



tmo

PRESENTACIÓN
CORPORATIVA



¿QUIÉNES SOMOS?



Tuya es una compañía financiera que funciona como un *Joint Venture* de la siguiente manera...

50%



Captación de clientes con el Éxito*

50%



Gestión de riesgos y fondeo con Bancolombia*

Somos una empresa
INDEPENDIENTE

Staff y Junta Directiva independiente ●

Altamente regulada y monitoreada por la SFC ●

Responsables de: nuestro riesgo, nuestra operación y nuestra cobranza ●

Portafolio y propuesta de valor propios



NUESTRA HISTORIA



● Lanzamos la Tarjeta Éxito.

- Nacemos con TUYA.
- Comercialización seguros Cardif.



- Lanzamos las tarjetas Mastercard Éxito y Carulla



- Lanzamiento de Credicompras.
- Relanzamos nuestra imagen de marca.



- Lanzamos nuestro Billetera TuyaPay



- Lanzamiento del Marketplace.
- Alianza Claro.



2005

- Iniciamos la comercialización de Seguros Sura.

2009

2010

2013

- Lanzamos la TC Alkosto.



2015

- Redefinición de nuestra composición accionaria:



50% 50%

2016

2018

- Lanzamos la Tarjeta Alkosto Mastercard y Carulla MC Black.



2019

2020

- Nueva alianza.
- Lanzamos la tarjeta 100% digital y la tarjeta **MAYORISTA** surti



2021

2022

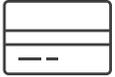
- Pioneros en **SOSTENIBILIDAD BONOS SUBORDINADOS PARA INCL. FINANCIERA**
- Seguros modulares.
- Tarjetas y créditos con garantías.



2023



Compañía de
Financiamiento
N°1*



TOP 6° Stock TC
8,99%
share mercado



Calificación AAA
Fitch por **14 años**
consecutivos



Única Cía. de Fto
Comercial dentro de los
10 emisores más
grandes de CDT's
desmaterializados

TUYA en un vistazo

tuya

CLIENTES

+2,4 MM
PERSONAS

+39% <2SMMLV

+47% SON
MUJERES

ALCANCE

+ 100
MUNICIPIOS

ACTIVOS

+\$3,49 BN
ACTIVOS TOTALES

PORTAFOLIO

+1,7MM
TARJETAS

+1,4 MM
PÓLIZAS SEGURO

+\$613.628 MM
SALDO CRÉDITOS

**COLOCACIÓN
Y CAPTACIÓN**

+\$3,3 BN
CARTERA TOTAL

+\$3 BN
DEPÓSITOS

CAPACIDADES

+490
PRESENCIA EN ALMACENES

+1.900
EMPLEADOS

+15 AÑOS DE HISTORIA



NUESTRO MODELO DE NEGOCIO

NUESTRO **MODELO DE NEGOCIO**

tuya

B

tuya

2

B

2

C



PROPUESTA
DE VALOR



RETAIL





**EL MODELO
DE NEGOCIO
SE ENCUENTRA
EMBEBIDO
EN EL RETAIL...**



Atendemos todos los segmentos con **NUESTROS PRODUCTOS**



TARJETA DE CRÉDITO
FRANQUICIADA



Credi *tuya*
Compras

Crédito
DIRIGIDO

Crédito con
GARANTÍA



Billetera
DIGITAL



Tarjeta
**100%
DIGITAL**

**SEGUROS Y
ASISTENCIAS**

a la medida de los clientes

- Vida
- Protección financiera:(desempleo e incapacidad)
- Salud
- Celulares
- Enfermedades graves



TARJETA DE CRÉDITO
FRANQUICIADA



SEGUROS



SEGURO DEUDOR

Contamos con **más de 1.156 mil clientes** que cubren nuestra cartera en caso de:

- Muerte por cualquier causa
- ITP
- Desempleo
- ITT
- Enfermedades graves

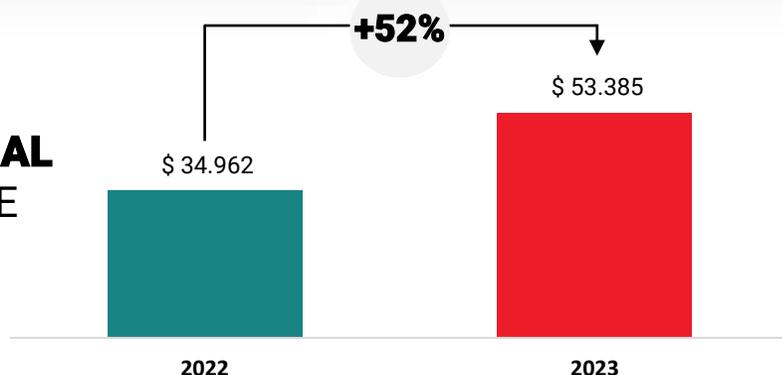


SEGURO VOLUNTARIO

376 mil clientes que cuentan con protección:

- Vida
- Protección financiera: (desempleo e incapacidad)
- Salud
- Celulares

INGRESO ANUAL POR CLIENTE



HITOS DESTACADOS

- Desde 2016 se venden seguros voluntarios a los clientes de Grupo Éxito.
- En 2017 se da inicio a la venta de asistencias al hogar, mascotas y adultos mayores.
- La más reciente transformación en el portafolio de seguros voluntarios **responde a las nuevas necesidades del cliente** y a la posibilidad de selección de coberturas de acuerdo al **momento de vida de cada consumidor: SEGUROS MODULARES.**

Así son NUESTROS CLIENTES



tuya

Clientes TuyaPay 

1,4 MM

FACTURACIÓN

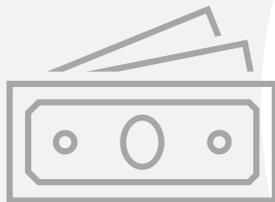
Abonos 1%

Cash in 46%

Cash out 52%

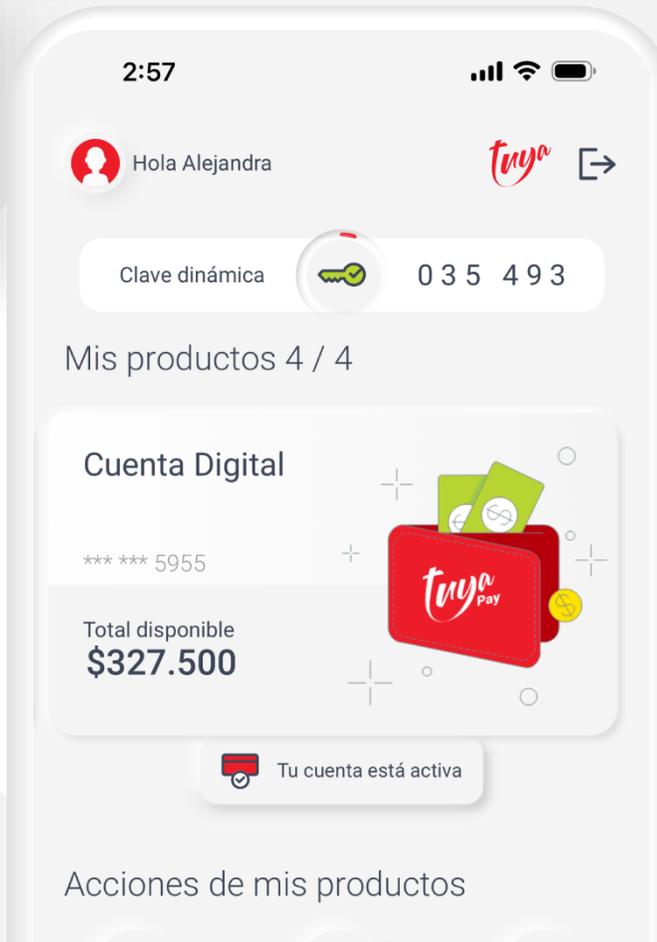
P2P 1%

Fact. Prom \$202.920



ACTIVACIÓN

21% de los
clientes están activos



PROFUNDIZACIÓN

57% Multiproducto

43% Monoproducto

CLIENTES

El 86% de los clientes
provenientes de TuyaPay son
nuevos para la Compañía.

El 3% de estos clientes han
realizado **venta cruzada**

NUESTRA ESTRATEGIA HA EVOLUCIONADO...

1.0 ¿QUÉ BUSCAMOS?



- Crecimiento en nuestra masa de clientes --> Emisor líder de tarjetas.
- Ganar relevancia como medio de pago en el retail.
- Conocimiento profundo del cliente en el retail.

2.0 ¿QUÉ BUSCAMOS?



