



Recuperación Empresarial

31 de mayo de 2023

Ayudando a nuestros clientes a ahorrar **tiempo** y **dinero** en su mercado

Agenda

1. Información general de Merqueo
2. Situación actual
3. Plan de negocios, proyecto de reestructuración y perspectivas futuras





Información general de Merqueo





Resumen

6+ Años en operación	547 Empleados	2 Países
137,170 m2 en bodegas	4.5M Descargas apps*	5.5M Órdenes entregadas*
USD \$28M Ingresos 2022	303k Compradores 2022**	98% Compleitud de órdenes

*Histórico de descargas

** Total compradores de Merqueo 2022



Nos enfocamos en construir **la mejor y más rentable solución digital** para la compra de alimentos a los **precios más bajos**

Porque nos prefieren nuestros clientes

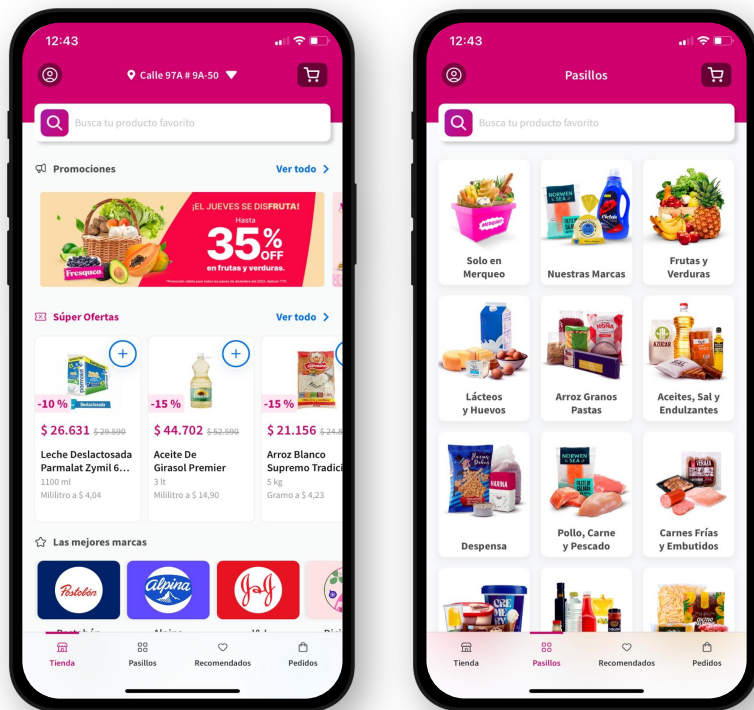
Una experiencia de compra confiable e increíble...

- ✓ Recibes lo que ordenas: +98% completitud órdenes
- ✓ Cuando lo esperas: +87% entregas a tiempo
- ✓ Conveniente: múltiples horarios de entrega
- ✓ Paga como desees: en línea, billetera digital, efectivo, etc

...ahorrando a nuestros clientes tiempo y dinero

- ✓ Precios bajos: negociación directa con proveedores (sin intermediarios)

Tenemos un modelo diferenciador: integración vertical, 100% entrega programada en Colombia y Brazil



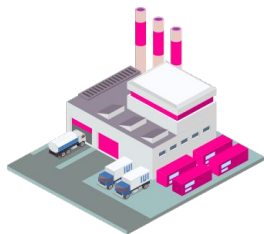
Misiones de compra: abastecimiento y reposición
2-3k SKUs

Ticket promedio alto, todas las categorías
*COP \$ 153,000 Merqueo**

100% entrega programada

Operaciones en Colombia y Brasil
+40% de la población en latinoamérica

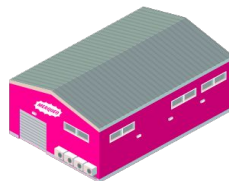
Nuestra integración vertical ofrece la mejor calidad, una excelente experiencia de cliente y altos márgenes.



