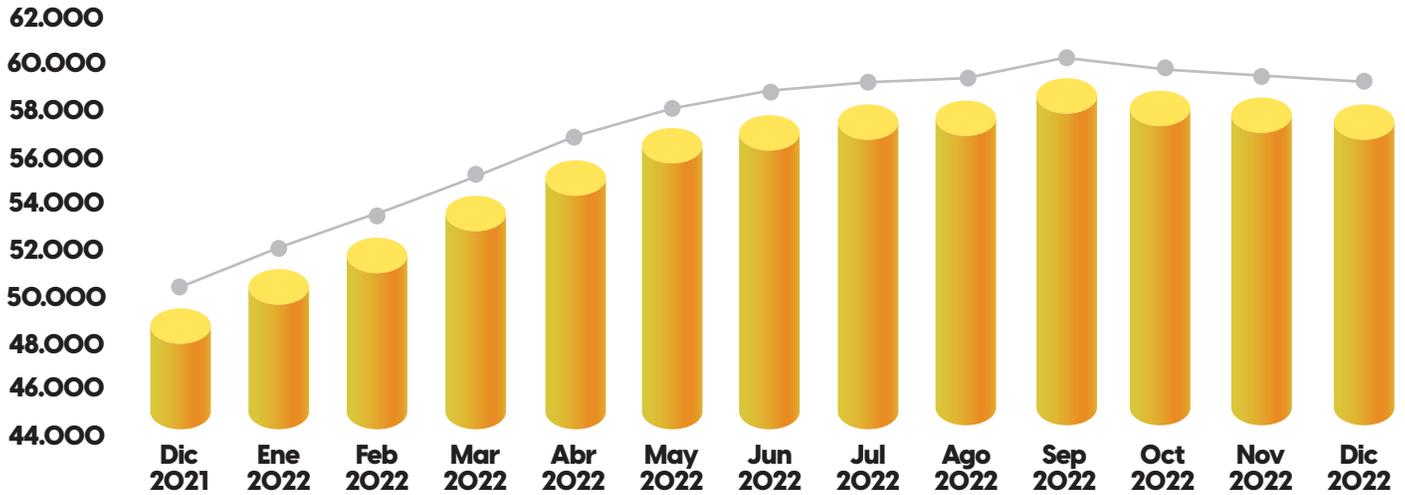
Ingresos en millones de pesos

Ingresos semestre 2 - 2022

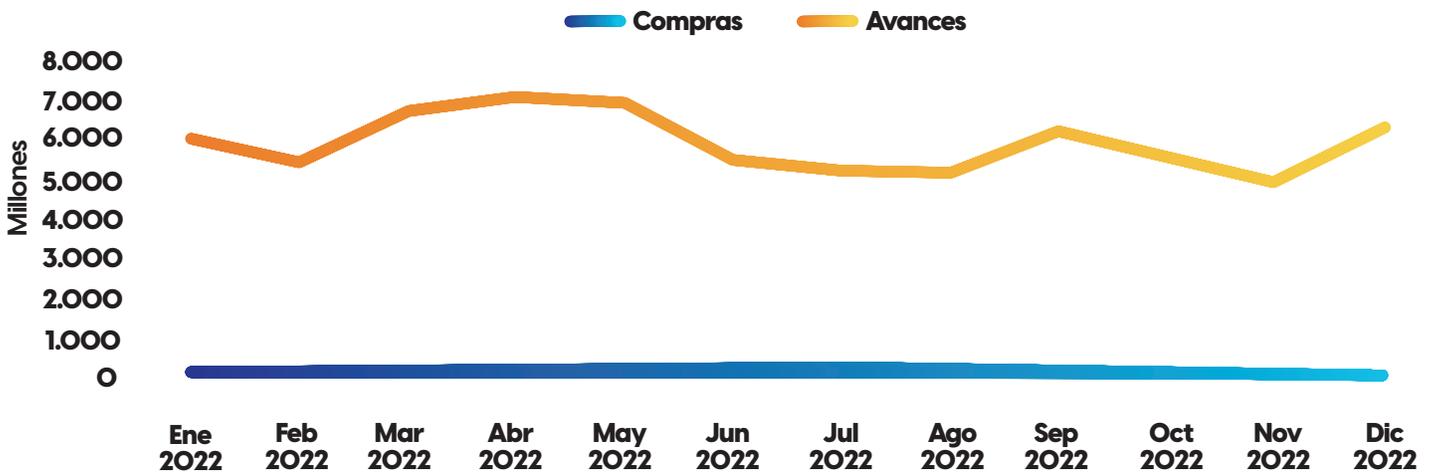
Ingresos semestre 1 - 2022



CLIENTES



De igual forma, en este mismo período, se realizaron utilizaciones por valor de \$6.049.413.614, lo cual representa un incremento del 15% con respecto al 2021.



De igual forma, los recaudos incrementaron un 59% del 2021 al 2022, además, el 97% de estos se realizan por medio de la Red Gana.

Recaudos

	2021	2022
Avances	\$60.302	\$69.027
Compras	\$1.662	\$2.166
TOTAL	\$61.964	\$71.193



49.738M



79.053M

De otra parte, a partir del primero de noviembre de 2022, se adelantaron algunos cambios en las condiciones del producto con el fin de fortalecer la calidad de la cartera y obtener una mejora en los ingresos:

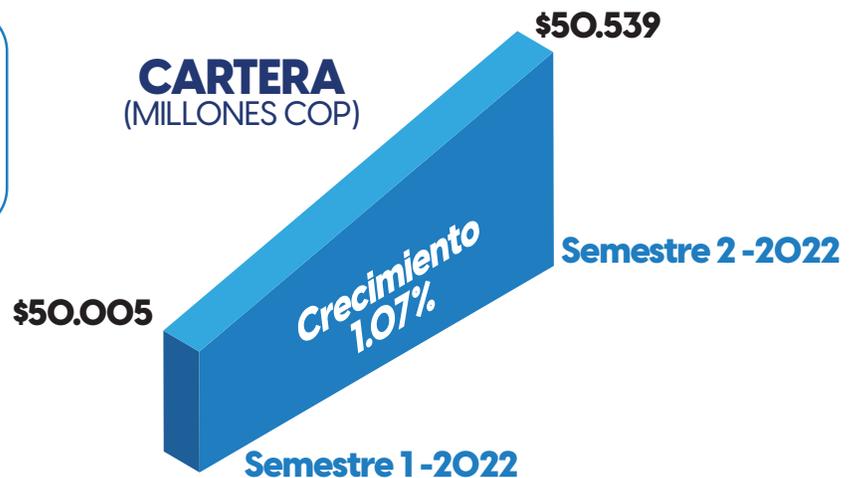
- Ampliación de la cobertura de la cartera a través de la fianza, para el 100% de las utilizaciones.

- La fianza cambia de 0.9% + IVA a 1.8% + IVA.
- La cuota de administración pasa de \$18.500 a \$21.500.

En lo que referente a la cartera, se destaca que incrementó un 18% de enero a diciembre de 2022, con respecto a diciembre de 2021, al cierre del 2022, registró un crecimiento del 23%.

INDICADOR DE CAPITAL VENCIDO A DICIEMBRE 2022:

7.33%



En 2022 los ingresos netos fueron de \$17.651 millones, con un aumento mensual en promedio del 2.36%, lo que significó un cumplimiento de la meta mensual en promedio, de un 121%.

En lo que respecta al gobierno corporativo, se

nombró una nueva Junta Directiva técnica que tiene el objetivo de impulsar mayormente el crecimiento y la transformación digital de Credintegral.

La nueva Junta Directiva está conformada así:

Principales

Henry Gilberto Martínez Forero: Economista de la Universidad Nacional de Colombia, Máster en Finanzas Corporativas. Centro de Estudios Superiores en Administración (CESA). Máster en Administración de Tecnologías de la Información, Tecnológico de Monterrey.

