

# INFORME DE GESTIÓN

---

SEGUNDO SEMESTRE **2017**

Grupo  
Réditos



¡Hola!  
SOY  
OKI



El **Grupo Réditos** presenta su nuevo **monedero virtual OKI**, donde nuestros clientes **podrán pagar sus compras** realizadas en todos los comercios virtuales y presenciales adscritos al Grupo, de manera segura y ágil, además, administrar su saldo y realizar transferencias electrónicas entre cuentas activas.

[cuenta.oki.store](https://cuenta.oki.store)

OKI



# Misión

Brindar de manera responsable y transparente productos a través de soluciones innovadoras y cercanas, generando valor al Cliente, al Estado, al Accionista y a nuestros Colaboradores.

# Visión

Ser un grupo empresarial innovador multilatino.



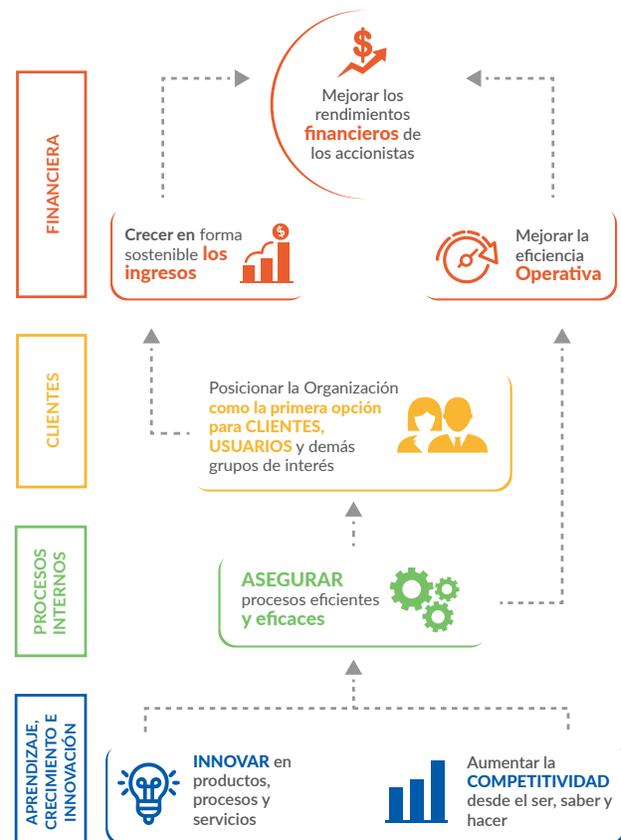
## Valores

- Transparencia
- Responsabilidad
- Servicio
- Creatividad

## Megas de grupo 2020

- El Grupo generará un ingreso sostenible de **800 mil millones** de pesos anuales en valores constantes respecto al año 2014.
- El 50% de la utilidad bruta estará generada por productos diferentes a Juegos.
- Generar un margen de EBITDA sostenible del **15%**.

## Mapa Estratégico



# JUNTA DIRECTIVA

## PRINCIPAL



**Jorge Hernán  
Díaz Rodríguez**

Presidente Junta Directiva



**Nestor Raúl  
Paniagua García**



**Antonio José  
Picón Amaya**



**Norman Antonio  
Correa Calderón**



**Bernardo Augusto  
Restrepo Restrepo**

## SUPLENTES

- ▶ Juan Camilo Álvarez Botero
- ▶ María Elsy Ochoa Molano
- ▶ Juan Pablo Salazar Mejía
- ▶ Jesús Antonio Gómez Rondón
- ▶ César Alberto Rosales Rojas



# EQUIPO DIRECTIVO



**Oscar Pérez Agudelo**  
Presidente Ejecutivo



**Carlos Enrique Salazar Sosa**  
Vicepresidente Corporativo



**Javier Amaya Gómez**  
Vicepresidente Comercial



**Maria Victoria Manjarrés Betancur**  
Gerente de Innovación y Transformación



**Carmen Elisa Campuzano Londoño**  
Gerente Financiera



**Walter Arango Acevedo**  
Gerente de Auditoría



**José Darío Cárdenas Arango**  
Gerente Enlace Tecnológico



**Isabel Cristina Nieto Urán**  
Gerente Credintegral



**Víctor Hugo Yarce Cossio**  
Gerente Loticolombia



**José Fernando Gómez Cataño**  
Secretario General



**Michel Andrés Vernot Vásquez**  
Gerente Convoz



**Steve Roger Sánchez Ortiz**  
Gerente Mattis



**Gloria Elena Ruiz Montoya**  
Directora Ejecutiva Fundación Cerca de ti





## Señores Accionistas,

El desarrollo de proyectos dirigidos a mejorar las capacidades y fortalezas, fueron las premisas que marcaron la gestión del Grupo Réditos durante el segundo semestre del año 2017; labor en la que incluyó la diversificación del portafolio con productos innovadores, la optimización de procesos, el desarrollo del talento humano y una gestión bajo criterios de sostenibilidad. Al final del periodo, y gracias al trabajo comprometido de todos los integrantes de la Organización, se lograron materializar positivos resultados que continúan haciendo de ésta una Empresa con gran proyección.

Para la Junta Directiva y la Presidencia Ejecutiva del Grupo Réditos es un gusto compartirles la gestión realizada del periodo en mención, las cuales se basaron en los objetivos estratégicos definidos por la alta dirección, con miras a fortalecer la rentabilidad del negocio y ofrecer bienestar a todas las comunidades donde hacemos presencia. De antemano agradecemos el apoyo y la confianza brindada en la ejecución de las diferentes estrategias, las cuales se sustentaron en criterios éticos y de responsabilidad.



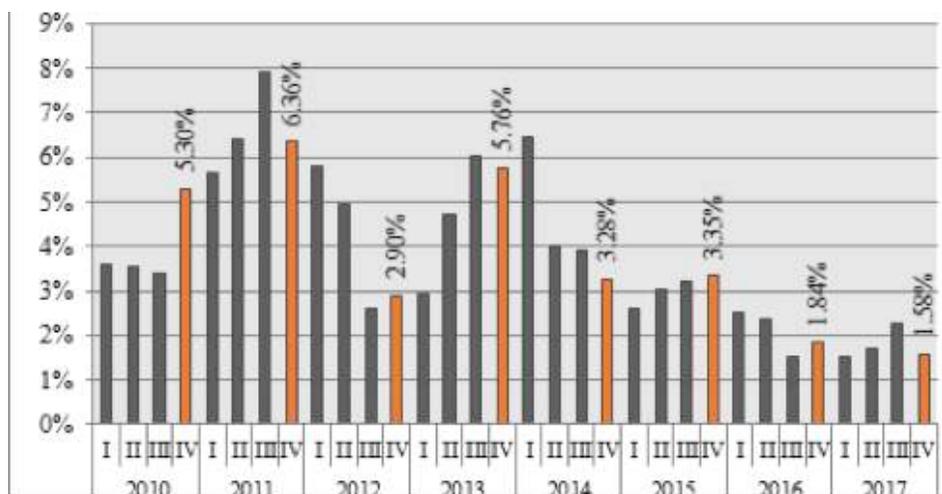
# ANÁLISIS MACROECONÓMICO

El año 2017 se caracterizó por una reforma tributaria que afectó la competitividad del sector empresarial, más un débil crecimiento de la economía por la disminución del precio de los commodities especialmente el petróleo, lo cual generó efectos negativos sobre la ecuación fiscal, la inversión, el gasto público y la dinámica económica del país.

La desaceleración que se había observado desde finales de 2013 en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) se espera haya llegado a su fin. Durante 2017, el país creció a una tasa anual de 1,77%. Mientras que en los tres primeros trimestres del año la producción aumentó consistentemente, creciendo a tasas de 1,55%, 1,69% y 2,26%, el cuarto trimestre el país mostró una desaceleración al crecer a tan solo 1,58%.

Si bien este resultado está en línea con lo pronosticado por el Ministerio de Hacienda, y en general se ubicó dentro del rango alto de acuerdo a los cálculos del Banco de la República; éste es el crecimiento del producto más bajo para el país desde el 2009, cuando el mundo empezaba a atravesar la crisis financiera global.

