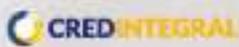


Grupo
Réditos



Informe de **GESTIÓN**

2024-1



Propósito Superior



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

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

Valores

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

Mega 2025

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



Junta Directiva



Principales

Jorge Hernán Díaz Rodríguez

Presidente

Rubén Darío Rubio Escobar

Néstor Raúl Paniagua García

Santiago Luis Restrepo Betancur

Juan Pablo Salazar Mejía

Suplentes

- Álvaro Enrique Castillo Blanco
- Gildardo Echeverri Benjumea
- Antonio José Picón Amaya

Secretario General

- Andrés Felipe Velasco Molina

Presidente Ejecutivo

- Carlos Enrique Salazar Sosa



Equipo Directivo



Carlos Enrique Salazar Sosa
Presidente Ejecutivo



Juan Guillermo Cataño Bedoya
Vicepresidente Comercial y de Marketing



María Victoria Manjarrés Betancour
Gerente Planeación y Asegurabilidad



Carmen Elisa Campuzano Londoño
Gerente Financiera



Carlos David Araque Granados
Gerente de Demanda TI



Walter Arango Acevedo
Gerente de Auditoría



Víctor Hugo Yarce Cossio
Gerente Loticolombia



Steve Roger Sánchez Ortiz
Gerente Mattis



Juan Camilo Álvarez Betancur
Gerente Credintegral (E)



José David Medina Puello
Gerente Megasuerte



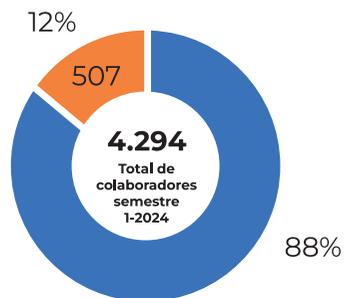
Raúl Vergara Kerguelen
Gerente UX Technology (E)



Nuestra Gente

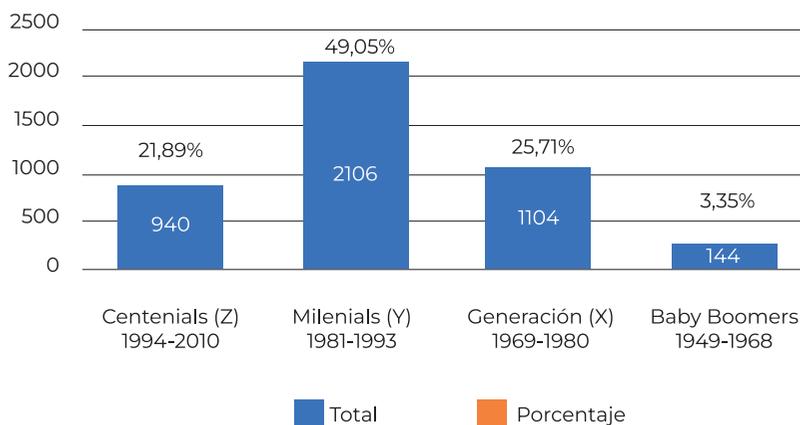


Género



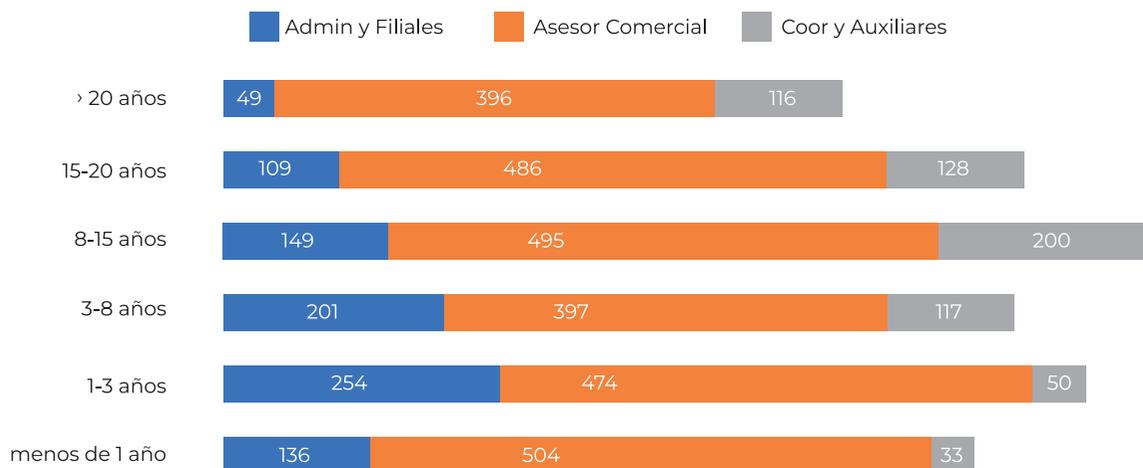
Mujeres Hombres

Edad / Generación



Total Porcentaje

ANTIGÜEDAD LABORAL



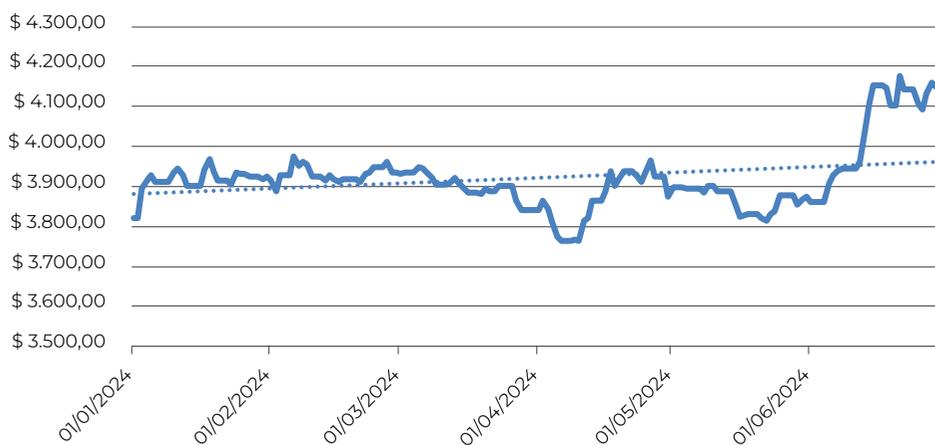
Análisis Macroeconómico



En el presente año, el contexto macroeconómico de Colombia está influenciado por múltiples factores que impactan el crecimiento económico, entre los que se destacan: la inflación, el mercado laboral, la política fiscal y monetaria, entre otros.

Durante el primer semestre de 2024, la Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM) mostró una tendencia alcista, con un promedio de \$3.920, alcanzando un mínimo de \$3.763 por dólar y un máximo de \$4.176 por dólar. La desviación respecto al promedio fue de \$82 por dólar, evidenciando una notable volatilidad. Esta fluctuación puede atribuirse principalmente a decisiones de política monetaria de la FED, los resultados negativos de grandes empresas tecnológicas y las crecientes preocupaciones sobre la economía china.

Tasa de cambio representativa del mercado (TRM)



Para el cierre del primer semestre de 2024, la tasa de desempleo a nivel nacional se situó en 10,26%, lo que representó un incremento de 0,9 puntos porcentuales en comparación con el mismo mes de 2023, cuando fue del 9,34%. La tasa global de participación se ubicó en 63,7%, frente al 64,3% registrado en junio de 2023. Por último, la tasa de ocupación fue del 57,2%, lo que significó una disminución de 1,2 puntos porcentuales en relación con el 58,3% observado en junio de 2023. En cuanto a las ciudades, Quibdó continúa encabezando la lista de las ciudades con mayor desempleo en Colombia, registrando una tasa del 27,9%. Le siguen Riohacha con un 18,4%, Florencia con un 16,1%, Ibagué con un 14,9% y Cartagena con un 13,1%. En contraste, Bucaramanga lidera la lista de ciudades con menor tasa de desempleo, con un 8,5%. Le siguen Medellín con un 8,8%, Santa Marta con un 9%, Neiva con un 9,3% y Villavicencio con un 9,7%.

De otra parte, el Banco de la República aumentó su proyección de crecimiento económico para el país en 2024, pasando de 1,4% a 1,8%, señalando una recuperación económica sostenida durante el segundo trimestre del año, a pesar de comportamientos sectoriales dispares. Esta revisión al alza refleja un crecimiento más optimista que el 0,8% proyectado a principios de año y se alinea con las expectativas del Gobierno Nacional de un crecimiento entre 1,8% y 2%. Este ajuste se debe a la mejora en los indicadores de los TES y a una reducción en los índices de inflación, situándose dentro del rango objetivo del 3%.

En cuanto a la inflación, en junio de 2024, la tasa mensual fue de 0,32%, el aumento más bajo en lo que va del año. A pesar de ello, la inflación acumulada en los últimos doce meses alcanzó el 7,18%, ligeramente por encima de las expectativas del mercado de 7,13%. Esta desaceleración mensual se debió principalmente a menores presiones en los grupos de alimentos y vivienda, con los alimentos registrando su incremento más bajo del año y los arriendos mostrando alzas más moderadas. Sin embargo, la inflación anual no continuó su tendencia a la baja debido a factores de base y a una mayor presión en alimentos y vivienda.



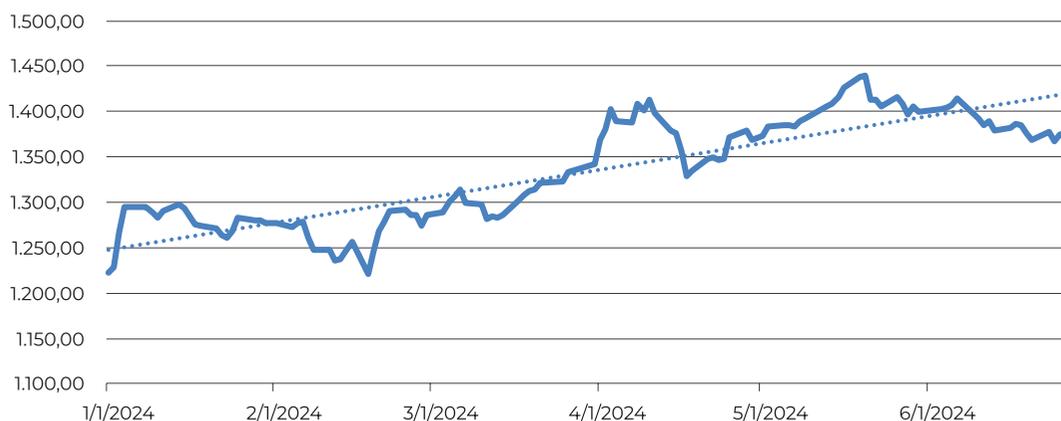
Por otro lado, la inflación básica siguió disminuyendo, con indicadores promediando 6,9% y la inflación subyacente en 6,0%, lo que sugiere una tendencia a la baja en el núcleo de la inflación. A pesar de que los hogares de mayores ingresos siguen siendo los más afectados, los hogares de ingresos bajos resintieron el aumento en los alimentos, reduciendo la diferencia entre las inflaciones de ambos grupos.

El Banco de la República adoptó medidas expansivas para la tasa de interés de política monetaria. Esta tasa, que al inicio del semestre era del 13%, terminó el período en el 11,75%. Esta decisión se tomó considerando los movimientos de otros bancos centrales, especialmente la FED de Estados Unidos. Según la Junta del Banco de la República, el contexto externo se ha visto afectado por las circunstancias económicas en Estados Unidos, que muestran una inflación básica persistente y aún por encima de la meta, un mercado laboral apretado y revisiones al alza en el crecimiento económico.

En el mercado de valores colombiano, el MSCI COLCAP mostró una tendencia alcista durante el primer semestre de 2024. El índice registró un valor promedio de \$1.334, con un máximo de \$1.440 y un mínimo de \$1.220, además, una desviación estándar de \$59. Por otra parte, la rentabilidad nominal a 6 meses del índice fue del 13,07%.



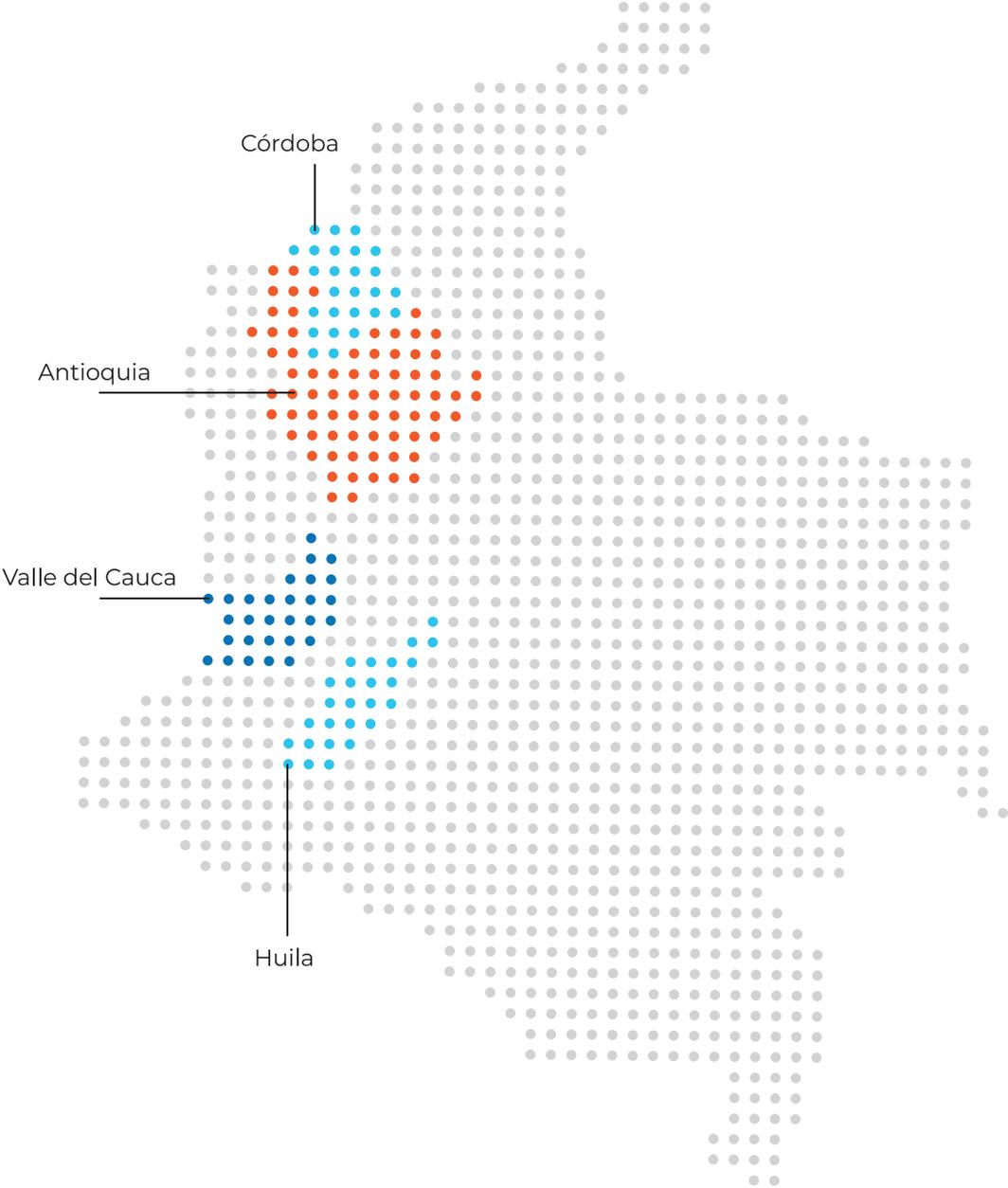
MSCI COLCAP



Nuestra Presencia



Estamos presentes en los 125 municipios de Antioquia y en los departamentos de Córdoba, Valle del Cauca y Huila.



Nuestros Negocios



Crediticio



Inmobiliario



Logística y Distribución de Loterías



Servicios y entretenimiento



Juegos Localizados



Apuestas permanentes Chance



Tecnología



Nuestra Estrategia



En el contexto de la alta incertidumbre que caracterizó el 2023 y sigue presente en 2024, el Grupo Empresarial mantiene una postura alerta y prudente. A pesar de que las condiciones parecen estar mejorando, siguen siendo frágiles e inciertas. Para afrontar este desafío, se están desarrollando proyectos que respaldan la estrategia organizacional, en la que los clientes y demás grupos de interés han sido la principal prioridad.

En esta línea, durante el primer semestre, el Grupo gestionó un portafolio de proyectos e iniciativas, de los cuales se finalizaron cuatro: Circuito Cerrado de Seguridad, Administración Matrix Redes, Optimización de Gana Servicios y Estancias Cortas Fase II. Además, se formalizó el escalado del proyecto **Implementación Invictus 2024**, con el objetivo de lograr la masificación del sistema en toda la red Gana. De igual manera, en el segundo semestre del año, se continuará con el avance de nueve proyectos más del portafolio, de los cuales dos están en fase de planeación y siete en ejecución.



Asimismo, con el objetivo de proporcionar tanto al cliente interno como al externo una mayor agilidad y seguridad en las transacciones, durante el primer semestre del año se avanzó con la optimización del sistema de ventas **Raspa&Listo de Las Instantáneas**. En tal sentido, se mejoraron los tiempos de respuesta del aplicativo, así como las funcionalidades existentes, se cumplió con la entrega de reportes a los entes de control y se gestionó de manera más eficiente el manejo de inventarios. Adicionalmente, fortaleciendo el modelo de asociación, se completó el desarrollo del producto Billonario Asociado para la modalidad 4C, que todos los asociados comenzarán a vender en el segundo semestre del 2024, con el objetivo de lograr:

- Mayores ventas
- Proceso más acelerado de acumulación del premio
- Precio bajo al cliente con alta premiación
- Mayor retorno financiero
- Menor exposición al riesgo

De manera similar, se sigue avanzando en la renovación de los canales digitales del Grupo, con un enfoque especial en la **página web de Loti**. Donde se han incorporado mejoras en las funcionalidades de Machine Learning, el pago de premios y la gestión de la cuponera, para fortalecer las estrategias comerciales, haciendo que la compra de lotería en línea sea cada vez más amigable y atractiva para el cliente final.

Durante el primer semestre, con el objetivo de mejorar la experiencia digital, también se ha avanzado en el desarrollo, entrega y pruebas controladas en el entorno productivo de **Gana Plus**. Estos nuevos desarrollos, aseguran la eficiencia y seguridad en los procesos de registro, ingreso y venta del portafolio para los usuarios, así como en los procesos internos relacionados con la validación de identidad y el score de crédito. Gana Plus se beneficia de la gestión digital y la evolución tecnológica, ofreciendo una experiencia excelente al cliente al integrar avances en dispositivos móviles y una validación de identidad electrónica ágil.



Igualmente, buscando incrementar el portafolio de productos de la compañía, el proyecto **Placa Millonaria** formalizó la entrega del desarrollo y se adelantó la presentación a la Concedente, con el fin de gestionar las autorizaciones correspondientes y finiquitar los requisitos necesarios para el lanzamiento y venta.

Además, con la implementación del nuevo Core transaccional **Invictus**, se busca mejorar la experiencia tanto del cliente interno como externo mediante un sistema de venta y recaudo más ágil y moderno, lo que permitirá incrementar los ingresos del Grupo. Durante el primer semestre, se llevaron a cabo múltiples pruebas, dejando el portafolio de apuestas permanentes disponible en los sitios de venta del municipio de La Estrella y en Belén las Playas, donde se está monitoreando su estabilización antes de proceder con la masificación en toda la red. De igual manera, se iniciaron pruebas de productos en Servicios de Red y se mantuvo en operación el canal directo de los productos SUPER astro, recargas y retiros BetPlay en toda la red.

