



hh global®

**DTMx 3.0**



# Agenda

- 01** ¿Quién es HH Global?
- 02** Tendencias actuales del mercado + perspectivas futuras – TMM
- 03** Profundidad de la base de proveedores + oferta de portafolio
- 04** Proceso operativo End-to-End
- 05** Capacidades digitales
- 06** Planes de sostenibilidad actuales y futuros
- 07** ME+E
- 08** Almacenamiento + Fulfillment
- 09** Seguimiento de KPI/SLA
- 10** Casos de éxito en POS
- 11** Reingeniería + innovación
- 12** Estrategia de Precios
- 13** Desafíos + cambios



# Invertimos en equipos experimentados para impulsar su éxito

DTMx3.0



**Michelle Ganz**  
**Chief Client Officer,  
Beverages**  
Experta en el sector  
Bebidas



**Emma Fells**  
**SVP, Client  
Engagement - Coca-Cola**  
Experta en activación  
FMCG + Bebidas



**Laura Overend**  
**VP, Strategic Solutions**  
Experta en estrategia de  
Shopper + insights



**Katie Richards**  
**Group Account Director**  
Experta en activación de  
marca Coca-Cola



**Andrew Westrop**  
**Sustainability Director**  
Experto en transformación  
ESG + Sostenibilidad



**Guilherme Faria**  
**Strategic Client  
Engagement Director -  
Coca-Cola LATAM**  
Líder estratégico y  
comercial de clientes



**Katarzyna Jonio**  
**Category Director,  
Strategic Sourcing –  
Branded Merchandise**  
Líder de supply chain +  
cumplimiento normativo

# Nuestra misión

es aportar agilidad, eficiencia y eficacia a su negocio, elevando la ejecución de Coca-Cola en cada etapa.

---

Nos enorgullecemos **de nuestra capacidad para trabajar de manera efectiva en todo el sistema Coca-Cola**, con equipos dedicados, roles y responsabilidades definidos, y alineados con lo que realmente importa para cada embotellador y unidad operativa.



## Nuestro enfoque se sustenta en una vision unificada de ME+E

**Juntos**, hemos construido **ME+E** para ofrecer **eficiencia + efectividad** para los embotelladores de Coca-Cola.

Ahora, hemos **evolucionado ME+E** para generar **más valor** para el sistema Coca-Cola.

Pasando de **resultados tácticos** a **beneficios + resultados medibles**.

**Integrado en** todo lo que **hacemos juntos**.



Valor



Impacto



Diferencia



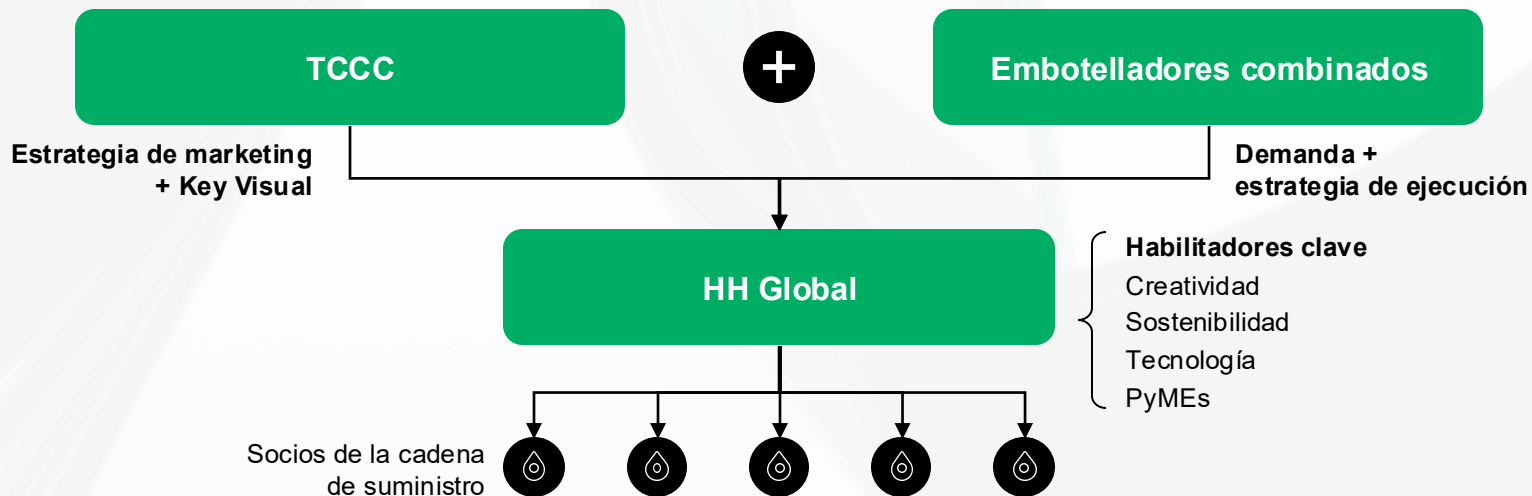
Perspectivas

01

¿Quién es  
HH Global?

# Ya estamos posicionados para traducir la estrategia global en éxito local para usted

DTMx3.0



## Beneficios para Coca-Cola



Cumplimiento de Marca



Reducción de complejidad + riesgo  
Cumplimiento de proveedores



Aprovechamiento de recursos, generando ahorros recurrentes y no recurrentes



Equipo dedicado de expertos



Informes transparentes y consolidados

# Nuestra experiencia potencia las asociaciones transformadoras

DTMx3.0

## Experiencia de la empresa

### Profesionales

**+4,500**

Miembros del equipo dedicados a el éxito de nuestros clientes en 6 continentes y 64 países

### Aprovechamiento del mercado

**\$2.500 millones**

De inversión bajo gestión, proporcionando tamaño, escala y poder adquisitivo

### Expertos en POS

**530**

Miembros del equipo con experiencia en diseño, ingeniería y producción de POS

### Consolidación del gasto

**95%**

Consolidación del gasto dentro de socios proveedores clave

### Ahorros

**22%**

De ahorros obtenidos en promedio durante el año 1

### Tecnología

**+100.000**

Clientes que utilizan nuestra tecnología

### Puntos de contacto con el consumidor

**+1.400 millones**

Artículos POS producidos en todos los clientes

### Espacio de almacenamiento (pies cuadrados)

**12 m**

Pies cuadrados de espacio de almacenamiento para nuestros clientes

### Sostenibilidad

**+44k**

Reducción de toneladas métricas de carbono en bienes y servicios adquiridos

## Experiencia en su sector

### Experiencia en Bebidas+ FMCG

**+\$931m**

En inversión anual: POS, exhibidores, branded merchandise, cristalería

### Equipos de especialistas

**+680**

Profesionales dedicados a nuestros clientes de bebidas

### Clientes

**+50**

Combinados en los sectores de bebidas y bienes de consumo

# Somos el socio de confianza de las marcas más ambiciosas en diversas industrias a nivel global

DTMx3.0

| Bebidas                                                                           | FMCG                                                                              | Retail                                                                            | Tecnología                                                                        | Ciencias de la vida                                                                 | Finanzas                                                                            | Publicaciones, hotelería + fabricación                                              | Sin fines de lucro                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |   |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

# Nos especializamos en bebidas + FMCG a nivel global

DTMx3.0



**+12 años | +55 marcas**



**+15 años | +200 marcas**

**MARS**

**+9 años | +97 marcas**

**DIAGEO**

**+3 años | +75 marcas**



**+9 años | +300 marcas**

**SUNTORY**  
GLOBAL SPIRITS

**+10 años | +90 marcas**



**+14 años | +35 marcas**



WILLIAM GRANT & SONS

**+10 años | +11 marcas**



**+15 años | +46 marcas**

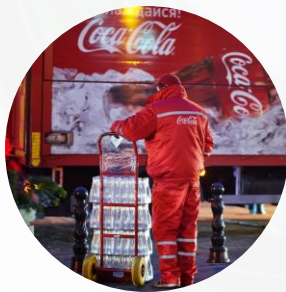
# La amplitud de nuestras alianzas con clientes nos brinda un entendimiento práctico de todo el ecosistema de activación de marketing

DTMx3.0



## Emergente

Gestión directa con proveedores y foco en requerimientos esenciales de marketing



## Evolucionando

dentro de un modelo integrador, requiriendo un socio ágil que potencie la eficiencia operativa



## Optimización

Operando en un nivel avanzado del modelo integrador, donde la agilidad, eficiencia y efectividad convergen

**Nos adaptamos a cada etapa de su crecimiento, habilitando las soluciones adecuadas en el momento preciso, siempre escalables, estratégicas y alineadas a sus prioridades**

# Conectamos la estrategia con la ejecución, en un ecosistema integrado de alto rendimiento

## Valor empresarial + decisiones conectadas

- Rigor comercial y transparencia que permiten velocidad, sostenibilidad y escala
- Modelos de abastecimiento alineados con la ambición de marketing, los objetivos comerciales y la ejecución de campo

## Ejecución diseñada + confianza

- Las herramientas adecuadas, en los mercados correctos y en el momento preciso — a tiempo, siempre
- Calidad y disponibilidad consistentes que generan confianza e impulsan la rotación en el punto de venta



## Habilitación de la Transformación

- Permitir la transformación conectando compras disciplinadas, marketing inspirado, prioridades comerciales y ejecución de campo en un ecosistema ágil
- Las decisiones se toman más rápido
- Las inversiones trabajan mejor
- Los programas funcionan más en todos los mercados

## Rapidez + enfoque en el impacto

- Conexión perfecta desde el concepto hasta la ejecución sin complicaciones operativas
- Se elimina la complejidad detrás de escena, para que los equipos puedan liderar con creatividad e impulsar el impacto en el consumidor

## Inversión que funciona + escalable

- Activación orientada a prioridades de negocio, canales y momentos de mayor impacto
- Programas consistentes que permiten adaptación local sin comprometer la disciplina comercial.

# Co-creamos y evolucionamos soluciones para desbloquear lo que más importa

DTMx3.0



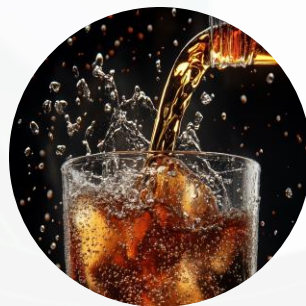
## Creado para Coca-Cola

Comprensión profunda de los modelos de embotellador, catálogos, ventanas de pedidos, gobernanza y principios rectores de proveedores.



## Empoderados por la agilidad

Como socio integrador, tenemos flexibilidad para trabajar en las necesidades específicas de su mercado, convirtiendo la estrategia de marca y el conocimiento del comprador en ejecución de marketing hiperlocalizado en todos los canales



## Efectividad del Marketing (ME)

Reimaginar un flujo de trabajo digital integrado para impulsar la efectividad + ingeniería de valor para maximizar el impacto de la marca mientras respalda las prioridades de sustentabilidad

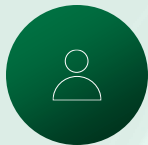


## Eficiencia Optimizada (+E)

El abastecimiento estratégico y la ejecución de cumplimiento se convierten en su ventaja estratégica, brindando consistencia global a escala, equilibrando las presiones de ejecución local

# También nos estamos transformando continuamente, aplicando aprendizajes para acelerar el avance

DTMx3.0



**Equipo senior en LATAM**



**Implementación de CCI**



**Innovación SiMa**



**Armonización de CCEP**



**Conocimientos locales de CCJ**



**Global-Regional-Local**

# También nos estamos transformando continuamente, aplicando aprendizajes para acelerar el avance

## **Equipo senior en LATAM**

Elevando al equipo para asegurar una gestión de nivel profesional, junto con una ejecución excepcional de la operación diaria

## **Implementación de CCI**

Apoyando la transición del modelo directo a proveedor hacia al integrador

## **Innovación SiMa**

Innovation days que facilitan el análisis de categorías y la entrega de innovación

## **Armonización de CCEP**

Continuamos desafiándonos para impulsar la armonización, con enfoque en PICOS

## **Conocimientos locales de CCJ**

Insights del consumidor para respaldar activaciones localizadas

## **Global-regional-local**

Mejor marketing para impulsar mejores resultados. Nuestra visión global, ejecutada a nivel local

**02**

**Tendencias  
actuales del  
mercado +  
perspectivas  
futuras - TMM**

**El conocimiento por sí solo  
no hace avanzar al sistema  
Coca-Cola.**

***Lo que importa es cómo se activan  
las tendencias del mercado y los  
conocimientos para dar forma a  
decisiones más rápidas e  
inteligentes en toda la red.***

# Adoptamos un enfoque global, sectorial y de mercado para identificar ideas y optimizar tendencias

DTMx3.0



# Las tendencias globales de trade marketing están respondiendo a las demandas de los clientes y consumidores por igual

DTMx3.0

## Programabilidad reemplazando ciclos de impresión

- Aparición del e-paper, etiquetas digitales de anaqueles y señalización actualizable
- Transición de modelos basados en campañas a un control de contenido en tiempo real
- Reduce la obsolescencia y permite una segmentación a nivel tienda

Ya se observa en entornos QSR y de conveniencia de alto tráfico, donde los menús digitales y el contenido actualizable superan al material POP estático (EE. UU., EAU)

## Los materiales se convierten en portadores de información

- Crecimiento del uso de RFID, NFC y el IoT ambiental en empaques y punto de venta
- Materiales capaces de emitir datos de ubicación, tiempo de permanencia y condiciones
- Habilita el seguimiento de la ejecución en tiempo real y la visibilidad de la cadena de suministro

