

n1co

La fintech líder de Centroamérica, con soluciones financieras para **personas y negocios**—rumbo a ser el primer **neobanco**



Tenemos el **equipo ganador**, el **ecosistema** y la **tracción** para ejecutar una estrategia de 'Winner Takes All'

alcanzando el estatus de unicornio en 2028 🦄

n1co

n1

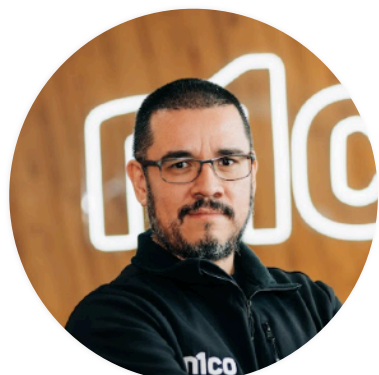
Team



Ricardo Cuellar

Co Founder **n1co**

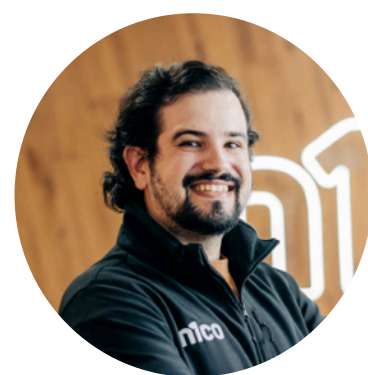
Co Founder **hugo**



Juan Maceda

Co Founder **n1co**

Co Founder **hugo**



Santiago Bernal
Head of Technology

Ex **uvalá**



Juan P. Buritica
Tech Advisor

Ex-Head of Engineering LATAM **stripe**

hugo

2016

\$25M
Raised

50
Cities
in 6 countries

\$150M
Exit in 4.5 years

18x
Average ROI

n1co

2022

Problema y oportunidad

Solo **30%** de la población
cuenta con acceso a **crédito**

Población

Consumo Anual

Remesas Anuales

184M

64% con acceso
limitado a banca

\$1.69T

43% transacciones
en efectivo

\$67B

50% recibidas en
efectivo

Esto genera falta de **datos**, limitando el **crédito** y el
crecimiento, y manteniendo la región **subdesarrollada**

Solución:

Construyendo y conectando dos ecosistemas ↗

n1co

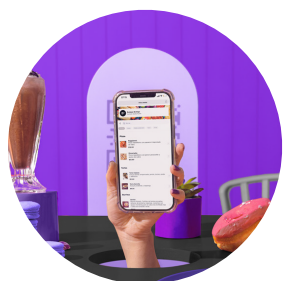
Negocios



n1co POS & m-Pos



n1co Storefront/API



n1co Business App



n1co Point

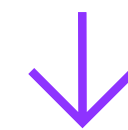


+ 12 other proven solutions

Pagos

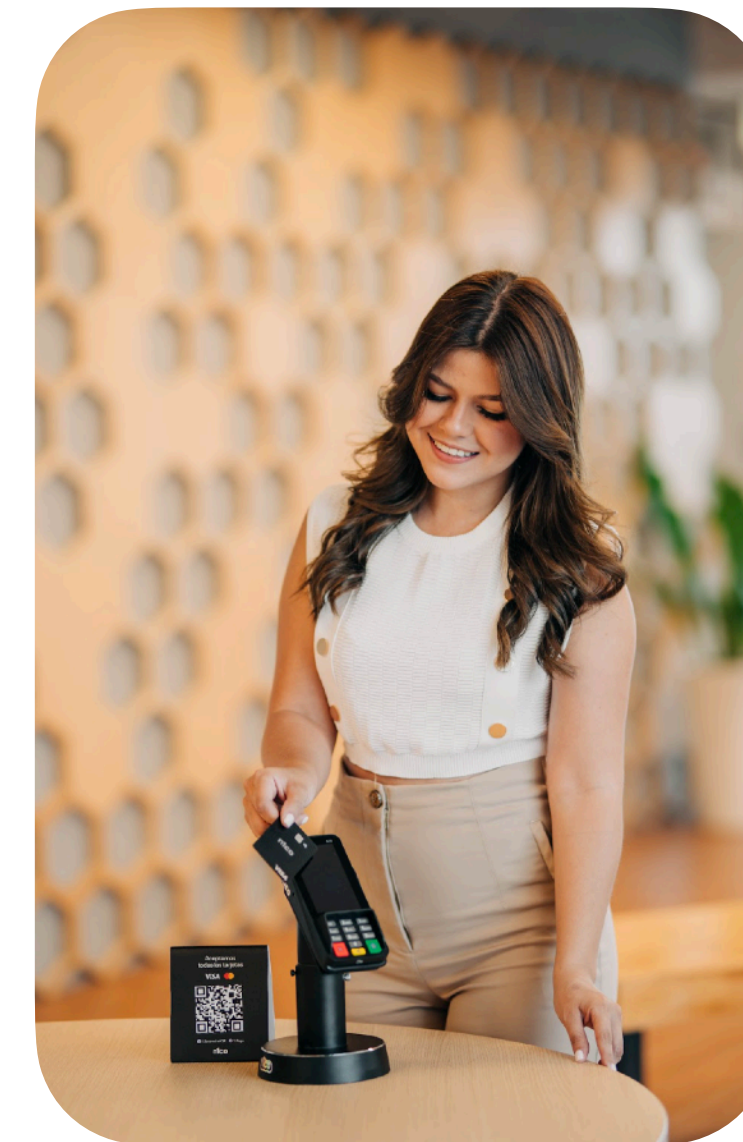
Planillas

Trx Data

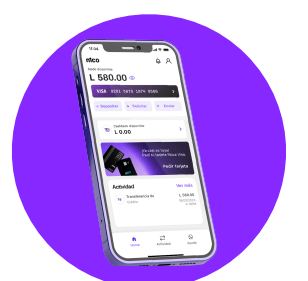


Accesible
Credito

Personas



n1co App



n1co Card



n1co Micro loans



n1co Embedded solutions

Loyalty Program, Rewards, Insurance, Tickets, Remittances



Construyendo un **ecosistema...**

Dos caminos para construir un ecosistema ↗



Recaudando y gastando miles de millones

1. No es fácil conseguir el capital, limitantes.
2. Región en desarrollo, sin soluciones/opciones de primer mundo.
3. No contamos con la tecnología.
4. Riesgo de que las cosas no funcionen/ejecución.
5. Pelea de ecosistemas, incrementando el CAC.



- ⚠ Ejecución con incertidumbre.
- ⚠ Costos elevados
- ⚠ Poca experiencia



Alianzas con empresas líderes

1. Credibilidad/trayectoria de años.
2. Ecosistemas con miles de usuarios.
3. Facturación millonaria.
4. Presencia regional.
5. Capacidad de inversión.
6. Sinergias estratégicas.



- ✓ Ejecución con bajo riesgo
- ✓ Bajos costos de creación de ecosistema
- ✓ Capacidad de expansión acelerada
- ✓ "know how" regional / experiencias compartidas y aprendizaje /lecciones

VS



Nuestro Ecosistema **n1**

n1co

Respaldados por **Partners** líderes impulsando Centro y Sudamérica.