Asimismo, se concluyó el proyecto Administración de Matrix Redes, mediante el cual se centralizaron diversos procesos administrativos a través de un contrato de mandato. Para el segundo semestre, desde Grupo Réditos se acompañará a Matrix Redes en el proceso licitatorio de chance para el departamento de Putumayo.

En la misma línea, se dio cierre al proyecto de **renovación de todo el sistema de circuito cerrado de televisión del grupo**, con el cual, se logró la adquisición exitosa de todos los dispositivos necesarios para la instalación de cámaras de seguridad, garantizando la visualización y monitoreo de los Ganaservicios y asegurando una gestión unificada y efectiva de la **seguridad**.



Por su parte, con la filial **Megasuerte**, se finalizan en el primer semestre las obras de los **Centros de Experiencia** y se tramitan los permisos ante el concedente para su apertura. Mediante la optimización de su oferta de valor de cara al cliente, estos modelos de servicio y operación buscan tener una compañía rentable e independiente, posicionándose por brindar experiencias memorables.

Entretanto, con **Mattis Inmobiliaria**, se dio el cierre administrativo a la fase II del proyecto **Estancias Cortas** y se continuó con la operación como una línea de negocio propia de la filial que se activará ante oportunidades relevantes.



Nuestra gestión comercial y de marketing

En los primeros seis meses de 2024 los ingresos obtenidos en toda la red fueron de \$430.263 millones de pesos, entre juegos y servicios de red. En el caso de los juegos: Chance, Raspa&Listo, Juegos Lotéricos y las apuestas Online los ingresos fueron de **\$398.477** millones de pesos, donde el Chance fue la principal fuente de ingresos, aportando \$275.859 millones, lo que representa un crecimiento del **4,31%** (equivalente a \$11.409 millones más) comparado con el mismo periodo del año anterior.

APUESTAS PERMANENTES Y JUEGOS LOTÉRICOS

En el primer semestre de 2024 la gestión de Apuestas Permanentes y Juegos Lotéricos, generó ingresos por **\$334.282 millones de pesos**.

La categoría de Apuestas Permanentes aportó un ingreso de \$275.859 millones de pesos, con una variación positiva del 4,31% (11.409 millones) frente al primer semestre del año 2023.

Por su parte, el ingreso de los productos diferenciados o que se denominan de precio fijo, fue de \$101.741 millones, con una participación en el total en Apuestas Permanentes del 36,88%.

De otro lado, el producto Raspa&Listo generó un ingreso de \$29.054 millones de pesos y tuvo una variación negativa con respecto al primer semestre del año 2023 del -14,34 % (-\$4.865 millones).

En otro sentido, el producto SUPER astro, produjo un ingreso de \$19.849 millones de pesos y una variación positiva frente al año 2023 del 18,83% (\$3.145 millones). En lo que respecta a la comercialización de Lotería, el primer semestre de 2024, se obtuvo un ingreso de \$ 7.424 millones, con una variación positiva frente al primer semestre del año 2023, del 19,12% (\$1.191 millones).



Asimismo, el producto Baloto, generó un ingreso de \$1.767 millones de pesos y presentó una variación positiva con respecto al primer semestre del año 2023, del 25,34% (\$357 millones).

De igual manera, la comercialización del producto Raspa&Listo Lotería de Medellín (LM) generó en el primer semestre 2024 un total de \$162 millones en nuevos ingresos para la compañía.

Por otra parte, con un recaudo total de 168 millones, se continúan adelantando acciones para fortalecer el posicionamiento de la Gran Rifa Antioqueña, entre el público apostador.

En referencia al producto Chance Millonario, se posiciona en el ranking del tercer puesto a nivel nacional, con un recaudo de \$6.850 millones.



Juegos	Ventas		Var. 2022 vs 2023	
	Primer semestre 2023	Primer semestre 2024	\$ Var.	% Var.
Chance	264.450	275.859	11.409	4,31%
Raspa&Listo	33.919	29.054	-4.865	-14,34%
Súper astro	16.704	19.849	3.145	18,83%
Lotería	6.232	7.424	1.191	19,12%
Baloto	1.409	1.767	357	25,34%
Raspa&Listo LM	203	162	-41	-20,22%
Rifas	168	168	0	-0,02%
Total	323.086	334.282	11.196	3,5%

Valores no incluyen IVA



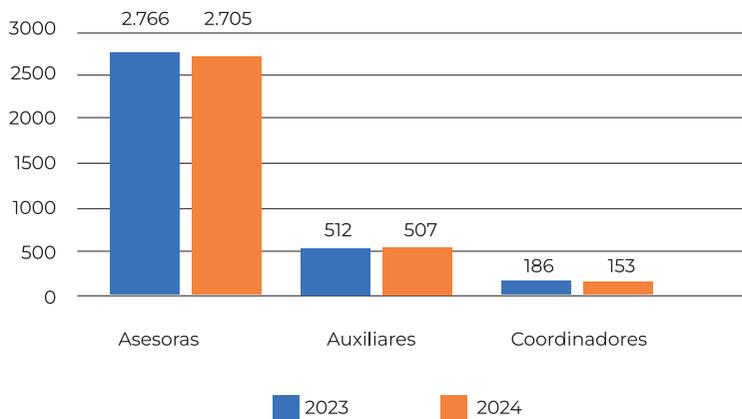
CANAL COMERCIAL TRADICIONAL

El primer semestre de **2024**, se dio continuidad a la premisa de velar por una red eficiente, logrando unos resultados positivos para este periodo. El Canal Directo, en **2023** tenía en promedio **3.464** personas, incluyendo asesoras comerciales, auxiliares y coordinadores de oficina y en **2024** se opera con un promedio **3.365** dando como resultado una reducción de 99 personas, logrando una optimizando en recursos aproximadamente **\$226 millones en nómina mensual (\$2.712 millones proyectados año)**.

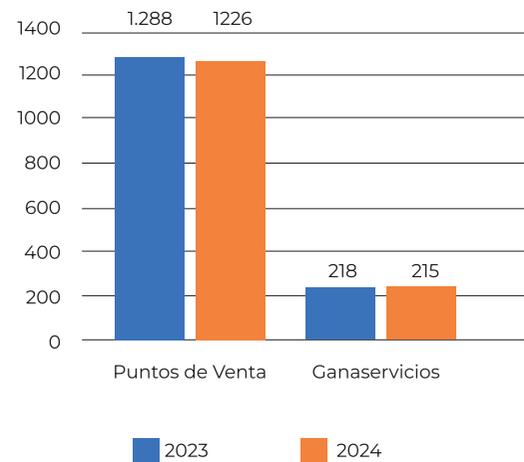
Así mismo, para infraestructura física se optimizaron **44 puntos de venta**, de los cuales **32 fueron migrados al Canal Concesionario**.



Fuerza de venta directa



Punto de venta



La migración de la venta a canales de costo variable le ha permitido a la compañía eficiencias en su estructura de costos, debido a que la venta se traslada a nuevos formatos, tales como el Canal de Ventas Concesionario (CVC), Gana Corresponsales y Colocadores Independientes, canales indirectos que, acompañados de la estrategia comercial, han logrado crecimientos en **JSA del 13% equivalente a \$31.769 millones** por encima del primer semestre del 2023.



Canal	2023	2024	Diferencia	Var.%
Directo	\$296.571	\$293.290	-\$3.281	▼ -1,1%
Indirecto	\$244.317	\$276.086	\$31.769	▲ 13,0%
Total general	\$540.888	\$569.376	\$28.488	5,3%

En el Canal Directo, se destaca el crecimiento del 6,2% en las ventas de los productos BetPlay y Lotería en Línea, comparado con el primer semestre del 2023.

Para el primer semestre del año 2024, se migran en total ocho puntos de venta hacia el modelo CVC, logrando un crecimiento en ventas del 20% representado en un ingreso de \$282 millones.

En lo que va corrido del año, se han migrado veinticuatro puntos de venta hacia el CVC, triplicando la cifra de 2023 en migración. El incremento en ventas de estos fue del 4% y con una diferencia de \$28 millones, es importante considerar que el desarrollo de un concesionario suele tomar unos dos meses para consolidarse, este modelo busca optimizar gastos fijos, como nómina y servicios, ofreciendo beneficios a largo plazo para la compañía y con aumentos significativos en la venta, especialmente de Apuestas Permanentes (AP), Online y Lotéricos.



Año	Cantidad PV Migrados	Venta enero a julio 30 Punto fijo 2023	Venta enero a julio 30 Concesionario 2024	Diferencia	Var.%
2023	8	\$1.424.051.432	\$1.705.084.933	\$281.033.501	20%
2024	24	\$777.554.744	\$806.060.147	\$28.505.404	4%

Evolución total de puntos de venta migrados

Venta punto fijo	Venta CVC	Diferencia	Var.%
\$2.201.606.176	\$2.511.146.081	\$309.538.905	14%



El canal Gana Corresponsal mostró una variación positiva del **13.6%**, con un crecimiento de **\$12.230 millones en el portafolio de juegos**, alcanzando una venta total de \$102.233 millones. La participación en las ventas de la empresa fue **del 14.3%, comparado con el 13.5% de 2023**.

Los JSA y productos físicos generaron \$51.589 millones con un crecimiento del **15.3%**, contribuyendo con el 56% de la variación y una participación del 12.2% en las ventas totales de la compañía.

Los juegos Online BetPlay representaron el 49.5% de las ventas, alcanzando \$50.643 millones con un crecimiento del **11.9% (\$5.389 millones)**. Contribuyeron con el 44% de la variación y lograron una participación del 33.8% en las ventas de la empresa.



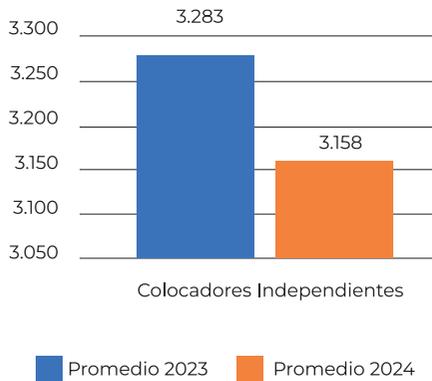
Producto	2023	2024	Variación Absoluta	Var.%
Chance	\$31.842	\$36.178	\$4.337	13,60%
Lotería	\$1.643	\$2.200	\$558	34,00%
Baloto	\$1.029	\$1.261	\$233	22,60%
Raspa	\$2.052	\$2.464	\$412	20,10%
Rifas	\$3	\$7	\$3	103,70%
Astro	\$8.180	\$9.479	\$1.299	15,90%
Total Suerte y Azar y Producto Físico	\$44.749	\$51.590	\$6.841	15,30%
Juegos Online Betplay	\$45.254	\$50.644	\$5.389	11,90%
TOTAL JSA	\$90.003	\$102.234	\$12.231	13,60%

*Cifras en millones

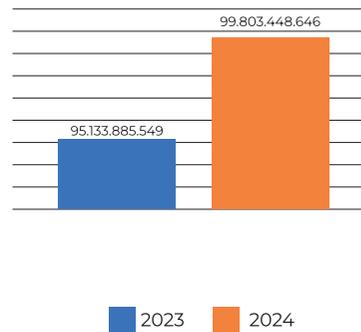
BD	Promedio 2023	Promedio 2024	Diferencia	Var.%
Vendedores	5.694	5.269	-425	-7,50%
Promedio x ven semestre 1	\$15.808.043	\$19.404.090	\$3.596.046	22,70%

En cuanto al sub canal Colocador Independiente, se observó una disminución de 125 vendedores en este primer semestre, por causas como retiros por edad o acciones contra la ilegalidad, sin embargo, se logró un **crecimiento en ventas de JSA del 5% con \$ 4.669 millones por encima al primer semestre del 2023.**

Colocadores Independientes Cant. Vendedores



Colocador Independientes Recaudo Acumulado JSA

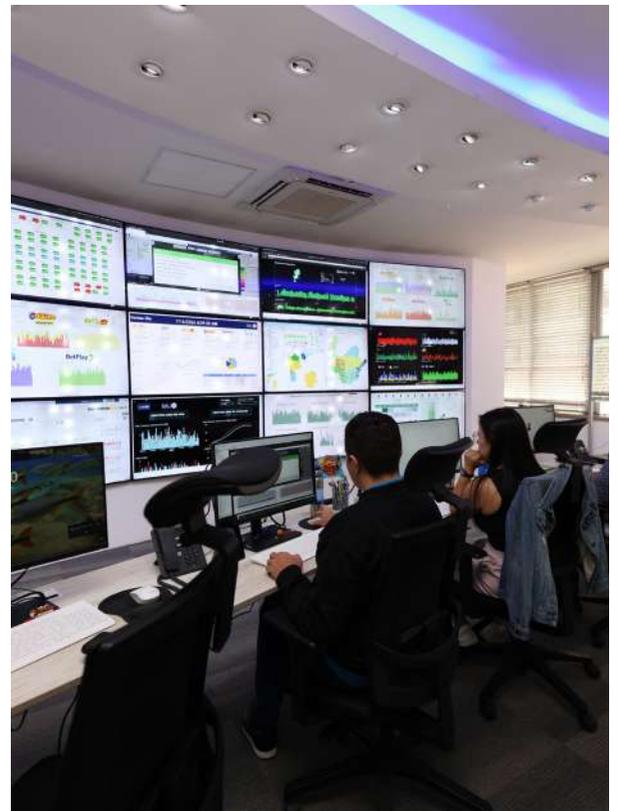


CIC: CENTRAL INTEGRAL DE INTELIGENCIA CORPORATIVA

Se sigue consolidando la gestión comercial mediante un análisis de ventas fundamentado en inteligencia de negocios, que combina análisis en tiempo real y afecta tanto el rendimiento a corto como a largo plazo de todo el equipo de ventas.

Para lograr acciones óptimas, se han construido diferentes tableros en conjunto con el equipo de Inteligencia Empresarial, permitiendo no solo al equipo comercial directivo, sino también al front, tomar decisiones y/o implementar acciones preventivas y oportunas en pro de mejorar los resultados.

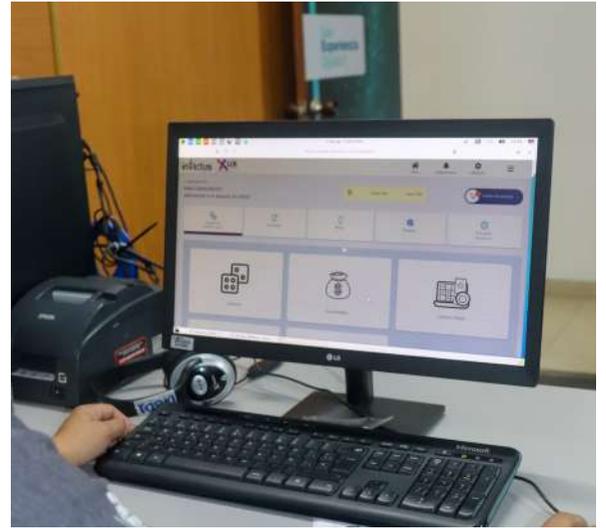
De esta forma, diariamente, se realizan alertamientos de los puntos de venta para transacciones tales como Raspa&Listo sin ventas, movimiento de inventario de lotería física y ventas éxito, entre otros. Estos alertamientos tienen como objetivo generar acciones en los equipos comerciales, con respecto a la venta de estos productos.



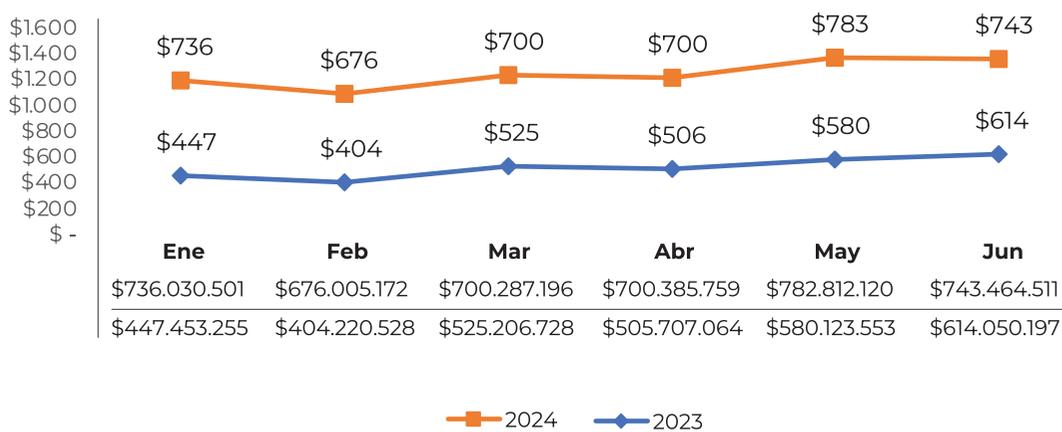
El semestre inicia con una disponibilidad del 93,74% en los equipos Android, la cual, gracias a diferentes acciones adelantadas, cierra el semestre con el **96,21% para el canal indirecto.**

CANAL DIGITAL

Resultado de la estrategia basada en el análisis permanente de la data con énfasis en la segmentación de clientes según su comportamiento de consumo, el sitio web www.gana.com.co presentó un crecimiento en ventas del **41%** correspondiente a **\$1.262.223.934** en el primer **semestre de 2024 vs el mismo periodo de 2023.**



Ventas primer semestre 2024 Vs 2023 - SIN IVA



Con las diferentes acciones implementadas se lograron resultados adicionales en variables importantes que acompañan la venta como:

Año	Venta	Clientes nuevos	Ticket promedio	Tasa de conversión	Tasa de recompra
Semestre I 2023	\$3.076.761.325	15.803	\$5.083	5,0%	16%
Semestre I 2024	\$4.338.985.259	18.788	\$4.488	7,0%	16%
% Variación	41%	19%	-12%	2%	0%

De igual forma, se realizó la dispersión de bonos OKI como estrategia complementaria para alcanzar los objetivos esperados.



Enero - junio 2023

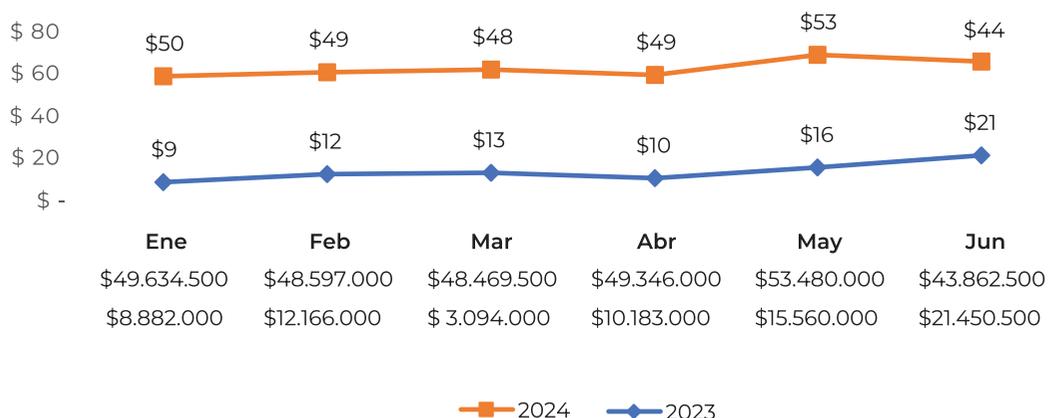
Enero - junio 2024

Bonos OKI		Bonos OKI		% Variación
Entrega de bonos	188.473	Entrega de bonos	167.860	-11%
Redención de bonos	65.899	Redención de bonos	71.876	9%
% promedio de redención	32%	% promedio de redención	44%	12%
Inversión en bonos	\$ 470.286.971	Inversión en bonos	\$296.449.033	-37%
Total compras JSA para ganar bono	\$ 1.813.552.745	Total compras JSA para ganar bono	1.819.836.563	0,3%
ROI en \$	\$ 1.343.265.774	ROI en \$	\$ 1.523.387.530	13%

CANAL LOTI WEB

El sitio web www.lot.com.co presentó un crecimiento en ventas de **261%** correspondiente a **\$212.054.000** en el **semestre de enero a junio de 2024 vs el mismo periodo en 2023**. Resultado de la estrategia basada en el análisis permanente de la data con énfasis en la segmentación de clientes según su comportamiento de consumo.