El POS y los empaques habilitados con códigos QR ya funcionan como capas de interacción y medición en mercados como Indonesia y Estados Unidos

## La circularidad se vuelve no negociable

- Presión regulatoria (regulación de empaques en la UE, Pasaporte Digital de Producto)
- Transición hacia monomateriales, fibra moldeada, tintas de base biológica y electrónica reciclable
- La sostenibilidad ahora se integra desde el nivel de materiales y formulación química

La presión regulatoria está forzando cambios inmediatos en materiales — como las prohibiciones de plásticos de un solo uso y los programas de EPR en APAC, Medio Oriente y Norteamérica

## Convergencia con la infraestructura de retail media

- Los espacios de anaqueles y displays se convierten en superficies de medios medibles
- El trade marketing se integra cada vez más con las redes de retail media
- Los materiales físicos ahora forman parte del ecosistema de medios

Los espacios en anaqueles, tableros de menú y pantallas en tienda son cada vez más utilizados como plataformas de medios medibles (EE. UU., Australia)

# Existen tendencias claras que podemos capitalizar hoy —y oportunidades concretas para actuar desde ahora, con visión de futuro

DTMx3.0

## Tendencias Actuales



Consumo  
impulsado por  
los jóvenes



Retail  
como un punto de  
contacto de  
marca



Habitos de  
compra en  
nativos digitales



Sostenibilidad  
+ valor



Compra  
impulsada por  
Experiencia



Personalización  
+ valor



Phygital  
omnicanal



Compromiso  
inmersivo



Comercio rápido  
+ conveniencia



Valor de  
premiumización



Tendencias  
globales de la  
cultura local



Sostenibilidad  
como diferencia

## Tendencias Emergentes

# Como su socio estratégico, constantemente exploramos lo que está sucediendo en el mercado



La ejecución es altamente específica del mercado



Los formatos todavía están fuertemente orientados a campañas



La visibilidad aún depende más de la intensidad física que datos



Estandarización y localización deben coexistir

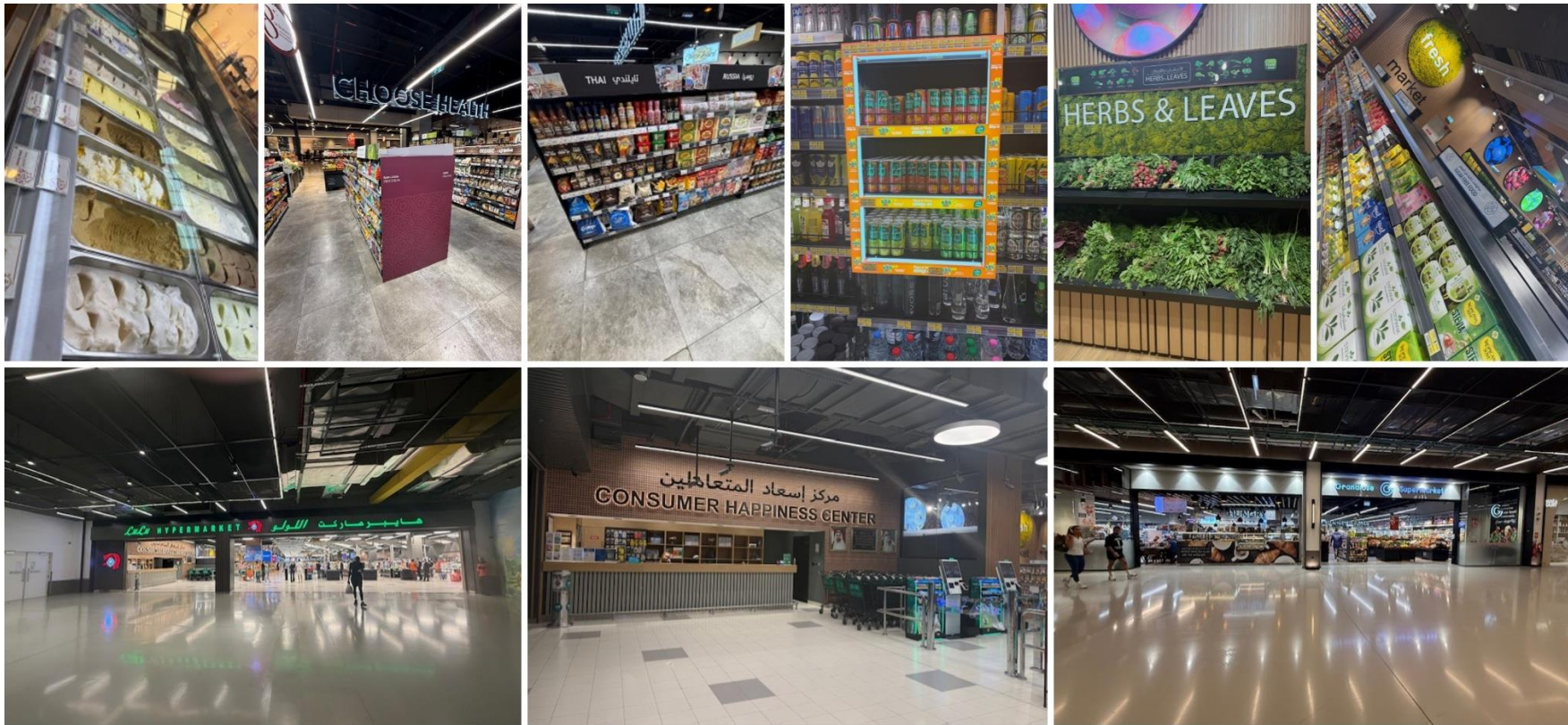
# Estas experiencias de primera mano orientan la planificación futura

DTMx3.0



# El entorno retail evoluciona hacia propuestas más innovadoras y frescas

DTMx3.0



# Los materiales de trade marketing están evolucionando para adaptarse a las demandas del estilo de vida del consumidor

DTMx3.0

## Tendencias de mercado **Actuales**



### POS

- POS bilingüe
- HORECA premium



### Anaquel + exhibidores

- Experiencial
- Displays MDF + metal



### Premios + novedades

- Tendencias en redes sociales
- Ediciones limitadas + coleccionables

## Tendencias de mercado **Emergentes**



### POS

- Omnicanal integrado QR + NFC
- POS basado en datos



### Anaquel + exhibidores

- Cambio a sistemas sostenibles modulares + reutilizables
- AR + NFC



### Premios + novedades

- “Premiums con un propósito”
- Premiums personalizables digitalmente

# Nuestros insights de mercado generan impacto local; comprender los matices y su aplicación es lo que impulsa el éxito

DTMx3.0



## Reino Unido

Mercado liderado por supermercados, con alta regulación en salud

- Las normativas HFSS limitan las mecánicas promocionales tradicionales
- El 87% de las compras de alcohol se realizan en supermercados
- Las tendencias de cero azúcar, RTD (listo para beber) y premium ganan cada vez más relevancia



## Indonesia

Mercado marcado por Ramadán, centrado en valor y con un enfoque digital-first

- El gasto en Ramadán supera en 1.2x los niveles previos a la temporada
- Las ventas online de FMCG aumentaron un +20% durante este periodo
- La conexión local y las promociones digitales son clave para impulsar la conversión



## Malasia

Mercado centrado en halal y orientado a la conveniencia

- Los atributos halal son clave para una ejecución efectiva
- La conveniencia y el canal online de FMCG continúan creciendo
- Los canales de travel retail y hospitalidad mantienen su relevancia



## América del norte

Mercado impulsado por la conveniencia, marcado por el crecimiento del retail media y los RTDs

- Más del 65% de las compras son planificadas
- La conveniencia continúa ganando cuota
- Los RTDs y los formatos single-serve mantienen un desempeño superior



## México

Mercado centrado en el valor y altamente enfocado en la conveniencia, condicionado por el canal tradicional y las políticas de salud

- Un mercado de valor en evolución hacia el retail moderno, con fuerte dominancia del canal tradicional
- Los formatos de conveniencia son clave para maximizar alcance e impulsar la compra impulsiva
- Las políticas de salud están impulsando la adopción de opciones low sugar y better-for-you



## Canadá

Mercado regulado y sensible al valor, donde la adaptación local es clave

- La ejecución debe ser bilingüe, con predominio del francés en Quebec
- Las tendencias de salud en punto de venta están acelerando la preferencia por opciones zero sugar y better-for-you
- La alta concentración del retail hace que pocos retailers controlen las dinámicas de POS y promociones



## Australia

Mercado centrado en ocasiones, con una marcada cultura al aire libre y preferencia por la autenticidad local

- Las ocasiones sociales outdoor son un factor determinante de la demanda
- El origen australiano es clave; la relevancia local predomina sobre ejecuciones globales
- La concentración del retail genera una fuerte dependencia de las dinámicas promocionales



## UAE

Mercado premium y experiencial en on-trade, condicionado por regulación y turismo

- El on-trade se posiciona como el canal clave de activación
- La normativa alcohólica segmenta soft drinks, mixers y RTDs
- La ejecución en POS debe ser premium y consistente con entornos de hospitalidad