Proveedores

Sin intermediarios

*+130 proveedores con
relación directa*



**Centros de
Distribución**

**Operación 24/7,
impulsado por machine
learning**

*Hasta \$ 35,000 M de
ventas mensuales con
5 CEDIS*



Última milla

**Flota tercerizada
(dedicada), órdenes
agrupadas**

*Hasta 3.3 órdenes por
hora por transportador*



Cliente

**Servicio de
excelencia**

*+98% completitud de
órdenes*

La tecnología siempre ha sido el corazón de Merqueo

Nuestro software optimiza todas las áreas de la cadena de valor en tiempo real



Portafolio robusto de Marcas Propias

Selección de productos de alta calidad a precios competitivos

Naturales						
Lácteos / Panadería						
Despensa						
Aseo Hogar						
Bebidas y pasabocas						
Bebidas y Mascotas						

29 marcas propias
235 productos activos

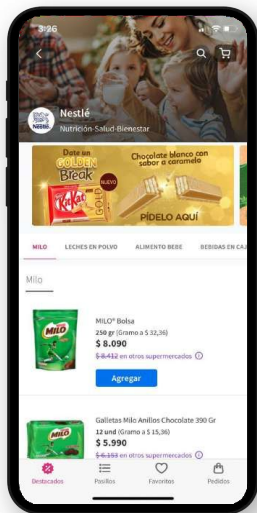
Desde productos frescos hasta congelados y desde aseo del hogar e higiene personal hasta carnes y lácteos



Tenemos un amplio portafolio de productos de mercadeo con alta conversión al interior de nuestras plataformas.

Comunicación

Brand Rooms

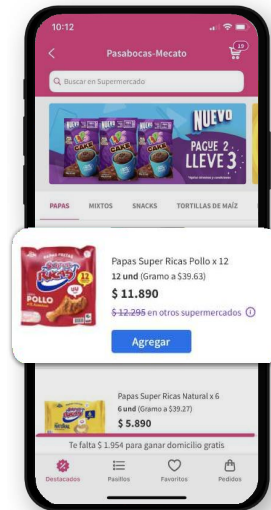


Comercial

Banners



Primera Posición



Reportes de datos

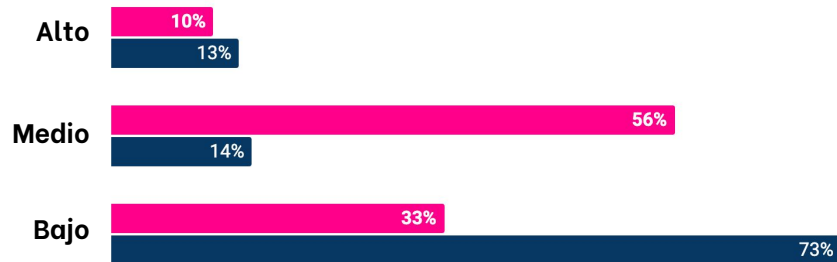


- **Reporte de producto:** venta semanal, posición por categoría, rotación de producto.
- **Reporte de clientes:** perfil de cliente, canasta cruzada de venta, mapa de calor de venta, en tiempo real.
- **Reporte de mercado:** crecimiento de marca vs Merqueo total, posicionamiento de marca, perfil de cliente Merqueo.

Atendemos todos los niveles socioeconómicos y ofrecemos cobertura total en las ciudades donde operamos