Ventas primer semestre 2024 Vs 2023



Con las diferentes acciones implementadas se lograron resultados adicionales en variables importantes que acompañan la venta como:

Periodo	Venta	Clientes nuevos	Ticket promedio	Tasa de conversión
Semestre I 2023	\$ 81.335.500	820	\$7.014	7%
Semestre I 2024	\$ 293.389.500	3.064	\$8.593	10%
%Variación	261%	274%	23%	3%



De igual forma, se realizó la dispersión de bonos OKI como estrategia complementaria para alcanzar los objetivos esperados.

Enero - junio 2023		Enero - junio 2024		% Variación
Bonos OKI		Bonos OKI		
Entrega de bonos	4.337	Entrega de bonos	9.090	110%
Redención de bonos	1.535	Redención de bonos	2.341	53%
% promedio de redención	35%	% promedio de redención	26%	-9%
Total compras JSA para ganar bono	\$7.883.000	Total compras JSA para ganar bono	\$29.948.000	280%

Con el objetivo de incrementar las ventas y consolidar el logro de las metas establecidas durante el periodo de enero a junio 2024, la dispersión se centró en el ciclo de vida del cliente y el RFM (Recencia Frecuencia Monto), así como en las estrategias específicas para cada segmento de clientes, según la lotería comprada y recomendada.

JUEGOS ONLINE

Durante el primer semestre del 2024, comparado con el mismo periodo en 2023, el producto BetPlay alcanzó un **crecimiento del 27,0% en Ingresos, y del 134,0%** comparado con el mismo periodo en 2022, **con un cumplimiento presupuestal del 99%. El resultado de la premiación fue estable, lo que se ve reflejado en una liquidación acumulada de 2,17%** durante el primer semestre del 2024 en comparación del **2,16%** en el mismo periodo en 2023. **La variación en Ingresos significó un valor adicional durante el primer semestre del 2024 de \$13.628 millones de pesos en comparación con el mismo periodo de 2023.**

El producto tiene una mayor intensidad competitiva, por el foco de casas de apuestas online como WPlay, Rushbet y Betsson, en inversiones para el mercado antioqueño, así como la pérdida del patrocinio de Atlético Nacional.





Ingreso BetPlay: 1 Sem 2024- Cifras en millones \$

En el primer semestre del 2024, **el indicador de usuarios registrados en BetPlay.com.co reflejó un crecimiento del 19,5%**, comparado con el mismo periodo de 2023, debido al fortalecimiento y optimización de las campañas de atracción BTL y Digitales, además del tráfico de registros generados por las campañas en la Copa América y Eurocopa. El crecimiento comparativo con el mismo periodo de 2022 fue **del 29,2%**. Asimismo, se alcanzó **una efectividad del 75,3% de usuarios que realizan su primer depósito sobre el total de usuarios registrados (FTD – First Time Deposit)**, reflejando un comportamiento muy positivo y levemente menor en comparación con el mismo periodo en 2023, donde la efectividad fue del 80,1%, lo anterior por optimización y fortalecimiento de los procesos de validación digital y control de fraude de la plataforma. **Durante el primer semestre de 2024 se captaron 93.312 usuarios nuevos que realizaron su primer depósito.** Este crecimiento permitió alcanzar una base de **usuarios apostando con corte a junio de 2024 de 201.841**, alcanzando **un incremento en el indicador del 26,2%** al finalizar el primer semestre del 2024 comparado con mismo periodo en 2023, lo que corresponde a **41.929 usuarios adicionales apostando en la plataforma.**



Durante el primer semestre del 2024 se alcanzó **un incremento en el indicador de depósitos del 24,5%** comparado con el mismo periodo en 2023, **y del 119,6%** comparado con el mismo periodo en 2022. La estrategia comercial se centró en la optimización de las campañas de atracción BTL y de usuarios nativos digitales (microsegmentación por intereses y segmentación de campañas por vertical), la amplificación del proceso de comunicación de las promociones utilizando influencers y redes sociales, la creación de experiencias asociadas a eventos de ciudad y Copa América, el desarrollo comercial de redes de terceros (PTM, Transferimos y MegaRed); esta última acción ha permitido fortalecer la captación de usuarios vinculados a la competencia desde sus ecosistemas transaccionales (WPlay, Rushbet, Codere, Yajuego), alcanzando en este **canal depósitos por \$25.179,4 millones de pesos** durante el primer semestre 2023, en comparación con los **\$21.952,5 millones de pesos** que se alcanzaron durante el primer semestre de 2023. **Este valor de redes de terceros corresponde al 14,3% del total del depósito del producto durante el primer semestre 2024.**

Es Así como se alcanzó **un incremento en el indicador de apuestas del 28,8%** comparado con el mismo periodo en 2023, **y del 125,7%** comparado con el mismo periodo en 2022. Como estrategia comercial, se ha fortalecido el análisis de la DATA estructurando campañas a través de Corredor Empresarial para los productos que muestran tendencia negativa o alto potencial de crecimiento, logrando su recuperación de forma rápida o acelerar su madurez, adicional se lanzaron campañas asociadas a la construcción de experiencias físicas para los usuarios consolidando la presencia de la marca en eventos deportivos, eventos de ciudad muy relevantes y partidos de la Selección Colombia, lo anterior a través de alianzas con marcas muy representativas del mercado y foco en los segmentos de mayor poder adquisitivo.

Adicionalmente, se optimizó la amplificación del proceso de comunicación de las promociones utilizando influencers y redes sociales, con el fin de generar mayor efectividad y vínculo emocional con la marca. De igual manera, se optimizaron y



fortalecieron las campañas de marketing digital centradas en slots y casino para desarrollar de forma más acelerada estos dos verticales.

EVOLUCIÓN DE SERVICIOS DE RED

En la gestión de Servicios de Red toma relevancia la categoría de recaudos empresariales, la cual creció 14,2%, generando un ingreso adicional respecto al mismo periodo del año anterior de **\$1.335 millones**, con una participación del 33% sobre el total de la unidad, principalmente por el crecimiento en la transaccionalidad de los servicios públicos en un 23,0%, potencializando la operación de la categoría, dado el tráfico que vinculan y a su vez apalancando los pagos de subsidios por el flujo de caja que genera la categoría.

A lo largo del semestre se ejecutaron **1.200.000 pagos** en los diferentes programas del DPS (Departamento de Prosperidad Social), realizando desembolsos por más de **\$187.000 millones, y beneficiando alrededor de 270.000 familias**, consolidando un mayor ingreso de **\$1.800 millones**.

También se avanzó en la disponibilidad de corresponsalías bancarias con aliados como Bancamía, Conexred y Coltefinanciera, donde tendremos habilitados productos del sector financiero y recaudos.

Por otra parte, la billetera Powwi alcanzó 2.600 descargas más en el semestre, logrando un crecimiento del 41%, gestión realizada mediante actividades con tropas, alianzas con universidades, estrategias internas de descarga y campañas en redes sociales; igualmente, se avanzó en la gestión con el aliado, para materializar en el corto plazo nuevos productos como pagos de premios (JSA), Powwi como medio de pago en el Canal Indirecto y web, los cuales impactarán directamente la Red y generarán una optimización financiera en el manejo de recursos y la incursión en el modelo phygital.



Asimismo, la vinculación en las estrategias comerciales de nuestros aliados de recargas permitió obtener de parte de los operadores incentivos adicionales que sumaron al ingreso de la categoría un valor total de **\$427** millones, más **\$60** millones para actividades con cliente final, con el fin de contener el decrecimiento de la categoría.

Resumen comportamiento de categorías

Categoría	1ER SEM_2023	1ER SEM_2024	% VAR	% PART	\$DIF
Recaudos Empresariales	\$9.369	\$10.704	14,2%	33,6%	\$1.335
Recargas de Telefonía	\$9.381	\$8.837	-5,8%	27,8%	-\$544
Giros	\$10.195	\$6.539	-35,9%	20,6%	-\$3.656
Pago Subsidio	\$2.087	\$3.777	81,0%	11,9%	\$1.690
Línea de Buses Metro	\$1.375	\$1.386	0,8%	4,4%	\$11
Otros Productos	\$623	\$571	-8,3%	1,8%	-\$52
Total	\$33.030	\$31.814	-3,7%	100,0%	-\$1.216

LA TRANSFORMACIÓN DEL MARKETING

Durante el primer semestre de 2024, Gana ha logrado un notable avance en múltiples frentes estratégicos, consolidando su posición en el mercado y elevando su reputación de marca. Este éxito se debe a la implementación de iniciativas innovadoras y responsables en cada etapa de sus operaciones. A continuación, se presenta los resultados más destacados desde cada uno de sus procesos:

Juegos Apuestas Permanentes (AP) y Loterías

La estrategia se enfocó en la masificación de los productos de AP, con la contratación de Rigoberto Urán como embajador de marca, se lanzó la campaña “Mijito Chance temático, el Chance de Rigo”, lo que representó un aumento del 12% en las ventas. La estrategia de medios ATL, BTL y Digital generó una fuerte aceptación, y las activaciones en el suroeste incrementaron las ventas en la zona entre un 13% y un 42%. Además, la estrategia de branding en el Metro de Medellín impulsó un crecimiento del 19% del producto Chance Mijito. En redes sociales, el número de clientes que registraron sus datos aumentó un 12%, sumando 481 personas.

De abril de 2023 a marzo de 2024, el Chance Temático promedió ventas de \$1.666 millones, aumentando a \$1.950 millones (+17,02%) en abril y mayo de 2024. La comunicación de “Cayó Billonario en Anorí, Antioquia” generó un free press valorado en \$7.618.000 y un incremento del 209% en las ventas. Además, se unificó la línea gráfica de Billonario en todas las regiones, logrando un aumento acumulado de \$800 millones.

SUPER astro

Como aliado estratégico, la visibilidad de marca en el Metro, bajo la temática de los 11 mil ganadores diarios, generó un aumento del 15% y 6% en las ventas en los puntos cercanos a las estaciones Poblado y Caribe, respectivamente. Asimismo, se logró impactar centros comerciales y terminales de transporte en las zonas sur y norte. El equipo BTL se enfocó en Urabá, el Área Metropolitana y otras regiones clave, logrando un incremento mensual en las ventas del producto.

SDR

Se experimentó un crecimiento significativo en las operaciones. En el segmento de recargas de Tigo, las transacciones del paquete de \$8.000 aumentaron un 14% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Este crecimiento refleja el éxito de las estrategias de promoción y la creciente demanda de servicios de telecomunicaciones.

El producto Powwi también tuvo un desempeño destacado con 857 descargas debido a campañas en redes sociales y las actividades BTL en universidades. Estas iniciativas aumentaron significativamente la visibilidad de Powwi, atrayendo a nuevos usuarios.

Juegos Online – BetPlay

En cuanto a la alianza de marca BetPlay, cerramos el primer semestre con 93.312 FTDs (First Time Deposit) de los cuales 22.469 registros se lograron a través de activaciones y estrategias BTL en el Metro de Medellín, puntos de venta Gana y eventos como FanFest Selección Colombia, La Solar, y Feria



2 Ruedas. Además, las alianzas estratégicas con restaurantes y discotecas como Bora Bora y San Carbón fortalecieron el posicionamiento de la marca durante la Copa América.

Grupo Réditos se consolidó como la mejor regional del país en el cumplimiento de OKR del trade “Reto Colombia BetPlay”, con un 95,2% de cumplimiento en indicadores clave como FTDs, E-learning y SDV activos.

Marketing Digital

Las estrategias digitales se centraron en fortalecer el engagement (compromiso) y maximizar las ventas a través de las plataformas digitales. El valor de conversión orgánica al sitio web de Gana fue de \$11.252.036, con un alcance orgánico de más de 2.432.715 cuentas.

En cuanto a publicidad digital, el ROAS (Retorno de la Inversión Publicitaria) se mantuvo en un promedio del 7%, mientras que el CPA (Costo por Acción) se mantuvo por debajo de \$2.000. La conversión a través de publicidad digital fue de \$1.265.880.585, y en contactabilidad, las ventas alcanzaron \$63.335.225.

Marketing Institucional

En medios tradicionales, la presencia de marca fue sólida, con un impacto significativo en el público de Antioquia. Patrocinios radiales, publicaciones impresas y activaciones en centros comerciales lograron un alcance total de más de 8,1 millones de personas, con un valor acumulado de \$131 millones.

El “Tour de la Excelencia” fue una iniciativa clave, para incentivar el desempeño del equipo comercial. Las asesoras de las categorías Arrieros y Silletteros destacaron en su desempeño, consolidando el crecimiento y el cumplimiento de los objetivos.

Desde la dirección de Marketing, se destaca el éxito obtenido durante este primer semestre. Las estrategias implementadas no solo han superado las expectativas en términos de crecimiento de ventas y engagement, sino que también han fortalecido



la presencia en mercados clave. El enfoque en una combinación de medios tradicionales, digitales y BTL nos ha permitido diversificar tácticas y maximizar los resultados.

LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Durante el primer semestre del 2024 se continúa con diferentes acciones y alineación con los procesos del Grupo, para fortalecer la cultura de centralidad en el cliente y la importancia del servicio en los resultados empresariales.

Es así como se ha fortalecido el proceso de Voz del Cliente, a través de la recopilación de 28.000 encuestas para un promedio mensual de 4.673 efectivas basados en niveles de confianza del 95% y margen de error del 5%, donde se logran identificar oportunidades de mejora que son gestionadas con los respectivos procesos, áreas y/o filiales del Grupo, propiciando así, una respuesta oportuna y el pertinente cierre de ciclo con los clientes, en pro de la mejora de su experiencia en todo sentido. Estas acciones han propiciado destacados indicadores de percepción como lo son:



Servicio



NPS transaccional

De igual manera, se profundizó y replanteó la forma de medición del servicio a la fuerza de ventas, permitiendo identificar la causa raíz de las quejas y ser más objetivos en su evaluación mensual. Además, se han promovido las conversaciones cotidianas como medio para alcanzar los objetivos e incrementar la calidad en el servicio.

Se continuó llevando a cabo el comité de experiencia, analizando y socializando resultados de los diferentes estudios y encuestas, destacando la satisfacción con la atención recibida, la confianza que genera la marca Gana y la variedad del portafolio. En cuanto a



las áreas de mejora se ha identificado que el servicio es un aspecto clave, por lo que se actualizó el modelo de servicio para la fuerza de ventas (paso a paso en la interacción con el cliente) y se planificó junto con Desarrollo Organizacional el taller “**La Magia es Servir**”, ejecución que está programada para el segundo semestre de 2024.

En Endomarketing sigue afianzando el vínculo con el equipo Comercial, tanto en el Canal Directo como en el Indirecto, desarrollando estrategias de comunicación que permiten mantenerlos informados oportunamente. Se realizaron 100 campañas y estrategias efectivas con todas las áreas de la organización, resaltando especialmente a la Unidad de Servicios de Red (40) y Marketing JSA (26). En cuanto a investigaciones de mercado, se llevaron a cabo diez, con el fin de conocer y comprender la percepción e intereses de diversos públicos, tales como... Estos estudios han proporcionado información valiosa para un mayor acercamiento con los clientes y desarrollar productos y servicios que se alineen con sus comportamientos, necesidades y expectativas.

Con respecto a un activo tan importante como lo es la data de clientes, se registraron **75.099 clientes nuevos, para un total de 2'538.864 clientes fidelizados.**

CENTRO DE EXPERIENCIA

En el primer semestre del 2024, el Centro de Experiencia continuó evolucionando en sus procesos de atención al cliente final, tanto en campañas de entrada (Inbound) como de salida (outbound), con apalancamiento tecnológico en la plataforma omnicanal Wolkvox permitiendo el fortalecimiento de los canales de atención telefónico, WhatsApp, Webchat, email y redes sociales, a través de los cuales se brinda atención a las diferentes PQRS de cliente y se generan campañas de contactabilidad ya sea con asesores o con asistente virtual (bot). Adicionalmente se realizó reestructuración del menú de SAC Gana y durante el semestre se han hecho diferentes



pilotos con la incorporación de inteligencia artificial buscando generar mejores experiencias, así como la eficiencia operativa y reducción de costos.

En enero se inició con piloto de verificación y radicación de créditos para la filial Credintegral, realizado con una posición (1 asesor) y que acorde a los resultados obtenidos se ha incrementado a 3 posiciones, demostrando una vez más las fortalezas y capacidades del centro de experiencia en la implementación y operación de nuevos servicios que redunden en beneficios y optimización para el Grupo Empresarial.

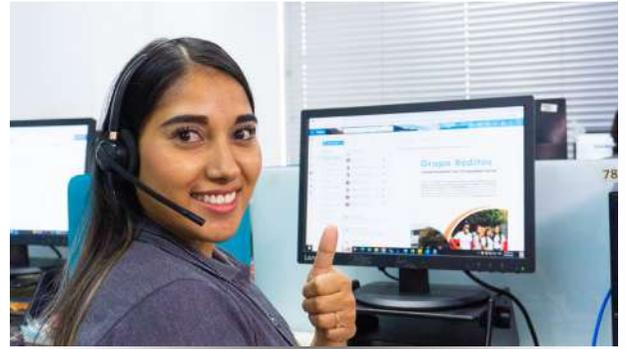
La satisfacción de clientes presentó un indicador de 94,08%, se mantiene superior al 94% evidenciando estabilidad frente al semestre anterior. El Net Promoter Score (NPS) (recomendación de la línea) presentó un incremento de 8,27%, con un promedio semestral de 78,1%.



Evolución percepción de clientes Satisfacción- Recomendación



Durante el semestre, se recibieron en total 52.798 llamadas, de las cuales se atendieron 50.487 y se presentaron 2.311 abandonadas, lo cual representa **una efectividad del 95,62%**. A través de los canales digitales se recibieron 11.107 contactos, de las cuales fueron atendidos 10.938 y abandonados 169, con una efectividad de atención del 98,48%.



Con respecto a las campañas de salida, en lo corrido del semestre fueron realizadas 42, generando contactabilidad a 331.073 clientes (interno / externo), con una efectividad del 49,74%.

En total, en el semestre se gestionaron 267.245 interacciones, de las cuales 65.671 se atendieron a través de automatizaciones, lo que corresponde al 24,57% del total, generando una optimización de 19,4 asesores que representan \$39.793.540...



Por último, fueron registrados un total de 84.537 casos, 4% de incremento con respecto al segundo semestre del 2023. El promedio de resolución fue de 36,41 horas, un incremento de 32,71 horas frente al semestre anterior, con la novedad que se inició el proceso de contactabilidad a clientes ganadores de premios y el tiempo de resolución se incrementa por la solicitud de copias de colillas a la filial UX Technology.

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
2023 - I	211.902	13,3
2023 - II	81.533	3,7
2024 - I	84.537	36,41



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, la marca empleadora, el plan talento y la cultura; mejorando la percepción tanto a nivel interno como externo.