## ◆ PIB: Variación anual



Fuente DANE



## ◆ Panorama internacional - Tasa de cambio - Petróleo

Desde mediados de 2017 se ha observado una reversión en la tendencia de los precios del petróleo y en el tipo de cambio. Las razones para este comportamiento se explican en varios factores. En el caso del precio del petróleo, el aumento se debe principalmente a que los países miembros de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) y algunos otros como Rusia, han mantenido el acuerdo de reducir la producción de crudo mundial. En este mismo sentido, las compañías que producen mediante fracking, y que en su mayoría no están ubicadas en países no socios de la OPEP, no han aumentado considerablemente su producción como se pensó en un comienzo.

En el caso del dólar, las principales razones de la caída en la tasa de cambio son especialmente la generalizada debilidad del dólar con relación a las monedas del resto del mundo. Adicional a esto, el alza en el precio del petróleo y las condiciones favorables de los mercados internacionales. Esta tendencia a la baja, sin embargo, no se espera que se mantenga durante el resto del año, ya que se piensa que para la segunda mitad de 2018, el tipo de cambio retorne a un nivel de poco menos de \$3.000.



Fuente Superintendencia Financiera



# INFORME DE GESTIÓN

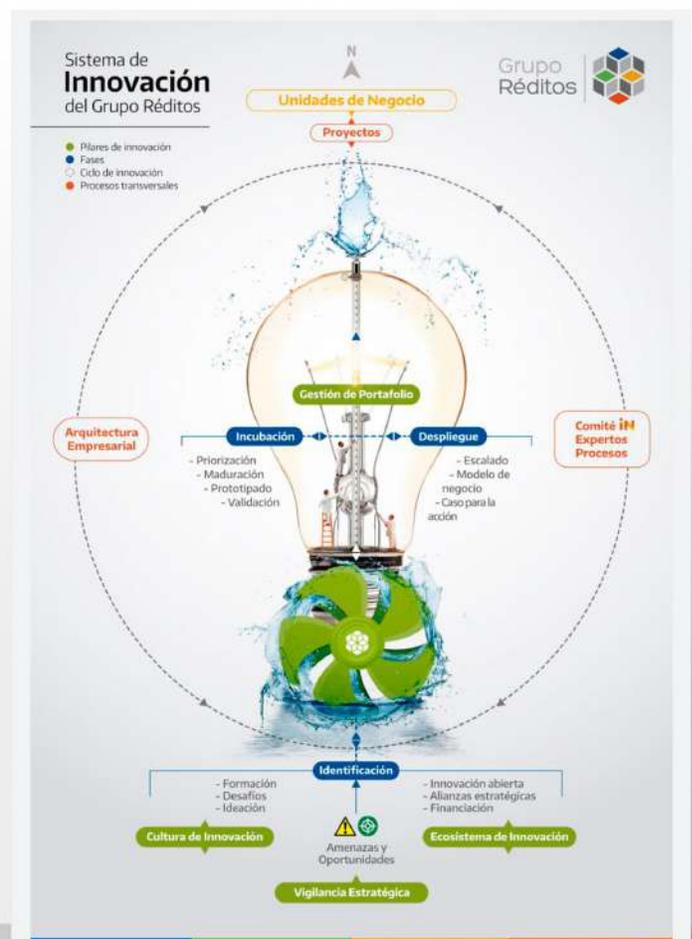
Durante el segundo semestre de 2017, la Planeación Estratégica se basó en la materialización de proyectos de gran trascendencia para el futuro del negocio, los cuales nos consolidarán como una empresa inteligente, competitiva y eficiente que transforme sus estrategias en valor para la Organización y todos sus grupos de interés.

En este sentido, uno de los mayores logros del periodo fue la consolidación del Sistema de Innovación del Grupo Réditos, el cual viene contribuyendo con la materialización de la estrategia organizacional gracias a la orientación y el soporte que brinda a las Unidades de Negocio para el logro de las Megas. Hoy en día la innovación es el eje del direccionamiento estratégico del Grupo Empresarial, pues hace parte de nuestro ADN como consecuencia de la interiorización generada en cada uno de los colaboradores, lo que se ha logrado por medio de la proclama:

**“Crear o transformar productos, servicios o procesos, para brindar soluciones diferenciadas, a partir de ideas novedosas que generen valor a nuestros grupos de interés”**

## Sistema de Innovación del Grupo Réditos

Este concepto se ha convertido en la guía, la ruta y el norte del Grupo Réditos en términos de Innovación, necesario para articular, dinamizar y gestionar los (4) cuatro pilares que conforman el sistema: Cultura y Dinámica de Innovación, Vigilancia Estratégica, Interacción con el Entorno y Gestión del Portafolio.



### CULTURA DE INNOVACIÓN



Propiciar espacios, herramientas y estrategias que potencialicen y fomenten la cultura de innovación al interior de la Organización, con conceptos, metodologías y buenas prácticas.

1

### VIGILANCIA ESTRATÉGICA



Desarrollar actividades de vigilancia competitiva, tecnológica y del entorno, captando y analizando señales, para transformarlas en conocimiento que apalancen la toma de decisiones estratégicas.

2

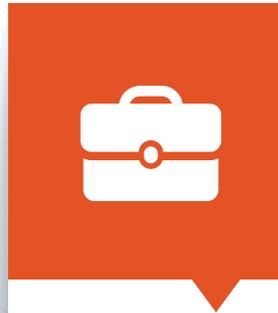
### ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN



Interactuar con múltiples actores del ecosistema de innovación, con el fin de consolidar alianzas estratégicas y mecanismos de cooperación para el desarrollo de iniciativas.

3

### GESTIÓN DE PORTAFOLIO



Gestionar iniciativas fundamentadas en desafíos de innovación, a través de equipos multidisciplinarios, aplicando herramientas y metodologías propias de innovación.

4



Fue así como se ejecutaron una serie de actividades para cada uno de los pilares en mención, tendientes a lograr la activación del Sistema a través de la interacción con las Unidades de Negocio, los Procesos y los diferentes Stakeholders.

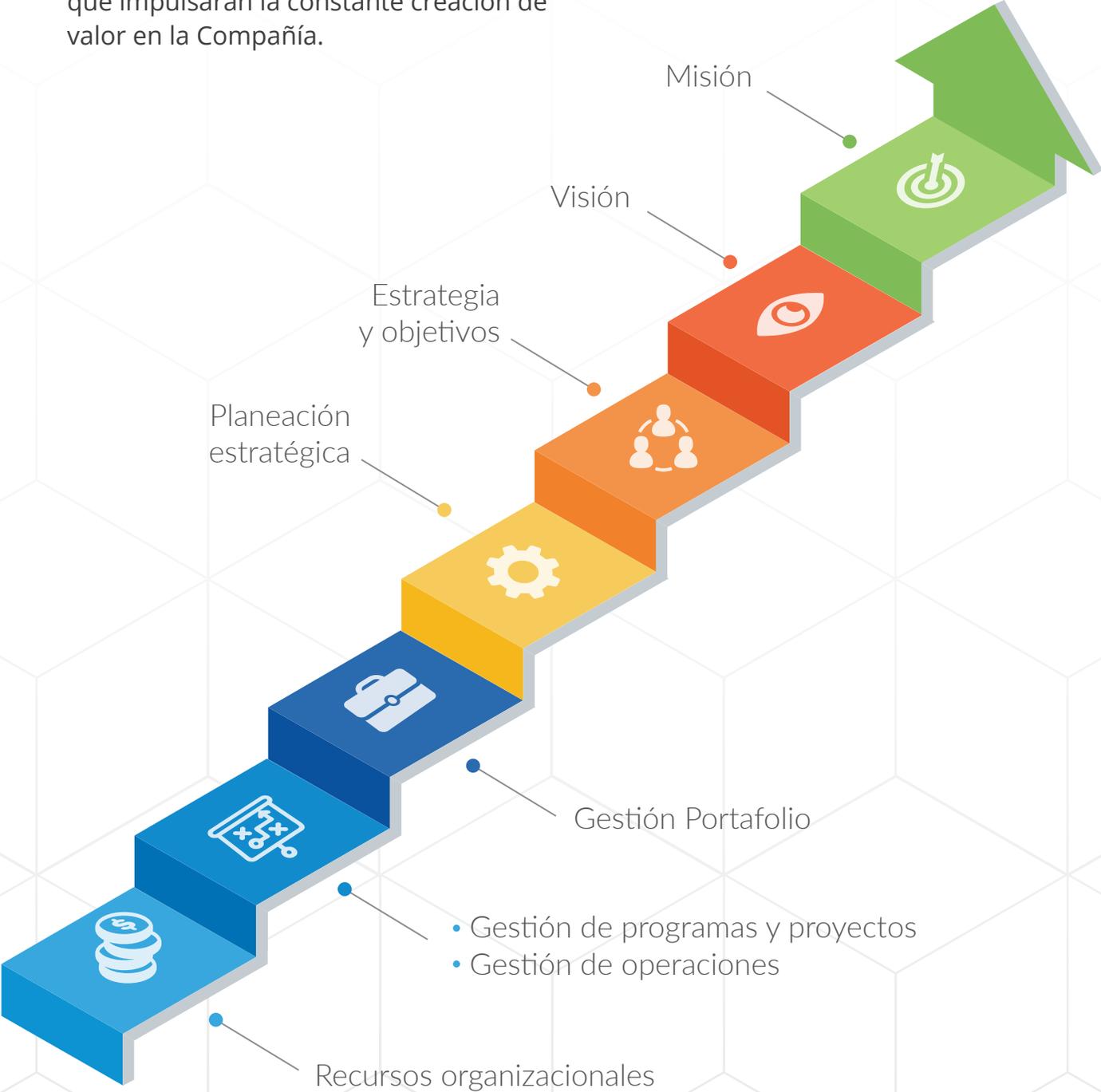
Una de las gestiones que marcó un hito en la Organización, fue la **Semana IN 2017**, la cual contó con múltiples actividades académicas, lúdicas y concursos relacionados con la innovación, que lograron permear a la Sede Administrativa y potenciar este atributo en nuestra cultura. Dicho ejercicio tuvo tal éxito que desde ya se piensa en institucionalizarlo anualmente con un alcance de ciudad, demostrando el compromiso de la Organización y de los colaboradores por seguir creciendo.