Distribución por nivel socioeconómico

Base de usuarios Merqueo 2022



■ Colombia ■ Brazil

Perfil Cliente

Clientes mujeres



Colombia **62%**
Brazil **60%**

Métodos de pago preferidos



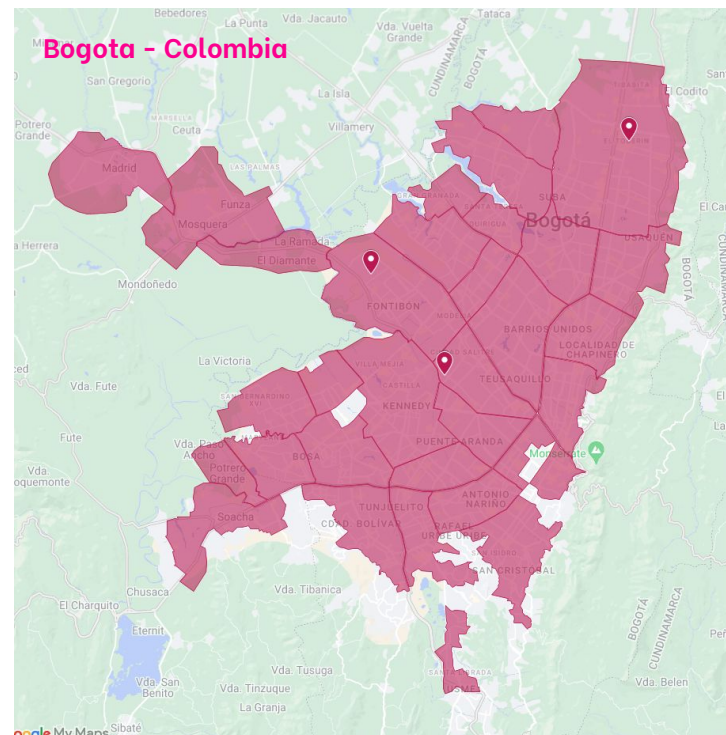
Efectivo



vs Electrónicos

Colombia **39% vs 61%**
Brazil **21% vs 79%**

Cobertura total en ciudades donde operamos



Tenemos un modelo operativo eficiente en la emisión de CO₂

Modelo Operativo Merqueo

Cadena de valor simplificada

*Del centro de distribución
al cliente final*

Alta rotación de productos

*Apalancado en nuestro propio sistema
de abastecimiento*

No hay tiendas físicas

No hay consumo de energía en tiendas

Agrupar órdenes

*Evitar desplazamientos individuales de
clientes a tiendas físicas*

Beneficio socio - ambiental

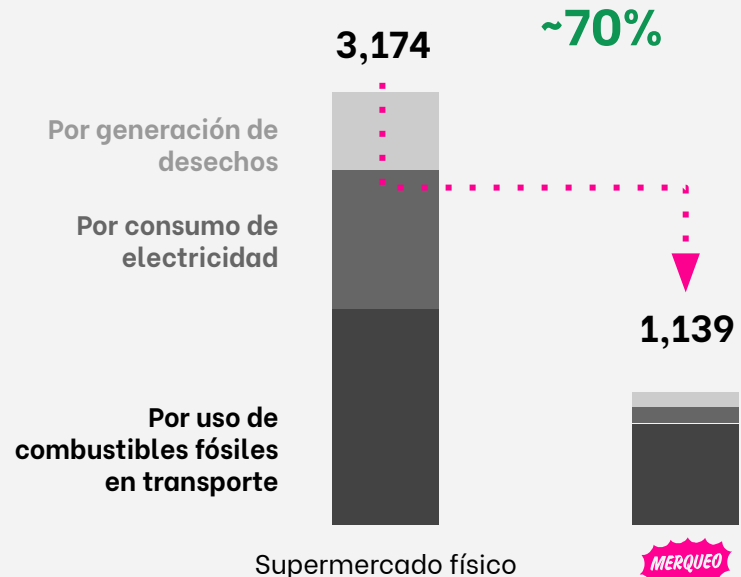
- Menos **empaques**
- Menores **desplazamientos de inventario**

- Menor tiempo de productos **refrigerados**
- Reducción de **desechos**

- Reducción de consumo de **electricidad y agua**

- Optimización de **rutas**
- Reducción de **consumo de combustible**

Toneladas de CO₂ equivalentes emitidas en 2021 (Col)



Equipo de liderazgo con experiencia que han construido y escalado negocios a nivel regional.



Felipe Ossa

CEO

+10 años de experiencia en transformación de negocios y crecimiento
Ex- CEO Domicilios.com (Delivery Hero),
ex- BCG



Jairo Medina

CFO

+15 años de experiencia en finanzas corporativas
Ex- Grupo Éxito, Ex-Groupe Casino



Saulo Brazil

COO & CM Brazil

+15 años de experiencia en retail, operaciones y mercadeo
Ex- CEO Delivery Center, Ex-Shell



Jonathan Sánchez

VP Tecnología y Producto

+15 años de experiencia en desarrollo de software, arquitectura y modelación de datos
Ex-Publicar