En esta línea, durante el primer semestre del año 2024, la organización registró apariciones en medios de comunicación entre los que se destacan prensa, radio y televisión y medios electrónicos, generando un Free Press por valor de: **\$2.224.656.433** con una percepción positiva del 85,5 %; una percepción neutra del 14,5 % y una percepción negativa del 0%, de las 180 apariciones. Lo que demuestra un aumento de percepción positiva del Grupo Empresarial del **11,9 %** en comparación al segundo semestre de 2023.

Nuestra gestión digital y de transformación

El primer semestre de 2024 ha estado enfocado en fortalecer y optimizar los procesos de TI, aumentar la presencia y el relacionamiento del área en el negocio y con los proveedores estratégicos para asegurar los servicios esenciales y aumentar la disponibilidad de la operación comercial.

Es así como la gestión de la Gerencia de Demanda TI se ha focalizado en:

1. Optimización del modelo de servicio de tecnología donde se ha logrado:
 - a. 95% de disponibilidad de la conectividad en la red de ventas
 - b. Cierre mensual del 98.6% de los casos de soporte.



- c. Reparación de equipos en la misma semana que ingresan
- d. Seguimiento a la gestión de soporte técnico en tiempo real, a través de una aplicación móvil que permite ver la asignación de casos, documentar y cerrar.

2. Implementación de la nueva red inalámbrica en la sede administrativa, con cobertura completa en todos los pisos, lo que permitió el regreso de más de 700 personas a la sede de manera simultánea, garantizando acceso a los recursos requeridos e impactando de forma positiva la productividad.

3. Dedicación y apoyo en la implementación de los proyectos estratégicos, tales como: Cartelería Digital, Centralización del Circuito Cerrado de Seguridad, Ganaplus Mobile e Implementación de Invictus. En particular, este último proyecto ha requerido especial acompañamiento tecnológico en el despliegue en producción controlada, en el sector de Belén Las Playas y en los municipios de La Estrella y El Carmen de Viboral.

4. Enfoque en innovación desde dos frentes principales a saber:

a. Gestión basada en datos, donde se cuenta con 320 tableros de información que apoyan la toma de decisiones. En este segmento, podemos destacar: el modelo de compensación a la fuerza comercial, el modelo de clasificación del cliente digital, el monitoreo en tiempo real de la disponibilidad de cada uno de los puntos de la operación comercial y el abastecimiento automático de papel.

b. Automatización empresarial, la cual ha generado 35 procesos automatizados que permiten al negocio automatizar tareas operativas para optimizar y enfocarse en desafíos más estratégicos. Igualmente, es preciso destacar la gestión de notas contables y conciliaciones, liquidación de pagos a los aliados, dispersión de nómina, anulación de colillas, devolución de loterías y cálculo de comisiones de red de redes.



5. Soporte a la operación de apuestas permanentes en otras regiones del país llevando las mejores prácticas de Grupo Réditos.

En consecuencia, el segundo semestre plantea varios desafíos importantes:

- Implementación de Invictus en más poblaciones de Antioquia
- Despliegue de Ganaplus Mobile
- Formalizar el área de TI mediante la implementación de:
 - o Gobierno de TI
 - o Gobierno de Seguridad y Ciberseguridad
 - o Gobierno de Datos
- Mejoramiento continuo en el modelo de servicio.
- Fortalecimiento de todos los servicios tercerizados.
- Estandarización de procesos de tecnología en el Grupo Empresarial.

Nuestra gestión de asegurabilidad

En el marco de la mejora continua de los procesos y con el propósito de fortalecer la gestión de Riesgos y Control Interno, desde la Gerencia de Planeación y Asegurabilidad se llevó a cabo la integración de estos grupos de trabajo, lo cual ha permitido obtener beneficios significativos, tales como:

- **Enfoque integrado:** una visión más completa y coherente de los riesgos y controles internos, con un enfoque holístico que evita la duplicidad de actividades y asegura una cobertura más efectiva de los riesgos.
- **Comunicación y coordinación:** comunicación fluida, mejorando la coordinación y la efectividad en la identificación y gestión de riesgos.
- **Visión unificada y consistente:** una perspectiva coherente de los riesgos y controles, evitando la fragmentación de la información y asegurando que todos los aspectos relevantes se consideren en la toma de decisiones.



- **Mayor adaptabilidad y resiliencia:** respuesta más rápida a los cambios en el entorno de riesgos, ajustando controles y estrategias de gestión de manera ágil y efectiva.
- **Cumplimiento y gobernanza:** mejora en la capacidad de la organización para cumplir con normativas y regulaciones.

Durante el año 2024, el equipo de Riesgos y Control Interno ha intervenido **28 procesos**, incluyendo los de las filiales, siguiendo la metodología ISO 31000. De igual manera, utilizando el enfoque COSO, se ha realizado el **testing de controles en 16 procesos**, con el objetivo de verificar la efectividad de los controles implementados. Los resultados de estas evaluaciones han enriquecido los controles registrados en la matriz de riesgos, fortaleciendo así el compromiso y la cultura de gestión de riesgos y controles en la organización. También se han realizado **visitas de campo a 69 Ganaservicios**, lo que ha permitido identificar oportunidades de mejora en la operación comercial y reforzar buenas prácticas.

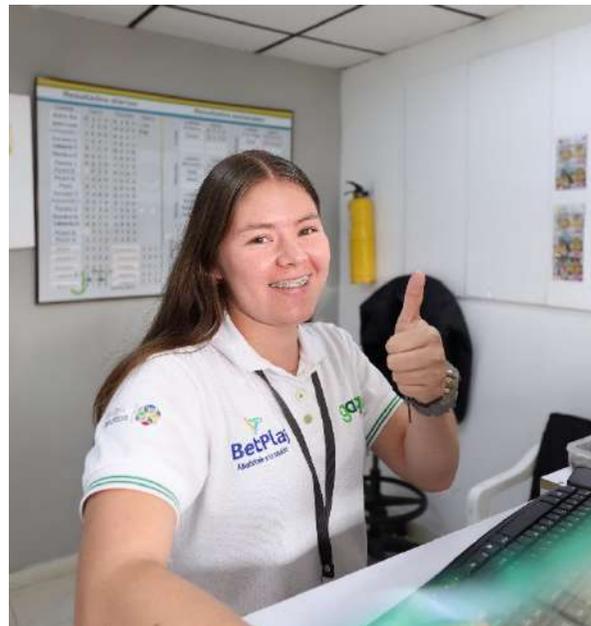
De otra parte, en el mes de mayo, la gestión de continuidad dio alcance a la participación en la planeación, ejecución y cierre de las pruebas DRP (Disaster Recovery Plan - Plan de Recuperación ante Desastres), la cual permitió verificar la capacidad de respuesta que se tiene ante un evento que pudiera poner en riesgo la continuidad del negocio. Dicha actividad se realizó bajo protocolos que permitieran identificar fallos, validar si los objetivos de recuperación son alcanzables y finalmente la puesta en marcha de las operaciones en condiciones normales sin mayores contratiempos.

Así mismo, desde continuidad del negocio se activaron los protocolos de seguridad con el fin de estar preparados ante eventos tales como fenómenos naturales que pudieran desencadenar en posibles interrupciones de la operación

Por otro lado, las actividades de monitoreo y asegurabilidad de la operación dieron lugar a los siguientes hitos:



- Aseguramiento transaccional mediante el proceso conciliatorio de recaudos, juegos novedosos y canal digital por un valor de **\$2.8 billones**, con un total de 13.336 conciliaciones en el semestre, con un promedio de 2.325 por mes, y de 93 por día. Igualmente, se aseguraron ventas de apuestas permanentes por valor de **\$275.000 millones**, con una premiación de **\$120.000 millones**, para 5.833 escrutinios en el semestre, con un promedio de 977 por mes y 32 por día.
- Desde el mes de enero de 2024, se asume la operación de Matrix Redes, realizando un aseguramiento transaccional mediante el proceso conciliatorio de recaudos y juegos novedosos por un valor de **\$83 mil millones**, con un total de 8.018 conciliaciones en el semestre, un promedio de 1.336 por mes, y de 53 por día. De igual forma, se aseguraron ventas de apuestas permanentes por valor de **\$1.764 millones**, con una premiación de **\$800 millones**, para un total de 2.507 escrutinios en el semestre, con un promedio de 501 por mes y 17 por día.
- Durante este período, se continua con los monitoreos a: Puntos PRI (Puntos de Recaudo Intermedio), Powwi, Cofres y Ultralivianos, cartera indirecta, cartera directa, canales digitales, fondeos y traslados de recursos entre Asesoras Comerciales, diferencias de la plataforma del ente regulador Sivical, activos y bolsas digitales (OKI y BetPlay) y productos como: giros domésticos, subsidios, BetPlay, Cívica, EPM y Comfama.
- También se adelantaron gestiones de asegurabilidad a proyectos tales como: Invictus, Ganaplus y nueva plataforma Sivical.
- Se identificaron y gestionaron 8.932 alertas por un valor de **\$22.247 millones**.
- Se logró la recuperación de **\$26.5 millones** en saldos con aliados correspondientes a diferencias operativas.



De este modo, se continúa trabajando en los procesos de aseguramiento organizacional, orientados hacia el cumplimiento de los objetivos estratégicos establecidos para el año y la mitigación de riesgos en la operación comercial de la Red Gana.

Nos seguimos transformando

A través del proceso de mejora continua, Grupo Réditos sigue avanzando en su transformación. Mediante el modelo de intervención de procesos, se han identificado oportunidades para mejorar la eficiencia, manteniendo los estándares de calidad y aplicando una metodología centrada en el cliente, que, en el segundo semestre, se focalizó en desarrollar una propuesta para optimizar el funcionamiento de las operaciones.

Como parte de esta intervención, se abordó el cumplimiento de la normativa vigente en el proceso de Compensación, fundamentado en los principios de equidad y productividad. Esta intervención permitió una optimización a través de la redistribución de cargas y la segregación de responsabilidades, lo que a su vez mejora la satisfacción y las necesidades tanto de los colaboradores como de la organización en su conjunto.

Adicionalmente, se acompañó el subproceso de Calidad de Vida, así como a Cultura y Cambio para integrar sus estructuras organizacionales, quedando un único proceso de “Gestión de Cultura y Bienestar”.

En esta línea, desde Arquitectura Empresarial, además de gestionar los procesos para fomentar la mejora continua y su optimización, también se realizó un seguimiento exhaustivo de todas las intervenciones para garantizar el cumplimiento de los alcances y objetivos propuestos. Este seguimiento permitió asegurar la efectividad y eficiencia operativa mediante la implementación de posibles automatizaciones, con el fin de controlar el crecimiento de la estructura organizacional. Durante el primer semestre, se implementaron varias automatizaciones destacadas, entre las que se incluyen:

- Principales BOT´s: facturación de proveedores de conectividad, proyecto Circuito Cerrado de Seguridad, Giros Putumayo, gestión de notas contables, y la facturación de aliados.
- Evolución de las automatizaciones existentes, lo que ha permitido mejoras significativas en los tiempos de ejecución.



- Construcción de historias de usuario de Loticolombia para Marketing digital.

Con relación a los acompañamientos realizados, se trabajaron aspectos que permitieron fortalecer las buenas prácticas y la estandarización de las actividades realizadas, donde se destacan:

- Mediciones de las actividades para facilitar la toma de decisiones.
- Gestión de 521 documentos en los procesos.
- Identificación de oportunidades de mejora en búsqueda de eficiencia operativa.
- Verificación del cumplimiento de los requisitos del sistema de gestión, norma ISO 9001:20015.
- Alineación de los objetivos de procesos con los objetivos estratégicos.
- Oportunidades de optimización en actividades operativas y/o repetitivas.
- Seguimiento al cumplimiento de las políticas, procedimientos e instructivos definidos para la realización de las actividades.

De otra parte, se realizó seguimiento permanente a cada una de las estrategias de la planeación 2024 verificando el cumplimiento de las métricas definidas en cada una de las tácticas y planes operativos.

En otros aspectos, se participó en el análisis de brechas en la empresa UX Technology, para la implementación de la norma ISO -IEC 27001/2022, **“Sistema de Gestión de Seguridad de la Información”**, generando el plan de trabajo y acompañamiento permanente para la respectiva adecuación y certificación.

En otro aspecto, se mantiene una vigilancia continua del entorno empresarial y licitatorio, integrando capacidades para definir mecanismos de respuesta que aseguren la sostenibilidad del Grupo. Esta vigilancia permite una gestión proactiva de los riesgos del entorno. Como resultado de estas actividades, durante el primer semestre se emitieron **110 alertas relacionadas con el entorno y 11 alertas sobre competencia.**



Asimismo, se llevaron a cabo **11 ediciones de INfórmate**, un informe que cubre el entorno económico, social, político, ambiental, tecnológico y sectorial. De estas ediciones, seis fueron versiones tradicionales que proporcionan a los líderes del Grupo una visión general de los eventos externos a la compañía, mientras que cinco fueron publicaciones especiales que apoyaron la toma de decisiones estratégicas durante el primer semestre. Además, se elaboraron **14** reportes sobre los posibles racionamientos de energía y agua durante la coyuntura del fenómeno del Niño.

Durante el período, se llevaron a cabo dos vigilancias estratégicas por demanda: una actualización sobre **E-Sports** para comprender las tendencias en perfiles de usuarios, el mercado, las apuestas en este sector y los nuevos habilitadores tecnológicos; y otra sobre la competencia en el sector de **loterías de República Dominicana**, con el objetivo de identificar oportunidades de crecimiento y diversificación geográfica. Además, se realizaron **once análisis de inteligencia competitiva**, que proporcionaron insumos para el diseño de estrategias orientadas a anticipar y aprovechar oportunidades, permitiendo identificar ventajas competitivas y comparativas al entender mejor la competencia directa e indirecta.

Finalmente, se realizaron **15** estudios “flash” que facilitaron la toma de decisiones urgentes o prioritarias basadas en información confiable, disminuyendo así el nivel de incertidumbre.



Nuestras **Filiales**



Negocio Crediticio

Utilidad Neta

La utilidad neta del primer semestre de 2024 fue de -1.049 millones de pesos colombianos, lo que representa una disminución del 30% en las pérdidas comparado con el mismo período en 2023. Los costos más significativos continúan siendo “Deterioro de cartera” e “Intereses de financiación”. No obstante, como parte de las estrategias adoptadas para ajustarse a la coyuntura económica nacional y del sector, en abril de 2024 se implementó una nueva política de provisiones que redujo la influencia del deterioro en los resultados netos anuales, y se renegociaron las condiciones del financiamiento con la casa matriz (Grupo Réditos), consiguiendo una rebaja en las tasas de interés debido a la pronunciada caída de la tasa máxima legal permitida. Esto resulta en un costo de financiamiento más eficiente, favoreciendo nuestra competitividad al ofrecer créditos en nuestro modelo financiero.

2023-I: \$-1.501 (Millones COP)

2023-II: -51 (Millones COP)

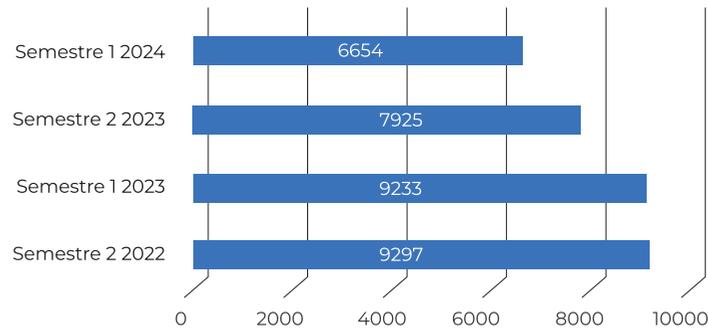
2024-I: \$ -1.049 (Millones COP)

Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales tuvieron una disminución de 16,3% respecto al semestre inmediatamente anterior, explicado principalmente por la disminución acelerada de la tasa de interés máxima permitida que ente junio de 2023 y junio de 2024 pasó del 44,04% E.A. a 30,94% E.A.



Ingresos operacionales en millones (COP)



Recaudo 2024

Mes	Recaudo 2024	Cartera 2024	% Recuperación
Enero	\$5.293.416.367	\$38.338.363.646	14%
Febrero	\$5.545.044.250	\$37.349.852.786	15%
Marzo	\$5.844.394.340	\$36.419.986.019	16%
Abril	\$5.494.000.517	\$36.744.168.262	15%
Mayo	\$5.875.204.614	\$37.198.280.264	16%
Junio	\$5.718.963.743	\$36.037.637.803	16%
Promedio	\$5.628.503.972	\$37.014.714.797	15%

En promedio, la relación entre el recaudo mensual y la cartera fue de un 15% respecto al 13% durante el primer semestre de 2023, derivado a una estrategia que busca mejorar los índices de recuperación de la cartera vía modelos de cobranza preventiva, procesos de colocación ajustados a la dinámica del mercado y el trabajo apoyado en modelos analíticos de comportamiento de cliente, derivando en un resultado que nos implica un incremento de 2% comparado con el mismo periodo del año inmediatamente anterior.

Recaudo por fianza

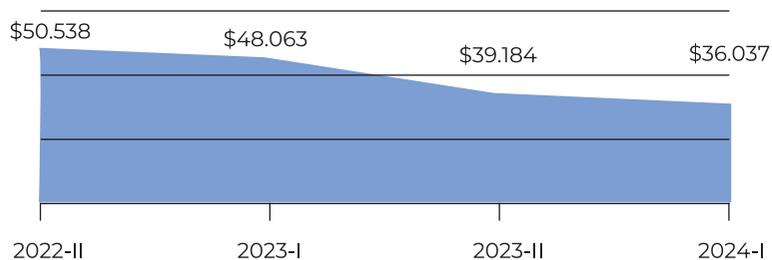
En el primer semestre del año 2024 se han recaudado por fianza \$2.309.314.781, lo que representa un crecimiento del 33% frente a los \$1.731.037.964 del primer semestre de 2023. Este mayor recaudo en provisión genera un efecto relevante positivo para contener los efectos del castigo de cartera en el resultado neto de la compañía. Es el resultado de una mejor gestión en el recaudo de cartera y una política adoptada por la compañía donde en la práctica actual el 100% de obligaciones son afianzadas.

Cartera en 2024

Índice de cartera vencida a diciembre 2023: **17,86%**

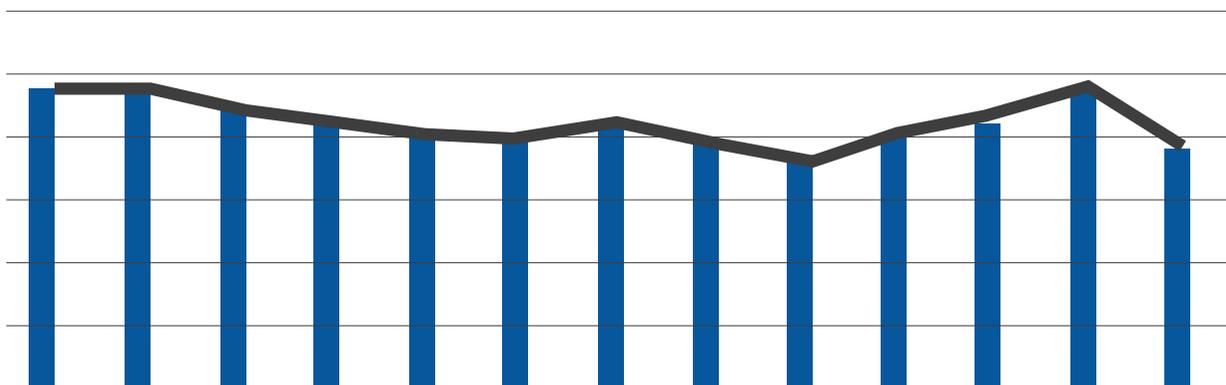
Índice de cartera vencida a diciembre 2024: **22,34%**

Cartera Millones (COP)



La disminución de la cartera obedece principalmente al castigo de \$8.486 (Millones COP) en el año 2023 y \$1.545 (Millones COP) en lo corrido de 2024. Adicionalmente, durante el año 2023 se asumieron nuevas políticas de crédito más restrictivas, como una respuesta para ajustarnos al deterioro generalizado de la cartera en el mercado y a las condiciones de la dinámica económica del país. Estas modificaciones corresponden principalmente a factores como: edad, mejor perfil de los deudores en cuanto a score y disminución de los cupos aprobados y plazos máximos para reducir la exposición de la compañía.

