

Grupo
Réditos



INFORME DE GESTIÓN

PRIMER SEMESTRE DE

2018



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.

Grupo
Réditos



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 60% de la utilidad bruta estará generada por productos del portafolio de servicios.
 - Generar un margen de EBITDA sostenible del **15%**.
-





JUNTA DIRECTIVA

PRINCIPAL



Nestor Raúl
Paniagua García



Jorge Hernán
Díaz Rodríguez

Presidente



Bernardo Augusto
Restrepo Restrepo



Antonio José
Picón Amaya



Norman Antonio
Correa Calderón

SUPLENTES

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

SECRETARIO GENERAL

José Fernando Gómez Cataño





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



Carmen Elisa Campuzano Londoño
Gerente Financiera



Walter Arango Acevedo
Gerente de Auditoría



Victor Hugo Yarce Cossio
Gerente Loticolombia



Steve Roger Sánchez Ortiz
Gerente Mattis



Isabel Cristina Nieto Uran
Gerente Credintegral



Jose Dario Cardenas Arango
Gerente Enlace Tecnológico



Michel Andres Vernot Vasquez
Gerente Convoz



Gloria Elena Ruiz Montoya
Gerente Fundación Cerca de ti



Leonardo Echeverri Correa
Gerente de Inversiones Megasuerte





ANÁLISIS MACROECONÓMICO

El crecimiento económico para el primer semestre del año 2018 fue del 2.5%, superior a la registrada entre enero a junio del 2017, cuando fue del 1.9% y 2.8% para el segundo trimestre, de acuerdo con cifras entregadas por el Departamento Nacional de Estadísticas DANE se muestra un periodo de recuperación de la actividad productiva de Colombia. Se destaca que el crecimiento del segundo trimestre es el más alto desde el tercer trimestre del 2015, cuando se registró un aumento del 3.8% a pesar del decrecimiento que tuvo el sector de la construcción; también se registró una mejor dinámica en industria y comercio, consistente con la recuperación de la confianza y consumo de los hogares.

Por su parte, la inflación anual cerró en 3.2% cifra por debajo de la de 2017 que se situó en 4.09%, siendo una de las más bajas registradas en los últimos 4 años y encontrándose dentro de la meta del Banco de la República entre el 2% y el 4%, lo cual es muy positivo para el nuevo Gobierno, después de haber experimentado periodos tan difíciles en donde la inflación había estado por fuera de este rango.

Con respecto al dólar, el promedio de la tasa representativa del mercado a junio 30 de 2018 fue de \$ 2.889,32. El máximo alcanzado por la divisa fue de \$ 2.945,09, mientras que el precio más bajo fue de \$ 2.828,42, cerrando el primer semestre en \$ 2.930,86. Sin embargo, para finales de año,

podría cerrar con un promedio de \$3.041, según estimaciones del emisor basadas en asuntos como el precio del petróleo, las decisiones de la Reserva Federal de los Estados Unidos y el impacto de la reforma tributaria promovida por el presidente Donald Trump.

Cabe resaltar que la calificadora de riesgo Moody's señaló que el fortalecimiento del dólar estadounidense, desde mediados de abril de 2018, provocó una fuerte depreciación de las monedas y disminuciones significativas en las reservas de divisas en varios países emergentes y de mercados fronterizos, aumentando los riesgos de crédito para aquellos con grandes necesidades de financiación externa. Sin embargo, definió a Colombia entre los países que también están expuestos, pero cuyos amortiguadores financieros e institucionales reducen la vulnerabilidad a corto plazo.

En cuanto al desempleo, la tasa se mantuvo en un solo dígito, cerrando en 9.1% a junio 30, una disminución de 0.3% respecto al cierre de 2017, lo que significa que la tasa se mantuvo de un semestre a otro.

En conclusión, en el primer semestre de 2018 el proceso electoral generó una incertidumbre en los mercados y en la economía. Sin embargo, Grupo Reditos creció el ingreso a una tasa cercana al doble de la inflación, lo que demuestra el compromiso y la confianza que tiene el Grupo en nuestra economía.