**03**

**Profundidad de  
la base de  
proveedores +  
oferta de  
portafolio**



Valor



Impacto



Perspectivas

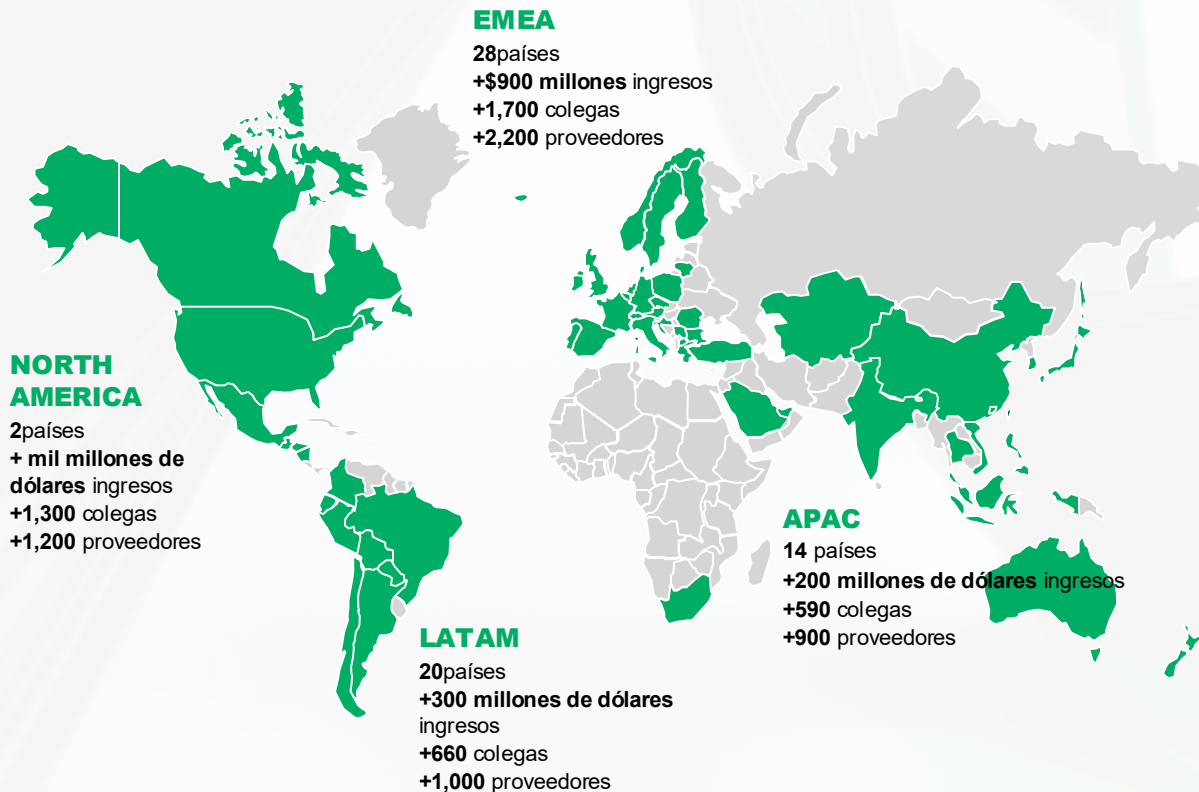
DTMx3.0

**La escala de la cadena de suministro por sí sola no aporta valor al sistema Coca-Cola.**

***Lo que importa es cómo se aprovecha, conecta y gobierna esa escala para actuar en todas partes.***

# Nuestra escala global permite nuestra flexibilidad en el desarrollo de su plan de abastecimiento estratégico local

DTMx3.0



Local



Global centralizado

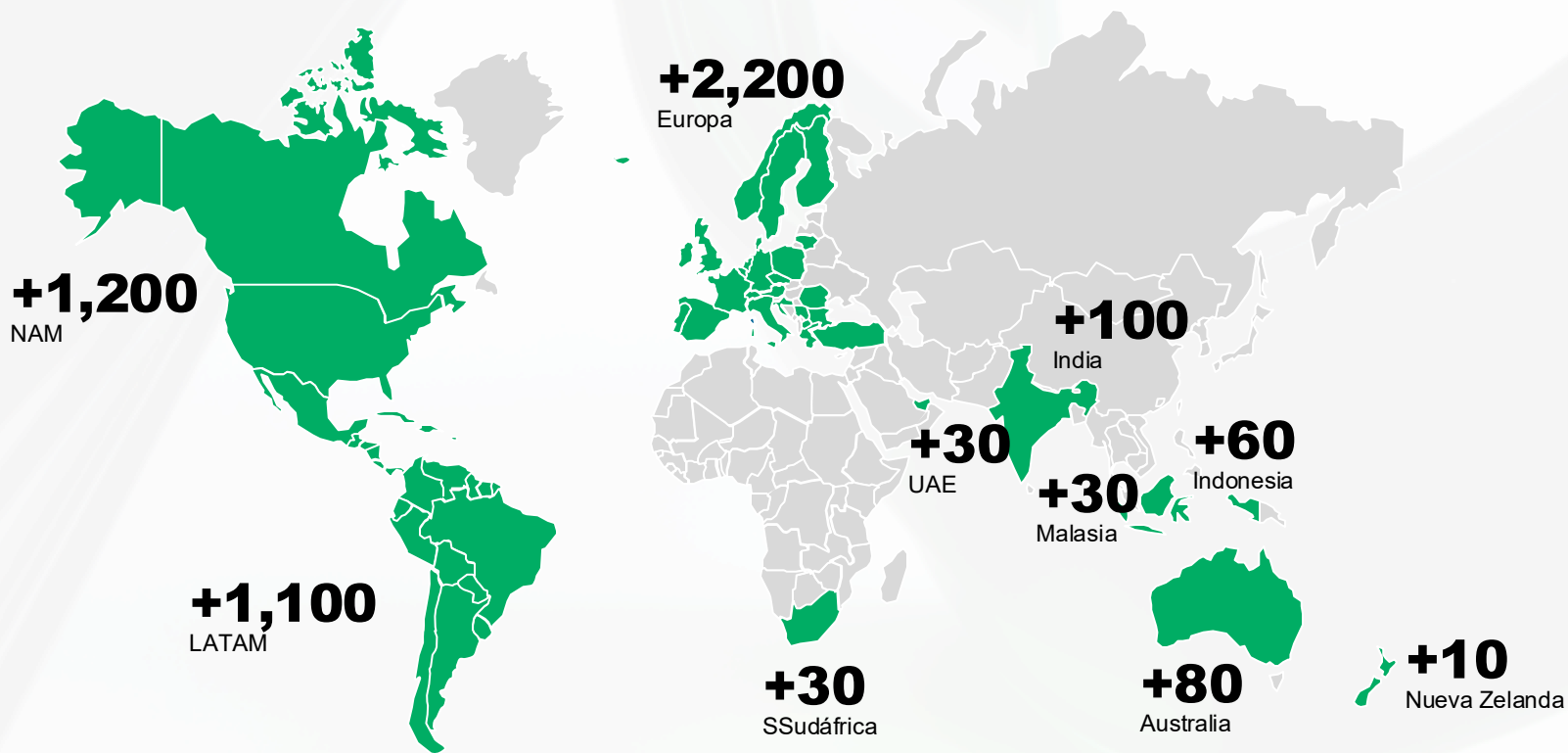


Híbrido



# Contamos con una red de proveedores diseñada para escalar, con resiliencia y ejecución local

DTMx3.0



**Nuestros socios estratégicos de la cadena de suministro  
son fundamentales para el éxito**

**DTMx3.0**



**2025**

# Construimos su estrategia de abastecimiento híbrido para equilibrar las necesidades de calidad, costo, sostenibilidad y tiempos

DTMx3.0



## Geografía

- Flexibilidad para elegir entre cadenas de suministro locales, regionales o globales
- Consideraciones de impuestos, aranceles y derechos
- Optimización de importaciones y logística



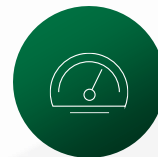
## Capacidad

- Niveles de calidad
- Certificaciones de abastecimiento responsable
- Capacidad de equipamiento
- Eficiencia en la utilización de la capacidad instalada
- Cultura de innovación
- Involucramiento estratégico de proveedores actuales según relevancia



## Estabilidad

- Solidez financiera
- Planes de mejora continua
- Totalmente acreditado, con historial comprobado de éxito
- Sólido portafolio de clientes
- Libre de sanciones



## Desempeño

- Servicio, comunicación, confiabilidad y cumplimiento en entregas
- Liderazgo en precios y transparencia de costos
- Seguimiento a KPIs y SLAs
- Enfoque en sostenibilidad

Aprovechamos nuestro alcance global y conocimiento de los mercados locales para construir una cadena de suministro escalable, generando valor a través de estrategias de sourcing específicas por categoría y mercado, mientras gestionamos el riesgo de manera continua

# Lideramos la integridad de proveedores, alineada con los estándares globales de Coca-Cola

DTMx3.0



## Autoriza

- Solo se utilizan proveedores aprobados por SGP
- Los requisitos de SGP están contractualmente integrados con todos los proveedores
- Los controles del sistema evitan la generación de pedidos hasta confirmar el cumplimiento



## Verifica

- Auditorías SGP de TCCC obligatorias para países, productos y umbrales de gasto de alto riesgo
- Extensión basada en riesgo a artículos de alto riesgo, independientemente del país
- Auditorías revisadas, documentadas y monitoreadas activamente por HH Global



## Asegura

- Inspecciones finales por terceros obligatorias para toda producción de alto riesgo
- Inspecciones adicionales activadas para nuevos proveedores, nuevos productos o ejecuciones complejas
- Monitoreo continuo de la vigencia y vencimiento de auditorías

Desarrollada para Coca-Cola, nuestra base estratégica de proveedores ofrece la amplitud y profundidad necesarias para generar confianza

# Con gobernanza, gestión de riesgos y cumplimiento integrados en la cadena de suministro



## **Creditsafe**

Todos los proveedores de HH Global son monitoreados regularmente en cada región mediante WorldCheck y Creditsafe, para identificar y gestionar riesgos financieros, regulatorios y reputacionales, incluyendo sanciones políticas y sociales



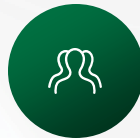
## **Código de conducta de proveedores**

Todos los proveedores de HH Global están obligados a cumplir y adherirse al Código de Conducta de HH Global, el cual detalla las expectativas éticas y de sostenibilidad de nuestra organización, garantizando su comprensión y compromiso para asegurar el cumplimiento



## **Sedex, SMETA**

Miembro de Sedex para monitorear la base de datos de proveedores, garantizando condiciones laborales responsables y éticas a nivel global, mediante el uso de auditorías SMETA cuando es necesario para mantener y mejorar las prácticas empresariales éticas



## **Formación de empleados**

Se realizan capacitaciones periódicas para todos los empleados en cumplimiento de estándares HH Global, Código de Conducta, sostenibilidad, ESG, aseguramiento de calidad, D+I e ISR. Adicionalmente, los colaboradores asignados a cuentas con altos requisitos de seguridad reciben formación específica en seguridad de la información



## **Índices de la cadena de suministro**

Se utilizan suscripciones a índices regionales y globales (RISI, Mintec, ECI, PPI, FBX, OECD, Freightos Baltic), en conjunto con Bloomberg, que se revisan mensualmente para generar actualizaciones de la cadena de suministro. Los datos son evaluados por los equipos de Strategic Sourcing para desarrollar estrategias de gestión de riesgos y recomendaciones



## **Reporte de incidentes: CAPAR**

HH Global proporciona a empleados y proveedores un proceso formal para el reporte de incidentes. Cada reporte es investigado por nuestros equipos de ISR y/o Strategic Sourcing

# Impulsamos valor para Coca-Cola a partir de inteligencia por categoría

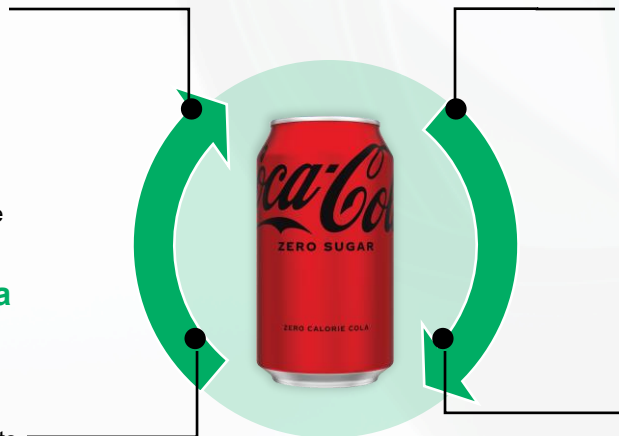
DTMx3.0

## Gestionar el plan de categoría

- Comunicar los planes de categoría a los equipos de servicio al cliente para facilitar el desarrollo de sus planes de compra
- Seguimiento y gestión activa de los KPIs de categoría
- Retroalimentación sobre el desempeño de proveedores

## Desarrollar un plan de categoría

- Identificar los KPIs clave de categoría
- Establecer proyectos para impulsar el desempeño de los KPIs
- Desarrollar dashboards para el seguimiento de KPIs e iniciativas de categoría
- Recabar retroalimentación de stakeholders internos



## Análisis de demanda de categorías

- Proyecciones de volumen por cliente
- Compromisos de generación de ahorros
- Estandarización del portafolio de productos
- Definición de rutas críticas por cliente
- Análisis de estacionalidad por cliente

## Análisis de suministro por categorías

- Capacidad disponible de la red de suministro por país o región
- Riesgos clave por categoría
- Innovaciones e inversiones de manufactura en el corto plazo
- Exigencias regulatorias aplicables
- Estrategia óptima para la negociación de precios

Seguridad del suministro

Mejor precio y TCO

Innovación y sostenibilidad

Alta calidad del producto

El mejor servicio de su clase

# Gestión de riesgos y transparencia en un entorno de comercio global en constante cambio

hhglobal

## Tariff Overview – FAQ

5 June 2025

© 2026 HH Global Ltd. Proprietary and confidential.

### Table of contents

|                                                                        |                                                                                |                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| <b>03</b> What are tariffs?                                            | <b>08</b> What are the top five considerations to maximize my marketing spend? | <b>14</b> Can I reengineer my product to avoid/reduce tariffs?         |
| <b>04</b> What has happened in the last few months?                    | <b>09</b> Does HH Global have suppliers in all markets?                        | <b>15</b> How does proper HS code selection impact tariffs?            |
| <b>05</b> When will I see changes to my prices?                        | <b>10</b> What sourcing model is best for my marketing spend?                  | <b>16</b> What is the relationship between incoterms and tariffs?      |
| <b>06</b> How will tariffs affect pricing for the products I purchase? | <b>11</b> Can HH Global source products from other countries?                  | <b>17</b> Is transshipment a potential solution to minimizing tariffs? |
| <b>07</b> How can HH Global help to mitigate the tariffs?              | <b>12</b> Can I change the specification or country of origin for a product?   | <b>18</b> Should I bulk buy now?                                       |
|                                                                        | <b>13</b> Can I change the design for a product?                               | <b>19</b> What are our China strategic supplier partners saying?       |

© 2026 HH Global Ltd. Proprietary and confidential.

13

14

## Navegando los desafíos cruzados de aranceles y logística

- El entorno global de comercio sigue siendo volátil, con aranceles y costos de flete que generan desafíos constantes
- Emitimos actualizaciones periódicas de aranceles y reportes Flash, y modelamos el impacto financiero para identificar y priorizar estrategias de mitigación
- Las cadenas de suministro diversificadas son fundamentales en nuestra estrategia de sourcing, protegiendo a los clientes frente a riesgos arancelarios y regionales
- Los mercados de transporte enfrentan disrupciones sin precedentes: aumentos de costos, congestión severa en puertos y mayores tiempos de tránsito marítimo
- El incremento en los costos de combustible y mano de obra, junto con una demanda récord, continúa presionando la capacidad y los presupuestos
- Nuestra experiencia logística permite una planificación proactiva, rutas alternativas y mayor visibilidad para equilibrar velocidad, costo y continuidad del suministro

# Ofrecemos visibilidad total de métricas clave a través de dashboards personalizados

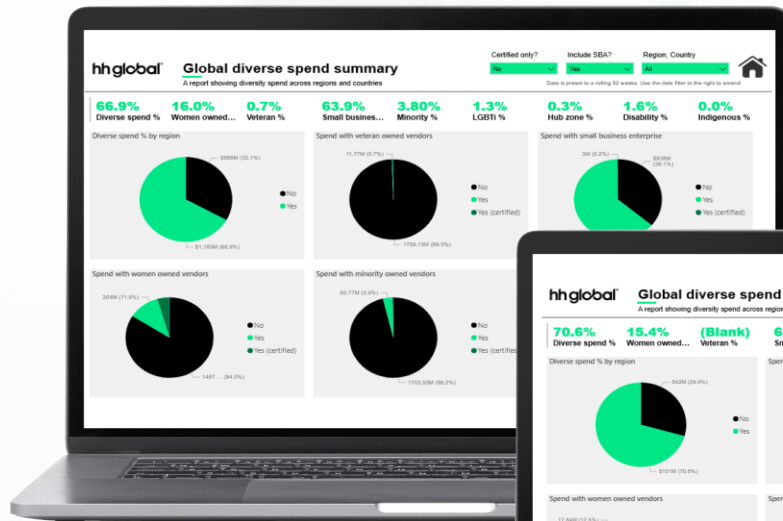
DTMx3.0

## Transparencia en el reporte y diversidad de proveedores

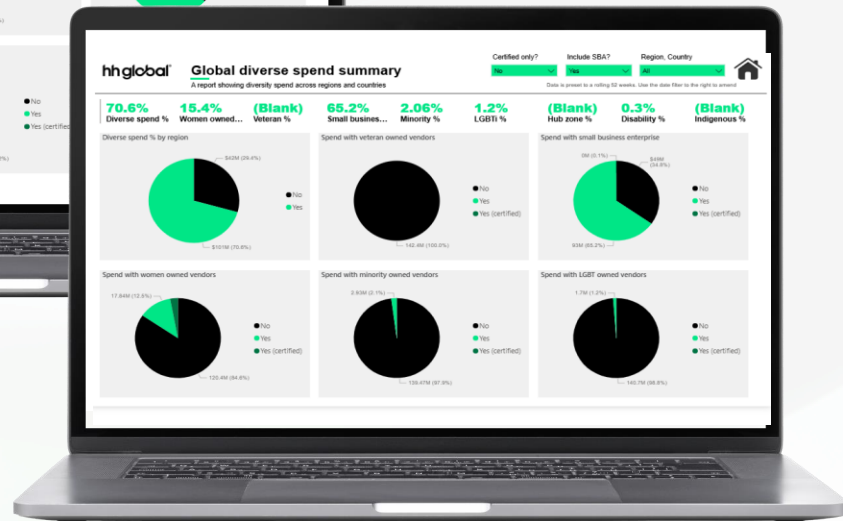
Reportes claros y consistentes a través de métricas globales y específicas de Coca-Cola, que brindan visibilidad, comparabilidad y accountability a nivel sistema