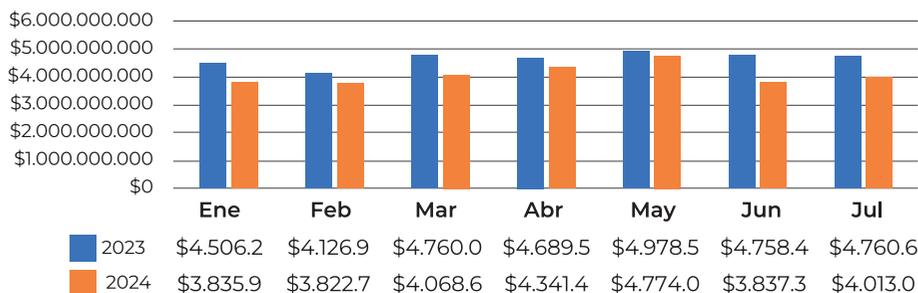
Utilizaciones del crédito



	Jun 23	Jul 23	Ago 23	Sep 23	Oct 23	Nov 23	Dic 23	Ene 24	Feb 24	Mar 24	Abr 24	May 23	Jun 24
Avances	\$4.75	\$4.76	\$4.43	\$4.19	\$4.00	\$3.98	\$4.20	\$3.89	\$3.69	\$4.06	\$4.31	\$4.77	\$3.83
Compras	\$30.6	\$35.8	\$17.3	\$44.7	\$19.9	\$14.2	\$14.0	\$20.5	\$22.3	\$10.7	\$6.15	\$6.00	\$6.12
Utilizaciones	\$4.78	\$4.79	\$4.45	\$4.24	\$4.02	\$4.00	\$4.22	\$3.91	\$3.71	\$4.07	\$4.32	\$4.77	\$3.84

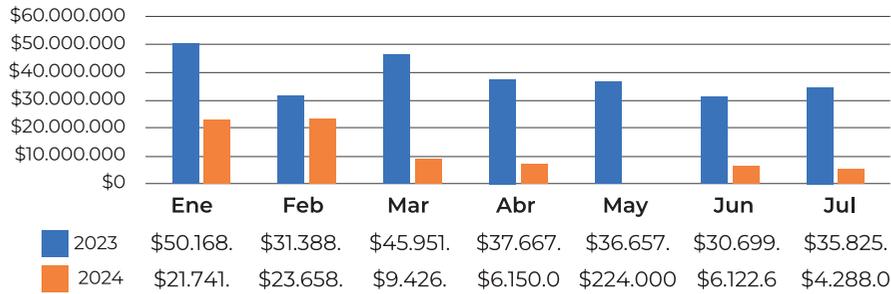
■ Avances ■ Compras ■ Utilizaciones

Utilizaciones del crédito a través de la Red



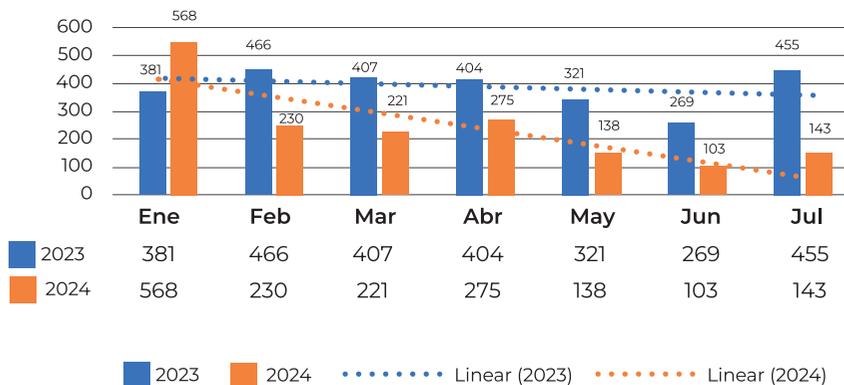
La Red transaccional Gana continúa siendo indispensable en la dinámica comportamental de nuestros clientes, para lo cual, venimos trabajando de la mano del equipo comercial de Gana, logrando avances en términos de apropiación del producto generando incentivos para promover la colocación, la venta cruzada y utilización de los créditos.

Compras a través de la APP



Por otra parte, con el fin de incentivar el uso del cupo y apoyados en el equipo de Inteligencia Analítica, se están realizando campañas comerciales semanales a través de mensajes de texto o mensajes de WhatsApp, recordando el cupo disponible y haciendo alusión a eventos regionales, fechas especiales y/o momentos de consumo de los clientes, lo cual, viene presentando unos efectos positivos en contactabilidad de clientes, logrando compensar los efectos de la caída en la dinámica económica del país en términos de colocación y deterioro del crédito.

Cupos aprobados



El número de solicitudes ingresadas a través de los diversos canales de colocación disminuyó en el primer semestre del año 2024, ocasionado principalmente por un deterioro generalizado del crédito en el país, en el que el número de operaciones se ha visto reducido por altos niveles de endeudamiento y reportes negativos en centrales de riesgo de los clientes prospecto. Como respuesta a estas nuevas condiciones, se hicieron modificaciones en la política de crédito para brindar acceso a clientes que cumplan con las condiciones de aprobación y recuperación del crédito, dándoles acceso a líneas de crédito de menor monto con un máximo de \$500.000 COP y un plazo no mayor a 8 meses. Así mismo, se ha desarrollado a partir del mes de mayo de 2024, un nuevo modelo de incentivo a las Asesoras de la Red Gana, que permita apoyar la estrategia de colocación de crédito y capturar nuevos clientes potenciales que cumplan con nuestra política de crédito. De igual manera, se ha venido trabajando en el modelo de aliados, buscando relanzar esta estrategia que nos permite llevar la opción de crédito, como un nuevo medio de pago.

Perspectiva para el segundo semestre de 2024

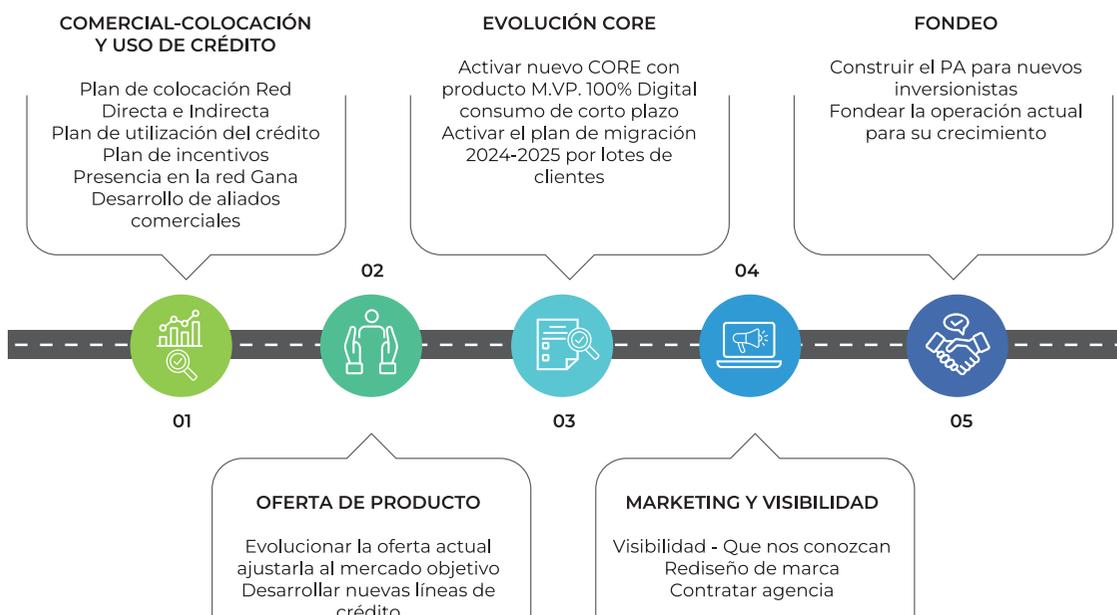
Trabajando de la mano entre la Junta Directiva, sus comités operativos, el Grupo Réditos y la administración de Credintegral, se viene ejecutando un plan estratégico que permita evolucionar y crecer la compañía y contrarrestar los efectos de la contracción en la dinámica del crédito en el país, la disminución de la tasa de usura y el sobre endeudamiento de las personas, especialmente de la base social de la economía. Para ello hemos enmarcado una hoja de ruta que viene ejecutándose satisfactoriamente y que busca generar resultados favorables para la compañía en su estrategia de sostenibilidad en el largo plazo.

Esta hoja de ruta está especialmente enfocada en el desarrollo de la estrategia comercial tanto en nuestra red de servicio como por fuera de ella, la evolución del producto de crédito a través de nuevas líneas ajustadas a la dinámica del mercado, nuevos públicos y clientes digitales de nuevas generaciones,



evolucionar el core de servicios que nos permita operar y ajustar la oferta de manera flexible y dinámica, trabajar fuertemente en la visibilidad de nuestra oferta de crédito para el público actual y llevada a nuevos públicos a nivel nacional y finalmente construir vehículos de fondeo sólidos que nos permita contar con los recursos para atender la nueva demanda que estamos desarrollando en nuestro plan estratégico, donde entender mejor a nuestros clientes y desarrollar una oferta de valor para ellos está en el foco de nuestra estrategia.

Enfoque estratégicos segundo semestre 2024



Estamos seguros de que acompañados y con la confianza del Grupo Réditos y sus accionistas, lograremos llevar a Credintegral a un nuevo escenario de expansión y crecimiento a nivel nacional, logrando tener una participación relevante en la dinámica económica del crédito social en el país.





Negocio Inmobiliario

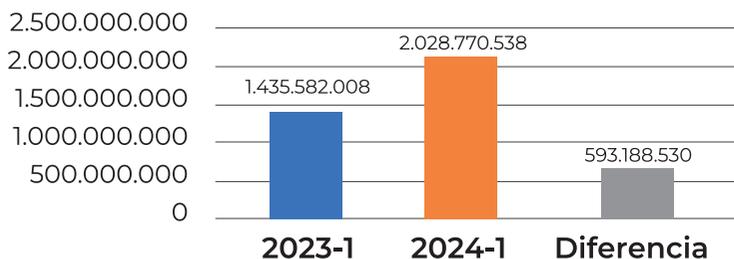
La incorporación y puesta en operación de cinco nuevos locales comerciales en la estación Tranvía de San Antonio, marcó un hito para el Metro de Medellín y Mattis Inmobiliaria, por ser la primera estación en la zona paga que permite la venta y consumo de comida.

La ejecución de esta propuesta presentó un desafío significativo tanto a nivel comercial como de integración cultural para los usuarios, consolidando a Mattis como líder en la administración de inmuebles en infraestructuras de transporte público.

Este logro, junto con los resultados positivos en ocupación de vacantes y urbanismo en el Metro, permitió superar las expectativas en el cumplimiento de esta línea de negocio, generando **un ingreso total del \$2.028.770.538**, con un incremento del 41,32% que equivale a \$593.188.530 en comparación con lo registrado en el primer semestre del 2023 (\$1.435.582.008), por este mismo concepto.



Arriendos Metro



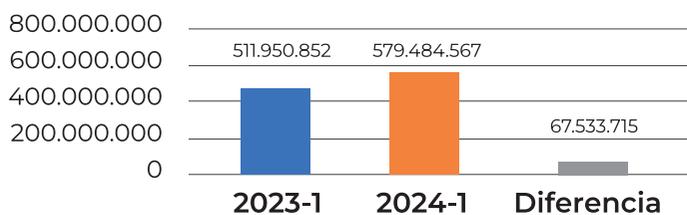
En consecuencia, se completó la firma para la Fase 3, donde Mattis se encargará de la intervención técnica en las estaciones Poblado, Industriales y Estadio, y, se presentó la documentación para participar en la Fase 4, que incluye las estaciones San Antonio, Exposiciones, Alpujarra y Acevedo, lo cual representa un cambio significativo y relevante en lo relacionado con la gestión de proyectos de mayor envergadura, asegurando la continuidad de esta línea de negocio y mayores ingresos para la compañía.

Por otro lado, la exploración constante de nuevos espacios para la operación de unidades de rentas cortas que opera bajo la marca “Lite Home”, permitió el inicio de la administración de “Casa Encanto” en Medellín y “Cabañas la Española” en Coveñas, incrementando los ingresos de esta línea en un 150,12% que equivale a \$59.012.505 con respecto a los resultados obtenidos en el mismo periodo del 2023, para un ingreso total de \$98.323.718.

El arriendo tradicional por su parte cerró este primer semestre con un ingreso total de \$579.484.567 equivalente a un incremento del 13,19% en comparación con los resultados arrojados en el mismo periodo del 2023 (\$511.950.852), lo cual se presenta como un resultado positivo, donde se han logrado superar los desafíos que actualmente tiene el mercado inmobiliario en Medellín.

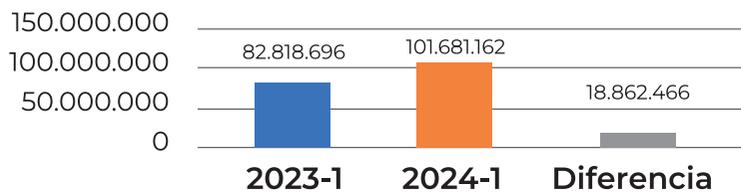


Arriendos



De igual manera, la venta de propiedades registró un incremento del 22,78% con respecto a los resultados del 2023, para un ingreso total de \$101.681.162, dando cuenta de una gestión positiva en un sector que se ha visto afectado por diversos aspectos que han complejizado esta labor.

Ventas



Asimismo, apoyada en las estrategias comerciales de crecimiento y en las intervenciones realizadas con clientes estratégicos como Interactuar, el Metro y otros terceros, la línea de mantenimiento cerró el primer semestre del 2024 con un ingreso total de \$372.001.283, que significó un incremento del 12,59% en comparación con el 2023, (\$330.399.444), que se traduce en un incremento del \$41.601.839.

Mantenimiento



Estos logros son el resultado del compromiso, el trabajo en equipo y la gestión constante de cada una de las áreas que conforman a Mattis Inmobiliaria, quienes, con su esfuerzo y dedicación, impulsan el crecimiento de la filial.



Negocio de Loterías

Loticolombia continúa posicionándose en Antioquia con el producto **Lotería de Medellín** como la empresa #1 en ventas, con una participación del **51,2%** a nivel departamental, y del **31,9%** a nivel nacional, donde la segunda distribuidora, Unired, tiene participación del 18,7% en Antioquia y el 12,3% a nivel nacional. Dentro del portafolio de productos esta Lotería mostró un incremento en el mismo periodo, pasando de una venta de \$20.935 a **\$22.276** millones, es decir un incremento del **6,4%** equivalentes a **\$1.341** millones más.

En el total del portafolio de Loterías, se pasó de generar una venta en el 2023 de \$58.644 a **\$66.727** millones para el año 2024, lo que representa un incremento de **\$8.083** millones, equivalentes a un **13,8%** más. Lo anterior, generado por la mayor cantidad de loteros y la masificación del producto lotería física en la Red de Gana, principalmente del producto Lotería de Medellín. De igual manera, el resultado de los ingresos pasó de \$2.845 a **\$3.506** millones, arrojando una diferencia positiva de **\$661** millones de pesos, lo que equivale a un **23,2%** más.

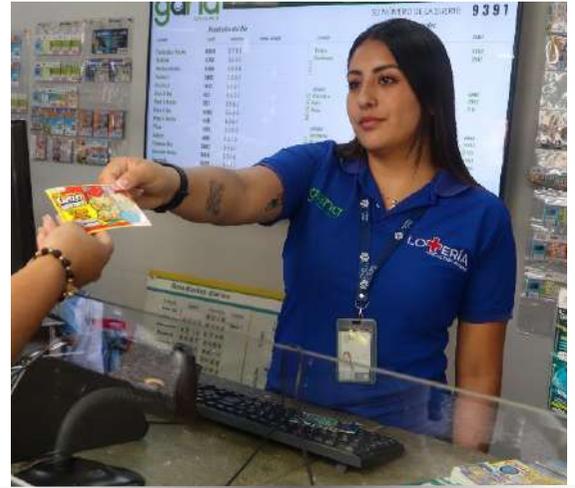
Por otra parte, ¿en el primer semestre del 2024?, en la red directa de Gana se incrementó la venta de lotería física, pasando de \$17.475 a **\$22.547** con una diferencia positiva de **\$5.072** millones de pesos, es decir un **29%** más, ¿con respecto al mismo período del año 2023?

El semestre se cierra con **1.654** vendedores, **230** más que el mismo periodo del año anterior, en el cual se contaba con 1.424 loteros tradicionales. La ubicación de estos está distribuida así: **1.133** en Antioquia, y los restantes así: Neiva **172**, Popayán **69**, Montería **107** y en el Valle del Cauca los otros **173** loteros.

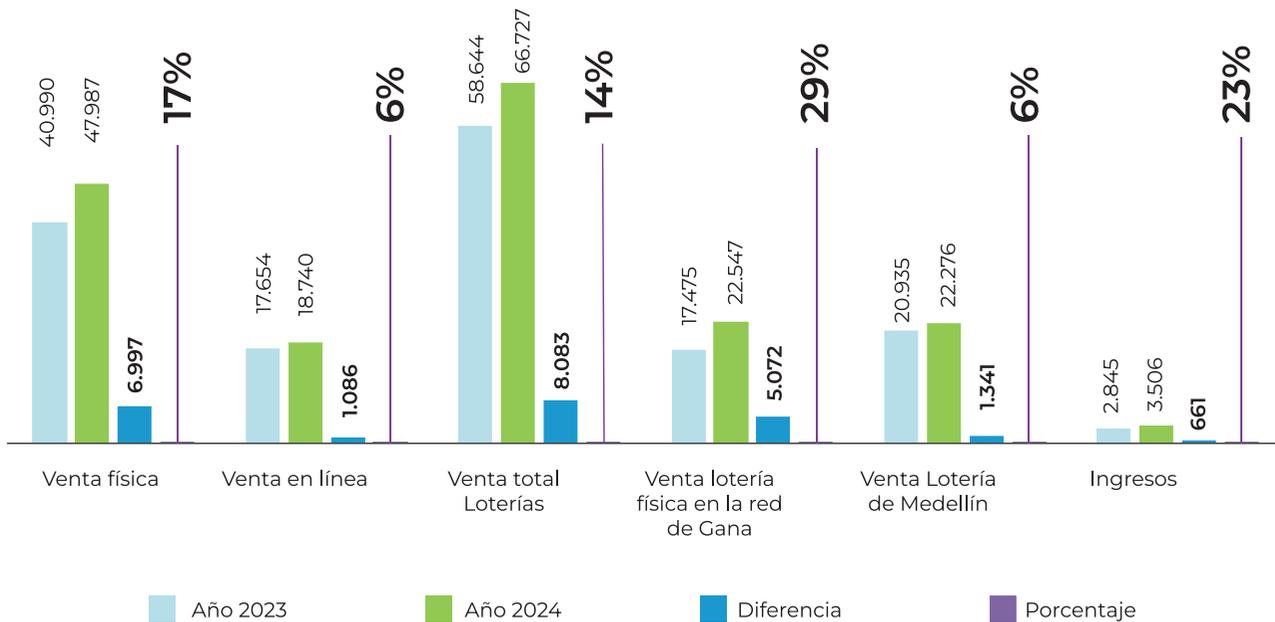


La filial cuenta con la comercialización de lotería en línea y física en los departamentos de: Antioquia, Risaralda, Boyacá, Meta, Caldas, Córdoba, Santander, Tolima, Putumayo, Nariño, Huila, Amazonas, Cauca, Quindío y Valle del Cauca. Adicionalmente se debe tener en cuenta la venta a nivel nacional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

Por otra parte, se firmó contrato con la Lotería de Medellín para la comercialización del producto Raspa y Listo, inicialmente en la red de Gana, y para este semestre con Matrix Redes para la oferta en Nariño.