Felipe Mejía Mejía: Economista y Negociador Internacional de la Universidad Eafit, con Maestría en Administración MBA, de Thunderbird School of Global Management. Estudios en Modelaje Financiero, Bienes Raíces y Valoración Avanzada. Docente Universitario.

Iván Darío Ochoa Hernández: Ingeniero Civil de la Universidad Nacional. Máster of Science, Colorado State University. Especialista en Gerencia, Universidad Pontificia Bolivariana. Especialista en Finanzas, Escuela de Ingeniería de Antioquia. Vicepresidente de Inversiones de la Cámara de Comercio.

Suplentes

Pedro Gaviria Cortés: Administrador de Empresas de la Universidad de los Andes. Alta capacidad para desarrollo de servicios digitales y construcción de equipos. Amplia experiencia en retail, pagos digitales, estrategia y desarrollo de negocios. Interés especial por la disrupción financiera.

Gildardo Echeverri Benjumea: Certificado en Hotel Real Estate Investment and Asset Managment de Cornell Universidad. Diplomados: Impuestos y Administración y estructuración de proyectos Inmobiliarios (EAFIT). Empresario de juegos de suerte y azar con más de 15 años de experiencia y miembro de juntas directivas del sector. Empresario sector inmobiliario y construcción con más de 10 años de experiencia en inversiones inmobiliarias. Fundador de Hoteles 23 Colombia y miembro de la junta directiva.

Santiago Luis Restrepo Betancur: Técnico en Administración y Técnico en Contaduría; hace parte de la tercera generación de una familia Colombiana de Empresarios del sector de juegos de suerte y azar y redes transaccionales. Lidera dos Family Office, integrante de varias juntas directivas a nivel nacional y creador de compañías en diferentes sectores: financiero, hotelero, alimentos y juegos de suerte y azar.





NEGOCIO INMOBILIARIO

El rubro recibido a partir de la concesión de espacios de la primera fase realizada en el Metro de Medellín, se consolidó en el segundo semestre del 2022, con ingresos por valor de \$1.228.101.246, como uno de los mayores rubros de la compañía por línea estratégica, incrementando en un 1.400% equivalente a \$1.140.565.646 con relación al valor de ingresos logrado en el 2021 (\$87.535.600) por este mismo concepto.

Lo anterior, fue posible gracias a la comercialización efectiva de nuevos espacios para máquinas tipo vending y cajeros electrónicos, la gestión del urbanismo y el arriendo de locales vacantes en las diferentes estaciones de la red Metro de Medellín.

A partir de estos resultados logrados en la primera fase realizada en el Metro de Medellín, se iniciaron en el segundo semestre del año dos nuevas acciones bajo este mismo modelo, con las cuales se espera continuar incrementando el ingreso de la Compañía.

Se dio inicio a la estructuración, consolidación, análisis del mercado, del apetito comercial y de las opciones de ejecución para comenzar la segunda Fase del Metro de Medellín, en la cual se espera transformar y adecuar 10 estaciones del sistema, destacando Acevedo Norte, San Antonio B-T, La Estrella, Cisneros, Floresta, Itagui, Progreso y El Doce de Octubre, un hito logrado para el año 2022 con la firma del contrato y que se verá su ejecución y montaje en el segundo trimestre de 2023.



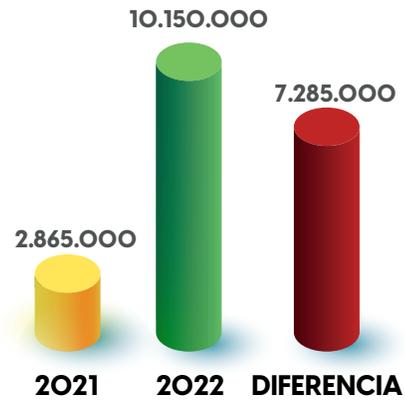
Mattis
INMOBILIARIA
Más que tu espacio



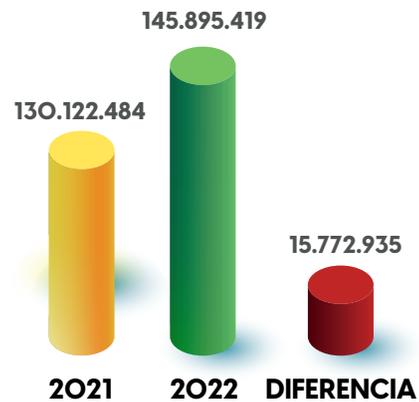
Nuevo proyecto Transmilenio: otro punto de gran relevancia, son los acercamientos que se han establecido con la empresa de transporte de Bogotá, Transmilenio, donde se propone replicar el modelo del Metro de Medellín, iniciando en la troncal Auto Sur, Norte y Tunal, lo cual serviría además como una puerta de ingreso para que Mattis pueda incursionar en esta ciudad.

Con respecto al negocio inmobiliario, a continuación, se presentan los comparativos del segundo semestre del 2021 y del 2022, donde se aprecia un aumento de \$1.409.980.168 en el ingreso total de la Compañía, al comparar el 2022 (\$3.574.306.286), con el 2021 (\$2.164.326.118).

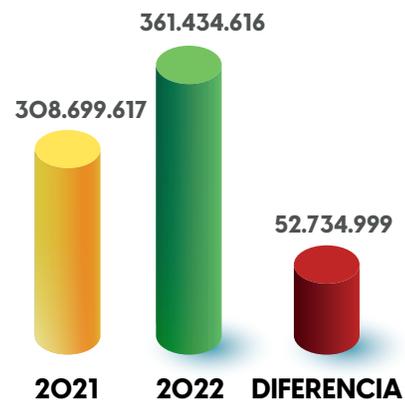
Avalúos	
2021	2.865.000
2022	10.150.000
DIFERENCIA	7.285.000



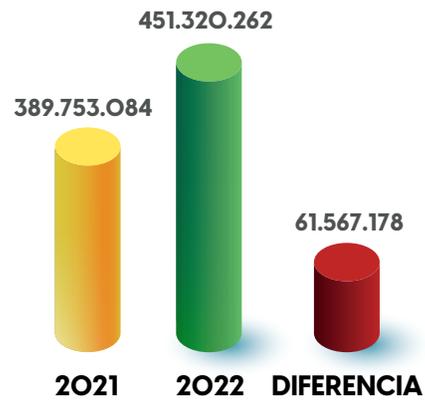
Ventas	
2021	130.122.484
2022	145.895.419
DIFERENCIA	15.772.935



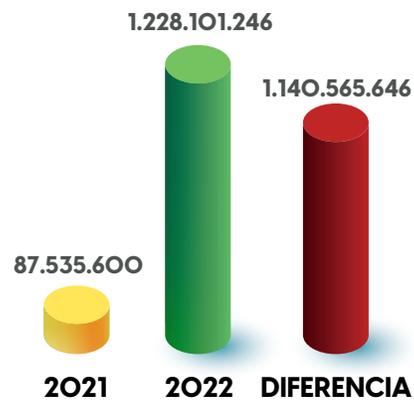
Mantenimientos	
2021	308.699.617
2022	361.434.616
DIFERENCIA	52.734.999



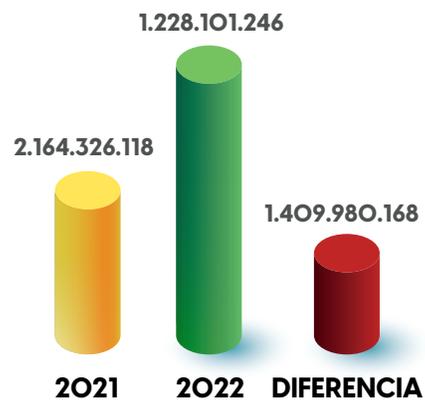
Arriendos	
2021	389.753.084
2022	451.320.262
DIFERENCIA	61.567.178



Arriendos Metro	
2021	87.535.600
2022	1.228.101.246
DIFERENCIA	1.140.565.646



Ingreso total	
2021	2.164.326.118
2022	3.574.306.286
DIFERENCIA	1.409.980.168



Este aumento en el ingreso se alcanzó gracias a la efectividad de diferentes estrategias comerciales, como la de enfocar mayor esfuerzo en la renta de locales, bodegas y oficinas, sumado a la alianza con Brókeres independientes, la generación permanente de contenido y las campañas de captación y comercialización que se desplegaron desde Mattis.