Juan Pablo Trujillo

VP Data y Mercadeo

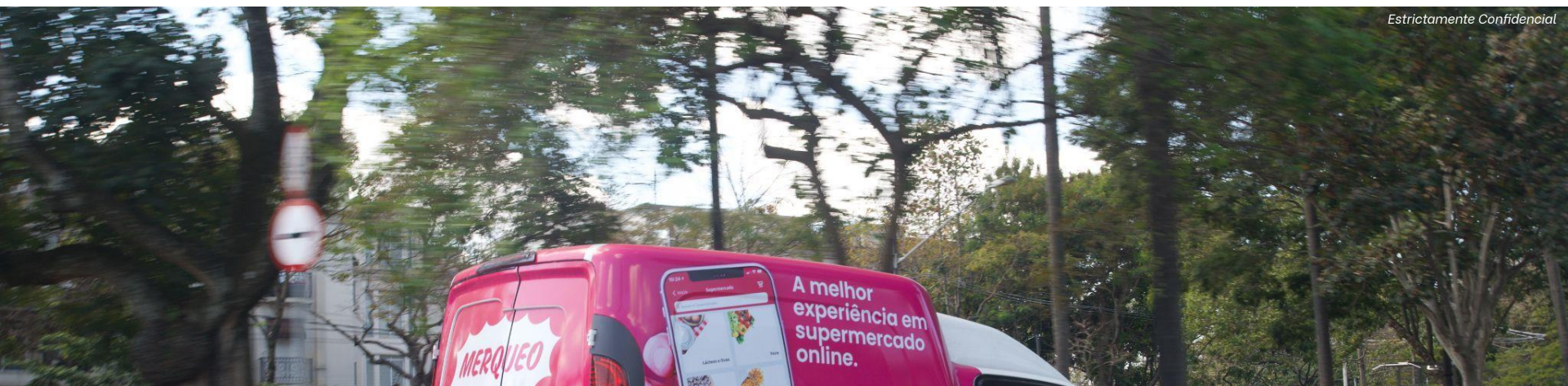
+7 años de experiencia en gestión de data y toma de mediciones basada en datos
Ex-Banco Davivienda



Carla Peña

CPO

+22 años de experiencia en recursos humanos y cultura organizacional
Ex- Banco Falabella