Proporcionamos a Coca-Cola un benchmark global de desempeño para identificar, escalar y consolidar los factores de éxito que impulsan la alineación con los mercados de mejor desempeño

### Global data for all clients



### Coca-Cola data



**04**

**Proceso  
operativo  
End-to-End**

**Por sí solo, el proceso no genera agilidad en el sistema Coca-Cola**

***Lo que importa es cómo se organizan las operaciones de extremo a extremo para funcionar sin problemas en todos los mercados.***

# Nuestro proceso ágil end-to-end se adapta a tus prioridades únicas y a la complejidad de cada activación

DTMx3.0



Auditorías y certificaciones independientes según estándares de calidad, sociales y ambientales



# En cada etapa de sus necesidades, reducimos la complejidad, aumentamos el control y generamos mejores resultados

## Embotelladores emergentes

(Pasando de una actividad fragmentada y directa al fabricante a una base controlada y lista para lo digital)

## Embotelladores en evolución

(Ya en el sistema integrador, mejorando el rendimiento, la consistencia y el control)

## Optimización de embotelladores

(Avanzado en el sistema integrador, manteniéndose a la vanguardia a través de un trade marketing basado en datos y preparado para el futuro)

### Adquisiciones

Una plataforma que reemplaza múltiples proveedores, correos electrónicos y hojas de cálculo, con cumplimiento integrado

Velocidad y ahorro a través de RFQ digitales, activos reutilizados y enrutamiento automatizado

Gobernanza a escala con fuente de verdad datos basados en roles aprobaciones y conocimiento del desempeño de los proveedores

### Marketing

Inicio rápido con briefs simples, activos listos para usar y pedidos guiados — sin necesidad de rediseñar tu forma de trabajar

Briefs estructurados, catálogos optimizados y reutilización de activos que impulsan la consistencia en campañas

Un proceso conjunto en todos los mercados, desde el informe hasta la factura, lo que permite una activación más inteligente

### Comercial

Visibilidad inmediata del gasto, la actividad y el rendimiento a medida que avanza hacia un modelo integrador

Mejor control a través de procesos estándar, KPI más claros e informes comparables

Dashboards integrados de KPIs, SLAs y ESG que permiten la optimización, la rendición de cuentas y la gestión a nivel sistema

### Ventas de campo

Disponibilidad más confiable de los materiales correctos, con menos problemas de última hora

Ejecución más consistente en el mercado, con menos sustituciones y retrasos

Cumplimiento de pedidos predecible y despliegue más inteligente, que respaldan una ejecución de clase mundial

# Toolkits europeos centralizados que consolidan la producción e integran la gestión de cambio en TCO y ESG

DTMx3.0



BACARDÍ

Una sólida asociación de **15 años** que incluye POSM y precarga en Europa Occidental

- Desarrollo y gestión de proyectos end-to-end, desde la conceptualización hasta la entrega
- Toolkit de displays, POSM y VAPs con arte localizado
- Producción agregada por clúster, logrando ahorros del 17% en producto
- Armonización de unidades
- Implementación de vasos de degustación libres de plástico, reduciendo 0.04 toneladas de CO<sub>2</sub>
- Reingeniería de VAPs para optimizar el co-packing, generando ahorros del 39%

Resultados

**+17%**  
ahorro de producto

**+39%**  
ahorro de embalaje conjunto

**0,04 toneladas**  
eliminación de CO<sub>2</sub>



**05**

# **Capacidades digitales**

**La tecnología por sí sola no transforma el sistema Coca-Cola.**

***Lo que importa es cómo las plataformas, la producción de contenidos y la IA están diseñadas para funcionar juntas.***

# A través de la habilitación digital, activamos marcas en todos los mercados de manera consistente

DTMx3.0

## Inteligencia creativa

## Tecnologías creativas

## Creatividad consciente

### Ideación de marca

- Perspectivas
- Estrategia
- Ideación creativa
- Conceptos de activación
- Planificación en todos los canales de medios

### Adaptación

- Diseño
- Fotografía
- Retoque
- Trabajo artístico
- Movimiento
- Contenido digital
- 2D + 3D

### Plataformas

- IA
- Automatización
- Cumplimiento
- Etiquetado de datos
- Suministro de medios

### Innovación minorista

- Diseño conceptual
- Ingeniería aplicada al diseño
- Desarrollo de prototipos y entrega
- Gestión de activos digitales y propiedad intelectual
- Displays digitales

### Cadena de suministro

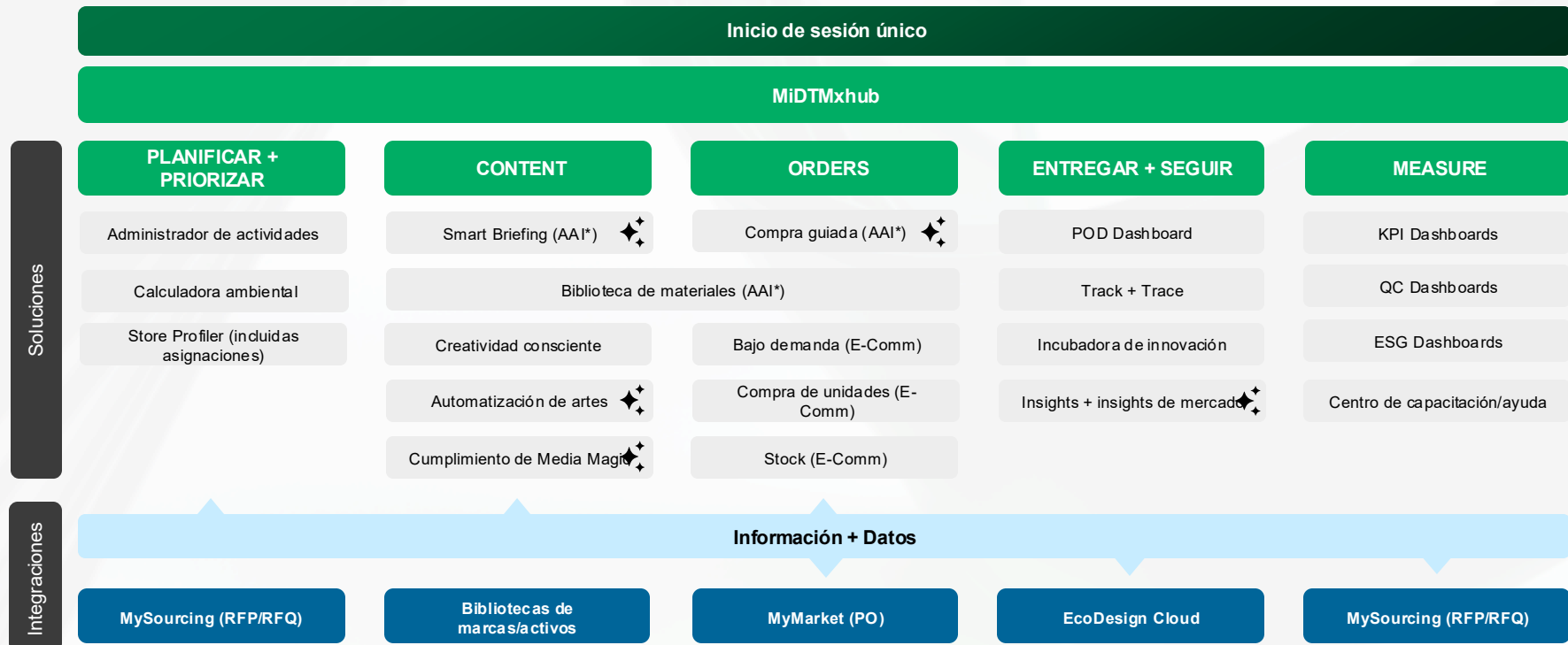
- Ingeniería de producción
- Gestión de fin de vida
- Almacenaje
- Abastecimiento
- Impresión



**Entregando activaciones creativas a nivel global, con equipos en 64 países**  
**Despliegue eficiente y efectivo para cualquier escala de actividad o innovación**

# Nuestra plataforma tecnológica, completamente flexible y modular, se adapta a cada embotellador — según el punto en el que se encuentre

DTMx3.0



\*AAI = Adoptar, adaptar, innovar. marco de armonización

✦✦ = eficiencias impulsadas por la IA

# MyHub, nuestra plataforma, aporta valor comprobado a embotelladores y unidades operativas (OUs) de Coca-Cola, ofreciendo simplicidad, transparencia y control

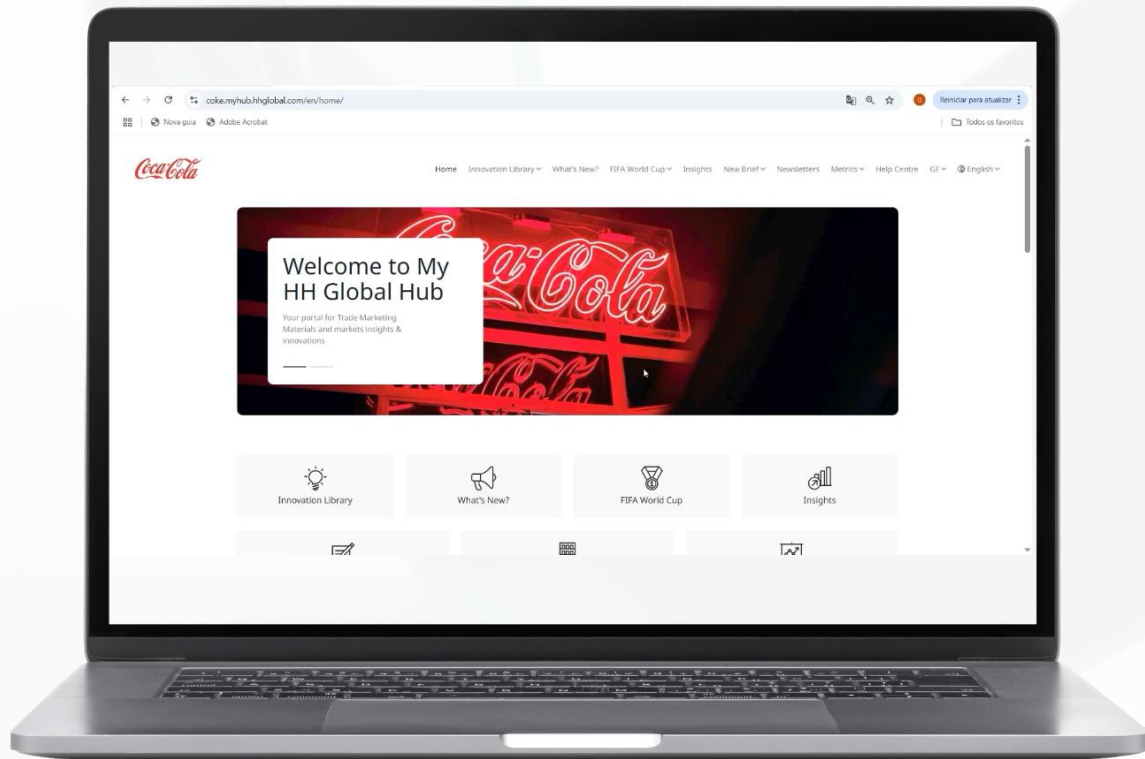
DTMx3.0

## MyHub Ofrece una plataforma modular configurable...

- **Un espacio de trabajo único y cotidiano** que reúne planificación, creación, ordenación, ejecución y conocimiento en un solo lugar
- **Adopción e implementación simples**, diseñado para adaptarse a procesos existentes y hojas de ruta de transformación
- **Experiencias habilitadas para IA** que reducen la complejidad y el esfuerzo en UX y UI
- **Creado para equipos globales y locales**, con soporte multilingüe y multidivisa como estándar

## ...adaptarse a las necesidades de cada embotellador

- **No existe una solución única para todos**: cada embotellador configura solo lo que necesita, cuando lo necesita
- **Diseñado para la adopción del usuario**, con UX y UI intuitivos, consistentes en todos los módulos
- **Total transparencia y control** sobre APIs, integraciones y flujos de datos
- **Una hoja de ruta compartida**, definido por ambos, HH Global y prioridades del cliente



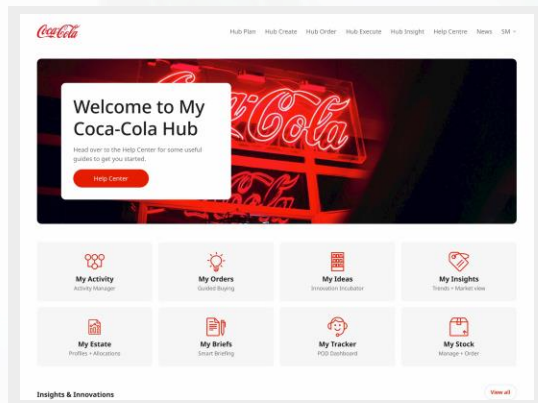
# Activar portafolios de marca nunca ha sido tan fácil: desde el briefing hasta la compra guiada y la recompra

DTMx3.0

The screenshot shows a web form for activating a Coca-Cola Hub. At the top, there's a navigation bar with links: Hub Plan, Hub Create, Hub Order, Hub Execute, Hub Insight, Help Centre, News, and SM. Below the navigation bar is a 'Go back' button. The form fields include: 'Stakeholder name\*' (text input), 'Email address\*' (text input), 'Channel' (dropdown menu), 'Date\*' (text input), 'Project name' (text input), 'Is this Project urgent?' (radio buttons for Yes/No), 'Brand / Theme\*' (text input), 'Has this Project already been produced?' (radio buttons for Yes/No), and 'Project Brief\*' (text area with a placeholder 'Description of the item to develop / Concept of the activation').