**Semana de la Innovación: De 510 personas** que hacen parte de la Sede Administrativa, se contó con una participación del **23,7%**

### Resultados de la Semana IN



Así mismo, en línea con la directriz de gestionar la planeación estratégica del Grupo a través de los proyectos, durante el segundo semestre de 2017 se dio continuidad a la gestión de aquellas iniciativas que van en pro del desarrollo de nuevas capacidades competitivas y que impulsarán la constante creación de valor en la Compañía.



Teniendo en cuenta que la clave de las organizaciones modernas es reconstruir sus dinámicas internas para adaptarlas a las necesidades del presente y del futuro, durante el segundo semestre de 2017, Grupo Réditos dio inicio formal al **Programa de Transformación Digital**, el cual consta de un conjunto de proyectos que mediante la aplicación de tecnología innovadora apuntan a dinamizar la Red y a apoyar nuevos modelos de negocio y de canales digitales.

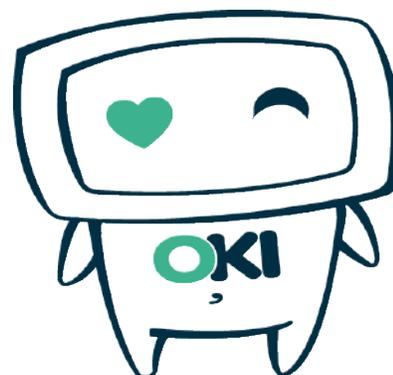
Con el nuevo **Modelo de Telecomunicaciones**, el cual brinda servicios sobre internet y anchos de banda amplios y competitivos, nuestra Compañía estará en la capacidad de ofrecer todo su portafolio en canales anteriormente inalcanzables y con una velocidad como mínimo 24 veces mayor, garantizando la seguridad y gestionando la confianza con sus diferentes aliados estratégicos.



En la segunda mitad del año 2017, la Compañía emprendió diferentes acciones contempladas desde el direccionamiento estratégico y un nuevo modelo de negocio E-commerce del Grupo Empresarial.

En línea con lo anterior, la **Aplicación Gana Express**, lanzada en versión beta en dicho periodo, es un nuevo canal que busca cautivar otros mercados, con una opción vanguardista para la venta de recargas de operadores de telefonía móvil, más Directv y Betplay, masificando de esta manera a la Fuerza de Ventas con una gestión operativa más simple y sin trámites de cartera.

Es así como, en el marco de la estrategia de posicionamiento para la Red con diferentes medios de pago y especialmente para la base de la pirámide, se avanzó en el desarrollo de nuestro portal E-commerce y **nuestro monedero virtual OKI**, el cual permitirá a nuestros clientes pagar de manera segura y ágil la compra de nuestro portafolio de productos, además le permitirá administrar el saldo y realizar transferencias electrónicas entre cuentas. Partiendo de esta importante estrategia, las web de nuestro Grupo Empresarial y la marca Gana, ampliaron el ofrecimiento de los productos, permitiendo incluso más adelante, extender el portafolio a productos físicos.





www.gana.com.co fue reconocida con el premio **eCommerce AWARD's 2017**, en la categoría **"Entretenimientos y Medios en eCommerce"**, ganándole a portales tan reconocidos como Cine Colombia, El Tiempo, Hardbody y Fandango.

Los **eCommerce AWARD's** son uno de los premios de la industria del negocio por internet más importante de Latinoamérica, por medio de los cuales se reconocen la labor de las empresas en torno a su impacto a la economía digital.

El diseño general del sitio, la navegabilidad, la seguridad, las notificaciones en la realización de transacciones, el uso de tecnología, además de la estrategia comercial y de marketing digital, fueron los aspectos que nos destacaron en este importante sector especializado.

Por otro lado, fuimos invitados a la Misión eCommerce realizada en Sao Paulo – Brasil en el marco del Observatorio eCommerce, iniciativa liderada por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC), la Red Nacional de Tecnología Avanzada (RENATA) y la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE).

Dicho espacio nos permitió visitar empresas líderes del sector como Mercado Libre, Braspag, Magazine Luiza y Correios Brasil, ampliando nuestra visión sobre las buenas prácticas de comercio electrónico y los lineamientos para su medición.



Con el propósito de ampliar los canales de venta y continuar fortaleciendo nuestra presencia en el mercado tradicional, desarrollamos una estrategia para lograr nuevas aperturas en los principales Centros Comerciales del departamento, como es el caso de El Tesoro, Santa Fé, entre otros.



Durante el segundo semestre del año, se han dado aperturas representativas en los formatos de canales de grandes superficies y centros comerciales, los cuales nos han permitido llegar a otros públicos.

De acuerdo con nuestro planteamiento de entregar soluciones eficientes que generen valor, avanzamos tecnológicamente, prueba de ello fue lograr tener toda nuestra Red dotada de equipos biométricos, por lo que para el segundo semestre de 2017, se instalaron los lectores de código de barras, convirtiéndonos en una compañía de respuestas ágiles y seguras.





En cuanto a la optimización de procesos transversales, se ha venido consolidando el Centro de Servicios Compartidos y, en línea con esta tendencia, el Grupo Réditos identificó los requerimientos clave para el proyecto, tales como la estructuración del gobierno corporativo y la construcción de acuerdos de niveles de servicio necesarios para su implementación.

**La Central Integral de Monitoreo** es sin duda uno de los proyectos que se destacan por su contribución a la transformación institucional y al ambicioso proceso de innovación que tuvo su sustento principal en el concepto denominado **Empresas Inteligentes**, el cual promueve la competitividad de las organizaciones a partir de la velocidad con que se transmite la información para la oportuna y correcta toma de decisiones.

Esta ejecución tecnológica nos convierte en pioneros a nivel nacional, pues hace parte del gran programa de **Transformación Digital** que

busca mejorar la experiencia de todos los clientes y **ofrecer un servicio de excelencia**, tanto en los puntos de contacto físicos como digitales.

Gracias a esta vanguardista herramienta de monitoreo, el Grupo Réditos conoce de forma inmediata lo que sucede con su operación y, según las demandas del entorno, **realiza ajustes en línea y tiempo real** para alcanzar nuevos niveles de eficiencia y crecimiento.