Adicional a estas líneas de negocio, desde Mattis Inmobiliaria se gestionaron también de manera positiva las demás fuentes de ingreso de la compañía, como son el arriendo de locales propios, la administración de la propiedad horizontal en Bello Metro, la gestión de cartera, el arriendo de la sede del Grupo Réditos, la recuperación de servicios públicos en los SV de Gana y el apoyo inmobiliario brindado a Réditos con la administración de los locales en arriendo de la red Gana.





NEGOCIO DE LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN DE LOTERÍAS

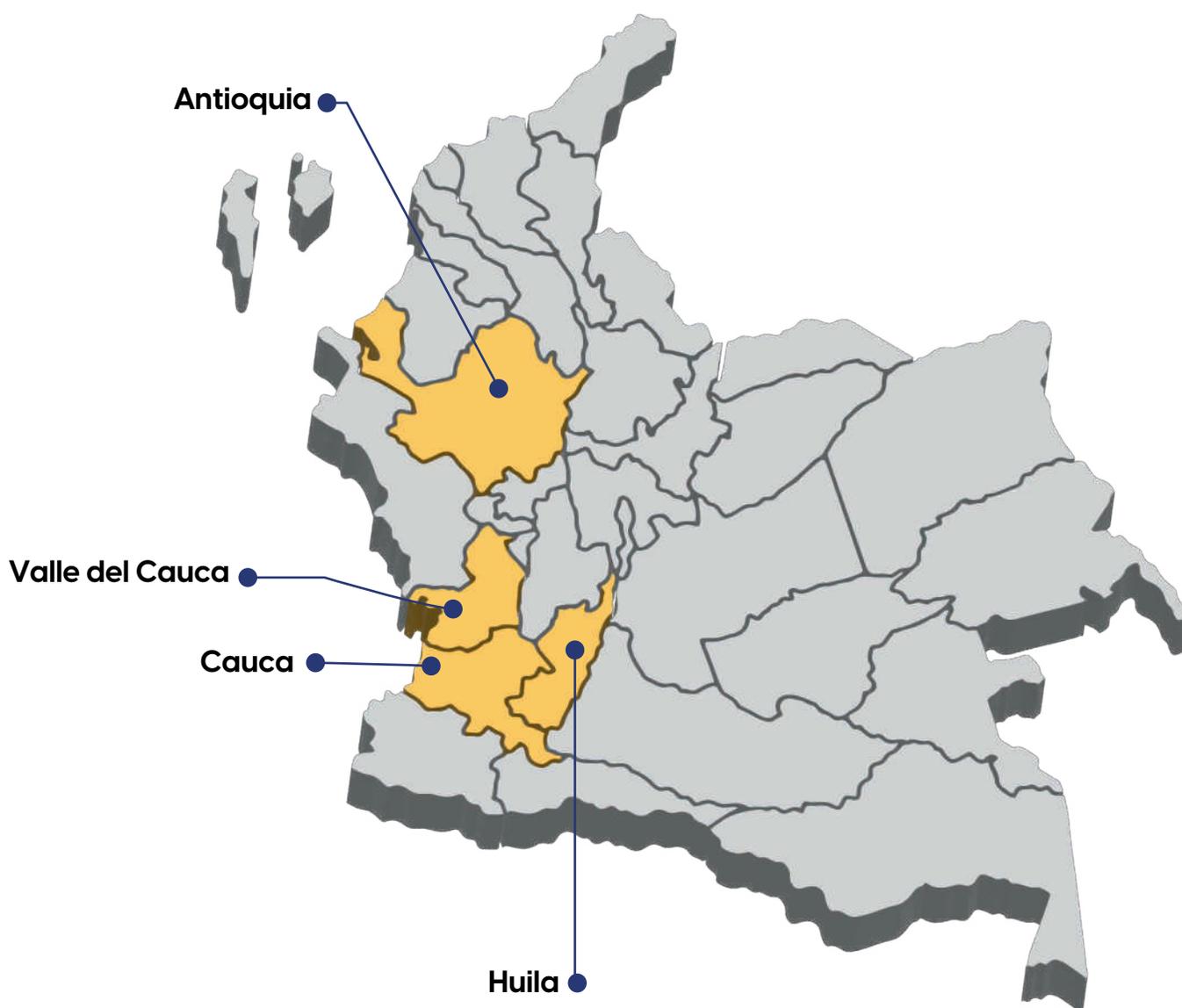


Loticolombia pasó de generar una venta en el 2021 de \$ 52.252 millones a \$ 63.459 millones para el año 2022, lo que representa un incremento de \$ 11.207 millones, equivalentes a un 21,4%. Así mismo, se tiene una variación positiva en los ingresos donde se pasa de \$ 2.533 millones a \$ 2.929 millones, lo que representa un incremento del **15,6%; equivalente a 396 millones más.**

La filial cuenta con la comercialización de lotería en línea y física en los departamentos de: Antioquia, Risaralda, Boyacá, Meta, Caldas, Córdoba, Santander, Meta, Tolima, Putumayo, Nariño, Huila, Amazonas, Cauca, Quindío y Valle del Cauca. Adicional a la venta a nivel nacional que se genera a través de la APP de Su Red y la página web de Loticolombia.

Durante el segundo semestre de 2022, se realizó la apertura de la nueva sucursal ubicada en el municipio de Cartago, con la cual llegamos a 17 oficinas distribuidas así:

12 en Antioquia y las restantes en Jamundí, Cali, Neiva y Popayán.