Poner al cliente en el corazón de la estrategia ha sido la premisa fundamental del modelo estratégico del Grupo Réditos en los últimos años y la cual se mantiene hasta ahora, permitiendo el fortalecimiento de un modelo comercial que evoluciona y se consolida en torno a la satisfacción de las necesidades de los clientes actuales y potenciales.

Lo anterior, es posible evidenciarlo en las iniciativas que fueron incorporadas en la planeación estratégica del año 2018, las cuales tienen como foco la Red Comercial, dando continuidad a la transformación digital y a la innovación como ejes fundamentales para desarrollar ideas que apunten a la satisfacción del mercado que se pretende impactar.

La planeación estratégica del Grupo Empresarial se construyó a partir de los siete (7) objetivos estratégicos, identificando 13 líneas estratégicas, 38 macro estrategias, 98 estrategias y 233 tácticas, de las cuales 30 están siendo gestionadas como proyectos.

Como parte de este marco estratégico se elaboró, para cada una de las compañías del Grupo, el modelo CANVAS, herramienta que posibilita obtener una visión holística del negocio y que complementado con el Balanced Scorecard, proveen los indicadores claves de éxito a los que se debe hacer seguimiento en cada uno de los negocios, desde las cuatro perspectivas que en conjunto posibilitan el monitoreo permanente del avance en el logro de los objetivos que posteriormente se traducen en megas del Grupo.

En tal sentido, el compromiso de todas las compañías del Grupo, por aumentar su competitividad en el mercado y mejorar sus procesos de cara al cliente, posibilitó la revisión de sus Sistemas de Gestión bajo los requisitos de la norma internacional ISO 9001:2015 por parte de ICONTEC para las filiales: Loterías y Servicios Colombia S.A. (Loticolombia), Convoz S.A.S. (Convoz) y Compañía de Servicios Inmobiliarios y Empresariales S.A.S. (Mattis).



Esta actividad derivó en excelentes resultados para la organización, al obtener la recomendación por parte de los auditores para que Grupo Reditos mantenga la certificación que ha tenido por once años consecutivos y dan el concepto favorable para certificar a las filiales auditadas bajo los siguientes alcances:

Loterías y Servicios Colombia S.A.: Logística y comercialización de loterías nacionales en puntos de venta y distribuidores, así como la operación de juegos de suerte y azar debidamente autorizados.

Convoz S.A.S.: Comercialización y prestación de servicios de Contact Center.

Compañía de Servicios Inmobiliarios y Empresariales S.A.S.: Comercialización, administración y gestión de arrendamientos de inmuebles, así como la intermediación en compra y venta.

Por otra parte, en el marco de la transformación de la Oficina de Proyectos (PMO), se construyó el Portafolio de Proyectos Estratégicos, cuyo propósito principal es la consolidación, agrupación y administración de manera centralizada de las iniciativas que permiten la materialización de la planeación estratégica.

GESTIÓN ESTRATÉGICA



Esta gestión estratégica se articula con el Sistema de Innovación del Grupo Reditos y permite habilitar capacidades para una gerencia ambidiestra, a través de una constante eficiencia, es decir, la explotación del core del negocio y una fase de exploración, que posibilita descubrir y validar de forma ágil nuevas oportunidades de negocio.





En el marco de la gestión estratégica de la Gerencia de Innovación y Transformación, la innovación tiene un rol determinante al contribuir a este ciclo de diversas maneras:

- Construcción de la Agenda de Innovación 2018 para: SDR, Juegos y Canales, con el fin de apalancar el crecimiento de los negocios en el corto, mediano y largo plazo. Durante este proceso se definieron 46 desafíos de innovación y se priorizaron nueve de ellos, alineados con la estrategia de la Vicepresidencia Comercial.
- Desarrollo del primer desafío de innovación abierto del Grupo Réditos, en alianza con Interacpedia y la Universidad de Antioquia, para identificar soluciones que permitan rediseñar el Canal Indirecto. Este espacio congrega el sector académico, público y privado para sacar adelante proyectos de gran impacto.