- Estar en la cotidianidad de los clientes.
- Capa digital con tecnología flexible.
- Ecosistema digital abierto.
- Conocimiento del cliente más allá del retail.
- Diversificación del portafolio.

2024 - 2026 REPLANTEAMIENTO DE LA ESTRATEGIA

SER LA SOLUCIÓN
FINANCIERA DEL

RETAIL



CONEXIÓN

SISTÉMICA DE LA DATA

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS



Ser relevantes en el aliado y fidelizar los clientes



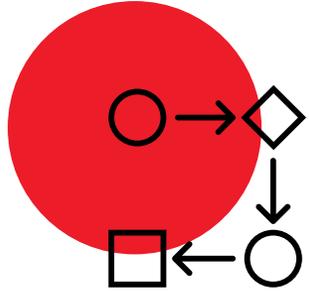
Rentabilidad y sostenibilidad



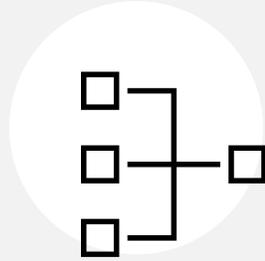
Experiencia extraordinaria

OBTENIENDO FORTALEZAS Y VENTAJAS COMPETITIVAS...

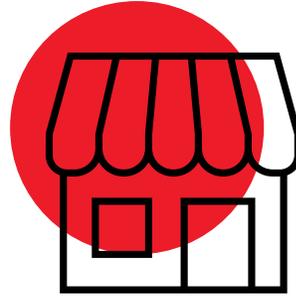
tuya



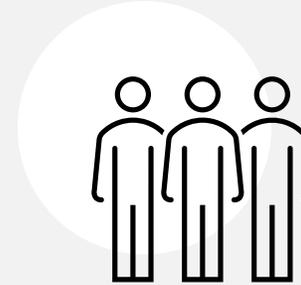
Un portafolio de **productos de financiación, ahorro y seguros** con atributos que hemos transformado para aumentar la rentabilidad



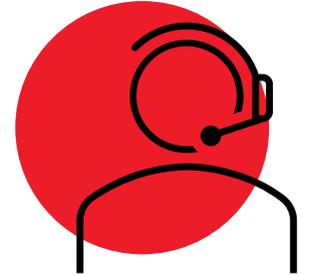
Modelo de distribución con capacidades y **amplia presencia en el mundo físico combinado con capacidades en el mundo digital.**



Flexibilidad y capacidad de adaptación a las necesidades del aliado



Construcción de **capacidades analíticas y de riesgos** apalancada de la data del retail

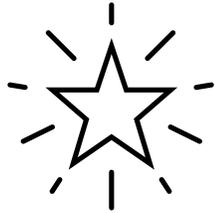


Somos referentes en el sector por nuestra **experiencia en la gestión de cobranzas.**



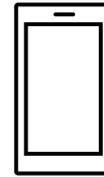
Nuestra tarjeta de crédito cuenta con

LOS MEJORES ESTÁNDARES DEL MERCADO...



MEJOR NIVEL DE
APROBACIÓN EN RETAIL

93% vs 74% ind.

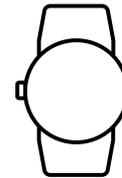


**LÍDERES EN EL RETAIL CON
CONTACTLESS** (65% en Carulla) y
en QR (99% en Éxito con TuyaPay).



TARJETAS CONTACTLESS

94%



PIONEROS

como emisores en la
implementación de: GarminPay,
Fitbit Pay y ApplePay.



MENORES NIVELES
DE FRAUDE

8Pb vs 21Pb ind



3X transacciones no presentes
(somos el 45% de las transacciones
digitales en el Grupo Éxito).

A photograph of a family of four—a man, a woman, and two children—smiling warmly. The man is on the left, wearing a light-colored sweater. The woman is on the right, wearing a yellow sweater. The children are in the center, also smiling. The background is slightly blurred, suggesting an indoor setting. The entire image is overlaid with a semi-transparent red filter.

Un recorrido que nos ha permitido...

Dar oportunidades que
**TRANSFORMAN VIDAS
POSITIVAMENTE**



→ **63,8%**

De los colombianos **no tienen acceso formal al crédito formal** según la Banca de Oportunidades.

→ Tuya se encuentra en el
TOP 3

De entidades financieras que más le prestan a las personas con ingresos de hasta

2 SMMLV

En toda su historia,
la Compañía ha dado acceso a
+1,9 MILLONES
DE COLOMBIANOS,
de los cuales más del **52% han**
 sido mujeres.