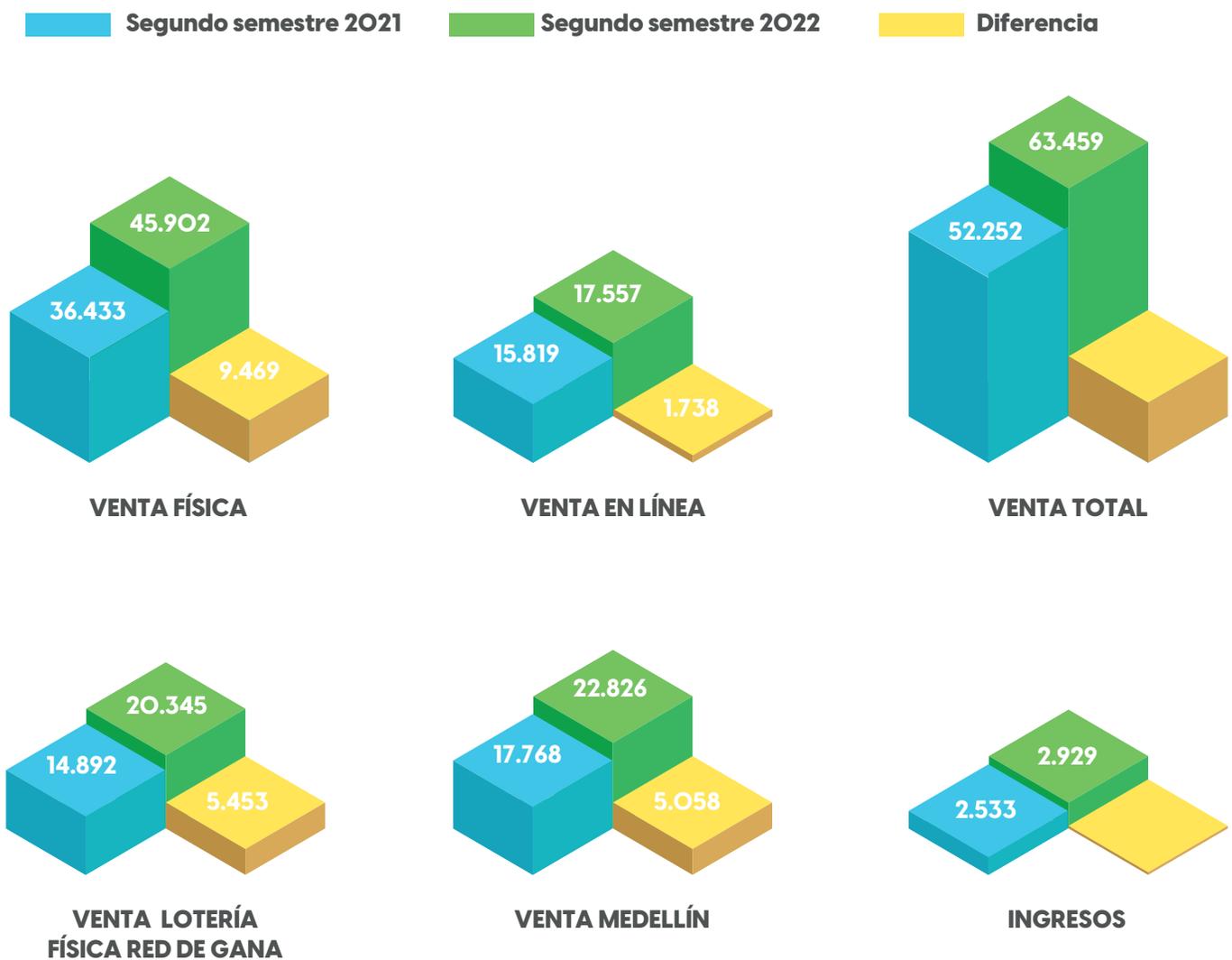
El 69,2% de los vendedores tradicionales de lotería en Antioquia, pertenecen a Loticolombia. Se cerró el año con 1.342 loteros, 992 en Antioquia y 350 en el Valle del Cauca, Huila y Cauca.

Por otra parte, la distribución de la lotería física a la **red de Gana** ha permitido realizar una venta de \$20.345 millones, comparado con el segundo semestre del año 2021 donde se vendieron

\$14.892 millones. Con ello, se generó un crecimiento del **37%**; lo que se traduce en **\$5.453 millones** de pesos más.

Dentro del portafolio de Loterías, la de Medellín incremento para el mismo periodo comparativo de \$17.768 a \$ 22.826 millones de pesos, es decir un **28,5%**, representado en **\$5.058 millones más**.

COMPARATIVO SEMESTRE AÑO 2021 - 2022





NEGOCIO DE JUEGOS LOCALIZADOS

Como parte de la estrategia de posicionamiento en el segmento, se dio la readquisición de Megasuerte, filial que mostró un **decrecimiento del 4,9% en ingresos** durante el segundo semestre del 2022 comparado con el mismo periodo en 2021, con un **cumplimiento presupuestal del 70,4%**.

Como parte del plan de fortalecimiento de la filial, se realizó un refresh a la marca y se inauguró en diciembre de 2022 el nuevo formato de sala **MegaSuerte en Santafé de Antioquia**, alcanzando un Drop (Billetero) de **\$163,4 millones de pesos, lo que representa un crecimiento del 131,1%** comparado con el promedio de la sala antes de la adecuación, lo cual es un resultado positivo para el nuevo proyecto de la filial, previsto a afianzarse en 2023.





NUESTRO RESULTADO

La compañía continúa apuntándole a importantes estrategias de transformación que le ayudan a consolidarse como una empresa fuerte comercialmente, aumentando su capacidad administrativa, operativa y financiera que le permiten ser competitivos y generar valor en medio de un escenario de alta incertidumbre e inflación. Uno de los principales objetivos de nuestra organización es el crecimiento de los ingresos de forma sostenible, esto se logra con el fortalecimiento y la evolución de las capacidades empresariales.

A pesar de una desaceleración en la economía, al cierre del año nos complace informar el crecimiento en ingresos a dos dígitos, la dinámica en ingresos del segundo semestre superó las proyecciones, se observa la mayor utilidad neta histórica desde la creación del grupo empresarial.

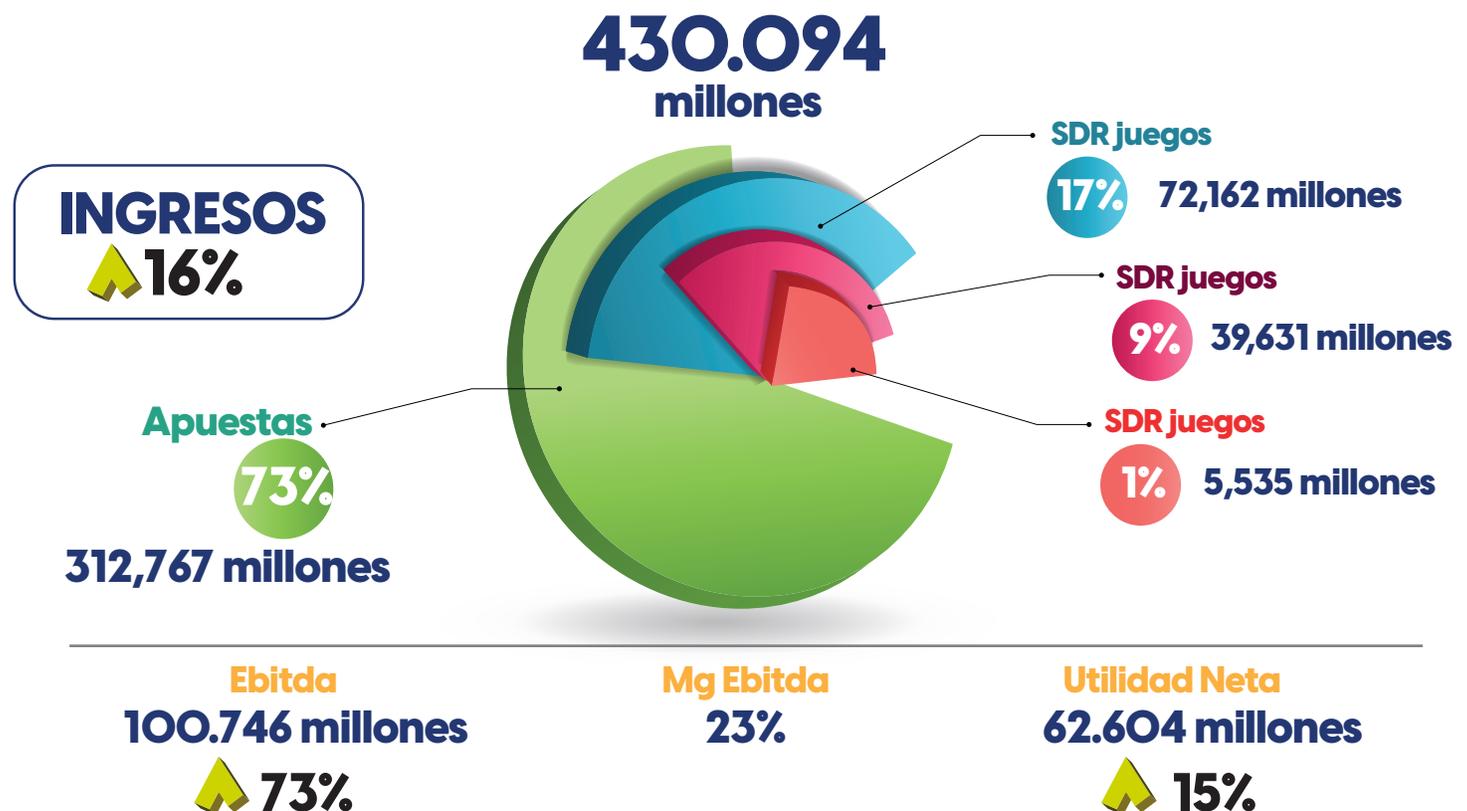
Impulsamos el crecimiento y la rentabilidad con un manejo prudente y proactivo en la gestión de gastos logrando terminar por debajo de la inflación que al finalizar el año se situó en 13,12% mientras que nuestro crecimiento en gasto fue del 10,13% y el apalancamiento de los ingresos a partir nuevos productos, estrategias agresivas de marketing y betplay jalonado además por el mundial de futbol. También invertimos en activos

digitales apuntándole a la modernización, con el fin de mantener nuestro liderazgo en un mercado cada vez más competitivo.