- Entrega mensual al equipo Directivo del INfórmate: con el detalle de las señales más representativas del entorno y los diferentes negocios del Grupo, el cual incluye un análisis de amenazas y oportunidades, que provee el insumo para la planeación estratégica del Grupo y la toma de decisiones al interior de los diferentes procesos.



- En el marco del proceso de Vigilancia Estratégica, se realizaron dos estudios que apoyan la toma de decisiones: informe de vigilancia del entorno para la Unidad de Juegos, con el cual se identificaron oportunidades de nuevos negocios en el sector de apuestas a nivel nacional e internacional y se exploraron nuevas herramientas tecnológicas para mejorar la experiencia del cliente; informe de vigilancia del entorno para la Junta Directiva sobre bancarización y uso de efectivo.

La Innovación materializa la generación de valor en la medida en que los miembros de la organización la interioricen desde la cultura misma, por ello se realizó el primer Diagnóstico de Cultura de Innovación, con énfasis en la Sede Administrativa. El resultado fue una valoración ponderada de 6,7/10 y una participación del 44.6% (258 colaboradores) de la sede. Según estos resultados, la cultura Somos IN se encuentra en una fase de transición que requiere fortalecer diversos aspectos para llegar al nivel deseado.





De igual forma, la cultura se fortalece con el desarrollo de capacidades en innovación a través de iniciativas tales como: Curso de Innovación para Todos, de la Corporación Ruta N (40 colaboradores graduados y 63 en formación) y talleres de búsqueda especializada de información (33 vigías capacitados).

De esta forma, se abordan los proyectos de transformación a través de las trece líneas estratégicas trazadas para el año 2018:



1. ECOMMERCE



2. TRANSFORMACIÓN
EN EMPRESA DIGITAL



3. DIVERSIFICACIÓN
EN SEGMENTO Y
PRODUCTOS



4. MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD DE
COLABORADORES,
PROCESOS Y CANALES



5. OPTIMIZACIÓN
DE RECURSOS
FINANCIEROS



6. INFORMACIÓN
COMO ACTIVO
ESTRATÉGICO



7. ORGANIZACIÓN
CENTRADA EN EL
CLIENTE



8. POSICIONAMIENTO
DEL GRUPO Y SUS
MARCAS



9. INNOVACIÓN Y
TRANSFORMACIÓN



10. SOSTENIBILIDAD



11. GOBIERNO
CORPORATIVO



12. CULTURA
DE RIESGOS



13. LUCHA
CONTRA EL
JUEGO ILEGAL





Cada uno de estos proyectos apunta a fortalecer la competitividad del Grupo Empresarial, sin embargo es claro que allí el factor humano fue determinante, siendo el eje articulador y motor de toda la estrategia, por lo que se dedicó a ampliar los conocimientos de los colaboradores, garantizando así que todos los días realicen una labor mucho más eficiente.

Por tal razón, durante el primer semestre de 2018 se impactaron con el modelo de liderazgo: 232 coordinadores de oficina de todo el departamento, 16 líderes de canales (director, coordinadores de canal y regionales) y 77 líderes de la Sede Administrativa para un total de 325 colaboradores intervenidos.

Así mismo, se han implementado acciones con el fin de mejorar el clima organizacional, una de ellas es el desarrollo de un módulo en el aplicativo SIGA, el cual permite identificar el estado de las actividades planteadas en el plan de clima organizacional discriminadas por área, zona y líder. En la actualidad, se ha ejecutado el 68.15% de las acciones establecidas.



Como parte de las estrategias que le apuntan a fortalecer la productividad y el sentido de pertenencia de los colaboradores hacia la Organización, se dio continuidad al proceso de reestructuración de la Sede Administrativa, resaltando la construcción del comedor que incluirá el restaurante para los empleados.



GESTIÓN COMERCIAL

Unidad Estratégica de Juegos

Para el primer semestre del año 2018, la variación en el ingreso de Apuestas Permanentes fue del 6.3% equivalente a 12.202 millones de pesos. Los productos con mayor contribución para este periodo son: Súper Chance, Chance Billetón, Billonario, Bono, Chance Temático y Raspita.

