

INFORME ANUAL 2016

El 2016 fue un año de profundos cambios estratégicos que permitieron alcanzar resultados extraordinarios y que colocan a la empresa en una excelente posición financiera-operativa para afrontar los retos venideros.

En éste año se rentabilizaron los canales de Servipagos mediante diferentes acciones que permitieron incrementar la utilidad 2.8 veces, de \$183.299 a \$514.846.

Gestión en la red de Agencias: Profundizar en la estrategia de redireccionamiento de transacciones al canal de Pagoágil, mediante la implementación de puntos alrededor de las agencias Servipagos. Ésta acción permitió 2 cambios fundamentales, el primero optimizar la estructura de la red y el segundo implementar un nuevo modelo en el hall de cajas con atención diferenciada para clientes que acuden a realizar transacciones financieras.

Durante éste año se implementó el envío de giros al exterior a través de Moneygram, con lo cual el volumen transaccional se incrementó en 147%, de 20.219 giros en 2015 a 49.995 en 2016.

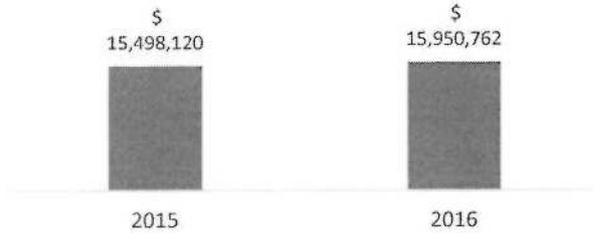
Gestión en el canal Pagoágil: Incrementar puntos en tiendas y en generar alianzas con redes comerciales y cooperativas de gran cobertura a nivel nacional. Ésta acción consolida la presencia del canal a nivel nacional y fideliza a los agentes como socios estratégicos de Servipagos. En el 2016 el 38.3% de transacciones de la empresa se realizaron en 1.515 puntos.

Al cierre del año Servipagos brinda sus servicios a 30 empresas del Sector Financiero, 28 del sector público y 396 del sector privado, en total 454 clientes, lo que representa un incremento del 3.65% en el portafolio de la empresa.


Sebastián Quevedo
Gerente General Exsersa

ANEXO: Indicadores de Desempeño 2016:

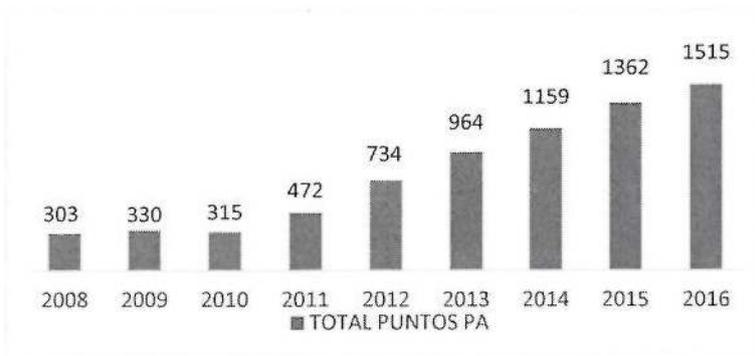
Ingresos Exsersa 2.9% Crec.



Pago de Comisiones a agentes.
29% Crec



Puntos Pagoágil por año.



Transacciones por canal.