Comparativo primer semestre 2023-2024





Negocio de Juegos Localizados

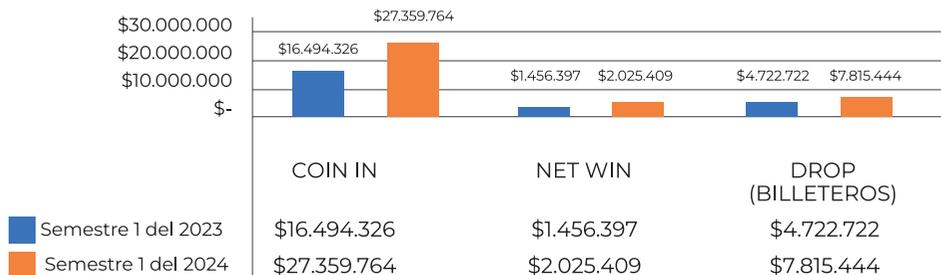
Megasuerte presentó un crecimiento en el primer semestre del año 2024 comparado con el primer semestre del año 2023, arrojando las siguientes cifras:

- Un incremento del COIN IN o Apuesta de más de \$10.865 millones lo que representa un 66% de crecimiento del 2024 con respecto al 2023, reflejando incremento en el número de clientes en nuestras salas.
- Un incremento del NETWIN de más de \$569 millones lo que representa un 39% de crecimiento del 2024 con respecto al 2023.
- Un incremento del DROP (Recaudo billete) de más de \$3.092 millones lo que representa un 65% de crecimiento del 2024 con respecto al 2023.

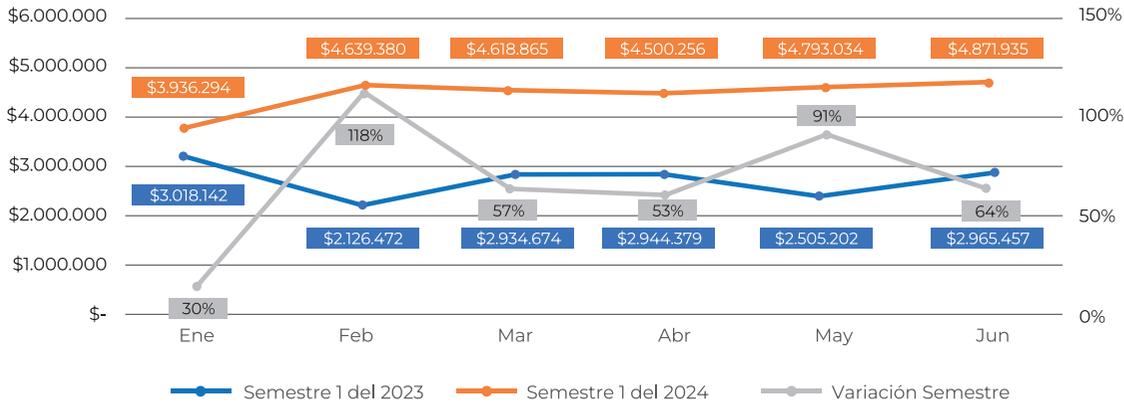


Mes	COIN IN			NET WIN			DROP (BILLETOS)		
	1ER SEM_2023	1ER SEM_2024	% VAR	1ER SEM_2023	1ER SEM_2024	% VAR	1ER SEM_2023	1ER SEM_2024	% VAR
Enero	\$3.018.142	\$3.936.294	30%	\$264.112	\$291.576	10%	\$871.484	\$1.103.722	27%
Febrero	\$2.126.472	\$4.639.380	118%	\$220.982	\$325.021	47%	\$788.995	\$1.304.421	65%
Marzo	\$2.934.674	\$4.618.865	57%	\$248.913	\$347.573	40%	\$797.023	\$1.345.552	69%
Abril	\$2.944.379	\$4.500.256	53%	\$253.011	\$346.838	37%	\$793.790	\$1.314.306	66%
Mayo	\$2.505.202	\$4.793.034	91%	\$244.558	\$362.076	48%	\$683.113	\$1.390.076	103%
Junio	\$2.965.457	\$4.871.935	64%	\$224.821	\$352.325	57%	\$788.317	\$1.357.367	72%
Total, Semestre	\$16.494.326	\$27.359.764	66%	\$1.456.397	\$2.025.409	39%	\$4.722.722	\$7.815.444	65%

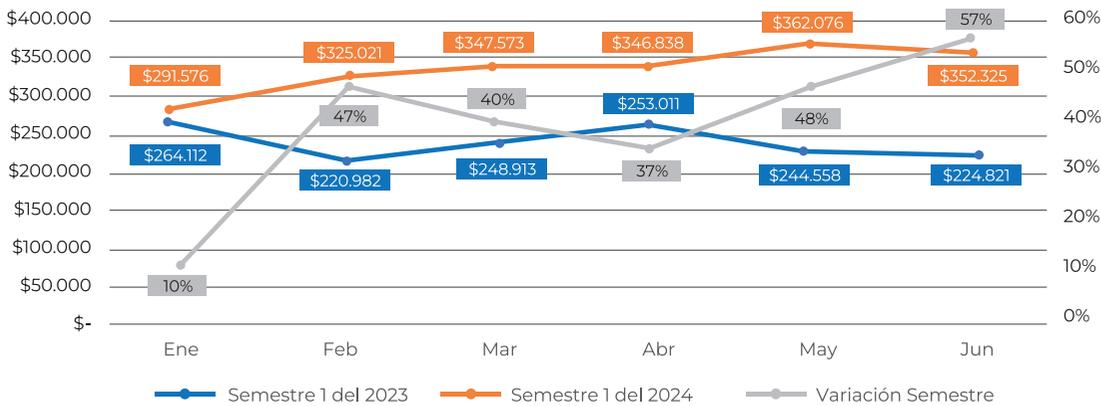
Comportamiento Semestre Coin in 2024 Vs 2023



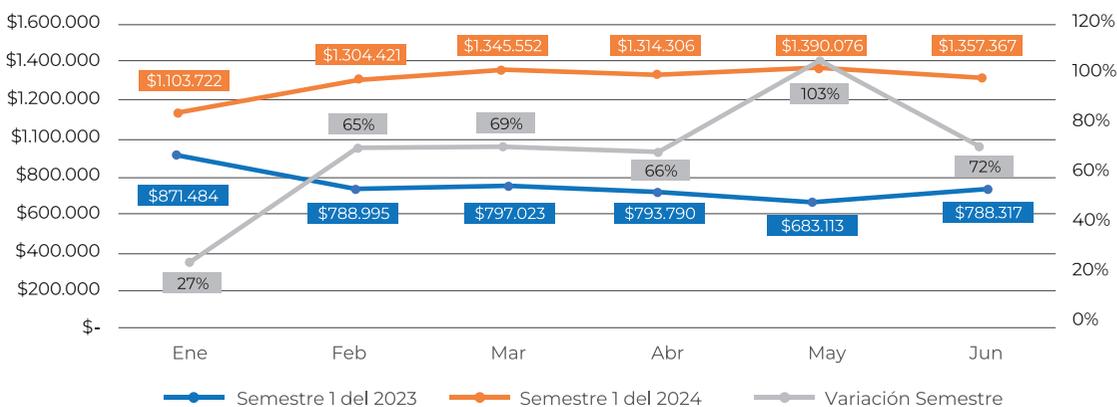
Comportamiento Coin in 2024 Vs 2023



Comportamiento Net Win 2024 Vs 2023



Comportamiento Coin in 2024 Vs 2023

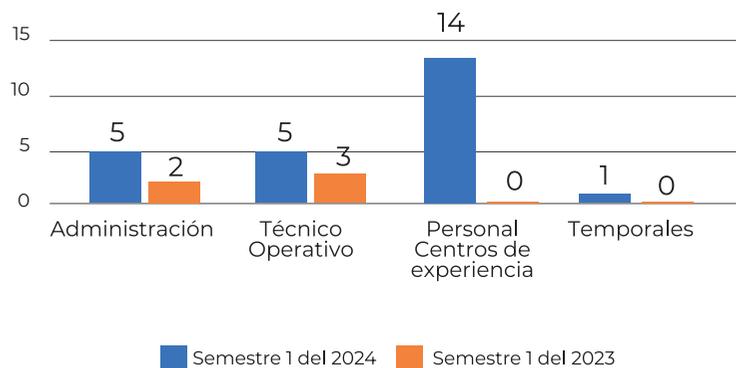


Logros Operativos

Los colaboradores juegan un papel fundamental en el desarrollo de la actividad de Megasuerte, conformando una pieza clave en el proceso de crecimiento que está llevando a cabo la compañía. Al cierre del primer semestre 2024, forman parte de la filial un total de 25 colaboradores, específicamente un 400% más respecto al mismo semestre del año anterior, debido a la apertura de los nuevos centros de experiencia. 25 colaboradores se encuentran vinculados de forma directa y 1 a través de empresas de servicios temporales.

Proceso	I SEMESTRE 2024	I SEMESTRE 2023
Administración	5	2
Técnico Operativo	5	3
Personal Centros de Experiencia	14	0
Temporales	1	0
Total	25	5

Crecimiento plantilla de personal Megasuerte



Logros Comerciales

•Nuevos Centros de Experiencia

Durante el primer semestre de 2024 se apertura al público 2 nuevos centros de experiencia: Segovia y Turbo con 15 y 23 MET´S respectivamente.



Centro de experiencia Segovia

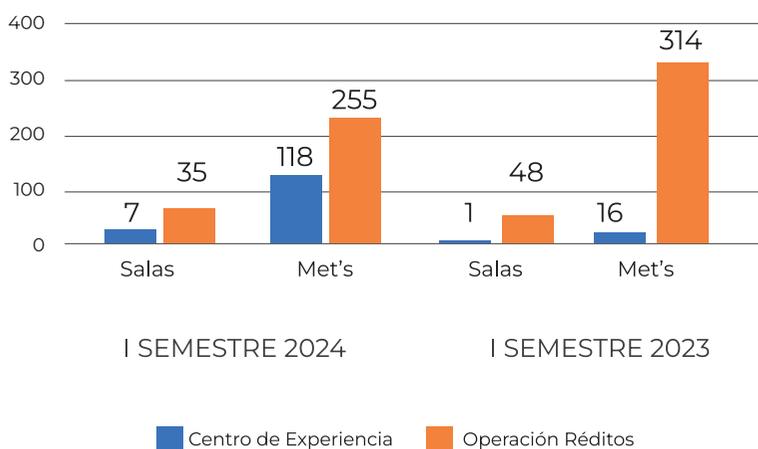


Centro de experiencia Turbo

Megasuerte ha venido transformando su modelo de operación migrando sus salas a Centros de Experiencia, contando al cierre del primer semestre de 2024 con 7 salas en este formato.

Tipo de operación	I SEMESTRE 2024		I SEMESTRE 2023	
	Salas	Met's	Salas	Met's
Centro de Experiencia	7	118	1	16
Operación Réditos	35	255	48	314
Total	42	373	49	330

Transformación Modelo de operación Megasuerte



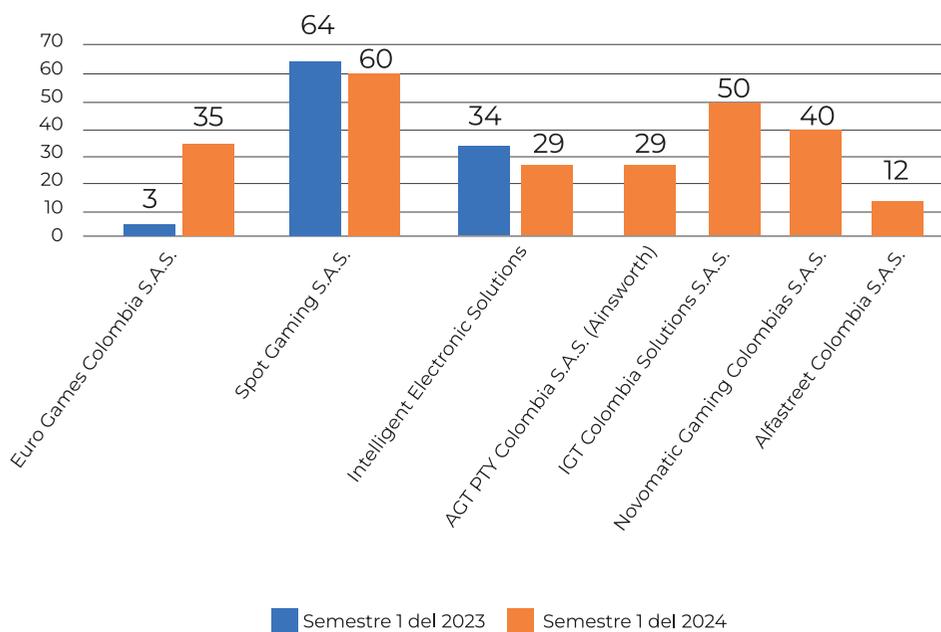
Negociación con proveedores MET ´S

Gracias a las alianzas con los mayores proveedores del mercado fabricantes de MET ´S, al cierre del primer semestre de 2024 se obtuvo un crecimiento del 152% en la operación de máquinas en la modalidad de cuentas en participación, lo que nos permite ofrecer una mayor diversificación de producto, un aumento en el volumen de juego y eficiencia en el cambio de repuestos.



Aliado	I SEMESTRE 2023	I SEMESTRE 2024
Euro Games Colombia S.A.S.	3	35
Spot Gaming S.A.S.	64	60
Intelligent Electronic Solutions	34	29
AGT PTY Colombia S.A.S. (Ainsworth)		29
IGT Colombia Solutions S.A.S.		50
Novomatic Gaming Colombias S.A.S.		40
Alfastreet Colombia S.A.S.		12
Total	101	255

Negociación MET'S cuentas en participación





Negocio de Tecnología

El primer semestre de 2024 **UX Technology**, como gestor de la Plataforma Tecnológica de **Grupo Réditos**, se ha destacado por la consolidación de importantes hitos que han fortalecido los productos, servicios y procesos. Estos avances se reflejan, entre otros aspectos, en la gestión de más de **200 millones de transacciones** y en la puesta en marcha del proyecto insignia, **Invictus**, que ya ha procesado más de **1.9 millones de operaciones**, lo que representa el 1% de implementación en entornos productivos.

Grupo Réditos ha dispuesto lo necesario para la implementación de esta solución, con el fin de migrar progresivamente la operación del negocio a esta nueva plataforma, construida con tecnologías de punta y con los enfoques más modernos en gestión tecnológica, en colaboración con aliados estratégicos de gran relevancia como **Amazon Web Services**. Este enfoque innovador permite al negocio expandirse hacia nuevas fronteras, apoyándose en una plataforma altamente escalable y flexible que reduce el **Time to Market** de los nuevos productos comerciales que se desarrollarán en un futuro cercano.

A continuación, se detallan los hitos más relevantes del primer semestre de 2024:

Seguridad de la Información y Ciberseguridad

Dada la creciente relevancia de la ciberseguridad en el entorno actual, se han puesto en funcionamiento los siguientes controles y herramientas:

- 1. Implementación de una Herramienta de Gestión de Usuarios Privilegiados (PAM):** esta herramienta asegura el acceso centralizado y seguro del personal autorizado de UX a más de 300 servidores y dispositivos de la organización.



2. Actualización a la norma ISO 27001:2022:

se han incorporado nuevos requerimientos y controles que permiten actualizar el sistema de gestión basado en la norma ISO 27001:2013. Estos controles se centran en la gestión de amenazas de ciberseguridad y en la seguridad en la nube.

Plataformas

En cuanto a la gestión de plataformas, los ítems más importantes ejecutados en el primer semestre de 2024 incluyen:

1. Protección de 20 sitios web con WAF (Web Application Firewall): esta medida blindó el tráfico de nuestras publicaciones y garantiza el óptimo funcionamiento de los sitios web.

2. Renovación de la red Wifi del edificio: se ha mejorado la estabilidad, velocidad y seguridad del tráfico, beneficiando a cerca de 700 usuarios.

Operaciones

En lo que respecta a la gestión de Operaciones, se ha garantizado la disponibilidad de las plataformas, cumpliendo con el indicador mensual de disponibilidad establecido en **99,7%**. Además, se ha gestionado un promedio de **1.795 casos mensuales**, con un índice de cierre del **86,07%** en el mismo mes, superando el indicador mensual definido del **85%** para la atención de los casos creados en el mismo período.

Debido al cumplimiento de estos indicadores operativos, la gestión de Operaciones ha asegurado un total de **203.701.532 transacciones** que se realizaron durante el primer semestre de 2024, distribuidas en las siguientes plataformas transaccionales:



Periodo	Siga	Invictus	Total
Total Primer Semestre 2024	201.732.652	1.968.880	203.701.532

Software y Gestión de la Demanda

Por otra parte, la **ejecución de actividades de la Fábrica de Software y de Gestión de la Demanda**, en el proceso de evolución e implementación para dar continuidad al **Proyecto Invictus** y su salida controlada en **Grupo Réditos**, se ha logrado la implementación y estabilización de los siguientes productos de **JSA**, así como de los módulos administrativos para su operación y control:

Productos Implementados:

- Chance
- Billonario 3C y 4C
- Billetón 3C y 4C
- Suertudo
- Bono 3C y 4C
- Monedita
- Chance Millonario

Funcionalidades Principales:

- Impresión de productos con logos
- Control de papelería
- Formatos de impresión
- Creación y aprobación de sorteos
- Facturación electrónica
- Actualización remota de Invictus

Con estas entregas, por parte de **Grupo Réditos**, se está trabajando en la masificación de estos productos en los puntos de venta.

Transacciones en productos desplegados en Invictus

Durante el primer semestre de 2024, se realizaron un total de **1.968.880 transacciones** en los diferentes productos desplegados en **Invictus**, distribuidas de la siguiente manera:



Producto	Transacciones
JSA	189.526
SÚPER astro	789.721
Recargas	678.439
Betplay	311.194
Totales	1.968.880

De esta forma se refleja el compromiso de **UX Technology** y **Grupo Réditos** en mantener una operación robusta, segura y en constante evolución, posicionándonos como líderes tanto a nivel nacional como internacional.



Nuestro Resultado

Los resultados financieros de Grupo Réditos se presentan en un escenario macroeconómico influenciado por la normalización de la economía, la desaceleración de la inflación y por una recuperación tímida del consumo privado. Iniciamos un año con una realidad económica por debajo de las proyecciones, con bajo crecimiento económico, con incertidumbre en las inversiones, pero llena de retos para la reactivación socioeconómica.

El Grupo Empresarial sigue apuntándole a estrategias de transformación digital, eficientar la Red comercial, al modelo dinámico de seguridad física y la implementación del nuevo core transaccional, entre otros, que le ayudan a fortalecerse comercialmente y aumentan su capacidad administrativa, operativa y financiera, permitiéndole ser más competitivo, eficiente y generar valor.