Para analizar la evolución financiera de la compañía, se presentan los resultados obtenidos en el segundo semestre de 2022 y se comparan con los del primer semestre del mismo año cumpliendo con la normativa en Colombia: obtuvimos unos ingresos operacionales netos por \$ 430.094 millones, de los cuales \$ 312.767 millones corresponden la operación de Apuestas permanentes, es decir el 72,7% del ingreso del semestre, \$ 111.793 millones corresponden a otras unidades de negocio y \$ 5.535 millones corresponden a utilidad por el método de participación de nuestras compañías subsidiarias y asociadas; en general el ingreso tuvo un incremento con respecto al semestre anterior de 16,4% y con respecto al mismo periodo del año 2021 de 25,5%.

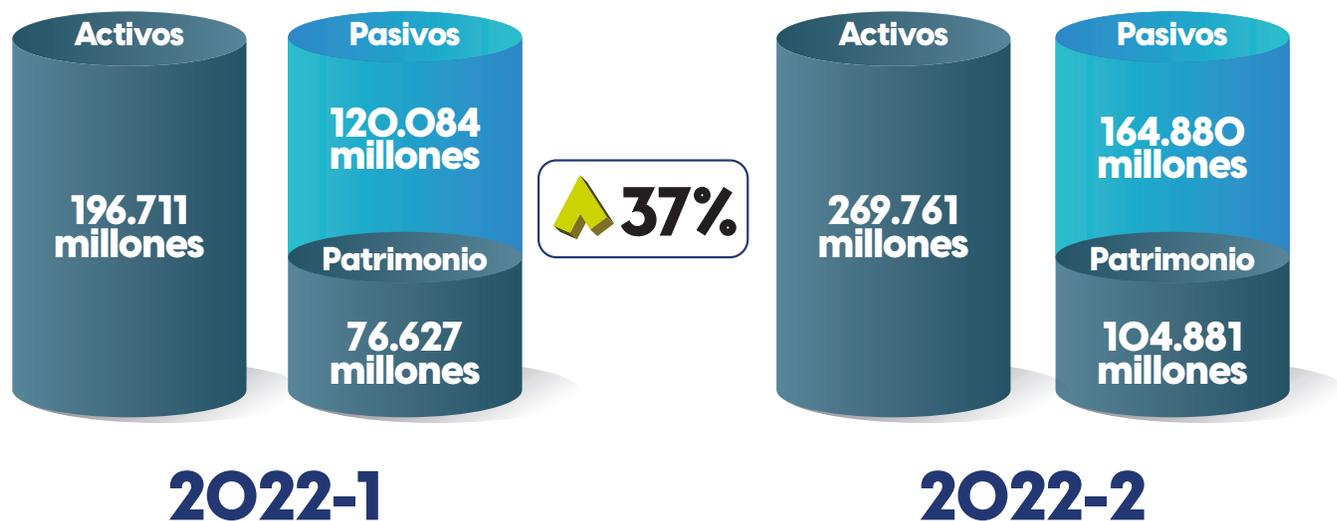
La utilidad neta fue de \$ 62.604 millones, creciendo 78,2% con respecto al primer semestre del año, 96% con respecto al mismo periodo del año anterior, con un margen del 14.6% sobre los ingresos operacionales, se logra un importante crecimiento producto de la dinámica comercial.

Obtuvimos un ebitda de \$ 100.746 millones, con un crecimiento del 72,7% y un margen ebitda del 23%



En la gestión de Tesorería alcanzamos eficiencias para el segundo semestre por valor de \$4.924 millones en gastos financieros del GMF y para el año 2022 \$9.276 millones derivados de la consignación directa a los proveedores.

Los Ingresos por intereses y rendimientos financieros del segundo semestre equivalen a \$2.762 millones y de \$4.341 millones para el año 2022 siendo lo más representativo los intereses generados a la filial Credintegral por \$2.512 millones en el año.



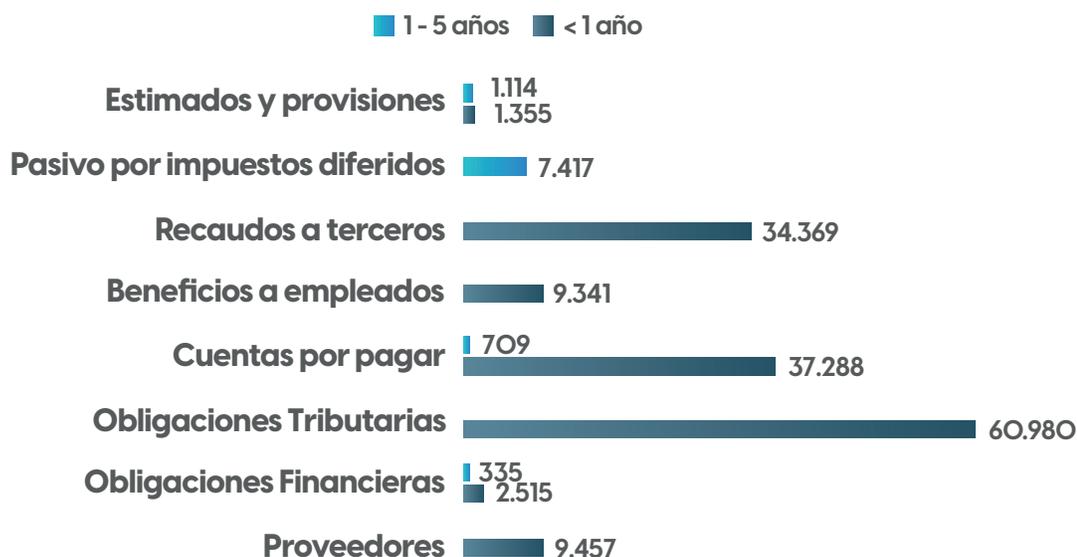
ENDEUDAMIENTO

La estructura financiera de la empresa en su indicador de endeudamiento tuvo una leve variación pasando de un 61% al cierre de junio 2022 a un 61.4% al corte de diciembre de 2022.

En el segundo semestre del 2022 se abonaron a Obligaciones Financieras por \$ 4.263 millones, y no se tomaron nuevas obligaciones.

A continuación, presentamos un resumen de las principales obligaciones:

OBLIGACIONES DE DEUDA



*Cifras en millones



Todas las obligaciones con la Banca, el estado, con Aliados, Clientes, se encuentran al día.

Durante el segundo semestre de 2022, La compañía Réditos Empresariales tuvo una

inversión en activos fijos, diferidos y licencias por la suma de \$ 6.914 millones y para el año 2022 una inversión total de \$13.770 millones, fueron adquiridos con recursos propios.

CRECIMIENTO EN ACTIVOS

El nivel de activos totales se situó en el segundo semestre de 2022 en \$269.761 millones.



TRANSFERENCIAS A LA SALUD

Durante el segundo semestre de 2022, se hicieron transferencias a la salud por \$94.212 millones, (incluye derechos de explotación, IVA en apuestas y caducidad).