Para el producto Raspita, se adicionaron nuevas emisiones con los nombres de: La Herradura, Siete, Lucky, Triqui Mundialista y La Rana Afortunada, para un total de \$2 millones de unidades. Con este producto se quiere llegar a diferentes segmentos del mercado como los estratos socio económicos 5 y 6 y clientes entre los 20 y los 30 años.

Con relación a los Juegos que se comercializan en la red, diferentes a Apuestas Permanentes, la variación para el mismo periodo fue del 10.96% equivalente a 1.426 millones de pesos, donde la mayor contribución en el ingreso fue de los productos Súper Astro, Loterías y Betplay. Como novedad, en el segundo trimestre del año, se inició la comercialización de Baloto.

Unidad Estratégica de Servicios

Debido al fortalecimiento de las alianzas comerciales, la Unidad de Servicios presentó una variación en el ingreso, respecto al mismo periodo del año anterior, del 9.34% representado en 4.604 millones de pesos, apalancado principalmente por la categoría de Giros y Recaudos Empresariales.

En esta última toman gran relevancia los siguientes recaudos:

- **Servicios públicos:** con un crecimiento del 43% (1.180 millones de pesos más).
- **Ventas por catálogo:** con una variación positiva del 174% (259 millones de pesos más).
- **Tarjeta Cívica - Metro de Medellín:** con un crecimiento 257% (243 millones de pesos más).
- **Funerarias:** con una variación del 31% (70 millones de pesos más).

Giros Postales, siendo la categoría Pareto de la Unidad, continuó encabezando el ranking en participación, logrando una alta cuota de mercado regional del 84.6%. Por su parte, Telecomunicaciones ha sido muy afectado por los cambios de los hábitos de uso de los productos y las redes Wi-Fi públicas, por ello se han realizado actividades de mercadeo en asocio con los diferentes operadores de telefonía móvil, con el ánimo de reducir el impacto en los ingresos.

En la categoría Pagos, la alianza con Colombia Mayor ha impactado el crecimiento en la misma, la cual presenta una variación del 41.4% (691 millones de pesos más). Igualmente, los pagos de Comfenalco y Comfama continúan mostrando resultados positivos.

Otra categoría que se destacó fue la de Seguros, que creció en un 50% (230 millones de pesos más) dado a la elevación del promedio de venta de 7.000 pólizas por mes.

Cabe resaltar como principal medio para el crecimiento de la categoría de recargas y giros, el apalancamiento en el crecimiento de los canales: Ganacomercio y Colocadores Independientes.





CANALES DE VENTA

Ganacomercios

Con una meta de más de 10.000 comercios, este canal se consolida con la mayor tasa de crecimiento de los ingresos del Grupo, llegando a un 9% con más de 4.800 comercios vinculados.

Ganamóvil

Este canal diseñado para tener una mayor cobertura contra el juego ilegal se rediseñó para buscar mayor eficiencia en la operación.

Grandes Superficies

El canal Grandes Superficies cuenta con una base de 110 Sitios de Venta, conservando alianzas importantes con cadenas como D1, Supermercados Euro, La Vaquita y la presencia en mall's comerciales como: Mall Santana, Milla de Oro y Mall San Lucas.

Gana Web

En el primer semestre de 2018, el canal Gana Web incrementó sus ventas un 70.5%, apoyado en el monedero electrónico OKI.

La unidad de Juegos fue la que más ingresos aportó al canal, aumentando un 73.6%.

App Gana Express

La aplicación para dispositivos móviles obtuvo durante los primeros seis meses del año 8.513 descargas en Google Play, con ventas de 2.720 millones de pesos. Su principal producto de recargas es BetPlay, lo que demuestra el potencial que tienen estas herramientas.

E- Commerce Grupo Empresarial

Centralizada en posicionar los dos medios de pago débito y crédito del Grupo Empresarial correspondientes a la cuenta OKI y al crédito RIS, propiciando la inclusión de nuestros clientes a un sinnúmero de bienes y servicios que los clientes pueden adquirir en todos los sitios web del Grupo.

Canal Directo

Este canal cuenta con la mayor diversificación del portafolio. Se mantiene como el canal que mayor contribuye en el Ebitda del Grupo.