En este contexto, se da cumplimiento a la normativa en Colombia, presentando a continuación, los resultados alcanzados durante el primer semestre de 2024, los cuales se comparan con los resultados obtenidos durante el segundo semestre del año 2023.



Estado de Resultado Integral



47,398 millones

Crecimiento 10.3%

Utilidad Neta



31%

Crecimiento 10.3%

Ebitda



Los ingresos de apuestas permanentes se reconocen por la distribución del ingreso entre Réditos Empresariales y Rediapuntes propietaria del contrato de concesión 032.



Eficiencias en gastos financieros del GMF por \$5.178 millones derivados de la consignación directa a los proveedores utilizando las transportadoras de valores.



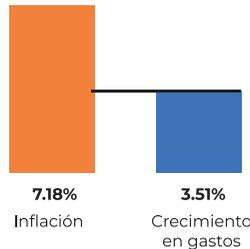
Ingresos por intereses y rendimientos financieros a \$1.430 millones siendo lo más representativo los intereses generados a la filial Credintegral por \$1.032 millones en el semestre.



La estructura financiera en su indicador de endeudamiento tuvo una leve variación pasando de un 63% al cierre de diciembre de 2023 a un 62.2% al corte de junio de 2024.



GESTIÓN DE GASTOS



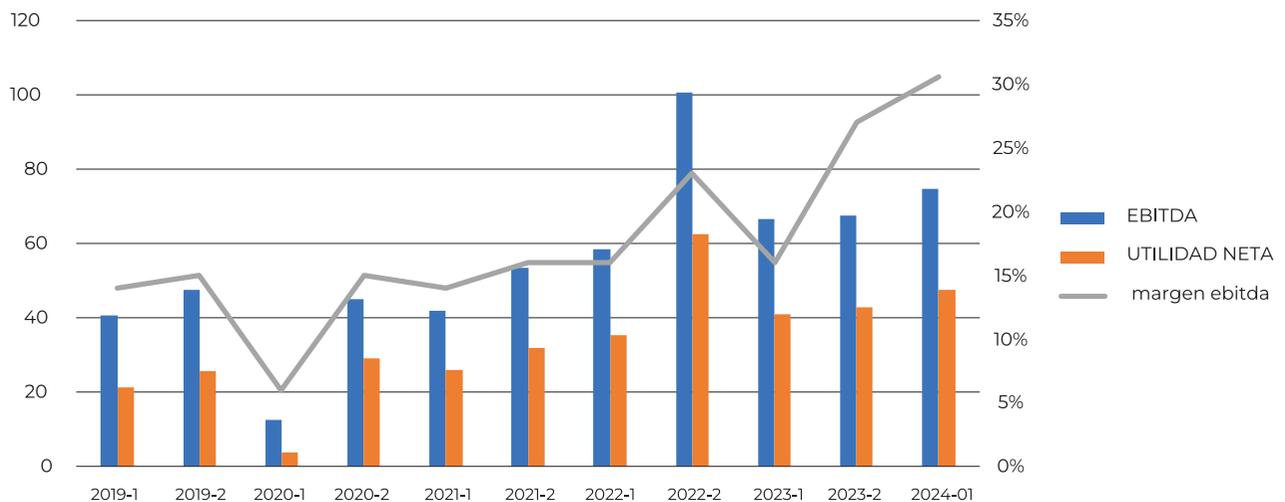
Durante el primer semestre de 2024 se abonaron a Obligaciones Financieras por \$3.278 millones.



Se tomaron créditos para Cesantías por \$6.355 millones.

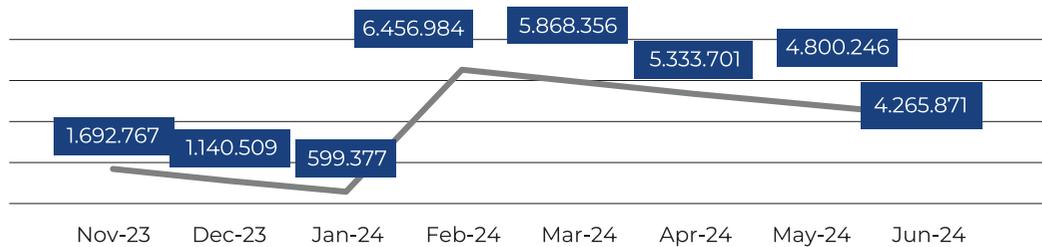


Tuvimos una inversión en activos fijos, diferidos y licencias por la suma de \$ 5.318 millones, fueron adquiridos con recursos propios.

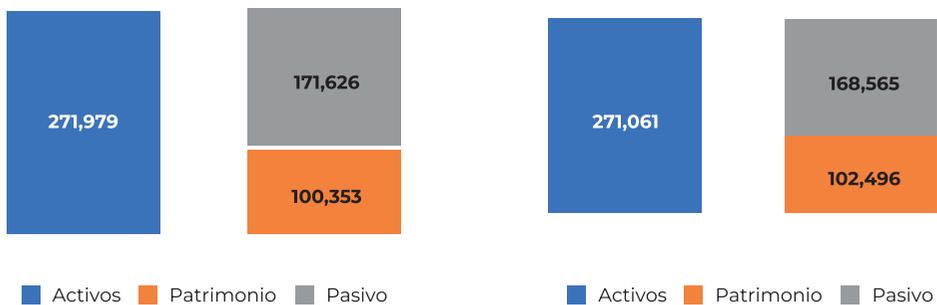


Todas las obligaciones con la banca, el Estado, con aliados, clientes, se encuentran al día.





1.08%
WACC
 Costo Promedio Ponderado



2023-02

2024-01

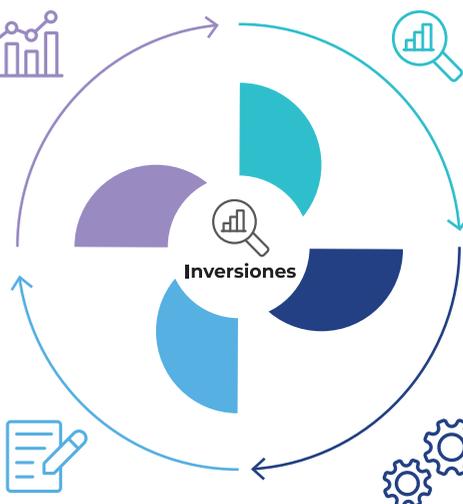


Se tienen inversiones en Sociedades por \$155.535 millones

Inversión en Filiales y Asociadas

D. Asociadas

Corredor Emp	\$22,898,094,829	26.93%
Matrix Grupo	\$8,558,735,990	39.20%
Pagos GDE	\$4,837,117,500	11.02%



A. Filiales

Loticolombia	\$5,268,152,925	100.00%
Credintegral	\$7,520,417,542	100.00%
Megasuerte	\$1,814,984,904	100.00%
Mattis	\$7,955,483,129	96.36%
UX technology	\$2,372,958,607	69.26%
Rediapuestas	\$26,732,925,900	100.00%

C. Inversion Indirecta x Enlace de Negocios

Global Sport	\$6,500,000,000	30.00%
--------------	-----------------	--------



B. Sin Operación

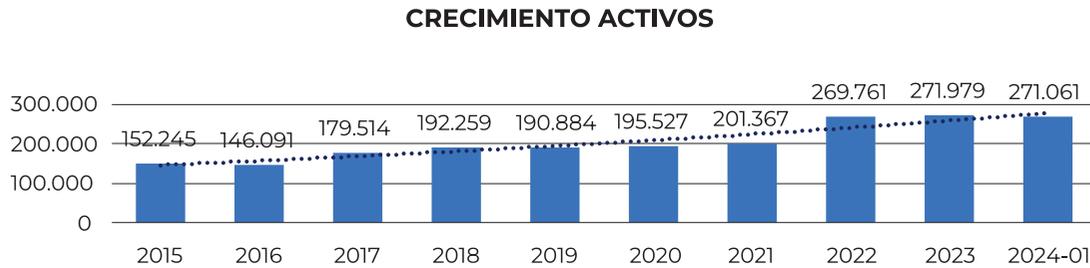
Enlace de Negocios	\$980,199,437	100.00%
Inveréditos	\$1,196,108,147	100.00%

Resumen de las principales obligaciones financieras, con un total de \$168.565 millones:

	1 año	1-5 años
Proveedores	4,847	0
Obligaciones Financieras	4,266	0
Obligaciones Tributarias	2,168	0
Cuentas por pagar	79,695	0
Beneficios a empleados	8,272	0
Recaudos a Terceros	62,243	0
Impuestos diferidos		6,973
Estimados y provisiones	0	101
	161,491	7,074

Crecimiento en activos

Al cierre de junio 2024 el nivel total de activos quedó en \$271.061 millones, con lo cual se registró un decremento de 0.3% con respecto al cierre del primer semestre.



Obligaciones Tributarias

La empresa Réditos Empresariales, Gran Contribuyente, le aporta a la nación, mediante tributos de orden nacional, regional y local, que tienen un impacto importante en el desarrollo del país y los municipios, pues se tiene claro que el ejercicio de tributar debe redundar en la creación de valor público para la sociedad.

Los impuestos municipales, departamentales y nacionales causados por Réditos Empresariales durante el segundo semestre de 2023 sumaron \$15.106 millones de pesos, distribuidos así:



3.179 millones

IVA



11.928 millones

RETEFUENTE

Indicadores



Operaciones con Accionistas

En el periodo comprendido entre enero y junio de 2024, se tuvieron las siguientes operaciones con accionistas:

ARRENDAMIENTOS	MANTENIMIENTOS	EMPLEADOS
\$161.811	\$59.602	\$14.204

*Cifras en miles de pesos



Crecimiento Ingresos Operacionales Semestre 1 - 2024 vs Semestre 1- 2023

	2024-01	2023-01	VARIACIÓN	% Variación
CRECIMIENTO INGRESOS OPERACIONALES GRUPO RÉDITOS	485,368,939	431,703,244	53,665,695	12.4%
REDITOS EMPRESARIALES S.A.	243,576,258	411,285,331	-167,709,073	-40.8%
REDIAPUESTAS SAS	214,476,997	0	214,476,997	0.0%
UX TECHNOLOGY SAS	9,900,619	0	9,900,619	0.0%
CIA GESTION CREDINTEGRAL SAS	6,654,828	9,233,181	-2,578,352	-27.9%
INVERSIONES MEGASUERTE SAS	1,895,351	4,475,142	-2,579,791	-57.6%
COMPAÑÍA INMOBILIARIO EMPRESARIALES SAS	4,715,563	3,801,805	913,758	24.0%
LOTICOLOMBIA S.A	3,510,091	2,867,091	643,000	22.4%
ENLACE DE NEGOCIOS SAS	594,631		594,631	0.0%
INVEREDITOS SAS	44,601	40,696	3,905	9.6%

Cifras en miles de pesos

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

Nuestra Gestión Jurídica

La gestión de Jurídica para el Grupo Réditos dentro del primer semestre de 2024 fue transversal en el empalme y atención de las obligaciones del contrato de mandato con la empresa Matrix Redes sobre la operación de juegos de azar en Putumayo. Se realizaron las labores oportunas para la atención legal y la vigilancia al cumplimiento de las obligaciones del contrato de concesión apuestas permanentes en Antioquia (periodo vigente 2021-2026). Simultaneo con lo anterior, se acompañó legalmente y de forma permanente las actividades y proyectos de Grupo Réditos, con la prevención de incumplimientos normativos, la gestión de pólizas, elaboración, revisión, validación y seguimiento de contratos, entre otras actividades jurídicas necesarias para el cubrimiento y soporte legal de las filiales del Grupo.

Se atendieron los procesos judiciales y administrativos, destacando que las pretensiones por procesos que se encuentran en vía judicial, en los cuales las empresas del Grupo Réditos son demandadas, ascienden a cinco mil doscientos setenta y nueve millones seiscientos cincuenta mil ochocientos trece pesos (\$5.279.650.813) en cuarenta y ocho (48) procesos,



catorce (14) de ellos con calificación probable de condena por ciento veintidós millones trescientos setenta y nueve mil cuatrocientos cuarenta y dos pesos (\$122.379.442) y las pretensiones por procesos en los cuales la compañía es demandante, ascienden a sesenta y siete mil ochocientos doce millones setecientos treinta y un mil ochocientos un pesos (\$67.812.731.801) en veintiséis (26) procesos, ocho (8) de ellos con calificación probable de ganar por sesenta y cuatro mil millones setecientos noventa y un millones ciento setenta y seis mil dieciocho pesos (\$64.791.176.018).



Nuestro **Gobierno Corporativo**



Informe SARLAFT

El Grupo Réditos protege su inversión

El estado colombiano continúa regulando en materia de medidas de prevención y control para que las empresas eviten ser utilizadas por medio de sus operaciones para lavar activos o financiar al terrorismo; o para que se vean involucradas en actos de corrupción.

El Grupo Réditos continúa atendiendo y gestionando tales obligaciones con el fin de evitar estos riesgos. Hoy, las empresas del Grupo Réditos obligadas a prevenir y controlar situaciones que las expongan a ser usadas con fines de **lavado de activos o financiación del terrorismo** son:

Las operadoras de contratos de apuestas permanentes	o Rediapuestas
Las operadoras de contratos de máquinas electrónicas tragamonedas	o Megasuerte
Las vigiladas por Supersociedades con ingresos o activos por 40.000 SMLMV o más	o Réditos Empresariales o Credintegral
Los agentes inmobiliarios con ingresos por 3.000 o activos por 5.000 SMLMV o más (RMM)	o Mattis Inmobiliaria

Las empresas del grupo empresarial obligadas a prevenir y controlar el riesgo de involucrarse en **actos de corrupción** son:

Las vigiladas por Supersalud	o Rediapuestas o Megasuerte
Las sociedades con contratos estatales de una cuantía mayor o igual a 500 SMLMV y con ingresos o activos por 30.000 SMLMV o más	o Réditos Empresariales
Las sociedades con la actividad económica 6190 y con contratos estatales de una cuantía mayor o igual a 500 SMLMV y con ingresos por 3.000 o activos por 5.000 SMLMV o más	o Loticolombia
Las entidades sin ánimo de lucro domiciliadas en el departamento de Antioquia	o Fundación Cerca de Ti

En relación con las obligaciones expuestas anteriormente, por medio de medidas preventivas, las empresas del Grupo evitaron durante el primer semestre de 2024:

- **231** operaciones intentadas por **98** usuarios con calificación de riesgo extremo
- **30** intentos de vínculos que habrían significado una amenaza para la integridad de la compañía

A la fecha, el nivel de riesgo de las operaciones se encuentra en un nivel **BAJO** con una probabilidad de ocurrencia de operaciones sospechosas del **0,002%**

De igual manera, el nivel de riesgo por relaciones se encuentra en un nivel **BAJO (99,7%)**, con solo un 0,3% en nivel MODERADO.

Adicionalmente, la compañía cuenta con **Programas de Transparencia y Ética empresarial** a través de los cuales identifica y gestiona los riesgos de involucrarse por medio de cualquiera de sus empleados, representantes y delegados, en actos de corrupción.



De esta manera Grupo Reditos protege la inversión de sus accionistas.

Informe Especial de Grupo Empresarial

Grupo Reditos como grupo empresarial estuvo integrado en el primer semestre de 2024 por Reditos Empresariales S.A. como matriz y sus filiales en Colombia: Enlace Tecnológico de Negocios S.A.S., Compañía de Gestión Credintegral S.A.S., Invereditos S.A.S., Loterías y Servicios Colombia S.A., Compañía

de Servicios Inmobiliarios S.A.S., Megasuerte S.A.S., Rediapuestas S.A.S. y UX Technology S.A.S.

Las principales operaciones realizadas por Réditos Empresariales S.A. con compañías vinculadas durante el primer semestre de 2024 fueron las siguientes:

- Se percibieron ingresos a través del contrato de colaboración con la filial Loterías y Servicios Colombia S.A. por concepto de comercialización de lotería física por valor de \$4.618 millones de pesos y lotería virtual por valor de \$2.805 millones de pesos.
- Se generaron gastos con la filial Mattis por \$1.346 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 \$279 millones de pesos, ingresos por intereses de financiación \$1.032 millones de pesos.
- Se generaron ingresos de Megasuerte por servicios informáticos por \$17 millones de pesos y servicios administrativos por \$33,6 millones de pesos.
- Se generaron ingresos de Rediapuestas por concepto de subarrendos por \$10.814 millones de pesos y regalías por uso de marca por \$10.650 millones de pesos.
- Se generaron gastos por concepto de operación tecnológica con la filial UX Technology por valor de \$2.908 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 sobre el cumplimiento de las leyes, reglamentos vigentes, regulaciones y Código de Buen Gobierno.

Los lineamientos del Comité se encuentran establecidos en un reglamento interno que establece su objeto, composición, funciones y demás aspectos relacionados con su funcionamiento.

Composición del Comité

El Comité está conformado por tres miembros de la Junta Directiva y presidido por uno de ellos, y cuenta con un Asesor Externo permanente experto en Auditoría y en Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”. Adicionalmente, sus miembros cuentan con conocimiento y experiencia en los temas relacionados con las funciones asignadas al Comité. El Presidente Ejecutivo (E) del Grupo Empresarial es invitado permanente a las reuniones del Comité, así como también la Gerente de Planeación y Asegurabilidad por la gestión relacionada con el



proceso de Control Interno a su cargo y BDO como Revisores Fiscales del Grupo, también cuentan con invitación permanente a las sesiones del Comité donde exponen los resultados de sus auditorías; los cuales, son analizados detalladamente por el Comité. Durante el ejercicio del primer semestre del año 2024 el Comité de Auditoría estuvo conformado de la siguiente manera:

- Néstor Raúl Paniagua García, quien se desempeña como coordinador.
- Santiago Cuartas Tamayo.
- Jorge Hernan Díaz.

En este semestre, el Comité de Auditoría sesionó en siete ocasiones, como consta en las actas números 100 a la 105 (acta 103 con sesiones el 17 y 27 de mayo), que se realizaron entre los meses de febrero a julio del 2024 para la revisión de la información del primer semestre del 2024; contando con el 100% de participación de sus miembros y el acompañamiento permanente de su asesor externo.

Filial Credintegral

Mediante el acta 72 de Junta Directiva del 12 de enero del 2023; en la cual, se crean los órganos de gobierno de la filial Credintegral, se da la conformación del Comité de Finanzas y Auditoría independiente al del Grupo Réditos, el cual, está compuesto por:

- Ivan Darío Ochoa, quien se desempeña como coordinador
- Felipe Mejía Mejía.

Este órgano de control sesionó durante el primer semestre del 2024 sesionó en tres oportunidades de manera mensual.

Una vez conformada la nueva Junta Directiva, a través del Acta N° 97 del 18 de abril de 2024, la Junta Directiva de Credintegral creó el Comité de Finanzas, Riesgos y Auditoría, el cual está conformado por:

- Henry Martinez Forero
- Esteban Posada Cuartas
- Juan Camilo Álvarez Botero
- Gildardo Echeverri Benjumea, quien actúa Como Invitado.

El Comité de Finanzas, Riesgos y Auditoría sesionó en dos oportunidades en lo que restó del semestre (mayo y junio).

Para este nuevo comité continúan siendo invitados permanentes el Gerente de Credintegral, la Directora Contable y el Gerente de Auditoría de Grupo Réditos. Gestión del Comité y la Gerencia de Auditoría del Grupo Réditos

En cada una de las sesiones, el Comité de Auditoría analizó y observó el cumplimiento a las políticas y normatividad vigente para la preparación, presentación y revelación de los estados financieros separados de las empresas que conforman el Grupo Empresarial; por lo anterior, el Comité recomienda a la Junta Directiva, que los estados financieros separados de Réditos y sus notas con corte del 30 de junio del 2024, sean presentados ante dicho estamento para su autorización con fines de aprobación por parte de los accionistas; toda vez que, han sido dictaminados y no contienen salvedades.