Retailers líderes: TPV anual, billones



Aerolíneas principales – Dominando los cielos



Cadenas top de restaurantes – Líderes regionales



Farmacéuticas líderes regionales



Distribuidores líderes – Abasteciendo a miles de pymes



Grandes redes de gasolineras – Cobertura extensa



Medios líderes – Alcance masivo

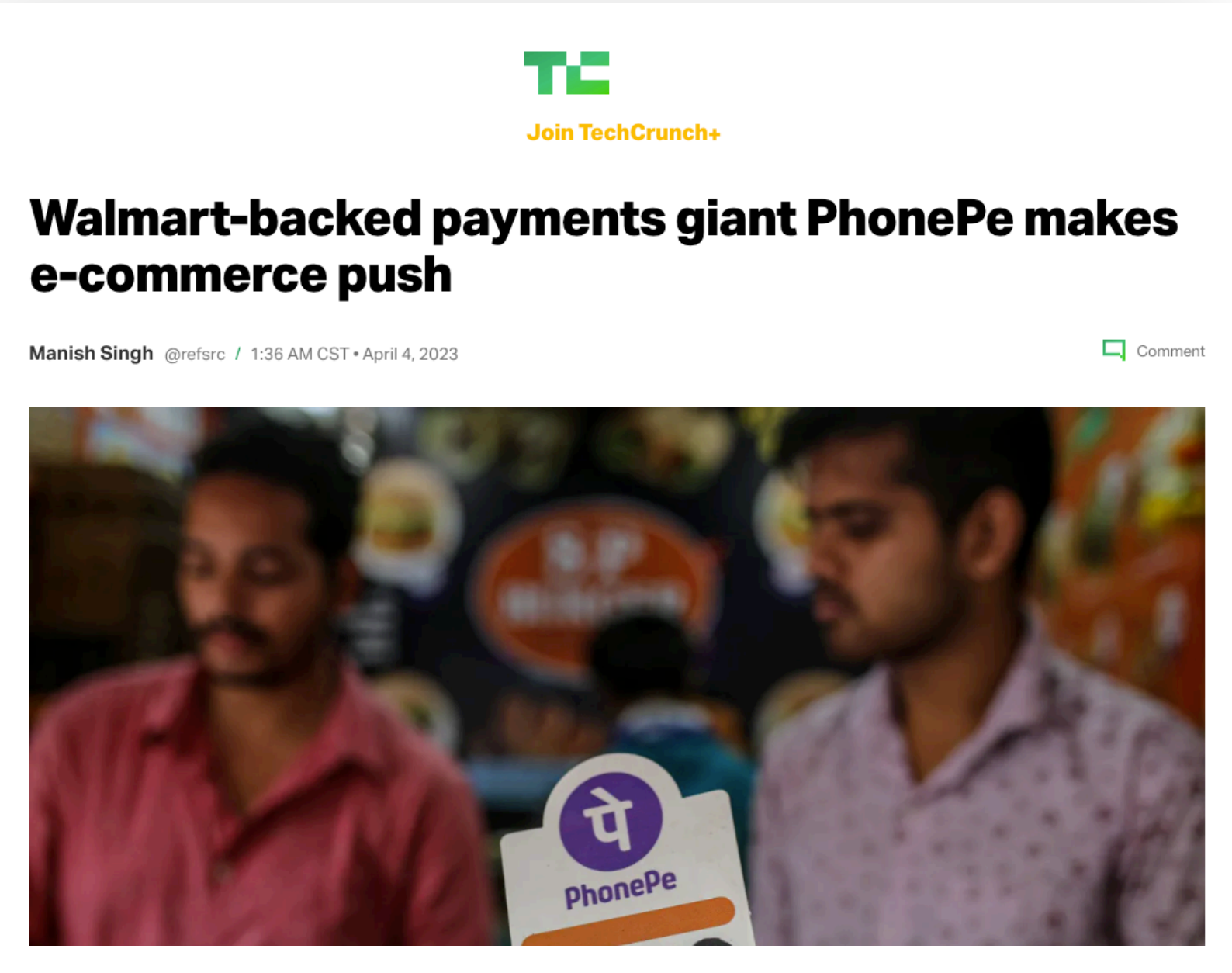