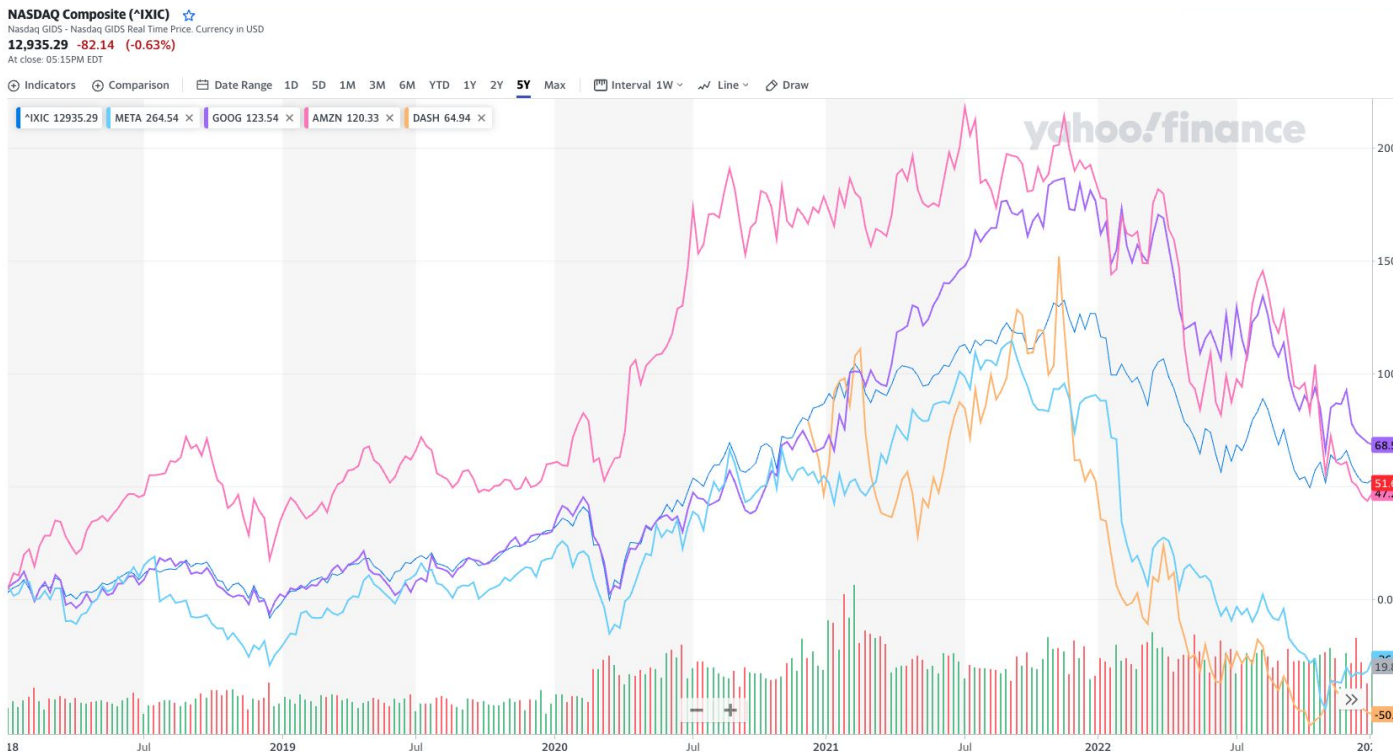


Situación actual



La situación macroeconómica ha jugado fuertemente en contra de Merqueo (I/II)

Caída de acciones de tecnología y Nasdaq en 2022



La situación macroeconómica ha jugado fuertemente en contra de Merqueo (II/II)

Caída desde inicios de 2022 del capital de riesgo a nivel mundial

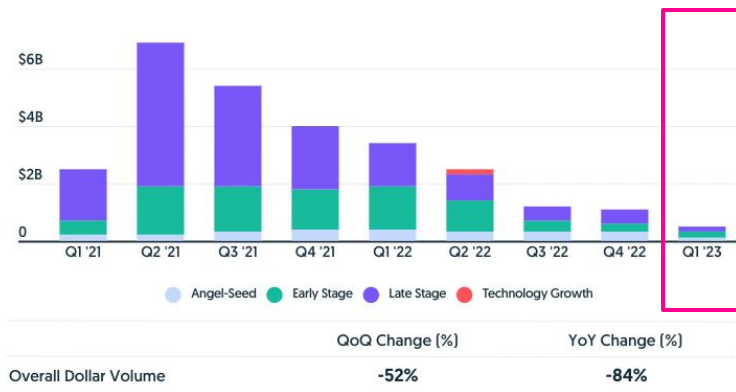
Inversión en capital de riesgo a nivel global