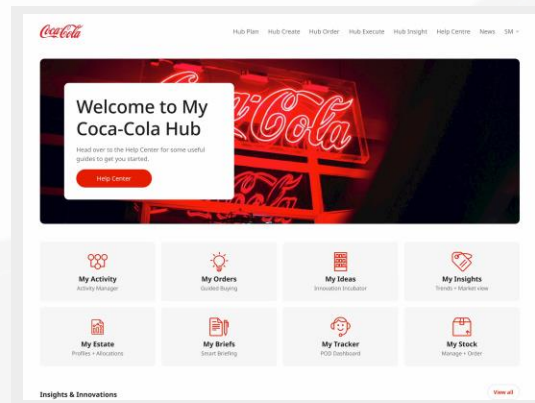
## Recepción de Brief

- Ingreso más rápido a través de información automatizada y estructurada. Captura breve que elimina el esfuerzo manual
- Mayor calidad de los briefs, con entradas más claras y completas que reducen el retrabajo y mejoran la precisión posterior.
- Mejor colaboración a través de un flujo de trabajo informativo compartido que mantiene a los equipos alineados y coherentes



## Compra guiada

- Guía a los usuarios con indicaciones inteligentes, realizando preguntas relevantes sobre sus necesidades de activación, mercado o productos para ayudarlos a navegar en áreas de las que pueden no estar seguros.
- Mejora la coherencia y el cumplimiento a través de una lógica integrada que garantiza que las selecciones se alineen con los lineamientos de la marca, la estrategia de la categoría y los requisitos locales.

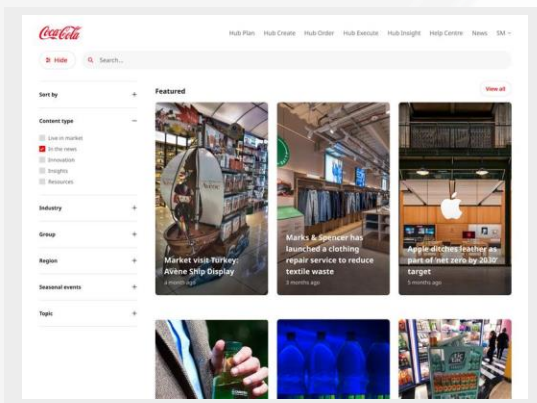


## Catálogo de Compra Rápida – vista de usuario

- Reduce el desperdicio y los costos guiando a los equipos para reutilizar, adaptar o crear assets mediante un flujo de trabajo estructurado y armonizado.
- Mejora la coherencia de la marca mediante la toma de decisiones estandarizada y la localización automatizada en todos los mercados.
- Acelera la entrega al simplificar las opciones de flujo de trabajo y permitir una inversión más rápida e inteligente en conceptos viables.

# Funciones pensadas para mejorar continuamente la efectividad

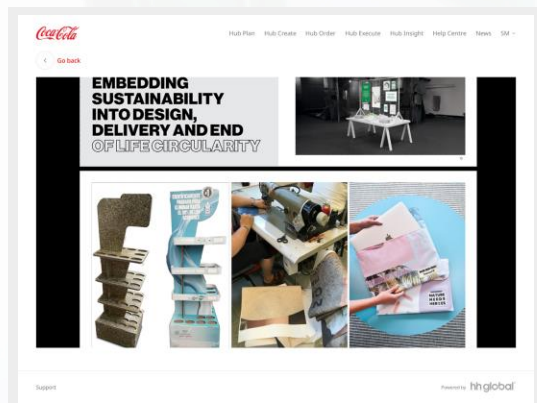
DTMx3.0



## Insights e insights de mercado

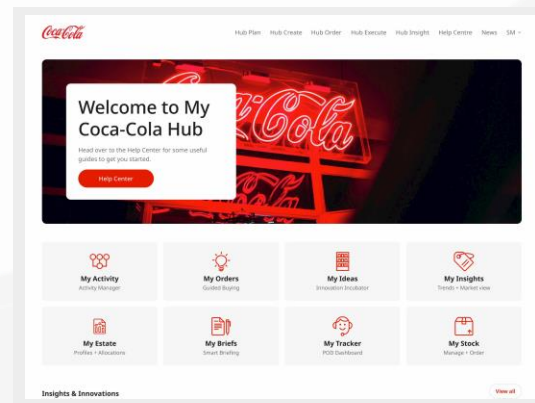
Ofrece inteligencia relevante a través de noticias, tendencias e insights de competidores seleccionados, impulsados por una lógica personalizada

- Mantiene a los usuarios informados con contenido de mercado actualizado de forma continua y entregado automáticamente, eliminando la necesidad de búsquedas manuales
- Fortalece el intercambio de conocimiento al proporcionar a los equipos un hub central, fácil de consumir, con inteligencia específica por sector que mantiene a todos alineados



## Incubadora de innovación

- Acelera la adopción de innovaciones de alto impacto que desbloqueen la eficiencia, la sostenibilidad y la eficacia.
- Inspira soluciones más sólidas con ejemplos probados y nuevas tecnologías seleccionadas para las necesidades del cliente
- Impulsa la mejora continua a través del intercambio estructurado de ideas, la colaboración y la gobernanza.



## Biblioteca de materiales

- Visibilidad centralizada de activaciones destacadas a nivel global, con acceso a documentación técnica y data de activos
- Gobernanza clara y trazabilidad de herramientas para mitigar riesgos y evitar redundancias
- Workflows de adopción y adaptación que reducen retrabajo, junto con prácticas de compartir y replicar para impulsar sinergias cross-market y cross-division

# Un modelo de producción creativo con menos toques, menor costo total de propiedad + confianza regulatoria

DTMx3.0



## Creación Centralizada

- Un modelo de “One Studio” que reemplaza agencias fragmentadas
- Potenciando la dirección de campaña desde tu agencia creativa estratégica
- Una capa única de gobernanza que abarca marcas y regiones



## Plantillas Dinámicas

- Masters globales y regionales convertidos en plantillas adaptables
- Reglas de marca integradas una sola vez y aplicadas de forma consistente, con IA como acelerador
- Gobernado por los códigos de conducta de marketing de bebidas y la experiencia regulatoria local



## Automatización

- Adaptación basada en datos, sin necesidad de redimensionamiento manual
- Menos errores y menor retrabajo
- Aseguramiento de calidad integrado, frente a procesos tradicionales de control de calidad
- Suites de automatización de contenido, de parcial a completa



## Comerciales predecibles

- Menor costo por activo
- Menor costo total de propiedad (TCO)
- Reportes transparentes y control del gasto

**50% Menos tiempo\***  
**50% Menos costo\***

*\*Según nuestra evaluación comparativa de experiencias actuales, la proporción entre plantilla y activos es el mayor impulsor de la eficiencia.*

# La automatización ofrece Impacto ME+E medible

DTMx3.0



Convertir **maestros**  
en plantillas inteligentes



**Conectar** las  
plantillas a los datos



Mejor **calidad**,  
control, orden

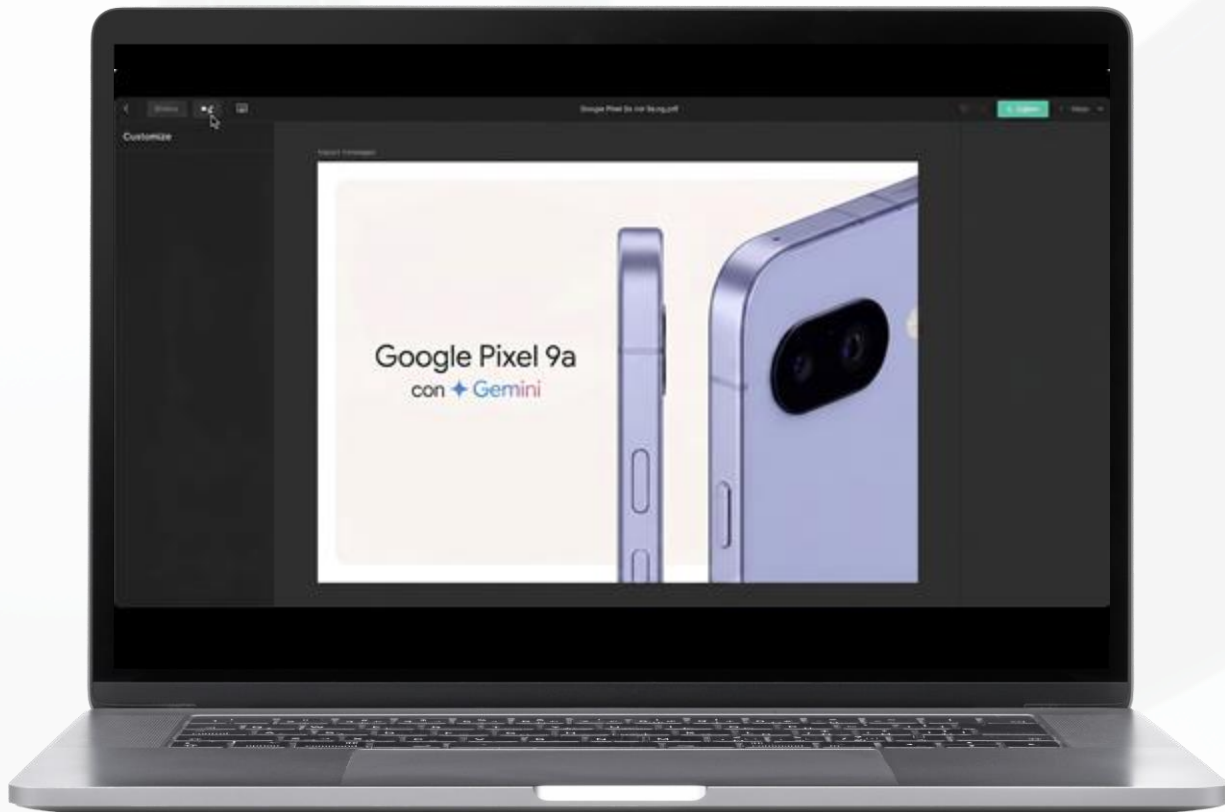


**Aumento** en ritmo,  
eficiencia, coherencia

Nuestra Plataforma de automatización de **IA aumentada** produce contenido impreso, digital y en movimiento terminado de manera consistente en segundos.

Construimos **plantillas dinámicas** a partir de pautas o toolkits.

**Conéctese a** variables y datos del cliente para producir adaptaciones y contenido localizado para todos los puntos de contacto.



# La automatización en la producción de contenido está impulsando la agilidad y la eficiencia

DTMx3.0



**+40% Ahorros frente al modelo de agencia tradicional**

Carlsberg necesitaba un socio que pudiera ofrecer una solución de estudio creativa, ágil y personalizada, con la experiencia necesaria para respaldar su mayor lanzamiento en el Reino Unido y renovar tres marcas emblemáticas. Le encargaron a HH Global:

- Elevar la calidad y la coherencia en todas las marcas
- Acelerar la velocidad de comercialización al mismo tiempo que se mantiene la integridad de la marca
- Agilizar los procesos de producción en todas las marcas y equipos

## Resultados

Al integrar el equipo de estudio establecido de HH Global, aportando conocimiento del producto, experiencia y conocimientos creativos, hemos rediseñado el flujo de trabajo de entrega para aumentar la eficiencia y fortalecer la comunicación.

**En 1 año:**

**+1300**

crear activos

**+40%**

Ahorro versus entrega del mismo  
el mismo volumen a través de una agencia externa

**100%**

comentarios de satisfacción del cliente del cliente



**+50% Ahorros, ejecución al mercado un 50 % más rápida**

El cliente de CPG necesitaba una solución de arte de empaque más eficiente. HH Global propuso un modelo innovador, basado en tecnología e inteligencia artificial, que convierte archivos maestros en plantillas inteligentes y vincula plantillas con datos para automatizar la adaptación de las ilustraciones. Nuestro alcance global, profunda experiencia y sólidas capacidades de automatización fueron la solución ideal para superar el desarrollo manual de artes finales del cliente a través de múltiples agencias

## Resultados

Al automatizar con la tecnología los maestros como plantillas dinámica, las fuentes de datos permiten la creación instantánea de variantes. Pudemos ofrecer más conceptos, más rápido y a un costo reducido.