En 2023 más del 39% de los clientes de la Compañía tenían **ingresos de hasta 2 SMMLV** y durante el año, Tuya dio acceso a un producto de crédito a más de **127.000 nuevos clientes** con este nivel de ingresos

En 2023, cerca del 87% de la facturación de estos clientes se destinó para compras en **categorías de bienestar** tales **como alimentos, aseo, vestuario, electrodomésticos y tecnología.**



La compra de un “smartphone” por mujeres de la base de la pirámide, les permite **acceder** a aplicaciones como venta de catálogos que contribuyen a generar ingresos adicionales para sus hogares. El **celular se vuelve una herramienta de trabajo** más que un artículo de lujo.



La compra de un computador para una persona no solo representa poder brindar una herramienta de estudio para ella o su familia, sino que puede ser la **posibilidad de aumentar sus ingresos futuros gracias a los impactos positivos que tiene la educación en las personas**, pues posibilita el acceso a mejores oportunidades laborales, entre otros.



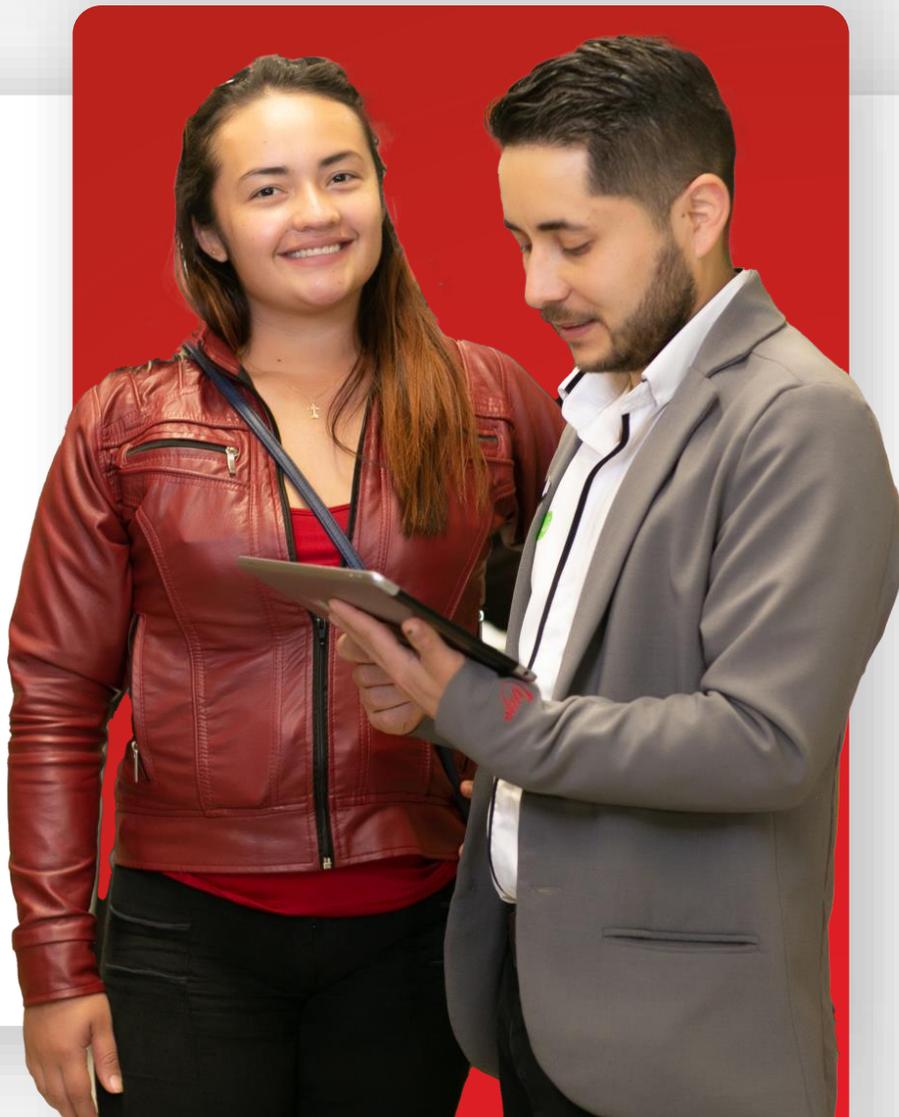
La compra de una lavadora representa la **optimización en el uso del tiempo**, pasando de lavar a mano a lavar en lavadora, lo que le permite poder realizar otras labores que le puedan **generar ingresos a ese núcleo familiar** o simplemente **disponer de mayor tiempo para destinarlo a otras actividades.**