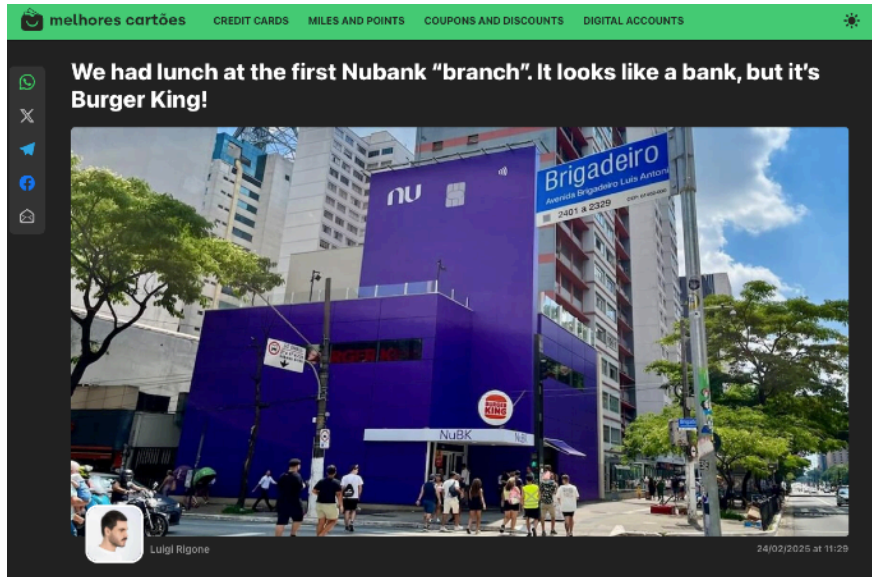
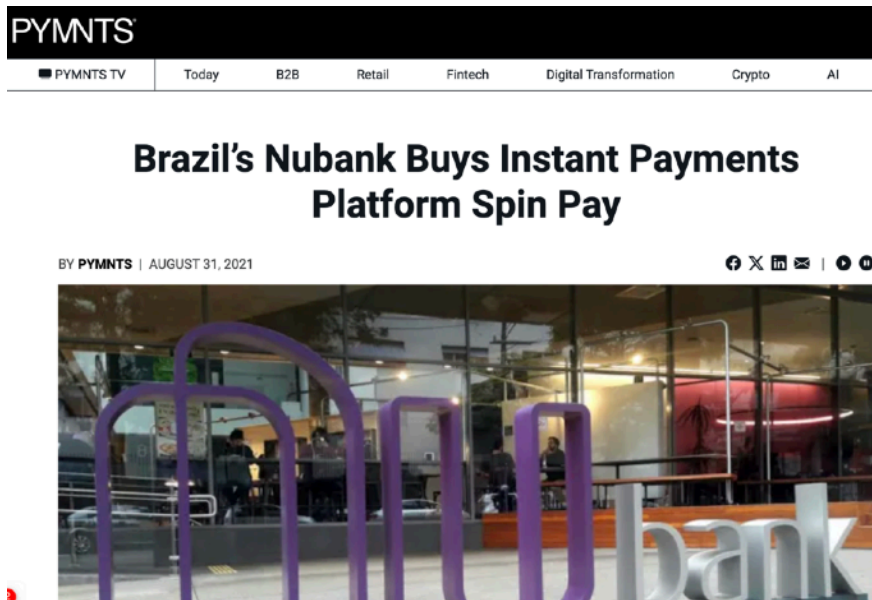
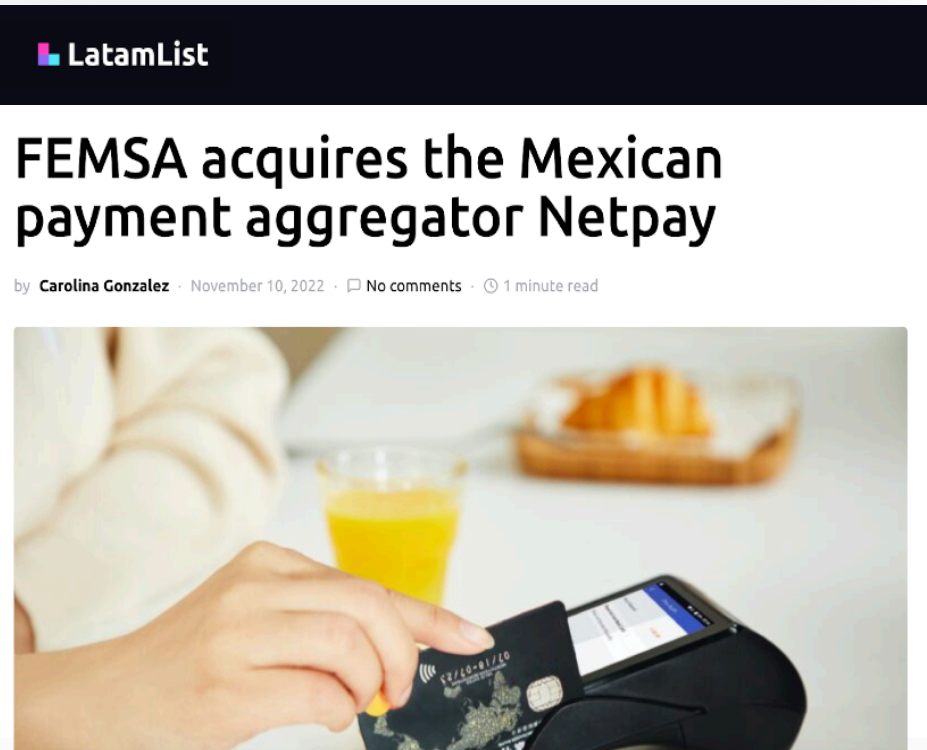
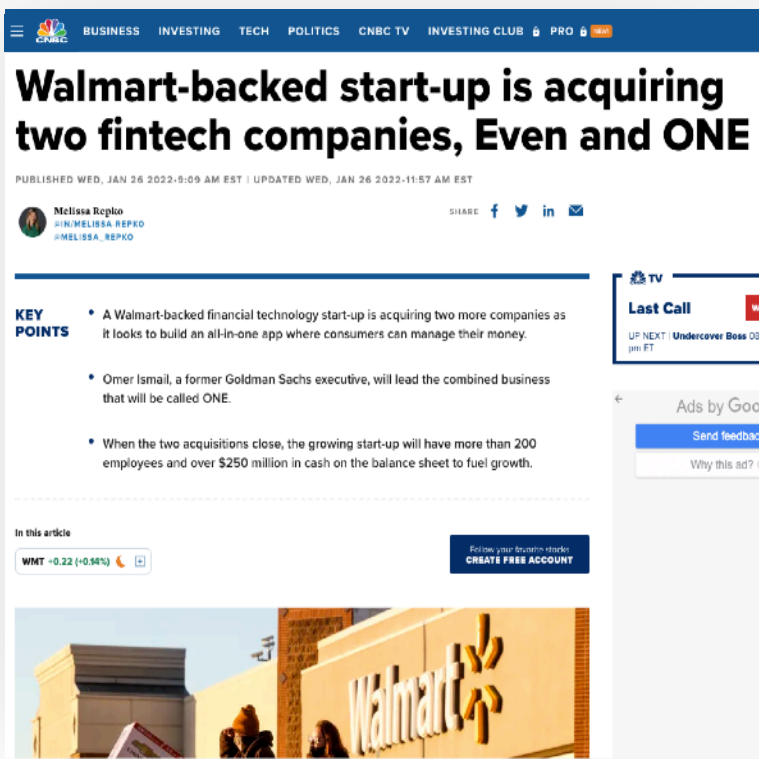