Colocador Independiente

Este canal se ha convertido en una red mucho más eficiente debido a la incorporación de las nuevas tecnologías POS. Así mismo, se mejoró la disponibilidad del canal en el primer semestre del 2018 con resultados de cumplimiento acumulado del 99.71%.





NEGOCIO INMOBILIARIO



Mattis Inmobiliaria logró un cumplimiento promedio superior a la meta proyectada para cada uno de sus objetivos estratégicos:



Lo anterior se vio reflejado en el ingreso total del primer semestre de 2018, el cual fue de **1.391 millones de pesos**, equivalente a un crecimiento del **20%** con respecto al mismo periodo del año 2017.





NEGOCIO CREDITICIO



Credintegral es la compañía del Grupo Réditos que lidera la transformación digital, eliminando la utilización de la tarjeta física por una **operación biométrica**, lo cual influyó la transformación de todos los procesos operativos del negocio.



Se amplió la operación de los Ganaservicios a más de **2.000 Puntos de Venta** de la Red Gana, donde los clientes pueden realizar sus solicitudes de crédito y transacciones de retiro y pago. Además, se lanzó la sucursal virtual de RIS.





NEGOCIO DE CONTACT CENTER

CONVOZ
contact center

Los clientes calificaron el servicio prestado por Convoz con un nivel de satisfacción del

95%



Durante el primer semestre esta compañía atendió más de 226 mil llamadas de los usuarios y/o clientes del Grupo Réditos, quienes recibieron ayuda tecnológica o información sobre los productos y servicios de la Red Gana.





NEGOCIO DE LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN DE LOTERÍAS



Loticolombia mantiene su liderazgo como la principal compañía en la comercialización de loterías del país, ampliando su portafolio en el territorio nacional y expandiéndose en el departamento a municipios donde históricamente no habían llegado las loterías físicas.

Lo anterior, se logró de la mano del incremento de cupos de billetes de loterías físicas y la ampliación de las loterías electrónicas.





NEGOCIO DE TECNOLOGÍA



En línea con el Programa de Transformación Digital del Grupo Réditos, ETN continuó con 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, logrando en el primer semestre migrar el 21% de los Puntos de Venta del Valle de Aburrá.

De esta misma manera, se implementó en el Grupo Réditos un área de inteligencia de negocios con herramientas de Microsoft, que permite un gobierno de datos estructurado que protege y monitorea los cambios sobre las diferentes fuentes de datos del Grupo.



Esta compañía logró validar su certificación en las normas ISO 9001:2015 e ISO/IEC 27001:2013, esta última de gran importancia para las empresas de tecnología, ya que es la encargada de validar el Sistema de Gestión de Seguridad de la Información, un aspecto clave para asegurar la transparencia de la organización.



NEGOCIO DE JUEGOS



Se constituyó como una nueva Compañía del Grupo Réditos, con el ánimo de afrontar grandes retos, para lo cual suscribió contrato con Coljuegos para la operación de juegos de suerte y azar, en la modalidad de juegos localizados, en el departamento de Antioquia.





POSICIONAMIENTO DE LA RED GANA

Con la implementación de estas estrategias durante el primer semestre de 2018 y el trabajo focalizado de las campañas de Mercadeo en cada una de las categorías, los indicadores de posicionamiento alcanzaron cifras positivas como el Top of Mind: 55,3%, Top of Heart: 83,2% y el Índice de Recomendación con un 77,89%, para un total del Brand Equity Tracking del 59,8%.

BET CONSOLIDADO 2018

| Marcas | Gana |
|----------------|-------|
| TOM | 55,3% |
| TOH | 83,2% |
| Diferenciación | 83,7% |
| Relevancia | 82,2% |
| Brand Equity | 59,8% |



Top of mind
55,3%



Top of heart
83,2%



Weighted Net Promoter Score

-Clientes promotores de la marca-

77,89%





RELACIONAMIENTO INTERNACIONAL DEL GRUPO RÉDITOS

En el primer semestre, se impactó con eventos donde se logró fortalecer importantes relaciones comerciales con países de Iberoamérica, como España, Portugal, México, Panamá, República Dominicana, entre otros.