crunchbase

Mínimo de inversión en capital en riesgo en latinoamérica en Q1 2023

Inversión en USD Bn en capital de riesgo en LatAm



crunchbase

Esto ha hecho inviable el financiamiento necesario para la operación de Merqueo

Necesidad de capital para operación de Merqueo

Miles de millones COP

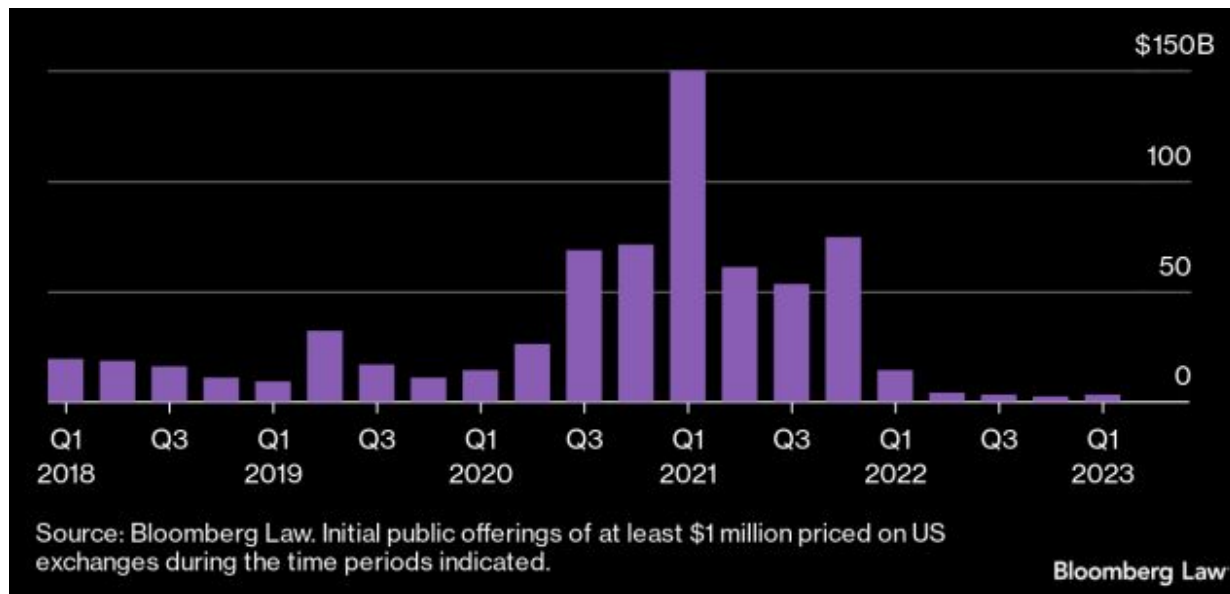


Total para 10 meses: **115.6** miles de millones COP

Merqueo no logró conseguir el capital necesario para su operación

Merqueo intentó acceder a los Mercados públicos de EEUU y conseguir financiamiento, pero la situación actual de los Mercados volvió inviable la transacción

Capital levantado a través de ofertas públicas (IPO) en Estado Unidos



Capital levantado a través de IPO en Estados Unidos
(USD Bn)

\$ 150
Q1-2021

\$ 14
Q1-2022

\$ 3.5
Q1-2023

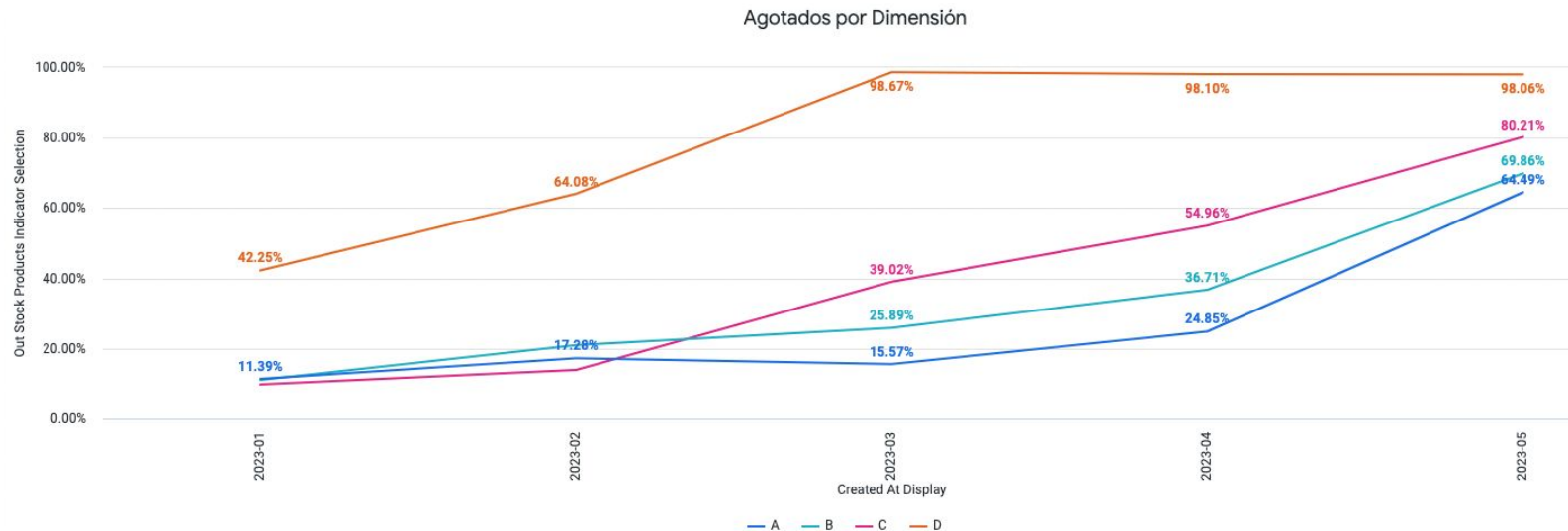
Número de IPO

417
Q1-2021

95
Q1-2022

46
Q1-2023

Sin el financiamiento necesario, Merqueo no ha podido cumplir con sus pagos a proveedores y se ha quedado sin inventario para vender