TRANSFERENCIAS A LA SALUD



94.212
millones

TRANSFERENCIAS A LA SALUD

Somos grandes contribuyentes. Nuestro 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 tenemos claro que el ejercicio de tributar debe redundar en la creación de valor público para la sociedad.

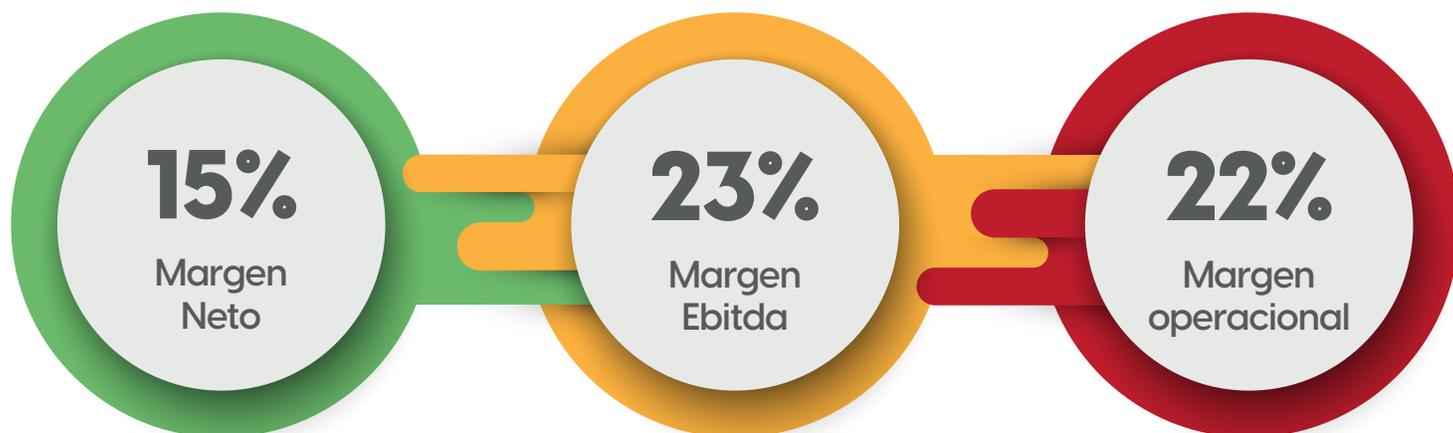
Los impuestos municipales, departamentales y nacionales causados por Réditos Empresariales durante el segundo semestre de 2022 ascendieron a \$101.096 millones de pesos:

Detalle Obligaciones Tributarias:

Impuesto	Valor
IVA	50.074.568
Retención en la fuente	17.984.593
Derechos de explotación	33.037.114

*Cifras en miles





OPERACIONES CON ACCIONISTAS

En el periodo comprendido entre julio y diciembre de 2022, se tuvieron las siguientes operaciones con accionistas:

Arrendamientos	Mantenimientos	Empleados
196.516	43.369	15.589

*Cifras en miles de pesos

CRECIMIENTO GRUPO RÉDITOS

CRECIMIENTO INGRESOS OPERACIONALES SEMESTRE 2 2022 VS SEMESTRE 1 2022

	2022-02	2022-01	Variación	% Variación
CRECIMIENTO INGRESOS OPERACIONALES GRUPO RÉDITOS	447,393,630	384,297,887	63,095,743	16.4%
RÉDITOS EMPRESARIALES S.A.	430,094,306	369,370,803	60,716,503	16.4%
CIA GESTIÓN CREDINTEGRAL SAS	9,298,827	8,352,122	946,705	11.3%
COMPAÑÍA INMOBILIARIO EMPRESARIALES SAS	3,574,306	2,766,685	807,621	29.2%
LOTICOLOMBIA S.A	2,938,474	2,387,338	551,136	23.1%
INVERSIONES MEGASUERTE SAS	1,448,974	36,914	71,950	5.2%
INVERÉDITOS SAS	38,742	0	1,828	5.0%

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

*Cifras en miles



PROYECTO DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

Utilidad Neta Repartible 2do Semestre 2022

\$ 62.604.272.312

RESERVAS

Para Readquisición de Acciones

14.603.872.312

DECRETO DE DIVIDENDOS

Dividendos en dinero

48.000.400.000

TOTAL

\$ 62.604.272.312

\$ 62.604.272.312

Se decreta un dividendo de 34.286 (treinta y cuatro pesos con 286 centavos) por Acción, se registrará y pagará mensualmente cada cuota dentro de los quince (15) primeros días de cada mes, desde el mes de abril 2023 hasta el mes de septiembre de 2023, quedando distribuidos de la siguiente forma:

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.

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.

La ley 2227 de 2022 modificó la tarifa de retención en la fuente sobre dividendos no gravados para sociedades nacionales, quedando en un 10% trasladable o imputable a la persona natural, residente o inversionista residente en el exterior.

Adicionalmente modificó la tarifa de retención en la fuente de dividendos para personas naturales residentes según la siguiente tabla:

RANGOS UVT		TARIFA MARGINAL	IMPUESTO
DESDE	HASTA		
>0	1.090	0%	0
>1.090	En adelante	15%	(Dividendos decretados en calidad de exigibles en UVT menos 1.090 UVT) x 15%





NUESTRA GESTIÓN JURÍDICA

La gestión de Jurídica en el Grupo Réditos para el segundo semestre de 2022 se enmarcó en las acciones pertinentes al cumplimiento de las obligaciones legales del contrato de apuestas permanentes en Antioquia (periodo 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 un mil doscientos sesenta millones quinientos cincuenta y siete mil treinta y cuatro pesos (\$21.260.557.034) en cuarenta y cinco (45) procesos, dieciocho (18) de ellos con calificación probable de condena por quinientos treinta y tres millones ochocientos noventa y dos mil trescientos treinta y cinco pesos (\$533.892.335) y las pretensiones por procesos en los cuales la compañía es demandante, ascienden a treinta y cinco mil setecientos cuarenta y dos millones trescientos treinta y seis mil quinientos veintiun pesos (\$35.742.336.521) en treinta y un (31) procesos, diez (10) de ellos con calificación probable de ganar por once mil ciento veintiocho millones ciento ochenta y cuatro mil ciento setenta y un pesos (\$11.128.184.171).



NUESTRO GOBIERNO CORPORATIVO

CAMPAÑA ANTICORRUPCIÓN, ÉTICA Y CUMPLIMIENTO 2022

Grupo Réditos durante el año 2022 desarrolló la campaña anticorrupción, ética y cumplimiento 2022: "El Escudo de la Integridad", estrategia comunicacional que condujo a la reflexión y a la acción, fomentando el buen actuar a través de los valores corporativos entre todas sus contrapartes tanto externos como internos.

Como parte de esta campaña, se desarrollaron las siguientes actividades: (ver video <https://www.youtube.com/watch?v=haX83nQn4c&t=9s>)

1 Pasantías empresariales: programa de formación que Grupo Réditos brinda a empresas en camino de establecer e implementar sus programas de cumplimiento.

2 Juego estratégico y didáctico: "ESCAPEMOS DE LA ILEGALIDAD" dirigido a todos los colaboradores de Grupo Réditos y sus filiales, que conduce a la reflexión y a la acción, modificando o previniendo conductas contrarias a los valores corporativos, el cual tiene varios componentes fundamentales:

- Un personaje motivador y cercano denominado el "Inspector Jhon", el cual se utiliza como elemento introductorio acerca de los temas de la campaña, se desarrolla de forma física a través de un actor y de forma virtual por medio de un personaje animado.

- Boletines "El escudo de la integridad": creados con componentes conceptuales y casuísticos, que de forma amena y llamativa llevan a la reflexión y conciencia acerca de situaciones reales que ponen en riesgo a las personas y a la organización.