---

*Utilizando insumos como la Red transaccional y la Central Integral de Monitoreo, se crea la estrategia de Inteligencia de Negocios en el Grupo Réditos, lo cual nos permite tomar decisiones asertivas que apalanquen las estrategias comerciales a mediano y largo plazo.*

---





En materia de bienestar se desarrollaron los programas de Promoción y Prevención de la salud, con el objetivo de seguir generando estilos de vida adecuados para el personal. Fue así como por medio de actividades lúdicas se sensibilizaron a los colaboradores en cómo prevenir enfermedades relacionadas con la higiene postural, la salud, prevención de riesgos laborales entre otros, reafirmando el compromiso que ha asumido la Compañía al definir y atender las necesidades puntuales en esta materia. Dicha gestión permitió disminuir el ausentismo por accidentes laborales, dejando a nuestra Organización muy por debajo del promedio nacional.

Fue así como durante el último semestre de 2017, el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo impactó a los colaboradores de todas las zonas del departamento, a través de actividades como **Festival de la Salud en las Regiones**, **Plan de Emergencia y Prevención de Riesgos**, contribuyendo con la cultura de la prevención, protección y cuidado.

En línea con lo anterior, y como parte de las estrategias que le apuntan a fortalecer la productividad y el sentido de pertenencia de los colaboradores hacia la Organización, se comenzó el proyecto de restructuración del edificio donde convergen los colaboradores administrativos.

Dichos avances han optimizado las áreas, al eliminar cielorrasos, muros y pisos, obteniendo como resultado espacios abiertos, iluminados y modernos, logrando ambientes colaborativos que promueven más la interacción entre los procesos y el incremento de la eficiencia y eficacia del personal. Además, y no menos importante, se ha mejorado notablemente la salubridad del edificio al reducir su carga muerta en cerca de 45 toneladas por piso reformado.

Este proceso por etapas, que comenzó durante el segundo semestre de 2017, espera obtener su mayor desarrollo en el 2018 y concluirse en el 2019, reformando los 10 pisos del edificio que se convertirán en oficinas, salones de capacitación, auditorio, restaurante, gimnasio y zona de recreo, entre otros espacios que se han diseñado técnicamente permitiendo ahorros e incrementando el valor de los principales activos, incluyendo la satisfacción y comodidad de nuestro recurso más importante, el humano.

En nuestra intención de seguir posicionando al Grupo Réditos ante públicos de alto valor estratégico, el segundo semestre del año trajo consigo un positivo balance en dicha materia. Fue así como al cierre de 2017, la Organización **lideró la ejecución de dos importantes reuniones:** el Encuentro de Periodistas de Antioquia y el Primer Encuentro de Comunicadores de Antioquia, a través de los cuales se pudo continuar fortaleciendo el relacionamiento y la visibilidad de nuestra marca como Grupo Empresarial. Lo anterior nos permitió ser fuente de información de diferentes medios nacionales como La República, KIENYKE, Caracol Radio, La FM, RCN Radio, entre otros.



Por otro lado, y buscando fortalecer la dinámica interna de la Organización, Grupo Réditos adelantó importantes acciones para gestionar de manera estratégica el Sistema de Administración del Riesgo del Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo - SARLAFT - y como muestra del compromiso de la Compañía, el equipo directivo del Grupo participó en una capacitación realizada por la Florida International University -FIU -, la cual fue dictada por funcionarios del Gobierno de los Estados Unidos. Este importante espacio permitió conocer nuevas estrategias y metodologías que pueden ser implementadas por el sector empresarial

colombiano, con el propósito de fortalecer la lucha contra este tipo de acciones ilegales.

Es así como el Grupo Réditos participó en diferentes eventos y mesas de trabajo para llevar a un nivel superior la cultura antilavado, tal es el caso del Congreso LAFT América, del que fue ponente, además de la participación activa que actualmente tiene la Organización en el Comité de Cumplimiento de Antioquia -CCdeA-, desde donde es apoyado el Día Nacional de la Prevención del Lavado de Activos que se celebró en el mes de octubre.



En línea con lo anterior, nuestra Compañía comenzó a participar activamente en diferentes espacios académicos, pues a través de nuestro Oficial de Cumplimiento, tuvimos una destacada participación en el Simposio de Contaduría realizado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia y en el Congreso Internacional Crimen Económico y Fraude Financiero y Contable, realizado por la UNIREMINTONG y EPM en el auditorio Himerio Pérez de dicha empresa.



Adicionalmente, otro importante acontecimiento fue el reconocimiento que le hizo la Policía Nacional a la labor del Grupo Réditos en materia de seguridad, pues a través de un acto conmemorativo, esta institución nos entregó una nota de estilo que nos convierte en la primera empresa no

prestadora de servicios de seguridad que recibe un reconocimiento especial en el Encuentro Anual de la Red de Apoyo, lo que demuestra nuestro importante rol en el trabajo conjunto con las autoridades y entidades encargadas de garantizar la seguridad ciudadana.



# GESTIÓN COMERCIAL

## Unidad Estratégica de Juegos

Para el segundo semestre del año 2017, la variación en el ingreso de esta Unidad Estratégica de Negocios fue inferior a la del primer semestre, principalmente para la categoría de Apuestas Permanentes, sin embargo, no sucedió lo mismo para las categorías de Súper Astro y Loterías, las cuales crecieron el 42,11%, y 18,7% respectivamente. Como novedad, en el cuarto trimestre del año, se inició la comercialización las apuestas on-line con la marca Betplay.

Con relación al balance del año 2017, la variación alcanzada en Apuestas Permanentes fue de 1,08%, en Loterías de 14.18% y en el Astro de 18.43%. Dicha Unidad culminó el año con un crecimiento total correspondiente a 1.83%, representado en \$7.736 millones.

En Apuestas Permanentes, según la regulación del decreto 176 se tuvieron nuevas estrategias de ventas de incentivo con cobro, generando dichos desarrollos, ventas cercanas a \$4.000 millones.

Gana es la primera compañía del país que innovó en productos bajo el decreto 176, siendo los pioneros de promocionales con cobro en modalidad de raspa.



**El Multiplicador para La Quinta**, con un valor adicional de compra de \$2.000 en la apuesta de la Quinta, tuvo un aporte en el ingreso de \$608 millones, obteniendo una participación en la categoría del 0,29%.



**Billonario Acumulado**, con un premio acumulable para cada una de las dos modalidades y por un valor de compra de \$2.000, tuvo un aporte en el ingreso de \$1.566 millones, obteniendo una participación en la categoría del 4,58%.



**Raspita**, con un valor de la apuesta \$2.000 y \$1.000 adicionales. Tuvo un aporte en el ingreso de \$334 millones, obteniendo una participación en la categoría del 0,16%.





Dicha Unidad bajo las premisas establecidas en el **Decreto 176** de febrero de 2017, el cual autoriza a las entidades concedentes del juego de Apuestas Permanentes los incentivos en dinero y/o en especie, con cobro y sin cobro, comenzó a comercializar en nuestra Red, **Raspita**, un producto dinámico y aspiracional, representando de manera satisfactoria el 0,16% de la participación en la categoría.

Megasuerte, para la segunda mitad del año, contó con 330 máquinas distribuidas en el departamento, con un promedio de ventas diarias de \$104.597. La variación en el ingreso estuvo afectada por la indisponibilidad de repuestos importados. Sin embargo, hoy contamos con un mix de maquinaria, tales como Novomatic, JVL, Merkur, Odrex, Williams y Hotbox, lo cual permite ofrecer una librería variada de juegos a todos nuestros clientes.

Así mismo, como factor relevante con relación a esta Unidad, continuamos fortaleciendo la alianza con Coljuegos, fue por ello que por primera vez el equipo directivo de dicha organización, liderado por su Presidente Juan B. Hidalgo, visitó una empresa del sector. En esta oportunidad, estuvieron en las instalaciones del Grupo Réditos, con el propósito de conocer el trabajo institucional y comercial que hemos venido desarrollando en nuestros casi 12 años de existencia.

De igual forma, en diciembre Coljuegos culminó en Medellín el exitoso ciclo de Pacto por la Legalidad que realizó durante el año 2017. Dicha estrategia, a la cual nos vinculamos, busca institucionalizar la mesa de la legalidad de Juegos de Suerte y Azar a través de acuerdos de cooperación con gobernadores, alcaldes y gremios.

## Unidad Estratégica de Servicios

Gracias a la continua ampliación del portafolio con productos de alto impacto social, la Unidad Estratégica de Servicios presentó una variación en el ingreso, frente al mismo periodo del año anterior, del 6,95%, y del año del 6,0% representado en \$5.927 millones, apalancado principalmente por la categoría de Giros, Recaudos y Pagos Empresariales. Además, a nivel transaccional se logró un crecimiento importante pasando de 61.620.149 Transacciones (TX) en el primer semestre a 64.435.505 en el segundo semestre.