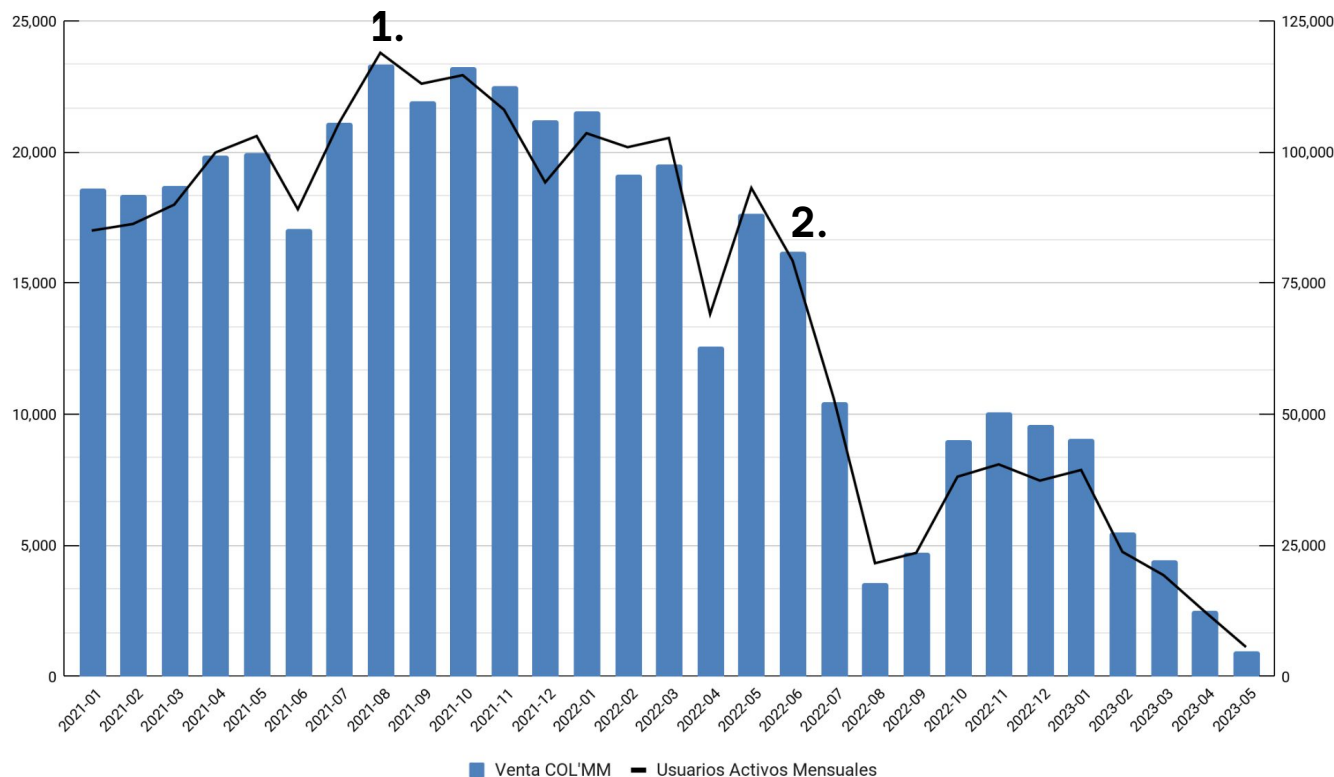


A cierre de mayo 2023

	% de proveedores bloqueados
Colombia	100%
Brasil	100%

El resultado es un decrecimiento acelerado de usuarios y de ventas

Venta vs Usuarios Activos



1. Inicio de operaciones en Brasil. Crecimiento en venta mensual mes a mes, sin embargo, nunca llega a ser tan relevante como el alcance en Colombia.

2. La disponibilidad de capital disminuye, limitando el inventario para la venta. Se implementan medidas para reducir la quema de caja:

- Cierre de operaciones de alto requerimiento de capital: Mexico y ciudades pequeñas en Colombia
- Cierre de modelos operativos ineficientes: entregas ultra rápidas y marketplace.
- Enfoque en entregas programadas, tickets altos y bajos precios.

Merqueo se quedó sin caja y necesita reestructurarse

Colombia

Obligación	Acumulado	Actual	TOTAL
Costo	-3.5	-0.9	-4.4
Gasto	-2.2	-0.8	-3.1
TOTAL	-5.8	-1.7	-7.5

Brazil

Obligación	Acumulado	Actual	TOTAL
Costo	-3.0	-0.3	-3.2
Gasto	-1.9	-0.8	-2.7
TOTAL	-4.9	-1.0	-5.9

Corporativo

Obligación	Acumulado	Actual	TOTAL
TOTAL	-5.0	-6.1	-11.1

México

Obligación	Acumulado	Actual	TOTAL
Costo	-0.1	0.0	-0.1
Gasto	-0.7	0.0	-0.7
TOTAL	-0.7	0.0	-0.7