Entre los eventos se destacaron: Concierto de Gala “Serenata de México a Colombia”, Encuentro de Empresarios Antioqueños con la Embajada de México y la V Cumbre Iberoamericana del Juego.



La Embajada de México ofreció serenata a Colombia, la cual contó con la presencia de destacados invitados.



El Grupo Réditos lideró el Encuentro con Empresarios Antioqueños con la Embajada de México.



Grupo Réditos fue presentado como caso de éxito en la V Cumbre Iberoamericana del Juego.



DESEMPEÑO FINANCIERO

El Grupo Réditos, soportado en su planeación estratégica logró una importante dinámica en el crecimiento de sus ingresos operacionales de un 7% con relación al mismo semestre del año anterior.

La utilidad operacional ascendió a 36.772 millones de pesos y la utilidad neta pasó de 19.606 millones de pesos a 21.100 millones de pesos, presentando una variación positiva del (8%) en comparación con el mismo semestre de 2017.

El Ebitda de la sociedad fue de 38.498 millones de pesos y un margen de (13%). Durante el primer semestre de 2018, se transfirieron, para el sector salud, **64.959 millones de pesos**, representados en Derechos de **Explotación de 25.382 millones de pesos**, y por concepto de IVA de 39.577 millones de pesos.

El activo total del Grupo fue de 173.410 millones de pesos. Las inversiones fueron principalmente en activos tecnológicos y ascendieron a 9.358 millones de pesos, lo cual soporta toda la estrategia de transformación digital del Grupo Réditos.

La estructura financiera de la Compañía, en su indicador de endeudamiento, termina en el (64%). Se contrató créditos por 10.356 millones de pesos y se presentaron pagos de obligaciones financieras para el primer semestre de 2018, por un valor de 3.769 millones de pesos.

El patrimonio de los accionistas pasó de 57.515 millones de pesos, en el primer semestre de 2017 a 62.833 millones de pesos en el primer semestre de 2018, para un crecimiento del (9%).



PRINCIPALES INDICADORES

Utilidad Neta

\$21

Mil Millones

Patrimonio

\$62

Mil Millones

Activos

\$173

Mil Millones

Transferencias para la salud

\$64

Mil Millones

Margen EBITDA

13%

Ingresos Operacionales

\$286

Mil Millones

EBITDA

\$38

Mil Millones

Índice de Solidez

1.6%

Índice de Endeudamiento

64%





COMITÉ DE AUDITORÍA

El Comité de Auditoría del Grupo Réditos continuó en su propósito de servir de apoyo a la Junta Directiva en la supervisión de las actividades que conforman un sistema de control interno, para ello se revisó la información financiera y las recomendaciones fueron compartidas con la administración.

Durante el primer semestre del 2018 se incluyó, dentro de la agenda de las reuniones sostenidas, el análisis de los avances a la implementación del Modelo COSO, como estándar de Control Interno para el Grupo Empresarial y así contribuir en la definición de los lineamientos generales del sistema de control interno y del sistema administrativo contable. Se hicieron las observaciones pertinentes al proyecto y se facilitaron los recursos necesarios para su implementación.

A través de la supervisión de la función y las actividades de la auditoría interna, el Comité se aseguró que este órgano, con independencia y autonomía, cumpliera efectivamente con su plan de trabajo para el primer semestre de 2018 y que las posibles desviaciones al plan presentadas fueran justificadas por parte del Gerente de Auditoría.

Desde la Gerencia de Auditoría se presentaron en el Comité de Auditoría, los aspectos más relevantes y las oportunidades de mejora de cada uno de los procesos evaluados y es así como desde estos cuerpos colegiados se realizaron las recomendaciones a fin de mitigar la materialización de riesgos.