Giros Postales, siendo la categoría Pareto de la Unidad, continuó encabezando el ranking en participación, logrando una alta cuota de mercado regional del 84%, la segunda categoría de importancia sigue siendo Telecomunicaciones con el 24,4%, mercado que ha sido muy afectado por los cambios de los hábitos de uso de los productos y las redes de Wifi públicas.

En dicho periodo se destaca el crecimiento que viene presentando la categoría de Recaudos Empresariales, que incrementó su participación de 7,7% a 8,6%, a raíz de importantes alianzas comerciales, que se generaron con entidades privadas como pasarela de pago PayU, Línea Directa con sus marcas Pacifika, Carmel y Loguin; y estatales como la Registraduría Nacional y BEPS de COLPENSIONES.

Por otro lado, en la categoría Pagos, gracias a la alianza con Colombia Mayor, el Grupo Réditos apoya el Programa de Solidaridad con el Adulto Mayor, el cual busca aumentar la protección de las personas que en esta etapa de su vida se encuentran en situación de vulnerabilidad; por medio de un subsidio económico que se entrega cada dos meses a través de diversos canales, entre estos nuestros Ganaseservicios.



De otro lado, venimos creciendo mes a mes en la participación de cuota de mercado de nuestros recaudos más estratégicos, como los son EPM y TIGO-UNE, dado el fortalecimiento de la relación comercial y a las actividades de marketing, se logró crecer a tasas del 12% con relación al mismo periodo del año 2016, recaudando en promedio 1.165 millones TX en un mes.

Por su parte, UNE, cuya operación en nuestra Red comenzó en enero de 2017, presentó un crecimiento mensual del 15% con cerca de 145.000 facturas. El segundo semestre su variación fue del 123% con relación al primer semestre del año.





Otro servicio que se destacó fue la alianza realizada con el **Metro de Medellín**, lo cual permitió ampliar la cobertura en 10 cuencas con un total de 582 Sitios de Venta habilitados para la recarga de la Tarjeta Cívica, donde alrededor de 149.200 usuarios hacen sus recargas, logrando así un crecimiento mensual del 14%, con un promedio de 188.000 recargas al mes y un crecimiento del 78% con relación al primer semestre.

Con el cambio de **SOAT Virtual**, a través de Axa Colpatria, se presentó un crecimiento en la operación, pasando de una venta promedio mes de 7.000 pólizas a 9.000 y en diciembre a 23.000. Nuestro compromiso es tener una participación importante en el mercado dado la cantidad de vehículos que actualmente tiene el parque automotor de Antioquia, con alrededor de 2 millones.





## Negocio Inmobiliario



Mattis Inmobiliaria dio inicio a la comercialización de proyectos inmobiliarios nuevos con alianzas entre constructores, entidades financieras como Bancolombia, Coofinep, y entidades públicas como el FNA, a fin de expandir el portafolio en productos inmobiliarios en viviendas tipo VIS.

De esta forma se realizaron las ferias de vivienda con participación directa en las salas de venta de los proyectos Bilbao Itagüí y Vicenza en Copacabana, además de la feria inmobiliaria Vivienda para Todos de Grupo Réditos, en la cual se realizó la comercialización y asesorías personalizadas en proyectos nuevos.

Por otro lado se avanzó satisfactoriamente en la automatización del proceso de arrendamiento, con el fin de mejorar la eficiencia operativa y la respuesta a los clientes, propietarios e inquilinos de Mattis Inmobiliaria y el Grupo Empresarial.

De igual forma, a través de la exploración de opciones de inversión, se construyó un modelo de negocio y se definieron los requerimientos necesarios para la conformación de **un fondo de inversión colectivo inmobiliario** para el Grupo Réditos.





## Negocio Crediticio



**Credintegral**, en el segundo semestre se aportó el 60% de los resultados del cierre de 2017, donde se evidenciaron excelentes resultados, tales como: bajar 6 puntos en el indicador de cartera vencida al finalizar el semestre, aumentar los ingresos en un 66% durante todo el año, incrementar el 32% en la colocación de clientes al año, así como el 40% de la cartera durante el año. Todo lo anterior permitió alcanzar un crecimiento en el margen EBITDA del 8% al 29%.

Finalmente se ejecutó un nuevo producto que busca fidelizar el cliente VIP de la Red a través del uso del biométrico. Además, se inició la implementación de los modelos de administración de riesgo crediticio.

## Negocios de Contact Center



**Convoz** comenzó la comercialización y venta de servicios a terceros, vinculando a clientes como Interactuar con el producto Logística en Infraestructura, Coordiútil y Electrofería con telemarketing de clientes, y Matrix Giros y servicios para la gestión de rezagos de sus clientes, alcanzando una participación del 12% del total de la facturación.



## Negocio de Logística y Distribución de Loterías



**Loticolombia** continuó fortaleciéndose como la empresa líder en la distribución y comercialización de loterías nacionales; es por ello que hoy, cuando el sector para el año 2017 creció al 6,04%, esta Unidad de Negocio lo hizo al 12,18%. Parte de los resultados positivos se lograron gracias a que actualmente llegamos todos los días a 75 municipios de Antioquia con lotería física a través de la Red Gana, lo que permitió generar una venta bajo esta modalidad para el año en mención de \$11.106 millones. Adicional, se entregaron chaquetas para todos los vendedores a nivel departamental y se asignaron módulos nuevos para la exhibición y venta de la lotería física en (2) dos de las zonas más tradicionales para la comercialización del producto, como lo son Parque Berrío y Bello, logrando mayor identidad de la marca Loticolombia.

Partiendo de que los loteros tradicionales representan el 48% de los vendedores en el departamento, a la fecha se cuenta con 570 de 1.179 reportados por la Lotería de Medellín.

Por otra parte, se inició la implementación del proyecto **Rutas de Distribución**, el cual tiene como objetivo incrementar la participación de Loticolombia en la venta de lotería física, además de optimizar los tiempos de distribución de la documentación entre las oficinas y la Sede Administrativa del Grupo, redundando en eficiencia operativa para los procesos internos.





## Negocio de Tecnología



ETN ha venido ejecutando **la ampliación de los enlaces de telecomunicaciones** en Sitios de Venta para aumentar la capacidad y velocidad de la red de datos del Grupo Empresarial, mejorando la disponibilidad de los mismos, el servicio al cliente y el crecimiento de nuevos productos.

De esta misma manera se avanza en la implementación de una base de datos inteligente y de mejor calidad a través del proyecto **BI (Business Intelligence)**, el cual nos permitirá contar con una herramienta que facilita el análisis y mejora de la calidad de los datos, con el fin de entregar información que garantice la toma acertada de decisiones comerciales.

Toda la labor comercial contó con el apoyo y la gestión de Mercadeo, desde el cual se adelantaron destacadas campañas para llegar a nuevos públicos estratégicos que permitieron seguir haciendo de Grupo Réditos y sus filiales una Compañía Líder. Fue así como se definieron prácticas que apalancaron las Unidades Estratégicas de Negocio orientadas al logro de los objetivos de venta.

En cuanto a la Unidad de Juegos, se llevaron a cabo diferentes acciones que apalancaron de manera exitosa la visibilidad de diferentes sorteos y proyectos estratégicos, tal fue el caso del gran despliegue que se le dio a La Antioqueña durante la Feria de las Flores 2017, además de un palco exclusivo de Gana y Súper Astro en el Desfile de Autos Clásicos y Antiguos. De esta manera se busca seguir manteniendo un alto posicionamiento de la marca y sus productos.

En Servicios de Red, este proceso se enfocó en los productos y categorías Pareto de la unidad obteniendo excelentes resultados. El producto Giros estuvo apalancado en una campaña de posicionamiento que se masificó a nivel nacional con la marca SU RED, donde se implementó un racional creativo enfocado en la cobertura de los giros a nivel nacional. Esta campaña tuvo salida al aire a partir de agosto, dándole un despliegue a través del marketing 360°, el cual incluyó ATL, Punto de Venta y Digital.



Para Recargas se ejecutó la campaña de Riky Recargas, una estrategia que nos permitió explotar un insight diferenciado en una categoría que se encuentra decreciendo a nivel nacional, logrando atenuar el decrecimiento de 2 dígitos a 1 dígito.

