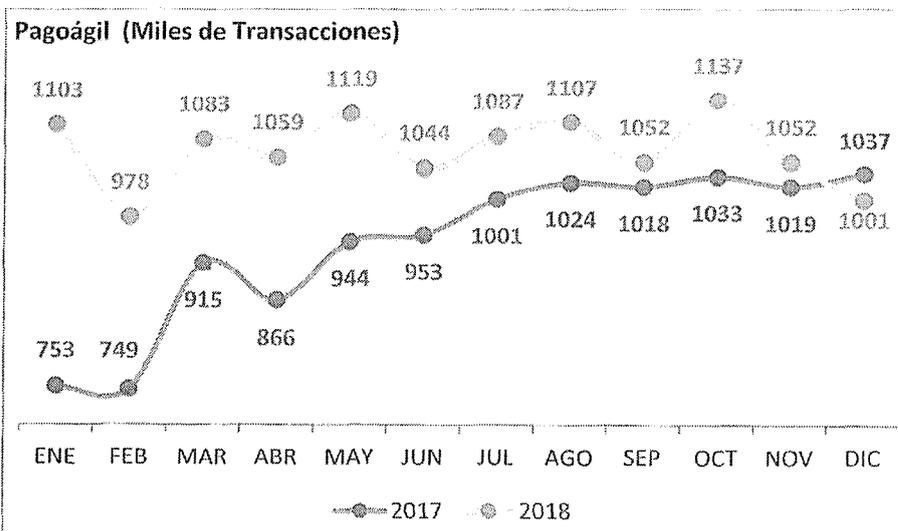
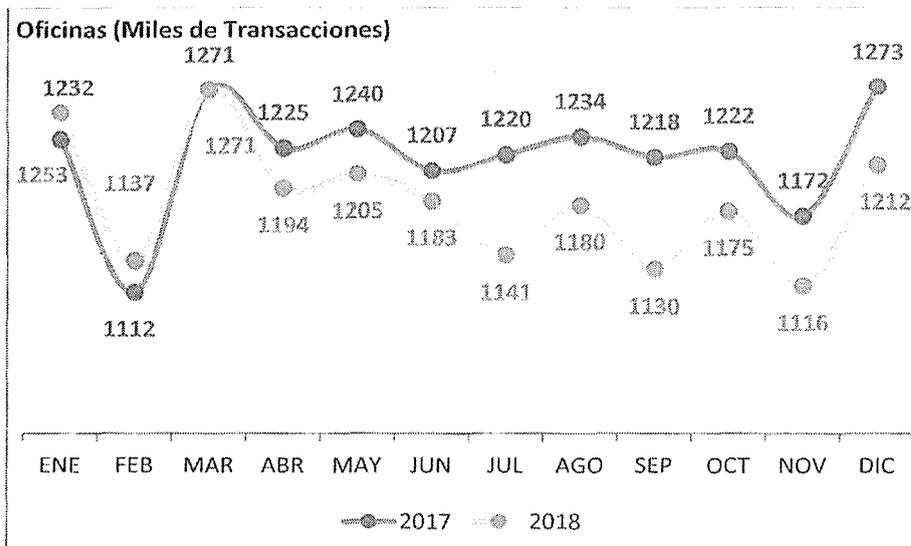


Durante el año 2018 Exsersa continuó con su estrategia de crecimiento a través de la implementación del Switch transaccional. Éste desarrollo permite crear y fortalecer alianzas estratégicas con clientes Corporativos y Empresariales, de tal manera que ahora las empresas pueden ofrecer los productos de Servipagos directamente a sus clientes. Con ésta nueva innovación Pagoágil creció en sus puntos de atención de 1.944 al cierre del 2017 a 3.953 en el 2018, lo que equivale a 103% de crecimiento.

En cuanto a oficinas Servipagos se abrieron 3 nuevos puntos de atención: Agencia Centrum El Bosque en Quito, Aki San Eduardo en Guayaquil y en el centro de Portoviejo. Finalmente se fortaleció la operación de los Cajeros Automáticos con marca Servipagos conectados con Banred, un canal de atención que descongestiona las filas en las agencias.

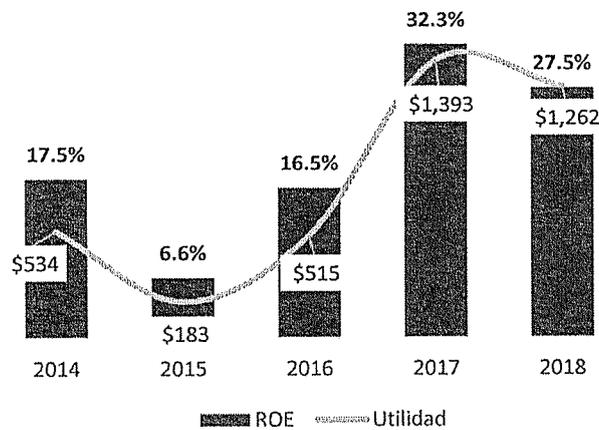
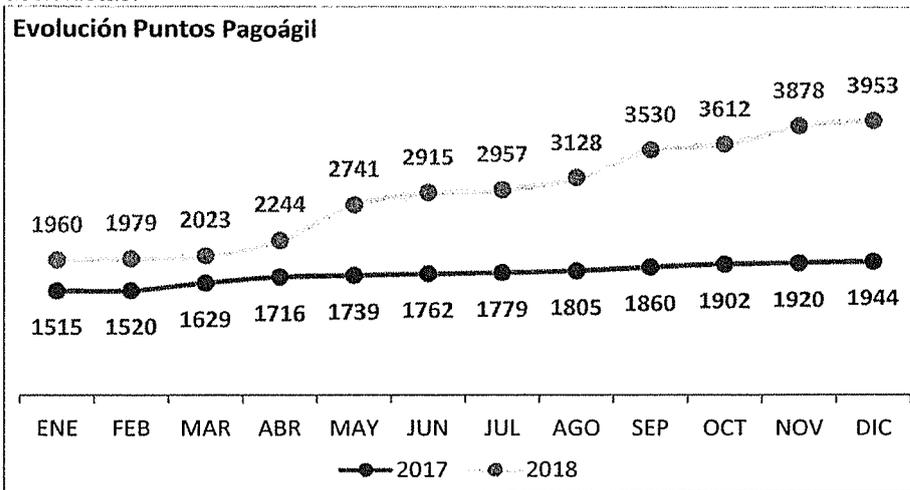
Las transacciones en oficinas y Pagoágil durante el 2018 tuvieron el siguiente comportamiento:



En éste año como estrategia nos enfocamos en disminuir la dependencia de ingresos generados en oficinas mediante la generación de ingresos en otros canales. Al final del año los ingresos se incrementaron en 8% con respecto al año 2017 que fueron \$17.2 millones para pasar a \$18.5 millones en el 2018 y además generó una utilidad de \$1.3 millones.

CANAL	% Part ing 2017	% Part ing 2018
OFICINAS	46%	42%
PAGOAGIL	29%	32%
STP	23%	20%
ATMS	0%	5%
OTROS	2%	1%
TOTAL INGRESOS	100%	100%

Como conclusión Servipagos continúa en una etapa de crecimiento rentable que se demuestra en el crecimiento de sus puntos de atención y en porcentajes elevados del retorno a sus accionistas:




Sebastián Quevedo
Gerente General Exsersa c