NUESTROS CLIENTES



“Me llegó un correo electrónico confirmándome un pago de \$900.000, me pareció excelente el pago que se me generó a partir del seguro por desempleo, porque me encuentro desempleado y pues la verdad pude hacer válido el seguro que estaba pagando con la tarjeta. Sí, **me sentí acompañado** y cumplieron con las fechas pactadas, me indicaron que se demoraban aproximadamente cinco días hábiles y pues se tardaron exactamente esos días en darme respuesta, **me dieron una solución** y estoy **muy contento con el servicio**”.

Víctor



“Disfruto de todos los beneficios que me entrega Tuya como los descuentos de mercado, poder hacer avances cuando se necesita de **manera muy rápida** y poder sacar algún electrodoméstico. De mi parte los felicito y deseo que les siga yendo muy bien para que nos puedan seguir sirviendo”.

Lina María

“Me ha ayudado para pagar la universidad y la educación de mis hijos porque soy de Tarso, un pueblo del Suroeste antioqueño y cada vez que puedo ir voy al Éxito y son muy formales y ágiles con los avances monetarios”.

John Jaime



Tuya realizó la **primera emisión de Bonos Subordinados Sociales Tier 2 del país**. Enfocada en diversificar la estructura de capital y **apalancar el crecimiento de la Compañía**

EMISIÓN 
\$55.850 MM

BID TO COVER **1,4**

CALIFICACIÓN
AA*

NO BANCARIZADOS

 **121.138** 

Personas que por primera vez obtuvieron un producto de crédito.

85.879

Personas con ingresos hasta 2 SMMLV y no bancarizados

PERSONAS CON INGRESOS HASTA 2 SMMLV

233.106



Electrodomésticos



Alimentos



Ropa y Zapatos

268.365 personas con ingresos de hasta 2 SMMLV y/o no bancarizados

Saldo en categorías de **Bienestar**
+\$72.850 MM

Contribución a los **ODS**



- Fuente: Fitch Ratings, marzo 2022. (*) La calificación de la Emisión está dos niveles por debajo de la calificación nacional de largo plazo de Tuya de AAA(col), debido a la posibilidad de absorción de pérdidas..
- Opinión de segunda parte de acuerdo con los Principios de los bonos sociales del International Capital Market Association (ICMA) / Auditoria anual Deloitte
- Cifras desde el 15 de diciembre de 2021 hasta 30 de septiembre de 2023

Vemos la **sostenibilidad** y la **generación de valor compartido** como los **ejes** de nuestro día a día

ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD



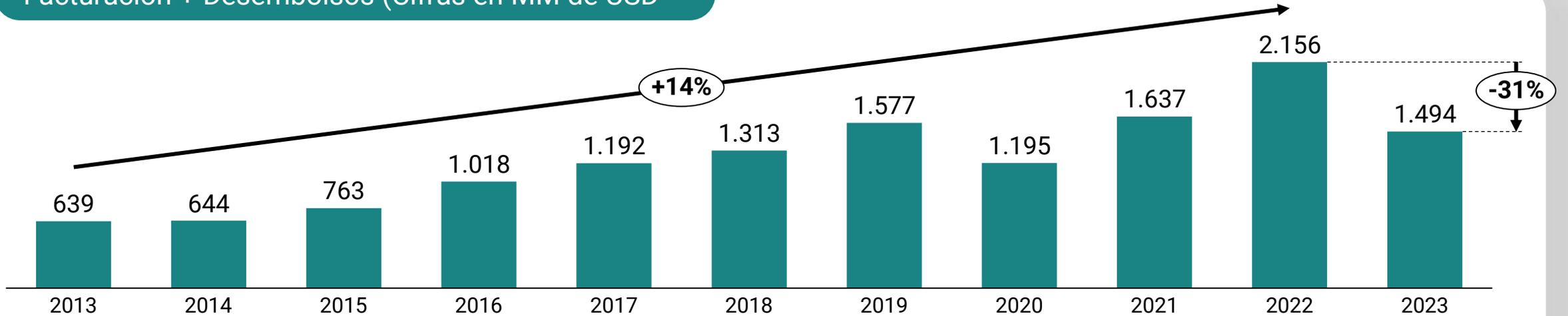


UN NUEVO ENFOQUE

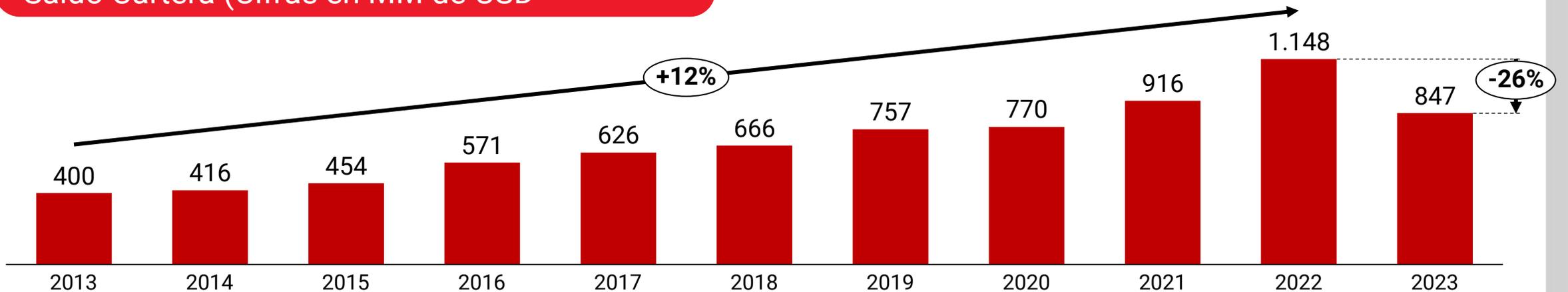


Hemos sido exitosos en nuestro modelo de negocio, con crecimiento anual ponderado en la última década en facturación, desembolsos y cartera de más del 12%...

Facturación + Desembolsos (Cifras en MM de USD)



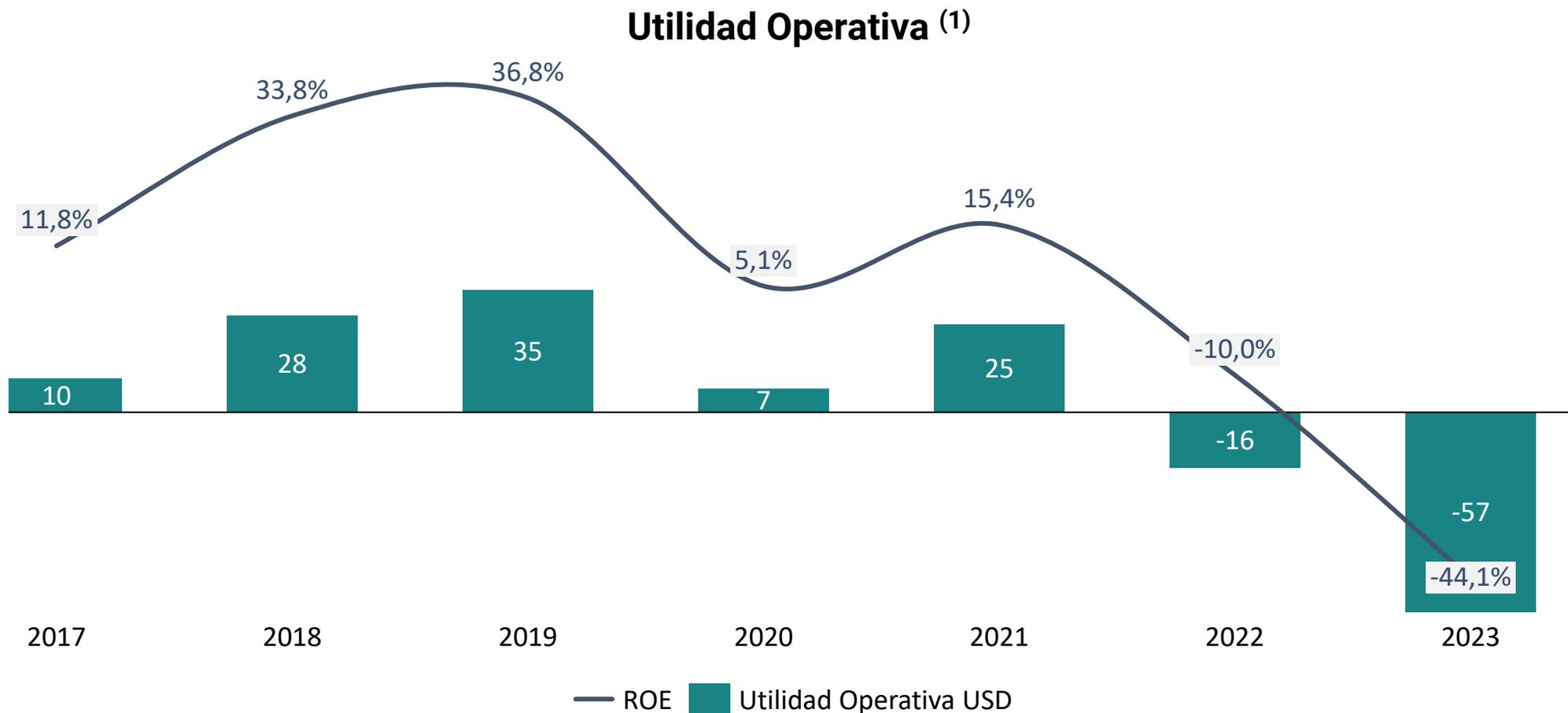
Saldo Cartera (Cifras en MM de USD)