Seguros también estuvo apalancada en un plan de marketing masivo, donde se apostó por seguir incrementado la categoría de los micro-seguros, apoyando el cambio de tendencia en el producto SOAT, ya que tuvimos que posicionar el SOAT Virtual.

Para la categoría de Pagos y Recaudos se implementó un marketing directo donde se impactaron los principales medios de nuestros aliados, enfocándonos en el recaudo de facturas de EPM y UNE-TIGO.

Adicional a esto y con el fin de conocer los diferentes públicos de interés, se realizaron investigaciones relevantes como: Mercado de chance y Rifas ilegales, Tamaños de Mercado, Satisfacción Cliente Externo, Focus Groups, entre otras, las cuales generaron bases para seguir innovando en los diferentes mercados. En esta misma línea, se realizó la medición de satisfacción de aliados estratégicos, con el fin de conocer su percepción con respecto al servicio recibido por parte de nuestro Grupo Empresarial, de estos, el 100% consideran que los acuerdos se están

cumpliendo de manera oportuna, no obstante, el 78% agrega que hay oportunidades en la atención de manera más personalizada y en las visitas de mantenimiento periódicas, y el 22% en oportunidades comerciales y tecnológicas.

Durante el segundo semestre de 2017 se implementó un Modelo de Servicio al Cliente de cara a las necesidades de nuestro público interno y externo, haciendo especial énfasis en el Contact Center y los líderes y colíderes de servicio. Por otro lado, se continuó efectuando un taller de imagen y protocolo llamado "El sentido de lo esencial", impactando a 1.672 colaboradores del área comercial de las regiones.

En cuanto al Programa de Fidelización Sonrisas Gana, durante el segundo semestre del año el número de clientes gestionados aumentó en un 17% frente al mismo periodo del año 2016, pues se actualizaron los datos de 327.780 clientes y se inscribieron 13.915 nuevos, generando un índice de satisfacción del cliente externo que se encuentra en 70%.

Como fortalecimiento para las estrategias de mercadeo, impactamos con grandes eventos de ciudad y de alto reconocimiento donde nuestras marcas fueron las anfitrionas, además de encuentros de carácter institucional como el lanzamiento de la esencia de nuestro Grupo Empresarial.



## Lanzamiento Central Integral de Monitoreo



## Lanzamiento Esencia del Grupo Réditos



Con el desarrollo de una nueva estrategia de marketing digital, en Facebook, nuestra Compañía ubicó el primer puesto en el sector a nivel regional y el tercero a nivel nacional con 94.784 seguidores y un alcance de 22.1 millones de usuarios. Además, alcanzó 11.788 seguidores en Instagram. Otro significativo avance en temas de visibilidad y posicionamiento, fue el diseño y publicación del sitio web de Grupo Réditos y de las filiales Convoz, ETN y Fundación Cerca de Ti, adicionalmente de la administración de la Ciudadela Oki (oki.store) y la cuenta Oki (cuenta.oki.store).

Como consecuencia de la constante implementación de las estrategias de mercadeo,

nuestra Organización obtuvo resultados de alto crecimiento y recordación, los cuales se ven reflejados en el excelente relacionamiento con los medios, representados en el Free Press de la compañía, que en el segundo periodo de 2017, logró un valor aproximado de \$204 millones para un total de \$500 millones en el año.

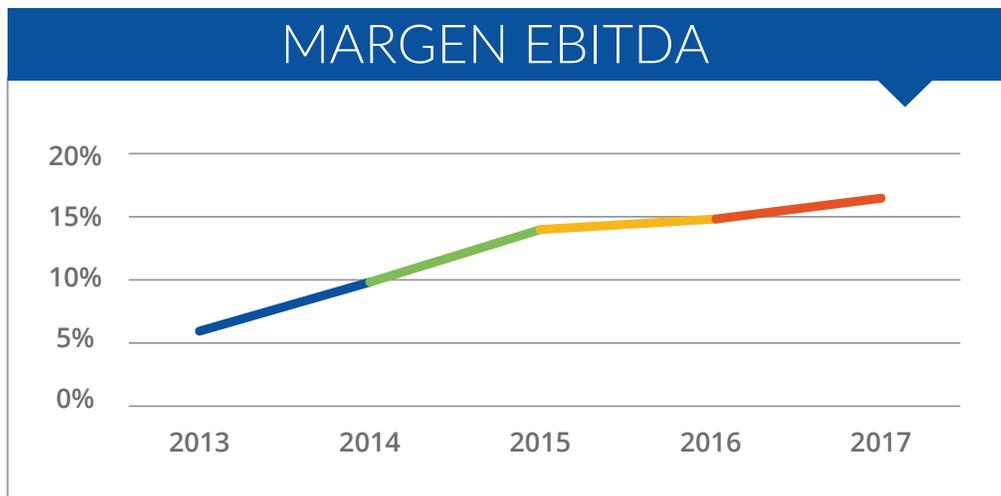
Todas estas acciones implementadas arrojaron resultados positivos para nuestra marca, así lo determinaron los indicadores de posicionamiento que alcanzaron destacables valores tales como: Top of Mind: 42,5%, Top of Heart: 82,3% y el Índice de Recomendación obtuvo un 67,57%.



# DESEMPEÑO FINANCIERO

El EBITDA al 31 de diciembre de 2017, alcanzó la suma de \$50 mil millones con un 24% superior al del semestre anterior, apalancado por los ingresos operacionales que alcanzaron para el segundo semestre de 2017 la suma de \$292 mil millones, un 11% por encima del desempeño que se presentó en este mismo periodo de 2016.

Se pagaron obligaciones financieras por valor de **\$1.677 millones** y en el año un total de **\$3.277 millones** con recursos propios.



Los indicadores de solidez y razón corriente, no presentaron variaciones significativas.

La estructura financiera de la Compañía en su indicador de endeudamiento termina en 65%. Se presentaron pagos de Obligaciones Financieras para el segundo semestre de 2017, por un valor de \$1.677 millones, y en el año, un valor total de \$3.277 millones, los cuales fueron efectuados con recursos propios.

Durante el segundo semestre de 2017, La Compañía Réditos Empresariales **invirtió la suma de \$8.719 millones**, y un total en el año de **\$12.206 millones**, de los cuales **\$8.585 millones** fueron adquiridos con recursos propios y **\$3.621 millones** adquiridos bajo la modalidad de renting.



El nivel de activos totales se situó al cierre del semestre en \$183 mil millones, presentando un crecimiento del 20% con respecto al año 2016.

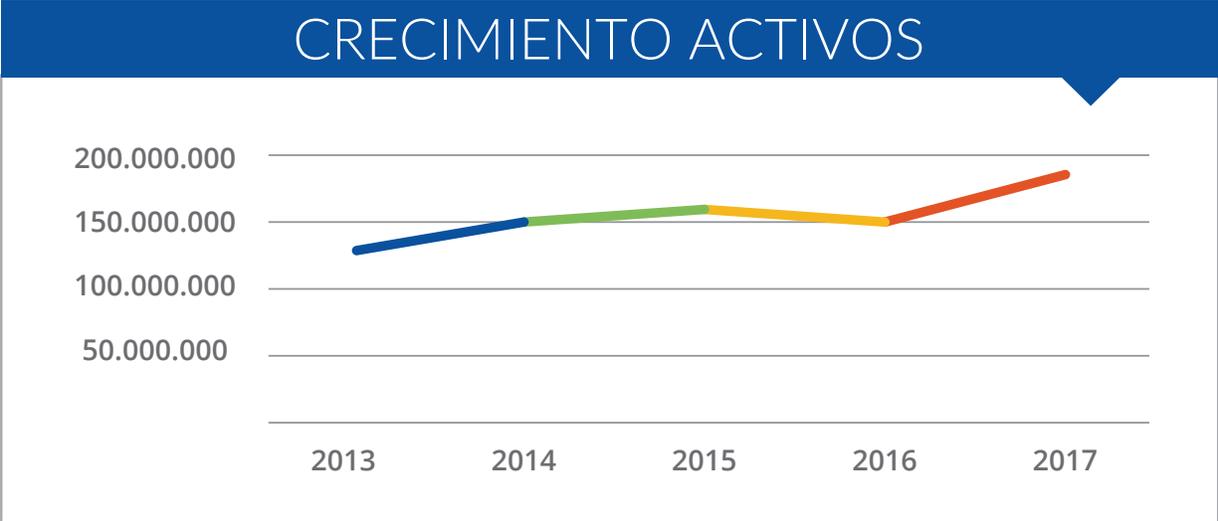
El margen neto del Patrimonio (ROE) se ubica en el 68%, y el (ROA) en un 24%, como consecuencia de la eficiencia de los activos totales.