**+50%**

ejecución más rápida

**+50%**

reducción de costos

**Mejor**

control de calidad

**Permite**

gemelos digitales



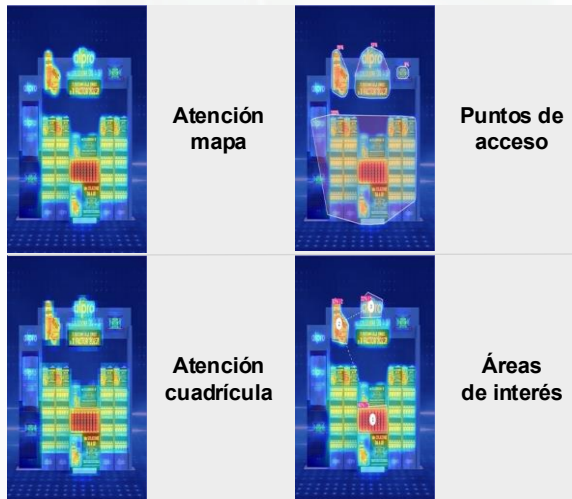
# IA en ideación, mapas de calor y pruebas de efectividad

DTMx3.0



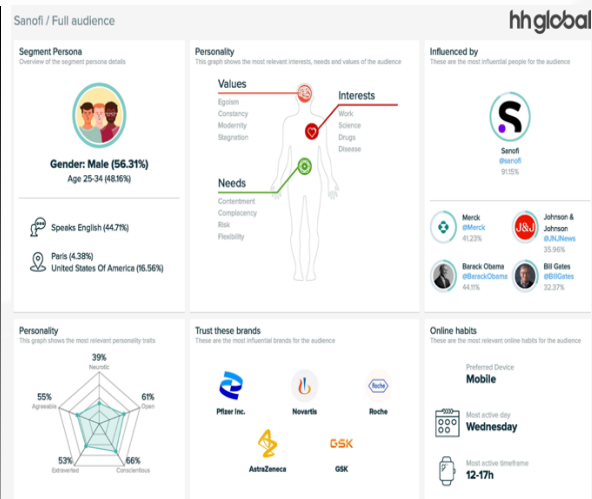
## Concepto de campaña: Aprovechar la IA

Los conceptos generados por IA permiten una concepción rápida para probar la efectividad con una inversión baja, mientras se obtiene el máximo conocimiento para impulsar el valor



## Mapa de calor: probar la efectividad

Usar IA para probar la efectividad del POS y la prueba de concepto antes del proceso de fabricación.



## Insights: HH Genius

Genius es una herramienta de extracción de datos casi en tiempo real que ayuda a las marcas a analizar a la competencia, comprender el comportamiento de los clientes y perfilar las audiencias de las redes sociales. Ofrece información procesable rápidamente, lo que permite tomar decisiones basadas en datos sin necesidad de datos de origen.

# Aprovechando Digital Twins y realidad aumentada (AR) para mejorar la visualización de activaciones de marketing en el punto de venta

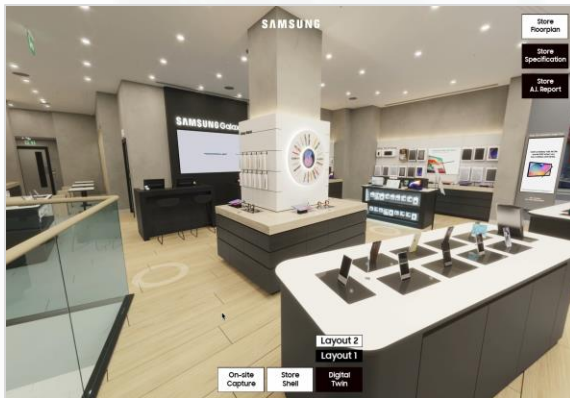
## Gemelos digitales

Copias virtuales de objetos físicos,  
Se utiliza para simular el mundo real y los resultados.



### Simulaciones precisas en el mundo real

El entorno de realidad virtual permite una planificación y colocación detallada de la mercancía, ofreciendo una precisión incomparable a la hora de optimizar los diseños en la tienda y garantizar una ejecución impecable.

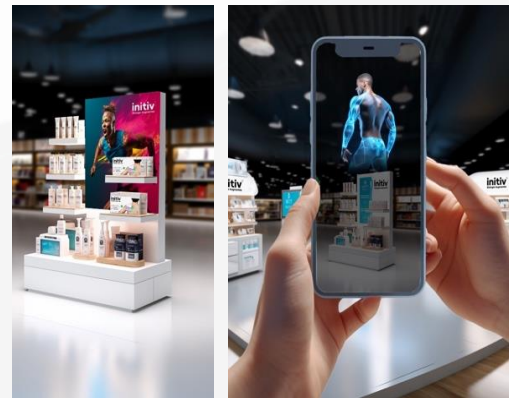


### Visualización en el Mundo real

El entorno inmersivo de realidad virtual para retail permite a los usuarios explorar marcas y gamas de productos en un entorno fuera del comercio, ofreciendo visualizaciones en 3D para una ejecución eficaz de la mercancía.

## Activación de RA

Capacidad en tiempo real para mostrar un Entorno VIVO y posicionar el POS



### Activación de AR en la tienda

La experiencia de AR se activa cuando el dispositivo móvil apunta al punto de venta.

### Muy inmersivo

La experiencia AR se puede rotar e interactuar para mostrar información del producto.

# Nuestras plataformas, producción de contenidos. y la IA están diseñadas para trabajar juntas

DTMx3.0



**12% de ahorro en costos y +12% de aumento en la capacidad de embotellado, impulsados por datos y colaboración**

HH Global reunió un equipo multifuncional de expertos en la materia de POS, miembros del equipo de Coca-Cola y embotelladores para rediseñar y rediseñar una de sus pantallas universales

## Resultados

**+17%**

Disminución del peso de cada display

**+12%**

Aumento de la capacidad de carga de Botella (59)

**+12%**

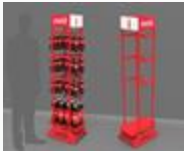
Reducción de costos



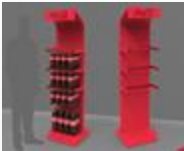
**Diseño existente**  
12% de reducción de costos



**Opción de desmontaje**  
Reducción de costos del 8 %  
4 veces reducción volumen



**Nuevo diseño**  
12% de costo reducción  
Aumento capacidad de la botella



**Diseño alternativo**  
Reducción de costos del 6 %



**+16-32% Aumento de ventas atribuido al contenido del display digital, aumento del doble en SKU no promocionales**

HH Global implementó 31 pantallas en 18 ubicaciones en los EE. UU., reproduciendo 11 campañas diferentes en distintos momentos del día y del mes. Analizamos la correlación entre las ventas y el contenido, creando un conjunto de datos analíticos para hacer coincidir las compras con el contenido mostrado en la pantalla

## Resultados

**16% - 32%**

Aumento de las ventas promocionadas a través de pantallas digitales

**2x**

aumento en SKU no promocional

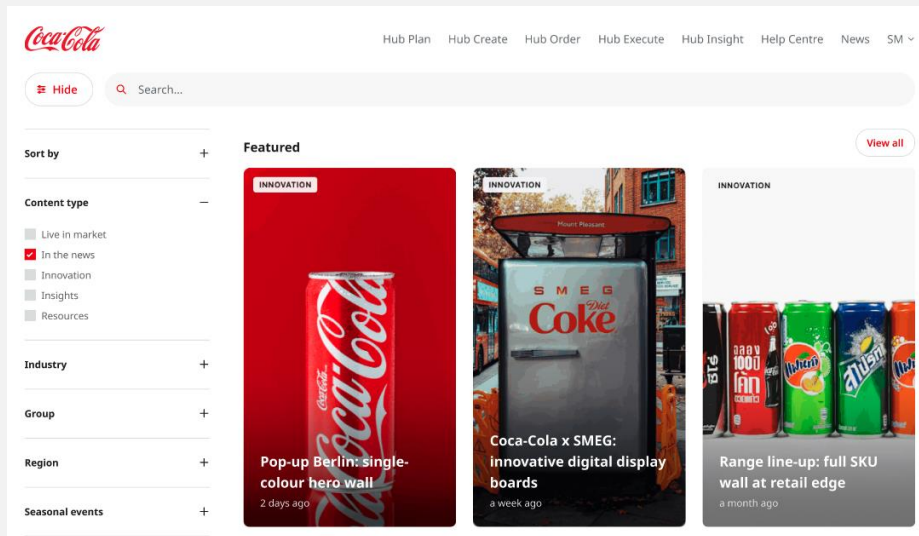
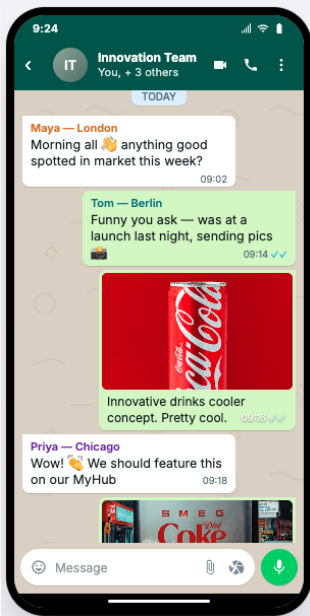
Proporcionó un análisis detallado sobre **efecto del contenido en las ventas**

Creó un modelo para medir **efectividad** **continuade** las pantallas promocionales



# La colaboración de conocimientos globales a locales se simplifica con integraciones de IA

DTMx3.0



## Captura de fotografía

Compartir en grupo de innovación Whatsapp

## Análisis de IA

Se analiza la imagen y se etiqueta automáticamente

## Bucle de aprobación

Revisiones de usuarios para verificar/modificar imágenes y etiquetas

## Publicado en MyHub

Cada implementación es coaprobadada por el socio de canal a través de un flujo de trabajo de portal estructurado.

## El contenido se publica

HH Global NOC envía el contenido a todos los puntos finales simultáneamente. 99,9% de tiempo de actividad SLA.

# Abastecimiento impulsado por IA, próximamente en MyHub DTMx3.0

- **Pedidos sin fricción.** La IA conversacional convierte solicitudes en selecciones curadas de POSM, sin catálogos ni formularios
- **Mayor velocidad al mercado.** La IA alinea los tiempos de entrega con tu ventana de activación, mostrando únicamente lo que puede llegar a tiempo
- **Alineado a marca, alineado a compromisos.** La IA aplica automáticamente los lineamientos de marca
- **Visualiza antes de comprar.** La IA generativa muestra los productos en contextos reales y adapta la creatividad regional al momento, permitiendo validar la apariencia antes de realizar el pedido
- **Inversión más inteligente.** La IA recomienda cantidades y combinaciones de productos optimizadas para el presupuesto, basadas en tu historial de pedidos



**06**

# **Planes de sostenibilidad actuales y futuros**

**La sostenibilidad presenta cada vez más riesgos de ejecución y oportunidades de rendimiento.**

***Hemos creado métodos prácticos, creíbles y escalables para desbloquear ventajas competitivas.***

# Incorporamos la sostenibilidad en las operaciones diarias, transformándonos constantemente para el futuro

DTMx3.0



## Nuestra base: Innovación con propósito

- Estrategia de sostenibilidad reconocida mundialmente alineada con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y los ODS
- Objetivos Net Zero aprobados por SBTi con un plan de transición formal (15 a Cero)
- Divulgación madura y calificaciones (CDP, EcoVadisGold)
- Programas líderes en la industria (Conscious Creative, Sustainable Procurement Framework)
- Asociaciones multipremiadas y liderazgo intelectual
- Sólidos fundamentos de informes, aseguramiento y gobernanza validados año tras año



## Nuestro futuro: Impacto por diseño

- Incorpora la sostenibilidad en el momento del diseño, el abastecimiento y la aprobación, no después de la entrega
- Pasa de los programas a un sistema de control que gestiona la sostenibilidad como una disciplina empresarial
- Opera a través de un ciclo de decisión cerrado: Informar → Decidir → Entregar → Medir → Mejorar
- Basado en conocimientos y consciente de los riesgos, integrando datos, gobernanza, capacidad de proveedores y herramientas digitales
- Diseñado para proteger la ejecución, evitar interrupciones y crear ventajas comerciales a escala

**Decisiones más rápidas, seguras y consistentes que reducen el riesgo, mejoran los resultados y ayudan a los clientes a superarse en entornos de trade marketing complejos y de alto volumen.**

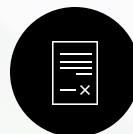
# Hoy en día, el riesgo de sostenibilidad es un riesgo comercial, impactando directamente el costo, la velocidad y la credibilidad del trade marketing

DTMx3.0



## Interrupción crítica en la cadena de suministro física

- Eventos climáticos que impactan la disponibilidad de pulpa, papel, resinas, energía y logística
- Sustituciones de materiales con poco tiempo de anticipación que generan:
  - Retrasos en campañas
  - Inflación de costos
  - Ejecución inconsistente en el punto de venta