Tuya ha sido una Compañía que **históricamente ha generado valor para sus accionistas...**



Evolución de Utilidad Operativa (Cifras en MM USD)



(1) Utilidad antes de repartición de regalías y dividendos

\$1 USD= \$3947,7 COP US CONSTANT DOLLARS



Hemos venido atravesando un cambio de ciclo económico...

Este entorno ha generado la **materialización de dos riesgos sistémicos para el sector**, generando una afectación en los resultados de la Compañía...



Crisis de costo de vida



Compresión de márgenes



Deterioro de cartera



Costo de capital y su limitada disponibilidad

1
Margen de **Intermediación**

2
Riesgo de **crédito**

PRE PANDEMIA

2023

18,9%



13,7%
~\$200.000 MM

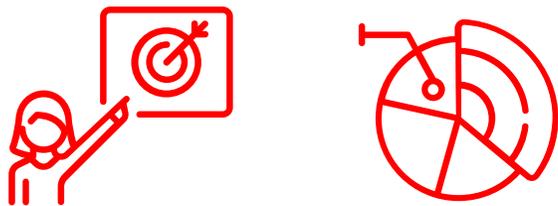
11,4%



22,5%
~\$615.000 MM

Por lo que hemos mantenido **dos miradas en paralelo**

CORTO PLAZO



1. Rentabilidad.
2. Eficiencia.

LARGO PLAZO



Replanteamiento de la Estrategia
y propuesta de valor para los
aliados y los clientes.

Pasaremos de una estrategia transaccional a una estrategia de **conocimiento del aliado y los momentos de vida del cliente...**



NUESTROS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

ASPIRACIÓN

Ser la **solución financiera del retail, logrando juntos** la **fidelización de los clientes** y el **crecimiento rentable**

**Rentabilidad
y sostenibilidad**

Ser **relevantes**
en los aliados
y **fidelizar**
los **clientes**

Generar una
experiencia
extraordinaria a
nuestros **aliados,**
clientes y
empleados

GESTIÓN **ESTRATÉGICA DEL TALENTO**

1

TRANSFORMACIÓN
**DE LA PROPUESTA
DE VALOR**

2

RECOMPOSICIÓN Y
TRANSFORMACIÓN
DEL PORTAFOLIO

Las **capacidades** necesarias **para lograr rentabilidad, ser sostenibles, ser relevantes en los aliados y fidelizar los clientes** son:

CAPACIDADES **ESTRATÉGICAS**



CENTRICIDAD EN EL ALIADO Y LOS CLIENTES



PROPUESTA DE VALOR
basada en las necesidades de los clientes



GESTIÓN DE RIESGOS
como ventaja competitiva en el negocio

CAPACIDADES **HABILITADORAS**



DATA ENCENDIDA
para conectar soluciones



GESTIÓN FINANCIERA Y DE CAPITAL
que apalanque el crecimiento de Tuya



TECNOLOGÍA



TALENTO



SEGURIDAD Y CIBERSEGURIDAD



EFICIENCIA





tmo

PRESENTACIÓN
CORPORATIVA