La utilidad antes de impuestos fue de \$41 mil millones, 24% superior a la del semestre anterior.

La utilidad neta consolidada para el segundo semestre de 2017, ascendió a \$23 mil millones, que representa un incremento de 21% frente al semestre anterior.

El patrimonio asciende a \$63 mil millones, aumentando un 8,4% con respecto al semestre anterior.

Durante el segundo semestre de 2017, se transfirieron, para el sector salud, \$66 mil millones, representados en Derechos de Explotación de \$26 mil millones y por concepto de IVA de \$40 mil millones.



**\$66 mil millones** se Transfirieron para el sector salud durante el segundo semestre del año 2017.



# PRINCIPALES INDICADORES DEL GRUPO

UTILIDAD NETA SEMESTRE

23

MIL MILLONES

PATRIMONIO

63

MIL MILLONES

ROE

68%

ACTIVOS

183

MIL MILLONES

TRANSFERENCIAS PARA LA SALUD

66

MIL MILLONES

MARGEN EBITDA

17%

INGRESOS OPERACIONALES

292

MIL MILLONES

ROA

24%

MARGEN OPERACIONAL

16%

EBITDA SEMESTRE

50

MIL MILLONES

ÍNDICE DE SOLIDEZ

1.5

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

65%



# COMITÉ DE AUDITORÍA

Durante el segundo semestre de 2017, el Comité de Auditoría sesionó en (4) cuatro oportunidades con una participación del 100% de sus miembros principales y de sus (4) cuatro invitados permanentes: Presidente Ejecutivo, Revisor Fiscal, Gerente de Auditoría y Secretario General. El Comité continuó con el propósito de servir de apoyo a la Junta Directiva en la supervisión de las actividades que conforman un Sistema de Control Interno, siendo lo siguiente los principales aspectos a resaltar durante el semestre en cuestión:

- ▶ A raíz de la nueva conformación de los miembros de la Junta Directiva, se nombraron los integrantes de este nuevo cuerpo colegiado.
- ▶ Empalme e instalación del nuevo Comité de Auditoría, donde se informaron los aspectos más relevantes ocurridos durante el año 2017.
- ▶ Contratación de un asesor externo experto para el Comité de Auditoría.
- ▶ Se revisaron y analizaron todos los informes presentados por la Gerencia de Auditoría y se recomendaron controles a la administración, buscando siempre mitigar los riesgos para el Grupo Empresarial.
- ▶ Seguimiento a la implementación de las oportunidades de mejora emitidas por auditoría interna.
- ▶ Revisión y análisis de los resultados financieros del semestre.
- ▶ Se aprobó el cronograma y se inició con la ejecución del Proyecto COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), como marco de referencia para la consolidación y ajuste del Sistema de Control Interno para el Grupo.
- ▶ Se modificó el reglamento del Comité de Auditoría, acorde con las mejores prácticas para ser presentado a la Junta Directiva para su análisis y aprobación.

Con el apoyo del Comité de Auditoría y la administración, se continúa liderando, desde la Gerencia de Auditoría, la implementación del modelo COSO, teniendo un avance aproximado del 24% del proyecto con respecto al cronograma al cierre de diciembre de 2017.



# OPERACIONES CON ACCIONISTAS

En el periodo comprendiendo entre julio y diciembre de 2017, se tuvieron las siguientes operaciones con Accionistas:

ARRENDAMIENTOS	MANTENIMIENTOS	EMPLEADOS	CREDITICIAS*
\$457,236,523	\$56,139,742	\$21,040,459	\$3,000,000,000

\*Garantizados en pagarés a una tasa de interés del 1.25% mes vencido.

No se tienen cuentas por cobrar significativas a los Accionistas.

## SITUACIÓN JURÍDICA

“La gestión del Departamento Jurídico en el segundo semestre de 2017, se encuentra enmarcada en el acompañamiento integral a las Empresas del Grupo Réditos, con conceptos jurídicos, elaboración y seguimiento a contratos, al tiempo que se vienen atendiendo los procesos judiciales y administrativos, resaltando los siguientes procesos activos:

### ◆ Procesos administrativos tributarios: 10

- ▶ Nueve (9) relacionados con el cobro de algunas administraciones municipales de un impuesto a los Juegos de Suerte y Azar, con sustento en una norma derogada.
- ▶ Uno (1) relacionado con la Lotería de Medellín

por supuestas sumas de dinero adeudadas por concepto de derechos de explotación del contrato 080 de 2011.

### ◆ Procesos contenciosos administrativos: 15

- ▶ Diez (10) contra administraciones municipales por el cobro de alumbrado público.
- ▶ Uno (1) contra la UGPP por el cobro indebido de una sanción.
- ▶ Uno (1) contra el municipio de Marinilla por el cobro indebido del impuesto de industria y comercio.



- ▶ Uno (1) contra la Lotería de Medellín por el cobro de una multa en virtud del contrato 037 de 2006.
- ▶ Dos (2) contra la empresa por responsabilidad solidaria por muerte de dos Asesoras Comerciales, una de Yarumal y otra de Santa Rosa en el año 2014.

### ◆ **Procesos laborales: 12**

- ▶ Ocho (8) relacionados con indemnizaciones por despido con justa causa.
- ▶ Uno (1) solicitando indemnización por el homicidio de una empleada en el año 2014.
- ▶ Uno (1) de un Colocador Independiente solicitando establecer relación laboral.
- ▶ Dos (2) solicitando pago de perjuicios por supuesto accidente laboral.

### ◆ **Procesos civiles: 6**

- ▶ Tres (3) relacionados con restitución de inmueble.
- ▶ Uno (1) de un Accionista respecto a unas cesiones de acciones.
- ▶ Dos (2) respecto a pólizas de seguro.

Finalmente, se resalta la terminación a favor de la Compañía de un proceso administrativo tributario del municipio de Guarne, donde cobraba \$5.677.896.355 por supuestas inconsistencias en el pago del impuesto de industria y comercio (archivó el proceso con base en el recurso presentado)”

# INFORME DE SARLAFT

EL Oficial de Cumplimiento de Grupo Réditos, aplicó de forma exhaustiva medidas para la prevención y el control de los riesgos de lavado de activos y de la financiación del terrorismo, dando además con ello cumplimiento a la normativa colombiana, especialmente a lo establecido en el Acuerdo 317 del Consejo Nacional de Juegos de Suerte y Azar y en la Resolución 32334 de COLJUEGOS. Para ello se cumplió, entre otras, con las siguientes actividades y gestiones:

- ▶ Se han generado los reportes de obligatorio cumplimiento.
- ▶ Se han aplicado las medidas de debida diligencia en la vinculación y seguimiento de las contrapartes de la Organización.
- ▶ Se han consolidado electrónicamente las operaciones y se han establecido reglas de alerta para las operaciones inusuales.
- ▶ Se han monitoreado y gestionado las operaciones inusuales y se han reportado las operaciones sospechosas a la UIAF.
- ▶ Se ha brindado capacitación al personal de la Organización.
- ▶ Se ha recibido capacitación por parte de Directivos y Ejecutivos de la Organización.



Además de lo anterior, como un trabajo colaborativo, se ha promovido el intercambio de conocimientos, la adopción de buenas prácticas y el apoyo a la Política Nacional contra el LA/FT del gobierno colombiano. Algunas de las actividades relevantes en 2107, fueron:

- ▶ Representamos al sector de los Juegos en la evaluación realizada al país, por parte del Fondo Monetario Internacional.
- ▶ Participamos en la elaboración del contenido para la Certificación AntiLAFT emitida por la Florida International Bankers Association – FIBA.
- ▶ Co-organizamos el Segundo Congreso LAFT AMÉRICA.
- ▶ Apoyamos a las Naciones Unidas en la preparación del evento de celebración de Día Nacional Anti Lavado en Medellín.
- ▶ Ejecutamos la segunda versión de la Pasantía Empresarial AntiLAFT – Grupo Réditos.
- ▶ Participamos en el Subcomité Directivo del Comité de Cumplimiento de Antioquia.
- ▶ Participamos en el Consejo Directivo del Comité de Oficiales de Cumplimiento de ASOJUEGOS.
- ▶ Se adelantaron contactos con representantes de entes de control y otras partes de interés.