Bancos regionales líderes - financieras sólidas



No estamos reinventando la rueda ↗

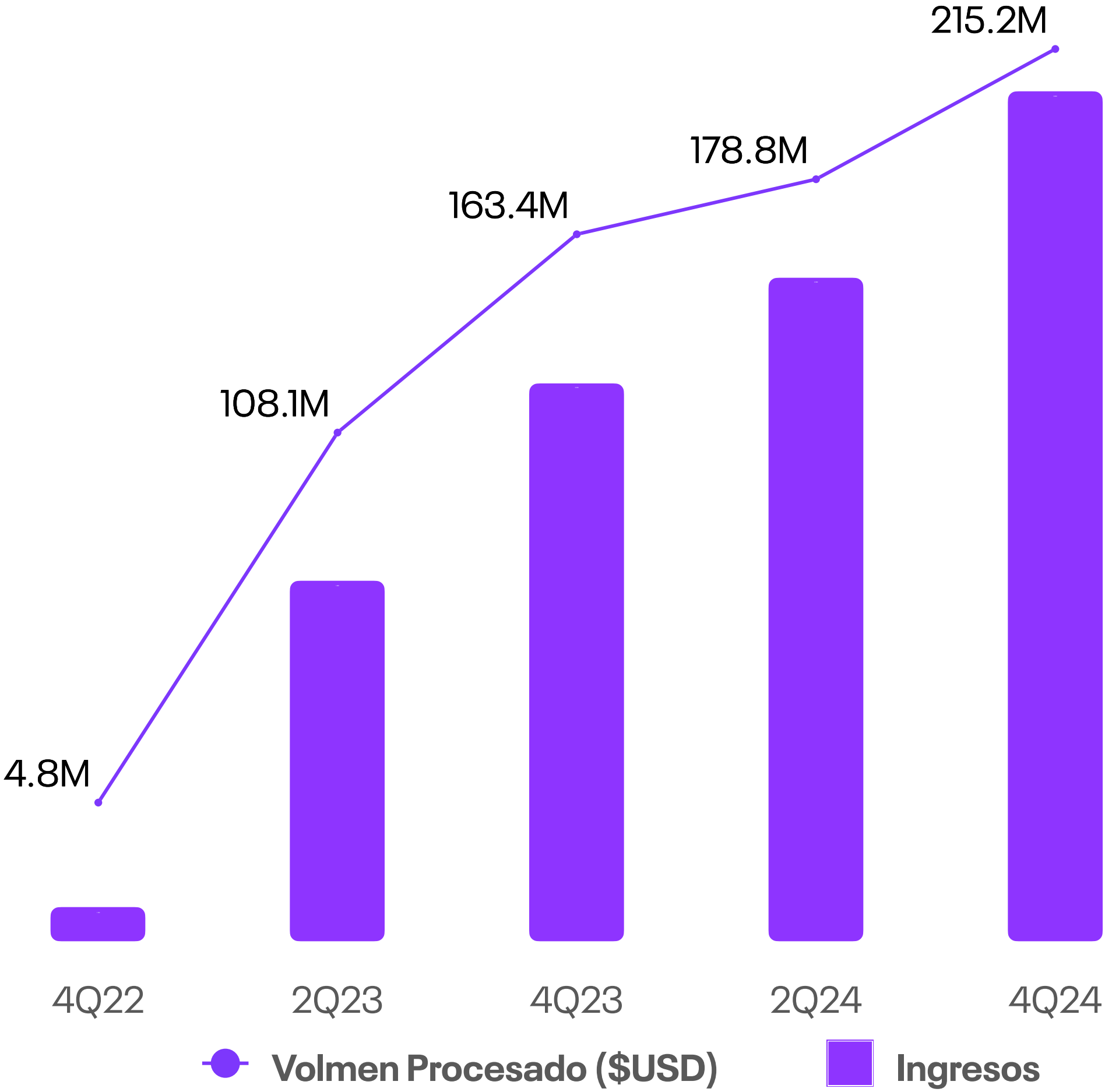
Simplemente **escalando** un modelo de negocio **probado** y **exitoso** a mercados financieramente desatendidos



El **éxito** de alianzas
corporativas **n1co**

Negocios

En solo 2 años...