OPERACIONES CON ACCIONISTAS

En el periodo comprendiendo entre enero y junio de 2018 se tuvieron las siguientes operaciones con accionistas:

| ARRENDAMIENTOS (cifras en millones) | MANTENIMIENTOS (cifras en millones) | EMPLEADOS (cifras en millones) | CREDITICIAS* (cifras en millones) |
|--|--|-----------------------------------|--------------------------------------|
| \$441 | \$16 | \$22 | \$3.000 |

*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 primer semestre de 2018, se encuentra enmarcada en el acompañamiento integral a las empresas del Grupo Réditos, incluyendo la firma del contrato de concesión de juegos localizados C1544 de 2018, la elaboración de conceptos jurídicos, la elaboración y seguimiento a contratos, al tiempo que se vienen atendiendo los procesos judiciales y administrativos, resaltando los siguientes procesos activos:



Procesos administrativos tributarios: 16

- Ocho de ellos relacionados con el cobro de algunas administraciones municipales de un impuesto a los juegos de suerte y azar, con sustento en una norma derogada.
- Tres de la Lotería de Medellín, de las cuales dos se relacionan con supuestas sumas de dinero adeudadas por concepto de derechos de explotación, la otra por una solicitud de conectividad en línea directamente con la concedente.
- Cuatro de la Superintendencia de Industria y Comercio por supuestos incumplimientos en materia de derecho al consumidor.
- Uno de la Gobernación de Antioquia por el supuesto cobro indebido de un impuesto vehicular.





Procesos contenciosos administrativos: 17

- Doce contra administraciones municipales por el cobro de alumbrado público.
- Uno contra la UGPP por el cobro indebido de una sanción.
- Uno contra el municipio de Marinilla por el cobro indebido del impuesto de industria y comercio.
- Uno contra la Lotería de Medellín por el cobro de una multa en virtud del contrato 037 de 2006.
- Dos contra la empresa, por el homicidio de dos empleadas en el año 2014.

Procesos laborales: 13

- Nueve relacionados con indemnizaciones por despido con justa causa.
- Dos de colocadores independientes solicitando establecer relación laboral.
- Dos solicitando pago de perjuicios por supuesto accidente laboral.

Procesos civiles: 7

- Uno relacionado con restitución de inmueble.
- Uno de un accionista respecto a unas cesiones de acciones.
- Uno respecto a pólizas de seguro.
- Cuatro acciones populares por supuestos incumplimientos en materia arquitectónica en Sitios de Venta.

Finalmente, se resalta:

- A)** La terminación a favor de la compañía de un proceso laboral por culpa patronal con pretensiones por 600 millones de pesos.
- B)** La recuperación mediante petición administrativa de una cartera con la EPS Coomeva por 119 millones de pesos.





INFORME DE SARLAFT



Se aplicaron 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.

Se realizaron actividades y gestiones entre las que se destacan:

- Identificación y tratamiento de riesgos que potencialmente se podrían presentar en las operaciones de las filiales del Grupo y aplicaciones de controles adecuados para operar en un entorno seguro para la organización.
- Se evitaron 1.404 operaciones intentadas por personas calificadas de alto riesgo.
- Se evitaron 29 relaciones que podrían haber puesto en riesgo a la organización.
- Seguimiento permanente de las compañías del Grupo y sus grupos de interés, identificando situaciones riesgosas y conduciendo a soluciones (9 hallazgos).



- Monitoreo de todas las operaciones, identificando las situaciones de alerta, gestionándolas y dándoles el trámite correspondiente, con un nivel de asertividad del 63%, así: 127 casos, 80 Reporte de Operaciones Inusuales (ROI) y 36 Reporte de Operaciones Sospechosas (ROS).
- Participación activa como miembro directivo del Comité de Cumplimiento de Antioquia y del Consejo de Oficiales de Cumplimiento de Asojuegos.
- Brindar apoyo a accionistas con estudios de riesgos a sus propias operaciones y negociaciones permitiendo que actuaran de manera segura (7 estudios).
- Se implementó el SIPLAFT para Megasuerte.





INFORME ESPECIAL DE GRUPO EMPRESARIAL



Grupo Réditos como Grupo Empresarial estuvo integrado al cierre del primer semestre del año 2018 por Réditos Empresariales S.A. como Matriz, y sus Compañías en Colombia, Enlace Tecnológico de Negocios S.A.S., Compañía de Gestión Credintegral S.A.S., Convoz S.A.S., Loterías y Servicios Colombia S.A., Compañía de Servicios Inmobiliarios S.A.S. (Mattis) y Megasuerte S.A.S.