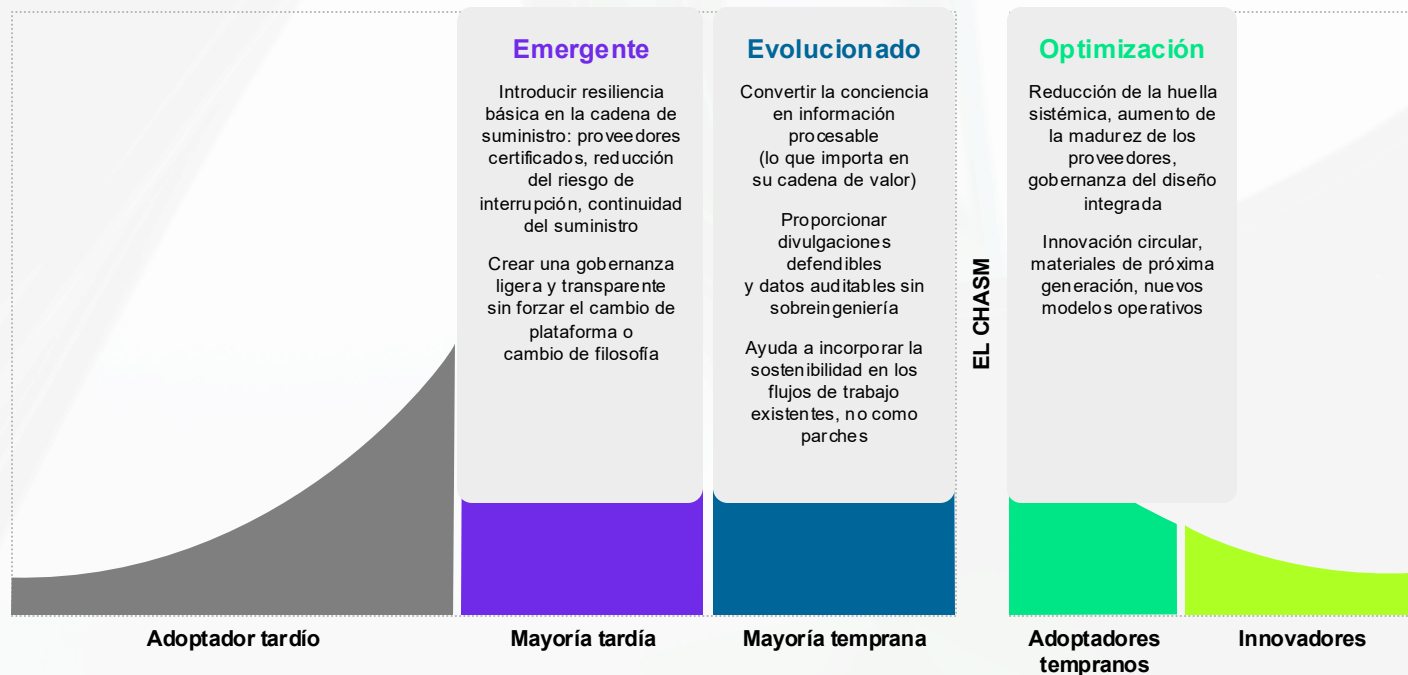
## Exposición regulatoria y de cumplimiento

- Normativas cada vez más estrictas en materiales, empaques, residuos, claims y reporting
- Riesgo financiero derivado de retrabajos, castigos contables (write-offs), penalizaciones y pérdida de ventanas de mercado
- Riesgo reputacional por claims inexactos o cumplimiento inconsistente entre mercados

Nuestro enfoque ágil resuelve con confianza las diferentes presiones experimentadas por mercado y categoría.

# Utilizamos nuestras asociaciones innovadoras para reducir los riesgos de la adopción para la corriente principal

DTMx3.0



Nos encontramos con usted en el punto donde se encuentra en su viaje hacia la sostenibilidad, permitiendo las soluciones adecuadas en el momento adecuado, siempre escalables, estratégicas y adaptadas a tus prioridades.

# Nuestra estrategia Impact by Design te brinda un sistema integrado de gestión de riesgos y oportunidades

DTMx3.0

## Intencionalidad

La sostenibilidad está diseñada en decisiones antes de que el riesgo suceda

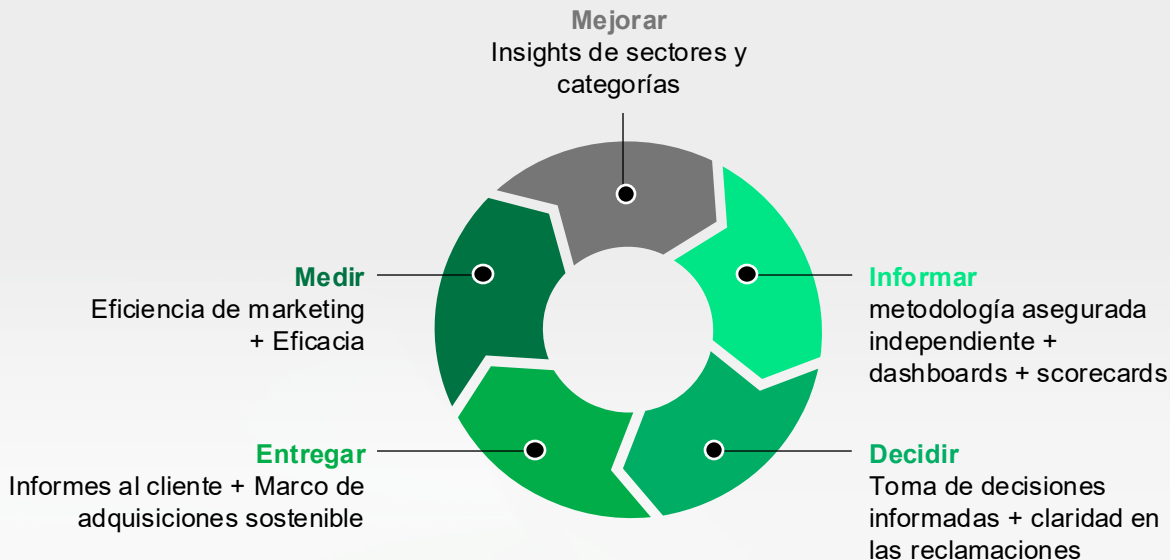
## Principio de doble línea

Credibilidad final a través de la gobernanza y la garantía

Crecimiento de primera línea a través de colaboración con el cliente que moldea el futuro

## Bucle de decisión cerrado

Diseñado para funcionar en todas las categorías y mercados



# Capacidades digitales y ME+E: sostenibilidad a través de la reducción **DTMx3.0**

El TMM más sostenible es el TMM que no se produce

## Independiente de la producción por diseño

- HH Global es fundamentalmente agnóstico en producción
- Esto permite rutas al mercado imparciales, ya sean tradicionales, digitales o híbridas
- La sostenibilidad se convierte en un filtro de decisión, no en una restricción ni en un sesgo hacia un tipo de producción

## Eficiencia y efectividad del marketing (ME+E)

### El habilitador inteligente que desbloquea:

- Prevención de desperdicios
- Maximización del presupuesto
- Mayor impacto con los clientes y consumidores
- Alinea la sostenibilidad con el desempeño, no con intercambios

## Impacto para marketing

- Categorías con alto riesgo regulatorio
- TMM de alto valor y alto volumen
- Clara oportunidad para innovar de manera inteligente
- En esta intersección, HH Global ofrece datos confiables, defendibles y listos para la toma de decisiones, que permiten a los clientes realizar compras informadas considerando costo, riesgo, efectividad y huella

**Aquí es donde la ambición de sostenibilidad se convierte en una realidad operativa.**

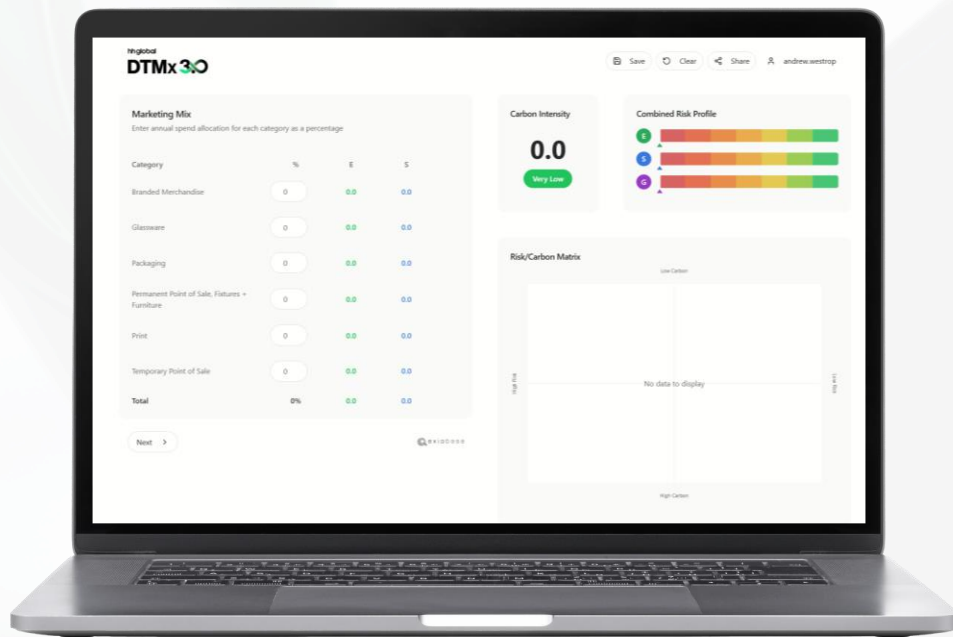
# Hemos desarrollado una plataforma para anticipar el cambio, proteger el margen + mantenernos a la vanguardia del desafío

DTMx3.0

## Los clientes que trabajan con HH Global están mejor posicionados para:

- Responder más rápido a la interrupción del suministro físico sin comprometer la ejecución
- Adaptarse a la regulación con confianza, independientemente de la madurez inicial
- Proteger el margen mientras los competidores absorben retrabajo, abastecimiento premium y retrasos

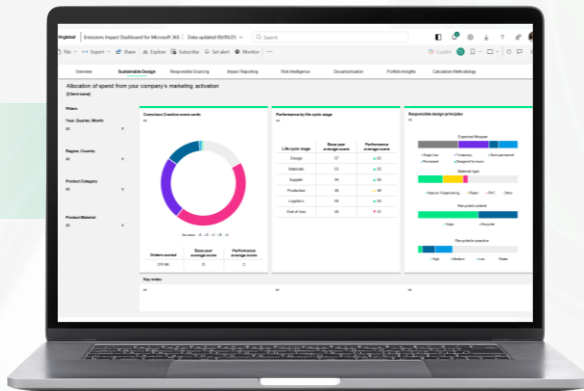
Los competidores reaccionan a choques de sostenibilidad. HH Global permite a los clientes anticipar, absorber y superar.



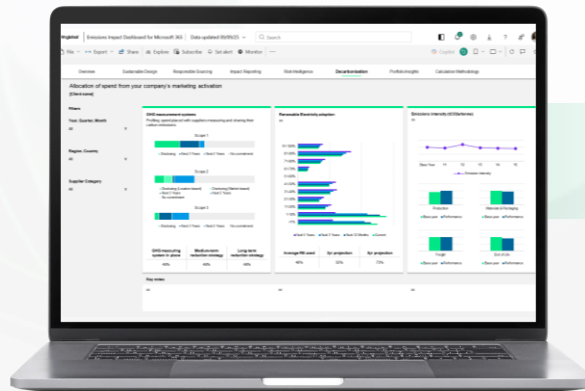
Para evaluar cuán vulnerable puede ser su combinación de marketing a los cambios regulatorios y a las interrupciones de la cadena de suministro, únase a nosotros mañana para generar un perfil de inteligencia de riesgos inmediato.

# Reflejamos la sostenibilidad y el impacto ESG en dashboards DTMx3.0 de control claros, concisos y condensados

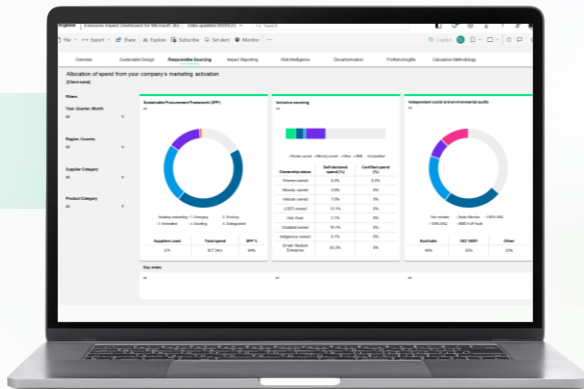
**Diseño sostenible**



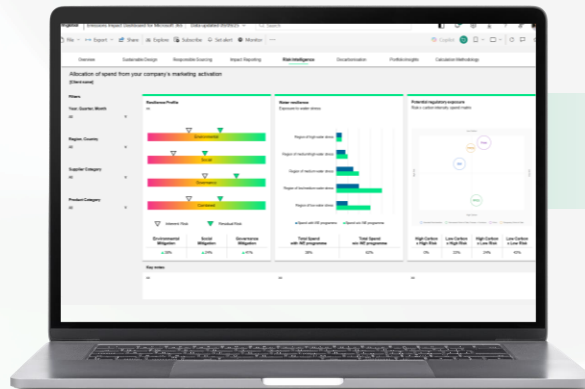
**Hoja de ruta de descarbonización**



**Abastecimiento responsable**



**Inteligencia de riesgos**



# Incorporamos la sostenibilidad en la campaña activación para impulsar una ventaja competitiva

DTMx3.0

Coca-Cola

**69% menos emisiones de carbono**  
**30% menos costos de producción**

Como alternativa al MDF, Xanita está fabricado a partir de fibras de papel reciclado formadas en un panel con una estructura celular interna que combina ligereza y durabilidad.

## Resultados

**Reducción** de la dependencia de recursos vírgenes

**Peso ligero**, fácil de manipular, transportar e instalar

**Monomaterial**, diseño, Ampliamente **recyclable** después de su uso

Puntuación de sostenibilidad **aumentó de C 50 a B 64**



Coca-Cola EURO-PACIFIC PARTNERS

**23% aumento en la puntuación**  
**9.3% menos costos de producción**

Como alternativa a un diseño de rejilla de alambre + poliestireno, este display fue rediseñado a partir de chapa perforada con láser idéntico al fondo de un puente de botella.