## INFORME ESPECIAL DE GRUPO EMPRESARIAL

Grupo Réditos como Grupo Empresarial estuvo integrado al cierre del segundo semestre del año 2017 por Réditos Empresariales como Matriz, y sus filiales, Enlace Tecnológico de Negocios SAS –ETN-, Compañía de Gestión Credintegral SAS, Convoz SAS, Loterías y Servicios Colombia SA y la Compañía de Servicios Inmobiliarios SAS – Mattis Inmobiliaria,.

Las principales operaciones realizadas por Réditos Empresariales con compañías vinculadas durante el segundo semestre del año 2017 fueron las siguientes:

- ▶ Se le pagó a la filial Enlace Tecnológico de Negocios SAS el valor de \$2.097 millones por concepto de soporte de arrendamiento de toda la plataforma tecnológica.
- ▶ Se le pagó a la filial Convoz SAS el valor de \$570 millones por concepto de servicios de Contact Center.
- ▶ Se percibieron ingresos de la filial Loterías y Servicios Colombia S.A. por concepto de comercialización de loterías por valor de \$5.207 millones.
- ▶ Se le pagó a la filial Compañía de Servicios Inmobiliarios (Mattis Inmobiliaria) \$45 millones por concepto de administración de inmuebles y se percibieron ingresos por \$349 millones por concepto de subarriendos bajo contrato de mandato.



# INFORMACIÓN ADICIONAL

Se deja constancia que los libros y demás información ordenados por ley fueron puestos a disposición de los señores Accionistas con la debida anticipación.

Así mismo, se declara que RÉDITOS EMPRESARIALES S.A. cumplió a cabalidad con todas las obligaciones y normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Que la Empresa cumplió durante el periodo con sus obligaciones de autoliquidación y aportes al sistema de seguridad social integral.

Los Estados Financieros y demás informes relevantes que se presentan ante la Asamblea de Accionistas, no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial o las operaciones de la Compañía.

Después del Cierre del Ejercicio, según lo requiere el artículo 47 de la Ley 222 de 1995, se precisa que no ha habido ningún acontecimiento significativo externo e interno que pudiera afectar el normal desarrollo de las operaciones y los resultados de Réditos Empresariales desde el cierre del fin del ejercicio de diciembre de 2017, hasta la fecha del presente informe.

Los Miembros de la Junta Directiva de Grupo Réditos acogieron el informe de gestión presentado por el Presidente Ejecutivo, y el proyecto de Distribución de Utilidades del ejercicio.

Expresamos a todos nuestros colaboradores y a todos ustedes señores Accionistas, nuestra gratitud y reconocimiento por apoyar decididamente el modelo empresarial y social del Grupo Réditos.



# INFORME DE GESTIÓN SOCIAL



## Informe de Gestión Social

En coherencia con los objetivos de desarrollo sostenible de Naciones Unidas, el Grupo Réditos se compromete con los retos globales a través de estrategias corporativas de dimensión social, articulando programas con criterios de inclusión y bienestar en beneficio de la comunidad.

### Alimentos para Todos, un programa para contribuir con la seguridad alimentaria de las familias

Con el propósito de armonizar la gestión social del Grupo, nació el programa "Alimentos para Todos" respondiendo a los hallazgos del estudio de seguridad alimentaria de 2016, que reportaba que el 54.92% de las familias encuestadas se encontraban en inseguridad alimentaria, es decir quienes consumen máximo tres comidas incluso solo dos o una al día, este programa contribuye al objetivo de desarrollo sostenible "hambre cero" el cual busca ponerle fin al hambre, logrando la seguridad alimentaria y mejorando la nutrición.

Entre los meses de julio y diciembre se realizó el piloto de este programa, dirigido a las personas que mercan en tiendas de barrio y compran el diario; este ejercicio logro evidenciar la satisfacción de los beneficiarios por la calidad de los productos, el precio, las formas de pago y la entrega a domicilio. Las personas que permanecieron en el programa y realizaron la inversión mínima requerida mensualmente, alcanzaron mejorar su perfil nutricional, transitando de inseguridad alimentaria a seguridad alimentaria, lo más importante, reportaron la desaparición de la percepción de hambre en los miembros de la familia.





Bodegas Distribuidor Aliado

El Programa Alimentos para Todos tiene el propósito de:



Facilitar el acceso a alimentos al mejor precio, eliminando la cadena de intermediarios, gracias a la alianza con distribuidores que comparten nuestra visión social.



Formar nutricionalmente a las familias, favoreciendo sus decisiones de consumo y promoviendo una cultura alimentaria basada en hábitos de vida saludable.



Contribuir con la nutrición de los niños en edad escolar, con la entrega de subsidios de leche en polvo.



En el 2018 el propósito es expandir el programa Alimentos para Todos, convirtiéndose en la mejor alternativa en nutrición de las familias.



Una obra social que contribuyó a mejorar los indicadores de pobreza en el segundo semestre de 2017, fue el Programa Agua Vida desarrollado en alianza con la Agencia de Renovación del Territorio de la Presidencia de la Republica, donde el Grupo Réditos a través de su Fundación Cerca de ti entregó a 3.500 personas soluciones alternativas de potabilización de agua, gestión que concluyó de forma exitosa, beneficiando a las familias de las comunidades receptoras del posconflicto y vinculándose con acciones concretas de paz.





Entrega Filtros Vereda Carrizal  
Municipio de Remedios

Agua Vida atendió a la comunidad vulnerable de los municipios de Nechí, Cáceres, Caucasia, Zaragoza, El Bagre, Tarazá, Briceño, Toledo, Remedios, Vigía del Fuerte, Dabeiba, Anorí e Ituango; reportando beneficios para las familias que recibieron los filtros: a nivel de salud con la desaparición de enfermedades por el consumo de agua contaminada, a nivel económico por el ahorro de las familias, quienes ya no tienen que comprar agua potable y además disminuyeron sus gastos por trámites médicos.

### Una Fundación para Todos

La Organización continuó aportando a los objetivos de sostenibilidad con la atención a la vulnerabilidad, alineando su gestión social, contribuyendo al **desarrollo social** de las comunidades en aspectos tan importantes como la adquisición de vivienda, para lo cual se realizaron más de 500 asesorías integrales: crédito hipotecario, proyectos y subsidios, gestión que se complementó con la Feria de Vivienda

para Todos una articulación de la Fundación Cerca de ti, Mattis y el Fondo de Empleados en beneficio de los asistentes.

A nivel de **salud**, se destacan las gestiones en **salud física** donde se entregaron auxilios médicos y asesorías en derechos de salud a 124 personas en situación de **discapacidad** y 586 en condición de alta vulnerabilidad, en **salud mental** 21 niños maltratados por abuso sexual y 72 personas con enfermedades psicológicas recibieron tratamiento especializado, y el programa de **salud visual** entregó 1168 beneficios materializados en citas de optometría y lentes.

En **educación** se destaca el acompañamiento a 191 niños y niñas de primera infancia del centro de la ciudad en estado de riesgo psicosocial, quienes reciben educación inicial, nutrición y protección en los horarios extendidos en la jornada laboral de sus padres.

En este semestre garantizamos el acompañamiento de 63 familias víctimas de calamidad por fenómenos naturales en los municipios de Zaragoza, Segovia, Remedios, Nechí, Pueblo Nuevo y Puerto Nare.

La Fundación Cerca de ti en el permanente propósito de atender integral y corresponsablemente a nuestros beneficiarios, continua promoviendo el **emprendimiento** como una alternativa para mejorar los ingresos y contribuir con el crecimiento económico de las familias, quienes recibieron más de 136 asesorías en plan de negocio y de los cuales 36 recibieron capital semilla para fortalecer su iniciativa productiva en los sectores de producción, servicios y comercialización.

***Un Grupo con visión social: equidad, inclusión y bienestar para Todos.***



Grupo  
Réditos



gana  
cerca de ti

Loti  
Colombia  
Loterías y Servicios para el País

mattis  
INMOBILIARIA

CREDINTEGRAL

etn  
Ente Tecnológico de Negocios

Cerca de ti  
—Fundación—

convoz  
contact center