- Sala de escape física y virtual: donde de forma lúdica, se fomentan valores como la honestidad y el trabajo en equipo.



**ESCUDO DE LA
INTEGRIDAD**



INFORME ESPECIAL DE GRUPO EMPRESARIAL

Grupo Réditos como grupo empresarial estuvo integrado en el segundo semestre de 2022 por Réditos Empresariales como matriz, y sus filiales en Colombia, Enlace Tecnológico de Negocios SAS, Compañía de Gestión Credintegral SAS, Inveréditos SAS, Loterías y Servicios Colombia SA, Compañía de Servicios Inmobiliarios SAS y Megasuerte SAS.

Las principales operaciones realizadas por Réditos Empresariales con compañías vinculadas durante el segundo 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 \$4.155 millones de pesos y lotería virtual por valor de \$2.636 millones de pesos.

Se generaron gastos con la filial Mattis por \$1.386 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 recaudo y comisión por servicios informáticos por valor de \$318 millones de pesos, ingresos por intereses de financiación \$1.491 millones de pesos.

Se generaron ingresos de Megasuerte por la operación del Contrato de Colaboración para operar las máquinas pagamonedas por \$665 millones de pesos, servicios informáticos por \$86 millones de pesos y servicios administrativos por \$95 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. Son invitados permanentes al comité: el Presidente Ejecutivo del Grupo Empresarial, el Gerente de Auditoría, la Gerente de Planeación y Asegurabilidad por la gestión relacionada con el proceso de Control Interno a su cargo; así como los Revisores Fiscales del Grupo; estos últimos exponen los resultados de sus auditorías permanentes; los cuales, son analizados detalladamente por el comité.

Durante el ejercicio del segundo 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.**

Durante el segundo semestre de 2022, el Comité de Auditoría sesionó en 7 oportunidades, como consta en las actas números 80 a la 86 de dicho semestre, 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, para la presentación a la Junta Directiva y la Asamblea de Accionistas, durante este semestre y con la reincorporación de la filial Megasuerte, se da inicio nuevamente al análisis de los estados financieros de esta filial. 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.

Durante este semestre realizamos un acompañamiento y apoyo al evento de fraude en giros ocurrido en Grupo Matrix, y frente a los incrementos de la premiación del producto nacional chance millonario, apoyamos realizando una auditoría en Corredor Empresarial frente a la administración y las recomendaciones de buenas prácticas en el aseguramiento del producto.

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" donde se recomendó volcar la metodología al seguimiento de los controles clave y de la Revisoría Fiscal; así como el cronograma de avances y cierres para dictaminar los estados financieros separados y consolidados de Réditos con corte al 31 de diciembre de 2022, por parte de la Revisoría Fiscal.



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 segundo 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. Norma Antonio Correa**

En el periodo 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 segundo 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.
- En relación con plan de continuidad del negocio se efectuó el seguimiento a las pruebas de recuperación de desastres denominado con las siglas DRP, las cuáles arrojaron resultados satisfactorios.
- En materia del sistema de administración de riesgos operativos, se analizaron riesgos especiales en relación con la regulación de juegos de suerte y azar y específicamente del contrato de concesión de apuestas permanentes, frente a lo cual, se recomendó la creación de una matriz de riesgos en el producto Las Instantáneas.
- Se realizó la revisión de la matriz de riesgos relacionadas con el core de redes y la relación contractual con Matrixtech, frente a lo cual se efectuaron las siguientes conclusiones:

- Matrixtech debe ser reestructurado. Esta reestructuración debe dividirse en dos grandes aspectos: una con dedicación exclusiva a terminar el core y la otra orientada a que se convierta en un service bróker.
 - Grupo Réditos debe redefinir el gobierno sobre su tecnología en relación con Matrixtech.
 - Deben establecerse los canales para que el Grupo Réditos ejerza su rol tanto de accionista y como de cliente, así mismo, se debe dar la potestad a la Administración para que gestione de manera prioritaria estos temas en Grupo Matrix.
 - Es prioritario definir un mecanismo de interventoría para que revise el core de redes.
 - Desde Grupo Réditos deben evaluarse diferentes escenarios con el objetivo de gestionar de la mejor manera su tecnología.
- Se efectuó la revisión del apetito de riesgo del Grupo Empresarial, respecto del cual, se recomendó a la Junta Directiva:
 - La exposición de riesgos en Apuestas Permanentes y Servicios de Red se define en el 3% sobre el patrimonio, para las compañías filiales el 5%.
 - Definir un mecanismo para mapear los riesgos que Grupo Réditos tiene como accionista en inversiones donde posee control o participación accionaria significativa.
 - Se analizó el riesgo en materia política, gestión crediticia, cierre de operaciones comerciales y en materia contractual.
- Se entregaron a la Junta Directiva los lineamientos estratégicos en la negociación con la Operadora Nacional de Juegos (Baloto).
- Se adelantó la contratación de la compañía Mazars para la evaluación del diagnóstico al gobierno corporativo del Grupo Empresarial realizado por la compañía Deloitte, así como el acompañamiento para el desarrollo del plan de trabajo definido por el comité durante el año 2022.
- Se analizó y recomendó positivamente la aprobación de una política de viáticos para los miembros de Junta Directiva, con el objeto de participar en eventos y ferias en materia de juegos de suerte y azar.
- Se efectuaron los análisis en relación con la descentralización del gobierno de las compañías filiales del Grupo Empresarial, el cual busca acelerar el modelo de gestión de estas compañías, en este sentido, se recomendó la adopción de las siguientes medidas:
 - Definir el momento y los montos en materia de ingresos que debe tener una filial para la creación de órganos de gobierno como la Junta Directiva.
 - Se recomendó la creación de comisiones técnicas, las cuales tienen como objetivo el asesoramiento requerido para potencializar su desarrollo.
 - Se recibieron los informes trimestrales del Oficial de Cumplimiento, acatando lo establecido en 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.

En materia de Gobierno Corporativo

- Se efectuó el análisis de la regulación del derecho de inspección, en este sentido se estructuró el respectivo reglamento el cual tiene como objetivo establecer las reglas para el adecuado ejercicio del Derecho de Inspección, de conformidad con lo establecido en el artículo 48 de la Ley 222 de 1995 y en artículo 44 de los estatutos de la sociedad.

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 las responsabilidades de analizar, estudiar, asesorar y ser el ente de recomendación y asesoramiento 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 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 permanentemente a las reuniones del Comité.

Durante el segundo 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 5 oportunidades con la asistencia del 100% de sus miembros; sus decisiones y actuaciones quedaron consignadas en actas cumpliendo los requisitos establecidos en el art. 189 del Código de Comercio.

Gestión del Comité

Durante el segundo semestre del año 2022 el Comité desempeñó sus funciones con autonomía de funcionamiento; el calendario de sesiones y el orden del día fueron establecidos por su coordinador y por el secretario de la Junta Directiva.

- Después de efectuar los respectivos análisis técnicos se emitió recomendación positiva dirigida a la Junta Directiva, para la contratación del desarrollo del software Raspa y Listo para la Lotería de Medellín.
- Se emitió recomendación positiva a la Junta Directiva para la terminación del proyecto de renovación de los activos digitales bajo el contexto de la estrategia digital del Grupo.
- En relación con el proyecto de la analítica de datos de Grupo Matrix, se efectuaron recomendaciones tendientes a potencializar el uso de los datos y de su alineación con la estrategia del Grupo.
- Se efectuó el seguimiento y se emitieron recomendaciones entorno al modelo de analítica del Grupo y en específico a la democratización de los datos.
- Se realizaron revisiones y pruebas al nuevo software core, recomendando la implementación de mejoras dirigidas a la incorporación de todos los productos del portafolio, así mismo, al nivel de ciberseguridad del aplicativo.
- Se iniciaron análisis iniciales a temas estratégicos del Grupo como son: el proyecto de un Marketplace para el Grupo, la estructuración del PETI y el PTD, la estructura de una nueva compañía de TI que tendrá la administración tecnológica del Grupo.