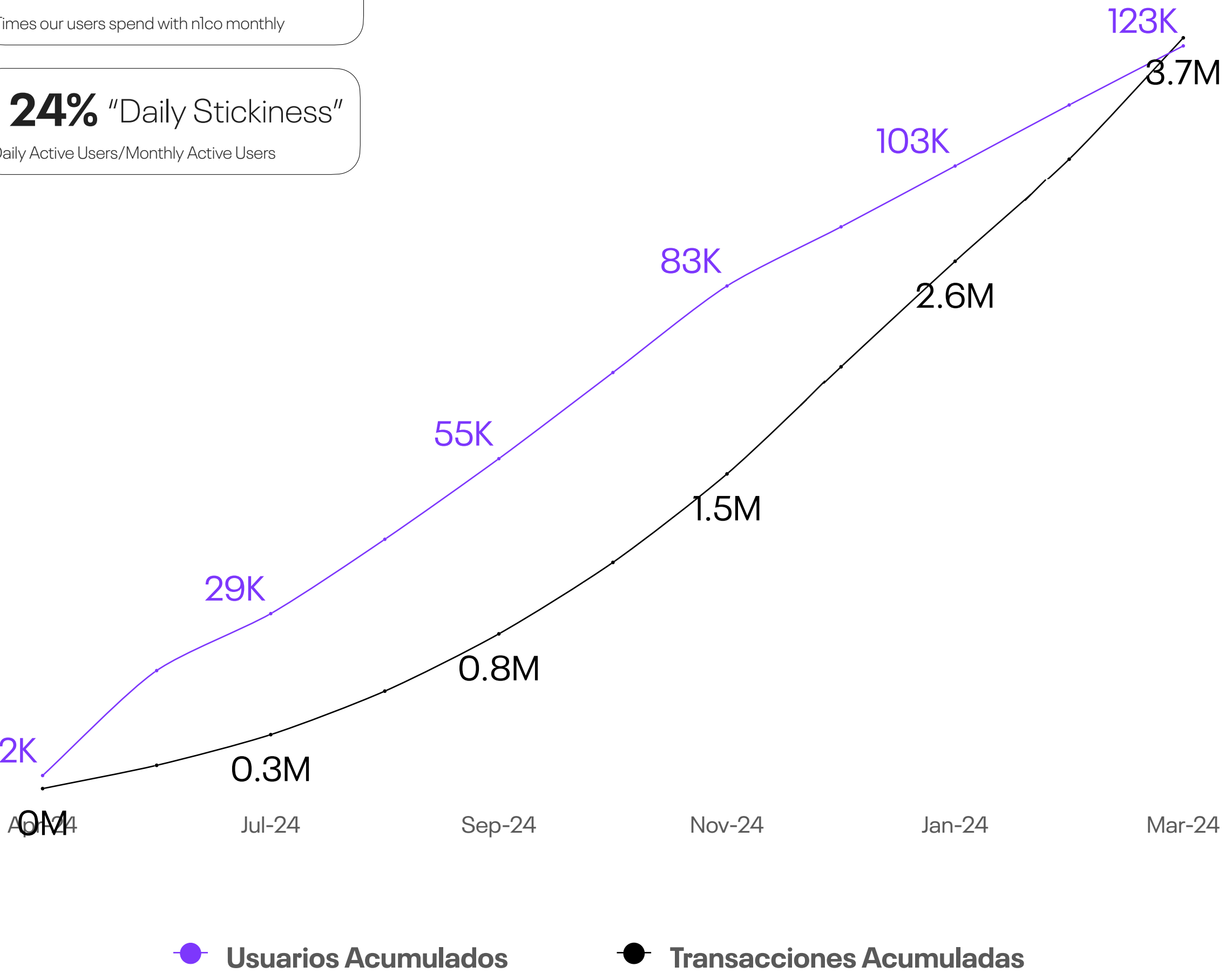


Personas

En solo 8 meses...

> 15x Frecuencia
Times our users spend with nlco monthly

24% "Daily Stickiness"
Daily Active Users/Monthly Active Users



Hacia dónde vamos ↗

En busca de Serie A:

\$25M

Preparando la expansión regional



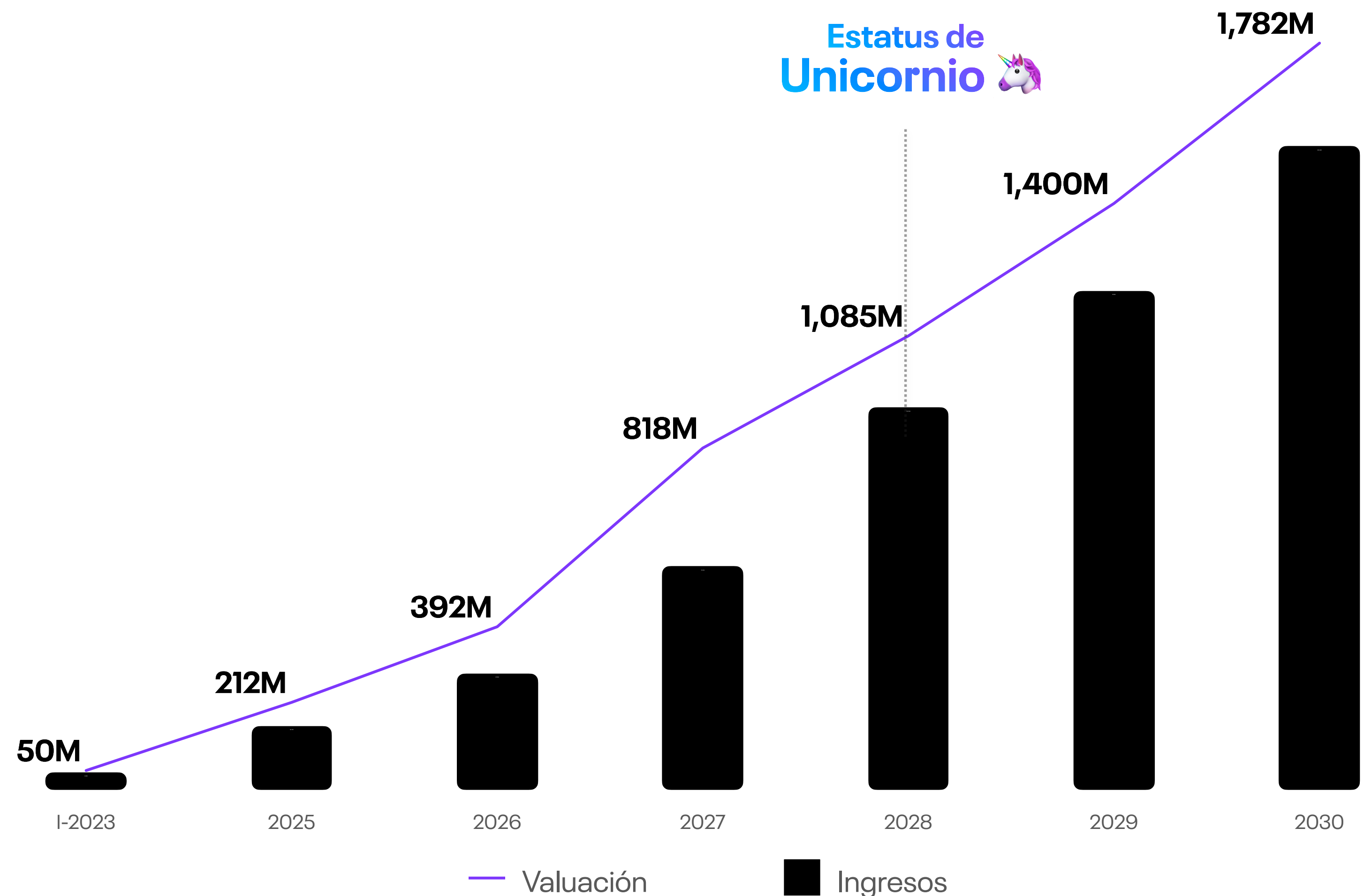
Fondos Serie A comprometidos...

Ejecutar Fases 4 y 5:

- Lanzar Microcréditos y Tarjetas de Crédito.
- Replicar el Ecosistema en el resto de Centroamérica y el Caribe.
- Ingresar a Colombia con Socio de Alto Volumen


n1co

Rentabilidad a nivel de la compañía en 2028



Generadores de valor adicionales:


Equipo


Marca


Region

\$3Bn +
Alianza con el retailer más grande de Colombia 🇨🇴

n1co

La fintech líder de Centroamérica, con soluciones financieras para **personas y negocios**—rumbo a ser el primer **neobanco**



Tenemos el **equipo ganador**, el **ecosistema** y la **tracción** para ejecutar una estrategia de 'Winner Takes All'

alcanzando el estatus de unicornio en 2028 🦄