Comité de Gobierno y Riesgos

El Comité de Gobierno y Riesgos ha sido constituido con el objeto de proponer y supervisar las medidas de Gobierno Corporativo y Riesgos adoptadas por el Grupo Réditos, de conformidad con las responsabilidades establecidas en el Código de Gobierno Corporativo, 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 regulariza 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 es invitado permanente a las reuniones del Comité.

El Comité de Gobierno y Riesgos estuvo conformado de la siguiente manera:

- Juan Pablo Salazar, quien se desempeña como coordinador
- Rubén Darío Rubio
- Néstor Raúl Paniagua

En el periodo de tiempo mencionado, el comité sesionó en siete oportunidades; 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 establecidos por su Coordinador. Las principales actividades que desarrolló el Comité durante el primer semestre del año 2024 fueron las siguientes:

- Se recibió informe de gestión del programa de cumplimiento correspondiente al segundo semestre de 2023, donde se presentaron los factores de riesgo, medidas preventivas, medidas detectivas y reportes que se efectuaron ante diferentes entes de control de las sociedades Réditos Empresariales, Rediapuestas, Megasuerte, Mattis y Credintegral. De igual forma, se presentó ante el Comité la información correspondiente al manual de Programa de Transparencia y Ética Empresarial (PTEE). En virtud de lo anterior, el Comité recomendó presentar ante la Junta Directiva los informes en mención y presentó recomendación favorable para su aprobación.
- En las diferentes sesiones del comité, se efectuó monitoreo y seguimiento a la política de exposición al riesgo tanto de Réditos Empresariales S.A., como de las filiales del Grupo. Se destacó la información relacionada con el mapa de riesgos de operación de la compañía, el mapa de riesgos de fraude, la gestión de riesgo de crédito, los riesgos de los diferentes proyectos, así como los riesgos catalogados



como extremos y muy altos, donde el comité presentó sus respectivas recomendaciones. Además de los diferentes informes de riesgos que se presentaron ante el Comité, se procedió a hacer énfasis en el plan de continuidad del negocio y las pruebas del plan de recuperación de desastres (DRP).

- Por parte del Comité se profundizó con los líderes de las áreas encargadas en los lienzos 13 (fortalecimiento de gobierno de datos) y 14 (modelo de servicios de TI) de la planeación estratégica del Grupo.
- En virtud de los resultados que arrojó la evaluación colegiada a los miembros de Junta Directiva y los cargos que dependen de ella, por parte del Comité y con el acompañamiento de la firma Deloitte se avanzó en la construcción de un plan de trabajo de Junta Directiva que permitirá cerrar algunas brechas que se han presentado con el tiempo. El plan de trabajo en mención fue presentado ante la Junta Directiva y está pendiente de que el cuerpo colegiado analice la información correspondiente para establecer la metodología y responsables de la ejecución.
- Con el acompañamiento de la firma Deloitte se avanzó en el análisis de la estructuración de la metodología del gobierno corporativo para la administración de compañías filiales y subsidiarias, y en la generación de una política de inversiones para el Grupo Réditos.
- Se efectuó la inclusión de diversos lineamientos en la actualización de política de conflictos de interés, sobre la cual se brindó recomendación favorable a la Junta Directiva para su aprobación. Una vez aprobada la política por parte de la Junta Directiva, se remitió el formulario de declaración de conflictos de interés para el respectivo diligenciamiento de cada miembro de Junta Directiva, y actualmente está adelantando el procedimiento para el tratamiento de los diversos conflictos de interés manifestados por los integrantes de los órganos de gobierno, en cumplimiento de las disposiciones en materia de conflicto de interés.
- Por parte del comité se inició la revisión de un plan para efectuar la evaluación y cumplimiento

del código de buen gobierno en todos los niveles de la compañía.

- Durante el primer semestre de 2024 se inició con el trabajo de revisar y actualizar los estatutos de las filiales, los reglamentos de los comités de Junta Directiva y los manuales de administración del riesgo crediticio (SARC).

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.

El Comité de Tecnología, Transformación Digital e Innovación estuvo conformado de la siguiente manera:

- Álvaro Castillo Blanco, quien se desempeña como coordinador
- Santiago Restrepo Betancur
- Antonio Picón Amaya



El comité sesionó en seis oportunidades con la asistencia del 100% de sus miembros; sus recomendaciones y actuaciones quedaron consignadas en actas cumpliendo los requisitos establecidos en el art. 189 del Código de Comercio.

Gestión del Comité

Durante el primer semestre del año 2024, el Comité desempeñó sus funciones con autonomía de funcionamiento; el calendario de sesiones y el orden del día fueron establecidos por su coordinador:

Las principales actividades que desarrolló el Comité fueron las siguientes:

- Se efectuó la revisión de los avances del plan de empalme que se estaba llevando a cabo entre UX Technology y el asesor tecnológico de la presidencia, donde se recomendó finalizar la definición de plazos de empalme y efectuar diversas priorizaciones.
- Se analizó la propuesta de estructura organizacional del área de TI, donde se presentaron diversas recomendaciones encaminadas a tener un equipo de trabajo que permita al área lograr las eficiencias que se requieren.
- Se presentaron diversas recomendaciones frente a los aspectos contractuales que se deben formalizar entre la sociedad Réditos Empresariales y UX Technology, donde se definan de forma clara las responsabilidades relacionadas con desarrollo, infraestructura y servicios.
- Se trabajó por parte del comité lo relacionado con el estatus de implementación de Invictus, donde se recomendó generar una metodología de seguimiento y definición de un cronograma detallado; así mismo, se resaltó la importancia de llevar a cabo una revisión técnica sobre Invictus a través de un tercero.
- En cuanto al gobierno de ciberseguridad, el comité realizó los respectivos análisis y recomendó efectuar una contratación de un virtual CISO completo.

- Después de analizar las diferentes funciones que realiza el Gerente de Gestión de la Demanda de TI, se recomendó por parte del comité la redefinición del cargo.
- Después de realizar las revisiones correspondientes, se recomendó definir lo relacionado con el gobierno de TI para el Grupo Réditos y proveedores.
- El comité recomendó revisar todos los cronogramas de proyectos tecnológicos de especial relevancia para el Grupo y definir responsables de seguimientos y cumplimientos.
- El comité recomendó llevar a cabo un estudio para analizar la madurez tecnológica de la organización.

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.

El Comité de Nombramientos y Remuneraciones estuvo conformado de la siguiente manera:

- Gildardo Echeverri Benjumea, quien se desempeña como coordinador
- Santiago Luis Restrepo Betancur
- Rubén Darío rubio escobar



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

Gestión del Comité

Durante el primer semestre del año 2024, 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:

- Se llevó a cabo la revisión de la descripción del cargo de Presidente Ejecutivo, donde se brindaron diversas recomendaciones enfocadas a las necesidades y proyecciones que se tienen desde Grupo Réditos.
- Se efectuó la revisión de la forma de remuneración para el encargo que inició el Vicepresidente Corporativo en la presidencia ejecutiva, donde se brindó la recomendación correspondiente a la Junta Directiva.
- Se llevó a cabo la revisión de los cambios que ha tenido la estructura de Réditos Empresariales desde el año 2017 hasta el 2023.
- El comité procedió a revisar el modelo de compensación variable actual que está activo para el personal administrativo, donde se presentaron diversas recomendaciones tendientes a modificarlo, con la finalidad de que sea un modelo de compensación más atractivo y a su vez logre las eficiencias que busca la organización como tal.
- El Comité procedió a revisar el modelo de compensación variable actual que está activo para la fuerza comercial, sobre el cual se presentaron diversas recomendaciones tendientes a modificarlo, con la finalidad de que sea un modelo que compensación más atractiva para la fuerza comercial que

permita atacar la rotación que se presenta en la compañía e impulse el cumplimiento de las metas establecidas.

- Se analizó por parte del comité las variables a tener en cuenta para el modelo de compensación para los Vicepresidentes y Presidente, donde se brindaron las respectivas recomendaciones para ser analizadas por la Junta Directiva.
- Se analizó por parte del comité los diferentes head hunter que podrían atender el proceso de selección del Presidente Ejecutivo, donde se brindaron las recomendaciones pertinentes a la Junta Directiva.
- Se analizó un plan de trabajo para el comité, el cual se aplicará durante el segundo semestre del 2024.
- Se llevó a cabo la revisión del plan estratégico de seguridad vial que debe implementar la sociedad.



Nuestra Gestión **de sostenibilidad**



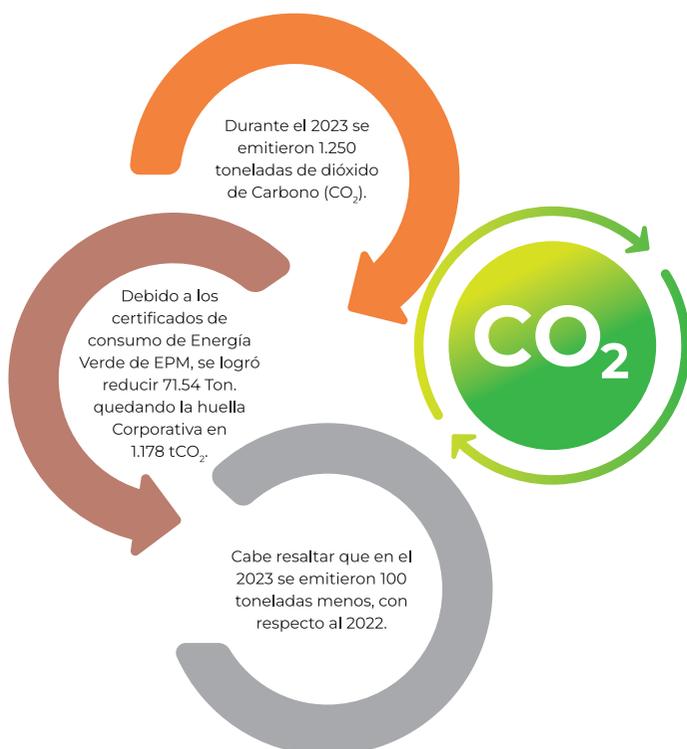
Gestión ambiental

Medición y certificación



Durante el primer semestre del 2024, se midió y certificó la Huella de Carbono Corporativa, obteniendo por sexto año consecutivo el sello de verificación por parte del Icontec, conforme a la NTC ISO 14064-1.

Se redujo la Emisión de Gases de Efecto Invernadero (GEI)





Además, en el primer semestre del 2024 se diseñó y se implementó la estrategia de Basura Cero, mediante la cual se busca reducir los impactos ambientales y económicos en la organización por la incorrecta gestión de los residuos sólidos.



Gestión Social

En el Grupo Réditos la gestión del talento humano es una prioridad fundamental para asegurar el logro de los objetivos estratégicos. Es así como fomentamos una cultura organizacional basada en la cercanía, el respeto y el desarrollo del talento como pilares fundamentales del compromiso y la motivación de nuestros colaboradores.

En este sentido, los principales esfuerzos se han orientado a estar más cerca de las personas, a través de la estrategia **Recorriendo Antioquia** para lo cual se desplegaron diferentes estrategias con cobertura en los diferentes municipios en temas como: Empleabilidad, Cultura, Liderazgo, Clima y Entornos de Trabajo Seguros.

Es así, como el Grupo Réditos se sigue posicionando en redes sociales, portales de empleo y con los colaboradores a través de estrategias de empleabilidad, con una cultura cercana y flexible, con reconocimiento al talento y con un modelo de liderazgo movilizador e inspirador.

Nuestras Redes sociales



Cultura: Magia es Servir

Con el propósito de reafirmar el compromiso que como Grupo Réditos se tiene de transformarse y dejar huella con el servicio, nace la estrategia la **Magia es Servir**, con esta se promueve:

- Direccionamiento estratégico de la organización: propósito superior, MEGA 2025, objetivos estratégicos y lienzos 2024.
- Cultura y ADN organizacional.
- El servicio como principal apalancador de la estrategia de la magia es servir.



Promoción de la campaña la Magia es Servir para administrativos, filiales y fuerza comercial.

Estar en sede es estar en casa

La cercanía y la prespecialidad hacen parte de la cultura Réditos, es así como desde abril de 2024, el personal de la sede administrativa y filiales regresó 100% al trabajo presencial. Para ello se realizaron acciones encaminadas a brindar una cálida bienvenida.



Bienvenida a los colaboradores de la sede administrativa.

Total de colaboradores impactados

750
personas



Modelo de Reconocimiento

Con el objetivo de reconocer las acciones, comportamientos y resultados extraordinarios de los colaboradores del Grupo Réditos, se realizó el relanzamiento del Modelo de Reconocimiento con los líderes, por medio de un taller experiencial, donde recibieron estrategias para celebrar los logros de sus equipos de trabajo.



Líderes impactados
322
personas

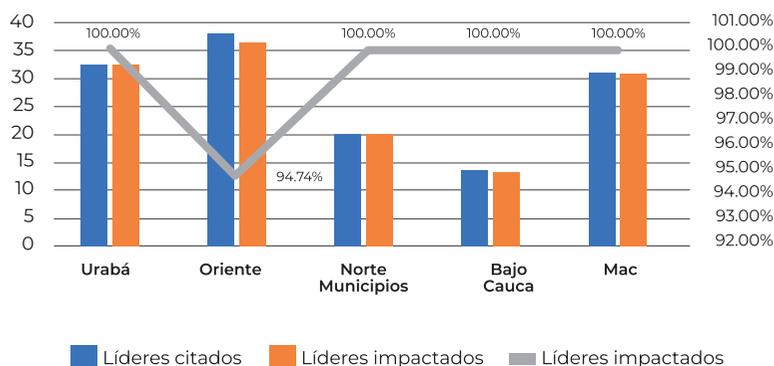
Modelo de Liderazgo “La Jugada Ganadora”

En el Grupo Réditos los líderes son grandes aliados para movilizar los equipos y hacer que las cosas pasen, impulsando la transformación. En consecuencia, en el primer semestre del 2024, desde la Jugada Ganadora se realizaron acompañamientos y se entregaron herramientas para fortalecer las competencias en la gestión de las personas.



Líderes impactados
227
personas

Zonas



Plan Talento (Plan Carrera)

En el Grupo Réditos se cree en el talento interno, por ello se promueve y apalancan los ascensos, permitiendo así la fidelización de los colaboradores.



PLAN TALENTO

GESTIÓN

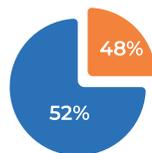
Se realizó en el primer semestre 2024 64 promociones internas, de las cuales, el 52% fue en el área comercial y el 48% en el área administrativa.

Meta primer semestre 2024
96 promociones

Logro: 64 promociones

67%

- 31 / Administrativo
- 33 / Comercial



36% del total de las vacantes administrativas se cerraron con **Plan Talento**.

36%

20% de las promociones fueron para cargos de líderes.

20%



Cuidando el bienestar de nuestra gente

El Grupo Réditos busca acompañar a los equipos para contribuir a un adecuado relacionamiento y comunicación, para esto se implementan diversas estrategias que permiten diagnosticar, gestionar y potencializar elementos de clima laboral, además se realizan planes de acción con intervenciones y actividades asociadas a:

- Convivencia.
- Atributos de liderazgo.
- Sinergia de equipos.

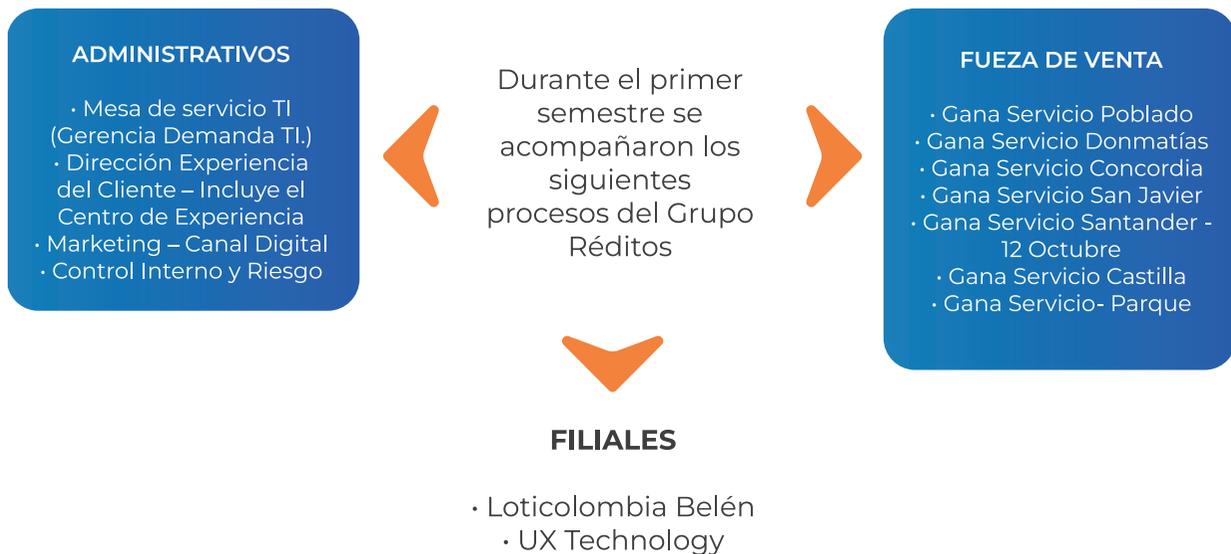


Desarrollo de intervenciones y actividades de Clima Organizacional.

Total, de personas impactadas en el 1er semestre de 2024 con intervenciones de Clima Organizacional

Organizacional

871
colaboradores



Te escuchamos (Salud Mental):

Se continúa promoviendo el programa “Te Escuchamos”, el cual tiene como objetivo cuidar y propiciar espacios que contribuyan a proteger la vida y salud mental de los colaboradores.



Acompañamiento
1er semestre 2024

Total acompañamiento

222
personas

Vivienda

Grupo Réditos mantiene el compromiso de aportar al logro del sueño de tener vivienda propia de los colaboradores a través de la gestión con Comfenalco, donde continuamos siendo la empresa que más subsidios de vivienda ha entregado en el primer semestre de 2024.

Zonas:

Bajo Cauca
C. Occidental
C. Oriental
Centro
Norte
Sede Administrativa
Sur
Suroeste
Urabá

28

colaboradores
y sus familias fueron
beneficiadas.

\$1.040.000.000
en subsidios otorgados



Formación

En el Grupo Réditos la educación es un eje fundamental para lograr transformaciones profundas en las personas, las familias y la sociedad, en virtud de lo cual, mantiene una gestión que durante el primer semestre del 2024 posibilitó avanzar en la estrategia de formación de sus colaboradores en programas técnicos, tecnológicos, diplomados, certificaciones y cursos en cada una de las regiones del departamento.



Formación Formal

200
colaboradores

- Tecnologías
- Técnicas



Formación No Formal

3.770
colaboradores

- Formación de Formadores
- Plan Anual de Formación de acuerdo a la necesidad de cada proceso y de la organización.
- Formación CORE.



Acompañamiento proyectos:

Con el propósito de continuar contribuyendo a la transformación del Grupo Réditos a través de la gestión de los cambios en los proyectos estratégicos y teniendo a la Universidad Réditos como apalancador para cumplir con los objetivos propuestos, durante el primer semestre del 2024 se brindó acompañamiento principalmente en: Invictus, Facturación Electrónica y Ganaplus.



Grupo
Réditos