Las principales operaciones realizadas por Réditos Empresariales con compañías vinculadas durante el primer semestre del año 2018 fueron las siguientes:

- Pago a la filial Enlace Tecnológico de Negocios S.A.S. por valor de 1.803 millones de pesos, por concepto de soporte de arrendamiento de toda la plataforma tecnológica.
- Pago a la filial Convoz S.A.S. por valor de 856 millones de pesos, por concepto de servicios de Contac Center.
- Se percibieron ingresos de la filial Loterías y Servicios Colombia S.A. por concepto de comercialización de loterías, por valor de 3.748 millones de pesos.
- Pago a la filial Mattis por 690 millones de pesos, por concepto de comisiones por administración de inmuebles y subarriendos.





INFORME DE GESTIÓN SOCIAL



En el primer semestre del 2018 el Grupo Réditos, a través de su Fundación Cerca de ti y apuntándole al objetivo de desarrollo sostenible: **“Hambre Cero”**, implementó el programa **Alimentos para Todos**, para aportar al mejoramiento de la calidad de vida de las familias, fortaleciendo la Seguridad Alimentaria, facilitando el acceso a un mercado básico con los mejores precios, enmarcado en una estrategia de formación nutricional para un mejor aprovechamiento de los alimentos.





La Fundación adelantó desde su proceso de gestión social un acompañamiento integral a la comunidad en situación de alta vulnerabilidad.

Así mismo, contribuyó en el desarrollo social de las familias, que querían adquirir vivienda propia, para lo cual brindó 95 asesorías en cultura financiera, cuyo objetivo era posibilitar el acceso al crédito hipotecario y la postulación a los subsidios de vivienda para garantizar el cierre financiero. Adicionalmente, ante las situaciones de calamidad por ola invernal y atención de la alerta roja por desastre de Hidroituango, realizó una inversión de 54 millones de pesos beneficiando a 289 familias que requirieron atención inmediata.

Una de las estrategias planteadas para superar las condiciones de alta vulnerabilidad fue el emprendimiento, la Fundación adelantó la formación en plan de negocio, brindando durante el primer semestre de 2018 130 asesorías con 26 emprendimientos que mejoraron la calidad de vida de las familias beneficiadas.

Otra de las líneas sociales destacadas fue la salud, que sigue siendo un factor determinante en el bienestar de las familias, por ello en el primer semestre del año se entregaron 319 auxilios para acompañar a los enfermos que por su alta vulnerabilidad no pueden asumir los costos mínimos de sus atenciones médicas. En cuanto a la atención a la discapacidad, entregó 111 auxilios para personas con movilidad reducida o que por sus condiciones necesitan de apoyos terapéuticos complementarios.

En el programa de Salud Visual se impactaron 1.560 personas, otorgándoles el acceso gratuito a citas de optometría y lentes, el cual busca mejorar la calidad de vida de la población de escasos recursos, especialmente el adulto mayor.

En el programa de protección a la Primera Infancia y en alianza con la Corporación Viviendo Juntos, 300 niños del centro de la ciudad fueron atendidos integralmente, de los cuales 160 se beneficiaron del horario extendido, es decir que entre las 5:40 a.m. y las 10:00 p.m. sus padres pueden trabajar tranquilos con la certeza de que sus hijos están seguros y recibiendo sin costo servicios de nutrición y educación inicial.

El primer semestre de 2018 deja un balance positivo en la atención social y así mismo, retos que apuntan a una transformación a la medida de las necesidades de las personas y de las exigencias globales.



El presente informe fue acogido de manera unánime por los miembros de la Junta Directiva, para ser presentado a los Señores Accionistas en forma conjunta con el presidente de la empresa en la Asamblea Ordinaria de Accionistas.

OSCAR PEREZ AGUDELO
Presidente Ejecutivo
C.C. 98.621.841

Grupo Réditos