Total Obligaciones Merqueo
(cierre de mayo 16, 2023):
25.2 miles de millones COP

Obligaciones acum.: 16.4 miles de millones COP

La reestructuración será fundamental para la consecución de recursos

- Merqueo S.A.S necesita una inyección de capital para ayudar a sostener su negocio durante este período desafiante y así poder continuar con su sólida trayectoria.
- Con el plan de negocio que se detalla en la siguiente sección, Merqueo buscará este capital de inversionistas actuales y nuevos.
- Los fondos ayudarán a superar los obstáculos a corto plazo de Merqueo, al proporcionar compras de inventario, nómina de empleados, impuestos pendientes adeudados, y la posibilidad de construir planes de pago para sus proveedores de montos adeudados.
- El apoyo de los proveedores resulta fundamental para continuar la operación y posicionar el plan de negocios que se está en estructuración.



MERQUEO

Plan de negocios, proyecto de reestructuración y perspectivas futuras



Reorganización y reinversión de un modelo de negocio

- Merqueo ha ideado un plan para transformarse y llegar muy cerca a los hogares de los colombianos; implementará un plan por etapas que está en estructuración.
- Utilizará su plataforma tecnológica existente donde la inteligencia artificial y la automatización jugarán un rol predominante en llevar productos de alta calidad y al mejor precio a los clientes.
- Su tecnología también ofrecerá una experiencia única en ventas, desarrollando así una propuesta de valor mejorada para los clientes actuales y futuros de Merqueo. Este será el inicio de una etapa de reinversión, la cual traerá a los colombianos un nuevo y revolucionario concepto minorista.
- La Compañía trabajará con sus proveedores y grupos de interés para reactivar el suministro de inventario, requerimiento fundamental para ofrecer dicha experiencia a sus clientes actuales y futuros.
- Con el propósito de reducir su necesidad de caja, Merqueo también tomará acciones para bajar sus costos operativos.

LA EXPERIENCIA

- *Variedad relevante*
- *Precios imbatibles*
- *Compras sin esfuerzo*
- *Comodidad*

MERQUEO



Merqueo utilizará su plataforma existente para reorganizar su negocio

Integración vertical de la cadena de valor y alta eficiencia operativa

- Cadena de abastecimiento optimizada
- Sin intermediarios; +130 proveedores con relación directa
- Operación de CEDIS 24/7, impulsada por *machine learning*
- Producto & flota tercerizada, órdenes agrupadas para entrega

Operación en CEDIS y última milla fundamentada en tecnología

- Ecosistema tecnológico para el consumidor: fundamentado en una experiencia robusta a través de una plataforma existente
- Logística, planeación and analítica de predicción (pronóstico de demanda, entendimiento del consumidor, monitoreo en tiempo real de precios, tecnología para *retail*)

Equipo con experiencia

- Experiencia en *retail*
- Experiencia en el lanzamiento de grandes negocios
- Experiencia en expansión con bajo capital

Flujo de Caja

		Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23
Flujo de Caja								
Ingresos	USD K	197	345	413	589	794	1,069	1,355
Costo de ventas	USD K	164	285	340	484	650	874	1,102
Márgen bruto	USD k	33	58	73	105	144	194	253
% Márgen bruto	%	16.9%	17.0%	17.6%	17.9%	18.2%	18.2%	18.7%
(-) Merma	USD k	2.07	4.30	4.66	6.25	8.26	10.39	11.81
(-) Gastos operativc	USD k	259	212	225	202	226	256	284
(-) Gastos Admin	USD k	965	452	452	446	450	451	574
EBITDA	USD k	(1,193)	(611)	(609)	(549)	(540)	(523)	(617)
% Márgen EBITDA	%	-604.6%	-177.2%	-147.3%	-93.3%	-68.0%	-48.9%	-45.5%

	2024	2025	2026	2027
	50,425	405,474	1,046,520	1,884,609
	40,542	319,248	814,137	1,465,067
	9,883	86,226	232,383	419,543
	19.6%	21.3%	22.2%	22.3%
	368	2,045	4,916	8,820
	7,485	51,682	137,207	262,306
	6,820	11,877	20,663	31,399
	(4,790)	20,622	69,597	117,018
	-9.5%	5.1%	6.7%	6.2%