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 segundo semestre del año 2022 Comité de Nombramientos y Remuneraciones estuvo conformado de la siguiente manera:

1. Jesús Antonio Gómez Rondón, quien se desempeña como coordinador.

2. Antonio Jose Picón Amaya

3. Juan Pablo Salazar Mejía

Durante el segundo semestre del año 2022 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

Durante el segundo 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.

Las principales actividades que desarrolló el Comité fueron las siguientes:

- Seguimiento mensual al modelo de remuneración variable administrativa.
- Se efectuó la revisión de la estructura de la unidad de Servicios de Red (SDR)
- Se deliberó respecto de diferentes herramientas que permitan medir la productividad del trabajo en casa.
- Se efectuó la revisión de los diferentes componentes que integran el salario emocional.
- Se recomendó favorablemente a la Junta Directiva la nueva estructura del proceso de Planeación y Asegurabilidad.
- Se efectuaron los primeros estudios para la revisión del modelo actual de compensación variable administrativa.
- Se efectuó la revisión de la propuesta de incremento salarial para el año 2023.
- Se efectuó la revisión de los impactos de la disminución de la jornada laboral que aplica en el año 2023.
- Se realizó un análisis comparativo de salarios con empresas de similar tamaño, así mismo, se recomendaron acciones para el cierre de brechas.



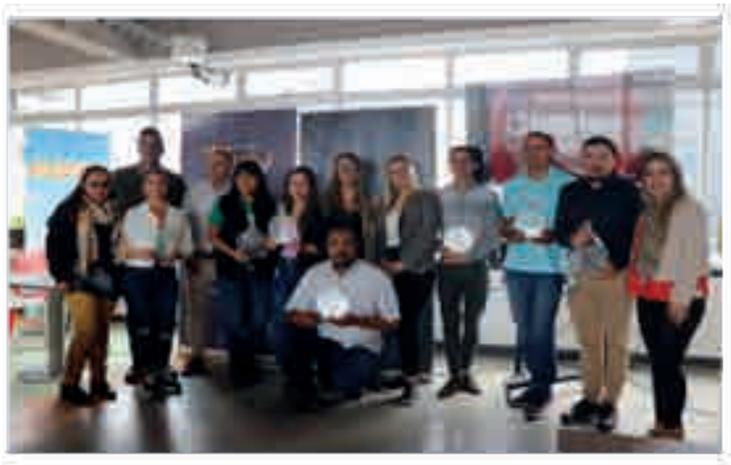


**NUESTRA
GESTIÓN
DE SOSTENIBILIDAD**

GESTIÓN AMBIENTAL

CARBONO NEUTRO

Dentro de los reconocimientos obtenidos bajo la línea de sostenibilidad que tiene la compañía, el pasado 26 de agosto de 2022, fue otorgado por parte del ICONTEC, la **certificación en Carbono Neutro**, gracias a la participación y compromiso demostrado en el Convenio con el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, al implementar buenas prácticas en sostenibilidad, convirtiéndose en la primera empresa del sector de juegos y azar en ser certificada en Carbono Neutro.



DESARROLLO DE PROVEEDORES

Grupo Réditos fue elegido como una de las 33 empresas ancla que se comprometieron a participar en el Programa de Fortalecimiento Empresarial en el componente **"Desarrollo de Proveedores"** en esta oportunidad **7 proveedores de la compañía**, recibieron un acompañamiento personalizado y especializado a través de un profesional experto, para "fortalecer sus capacidades empresariales con miras a un crecimiento sostenible" Con esta acción se logró articular a los proveedores con las estrategias de Sostenibilidad de la organización.

Colaboratorio de Acción Climática

La compañía participó como uno de los 66 actores que hicieron parte del Colaboratorio de Acción Climática del Valle de Aburrá en el que se formuló el Plan de Acción y el Plan Operativo del Comité Técnico Intersectorial, el cual le apuesta a la conformación de un modelo de gobernanza climática para el Valle de Aburrá; logrando con esta participación que la compañía sea reconocida como un actor referente en los diferentes sectores de la economía por sus buenas prácticas de sostenibilidad ambiental.



GESTIÓN SOCIAL

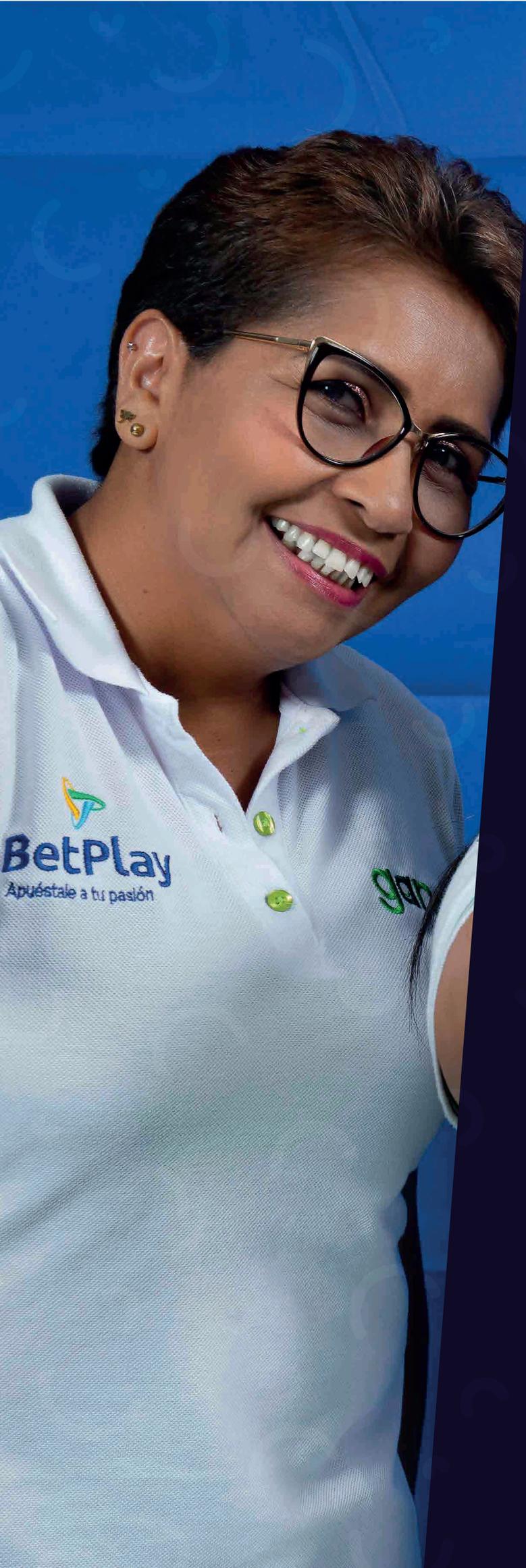


La Fundación Cerca de ti, estrategia de responsabilidad social del Grupo Réditos, vela por el bienestar de los más necesitados en todo el departamento de Antioquia. Por medio de la Línea de Atención Prioritaria y Calamidades y con el apoyo de la Fundación Puntos Verdes, se hizo entrega de productos básicos de la canasta familiar a 12 familias de Colocadores Independientes, Loteros y Gana Comercios del Grupo Réditos, afectados por la ola invernal.

Los beneficiarios de estos recursos se encuentran ubicados en los municipios de: Santa Bárbara, Caucasia, Apartadó, Zaragoza, Vigía del Fuerte, Santa Rosa de Osos, San Andrés de Cuerquia, El Bagre, Bello, El Carmen de Viboral y Marinilla.

La Fundación desarrolló su gestión social de acuerdo con las actividades meritorias según el Estatuto Tributario; entregando en el año 19 auxilios, con una inversión social de \$3.266.708.





Grupo
Réditos