## Resultados

**Aumento** de calidad y **durabilidad**

Producción de **eficiencias** **reducción del** plazo de entrega

**Monomaterial** diseño, ampliamente **recyclable** después de su uso

Puntuación de sostenibilidad **aumentó de C 48 a B 71**



**07**

**ME+E**

**La eficiencia por sí sola  
no genera valor para el  
sistema Coca-Cola.**

***Lo que marca la diferencia  
es cómo combinamos agilidad,  
eficiencia y eficacia para generar  
impacto donde más importa.***

# Dimos forma a ME+E 2.0 juntos y la colaboración impulsó el compromiso



## Diseño para el éxito

Inicios exitosos de ME+E con diseño considerado.

Ser capaz de **anticipar la reacción de un consumidor**, o aportar información sobre los compradores y los minoristas no solo hace **POS de más impacto**, sino que también puede **ahorrar tiempo y gastar** en la etapa de creación de conceptos y campañas.

Cuanto más sabemos, más Podemos informar de forma inteligente, un diseño correcto a la primera



## Decisiones impulsadas por datos

No tiene sentido producir algo que no esté ordenado o crear cuatro variedades de lo mismo.

**Al aplicar datos y análisis** a los patrones y cadencias de pedidos, junto con la aplicación de modelos de pronóstico y procesos de armonización, Podemos **racionalizar la actividad y producir menos materiales de marketing** y ofrecer un mayor retorno de las ventas



## Abastecimiento estratégico para ahorros estratégicos

Ser capaz de **reducir costo y carga de trabajo** de el proceso de producción, es el área más visible para entregar ME+E.

Producción más inteligente **significa producir menos, pero no significa obtener menos.**



## Ventas entregando valor

Se puede demostrar la eficacia de los materiales de marketing de varias maneras; la más reveladora es una combinación de **Datos de ventas e interacciones con los consumidores..**

Para entender la **verdadera efectividad**, tenemos que mirar **más allá de las ventas**, hacia **Cantidad y calidad de las interacciones con los consumidores.**



## Mejoras en la configuración de insights

**A seguir impulsando la eficiencia y la eficacia**, los **datos** recopilados a lo largo del proceso deben ser **analizados y reaplicados**, con los conocimientos y aprendizajes que dictan la estrategia del consumidor en la etapa de diseño y durante todo el proceso.

# ME+E 2.0 ha resultado tangible, resultados medibles

DTMx3.0

Velocidad de  
comercialización  
aumentado por **33%**

**21%** reducción en  
SKU producidos

**40%** ahorros  
sobre logística de carga

**32%** aumento en  
ventas promocionadas

**12%** ahorros entregados  
en más de 5.000 pedidos

**27%** aumento  
en el uso de POS

# Hicimos que la ejecución de alto impacto fuera rentable, creando a la vez diferenciación y funcionalidad

DTMx3.0

## Fabricación y experiencia en materiales

HH global es conocimiento de materiales, procesos de impresión e instalación minorista nos permitieron crear una campaña de alto impacto que fuera:

- Innovador pero práctica, teniendo en cuenta la durabilidad y el costo. Las luces LED se incluyeron inicialmente en los camiones, pero luego se quitaron debido a que eran difíciles de ver bajo las brillantes luces del restaurante. Su inclusión también significaría que los camiones de tarjetas ya no serían reciclables.
- Centrado en la calidad y la conveniencia: los camiones prefabricados se distribuyeron en empaques individuales para garantizar que la calidad no se viera comprometida y la implementación fuera más rápida y sencilla para el personal

**Gran impacto para grandes ideas**

### Resultados

Una experiencia de temporada innovadora, que logró captar la atención del consumidor. Creando magia navideña, siendo rentable y práctico.



## +17k

**Me gusta en  
Linked In**

Dentro de los 2  
días posteriores al  
lanzamiento

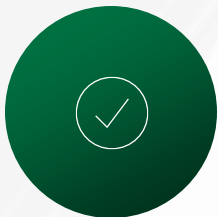
## Ventas Mejora

Para la marca Coca-Cola  
en los puntos de venta  
que presentan el camión

## 27%

**Aumento en los  
pedidos de puntos de  
venta** |Se ordenaron  
camiones navideños  
adicionales después de  
la instalación original  
debido a los comentarios  
positivos de los clientes

# Con una mentalidad de crecimiento, reconocimos la necesidad de que ME+E evolucione continuamente para ofrecer valor futuro



Para mantenernos a la vanguardia del ritmo de la excelencia en marketing, entendemos la necesidad de analizar cómo y qué hacemos, y las ventas son la medida del éxito.



Por lo tanto, nuestro enfoque hacia la eficiencia y efectividad del marketing ha evolucionado



Para mantenernos a la vanguardia de la excelencia en marketing, evolucionamos continuamente en *cómo* trabajamos y *qué* entregamos. ME+E ha pasado de una optimización basada en la eficiencia a un modelo basado en resultados, donde el impacto en las ventas es la medida definitiva del éxito.

**Por lo tanto, hemos remodelado el programa para garantizar que ME+E continúe impulsando el crecimiento y los beneficios que el sistema Coca-Cola necesita para el futuro.**

Evolucionado para Coca-Cola. impulsado por la agilidad, la eficiencia y la eficacia

---

Ofreciendo beneficios tangibles.  
Resultando en un gasto más inteligente y un aumento de las ventas

---

ME+E 3.0: mejor marketing  
para un mejor marketing



# Mejor marketing para un mejor marketing

ME+E 3.0. Agilidad. Eficacia. Eficiencia. Resultados.



## Valor

**Valor donde lo necesita y donde es reconocido**

- Mejores compras para mejores presupuestos
- Velocidad de comercialización
- Reducción de la carga de trabajo
- Conocimiento estratégico
- Armonización
- Decisiones basadas en datos
- Actividad sostenible
- Reingeniería
- Reducción de costos
- Automatización impulsada por la IA



## Impacto

**Más que presupuestos, pero reconocimiento de marca y aumento de ventas**

- Innovación
- Uso de materiales pioneros en el mercado
- POS de gran calidad
- PICOS
- Estrategia global, activación local
- Creatividad impulsada por IA
- Diseño optimizado
- Actividad dirigida al cliente + consumidor
- Planes de sostenibilidad de cara al futuro
- Capacidad tecnológica evolucionada



## Diferencia

**Diferenciación distintiva y liderada por la marca**

- Destacarse en el mercado
- Tutela de la marca
- Concepto elevado + innovación
- Aplicación localizada
- Agilidad impulsada por la IA



## Perspectivas

**Todo comienza con un conocimiento: los conocimientos generan impacto**

- Análisis de datos de gasto
- Decisiones basadas en datos
- Comportamientos del Consumidor
- Necesidades del cliente
- Influencias del mercado
- Aplicación localizada
- Comprensión impulsada por la IA

# Estamos aportando evolución tecnológica para permitir agilidad + cumplimiento

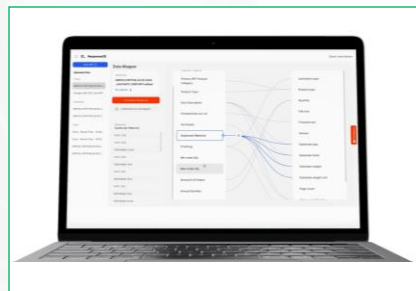
DTMx3.0



Ver + sentir



MediaMagic



Compras previstas



Sprints creativos



Tecnología digital



Pruebas de efectividad de IA



Optimización dinámica de campañas

# Combinamos el deseo de destacar con la necesidad de agilidad para crear una activación que se entregue en todos los mercados

DTMx3.0



**>35% Ahorro de costos + Rápido Montaje en el campo**

Nuestro equipo desarrolló un sistema basado en componentes que reemplazó 45 displays similares con un sistema versátil. Este nuevo sistema proporciona 16 displays de diferentes tamaños a partir de 19 componentes y no requiere herramientas para su montaje. Los componentes pueden transformarse para satisfacer las necesidades basadas en el espacio, la marca, el paquete y la ocasión.

## Resultados

**>35%**

Ahorro de costos

**19**

componentes:  
reducidos de 44a 19

**3**

proveedores:  
reducidos de 20 a tres



**+27,000 Cristalería a medida entregada en 23 mercados**

Nuestro equipo desarrolló estrategias de gastos y categorías y un solución de armonización, comunicada a través de una estrategia de comunicación ascendente, que resulta en eficiencias, visibilidad y ahorros.

## Resultados

**+27,000**

cristalería a medida producida  
y entregada para su lanzamiento

**1**

Ventana de pedidos ad hoc

**18**

SKU desarrollados  
para el lanzamiento  
de la Gran Serie

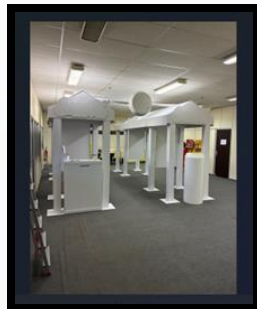


# Nuestra comprensión de los entornos minoristas informó nuestra activación del destacado shop-in-shop

DTMx3.0

## Shop In Shop Coca-Cola Triple Zero

- Tamaño: 4x5m - Altura: 2,40m
- Cantidad producida: 35
- Precio unitario Exw en €: 34 14 (sin incluir transporte ni servicios de instalación)
- País de producción: Francia
- Puntuación de sostenibilidad: B
- Fecha de entrega: 03/02/2026 en tiendas.
- Otros: Inspiración para "shop in shop"



## Producción e instalación experiencial Shop in shop en 32 tiendas



# Nuestra escala se aprovecha, está conectada y gobernada de manera inteligente para funcionar en todas partes

DTMx3.0



**+57% Ahorro de costos**  
**+ Montaje rápido en el campo**

HH Global compartió una exhibición innovadora como parte de una Cumbre de Innovación anual de Bacardi. A través de la racionalización y armonización de SKU, Bacardi pudo consolidar el gasto en todas las marcas y canales.

## Resultados

**+57%**

Ahorro de costos estimado

**5**

Minutos para ensamblar

**100%**

Material reciclado



SUNTORY  
GLOBAL SPIRITS

**+21% Racionalización de SKU**  
**+12% Ahorro de costos**

Nuestro equipo desarrolló estrategias de gastos y categorías y una solución de armonización, impulsada a través de una estrategia de comunicación ascendente, lo que resultó en eficiencias, visibilidad y ahorros.

## Resultados

**+21%**

Reducción en el  
número de SKU producidos

**15**

Aceleración del día de  
comercialización

**+12%**

Reducción en el  
Costo general de producción



# Integrando calidad, velocidad y escala en toda la producción creativa en mercado

DTMx3.0



## Países Bajos Creatividad

### Calidad y precisión:

- Precisión del arte: los errores de ubicación se redujeron del 42 % al 52 % en el primer mes
- Del 92 % al 100 % en la segunda mitad, **Las marcas de recorte y el cumplimiento de baja resolución se mantuvieron en 100%**
- La orientación se estabilizó en 96%-100% con fluctuaciones menores en comparación con la variabilidad inicial
- El cumplimiento del control de calidad pasó de correctivo a confirmatorio: 100% a partir de abril, eliminando la dependencia del control de calidad para las correcciones

### Eficiencia y proceso:

- La entrega a tiempo mejoró del 52%-58% en el primer mes hacia **96%-100% consistentemente desde el tercer mes en adelante**
- Aumentos de eficiencia: las rondas promedio de enmiendas cayeron de 2,82 en el primer mes a menos de 2,0 en el cuarto mes, lo que refleja una disciplina informativa integrada y menos errores técnicos

### Capacidad y escala:

- Manejo de entre 20 y 40+ entregables mensuales, los plazos y la calidad se mantuvieron sin compromisos, a diferencia de los primeros meses donde el volumen se correlacionaba con retrasos
- Los picos estacionales se absorbieron sin afectar la entrega o la calidad, **demostrando escalabilidad y resiliencia de procesos**



# ME+E 3.0 en acción: entregamos creatividad global, adaptada localmente, a velocidad + escala

DTMx3.0

Ejemplos del mercado de Países Bajos: iniciado como piloto y realizado con éxito la transición como BAU, alineado con los lineamientos de arte y marca de CCEP



## Del toolkit A4 a la activación de 300 tiendas

Convertimos un visual plano A4. en una FSDU de alto impacto, **activando 300 tiendas** con Rapidez y excelencia en la ejecución.

## Más que adaptación – Creatividad en acción

Transformamos un juego de herramientas plano. en una FSDU 3D, agregando pilares arquitectónicos, integración QR e iluminación del estand.

Colaboración fluida en producción creativa, a tiempo y dentro del presupuesto. **activando 350 tiendas.**

## Convertir elementos visuales clave en presencia minorista permanente

Comenzando con los assets del toolkit, Los equipos de producción e impresión de HH Global colaboraron con los proveedores para crear un estante permanente de 3 metros. **entregado como unidad única a través de un modelo de entrega de 360° totalmente integrado.**

## Escalar los activos del toolkit para lograr una ejecución de tienda destacada

Convertimos imágenes planas en FSDU con arcos y pegatinas para el suelo, con éxito **Implementando 50 unidades de arco en las principales tiendas y 200 FSDU en los supermercados.**

## Creando FSDU desde Activación de tiendas A4 a 300.

Escalamos un visual plano A4. en una FSDU de alto impacto, implementado con éxito en las tiendas.

# Diseñado para los Juegos. Construido para Second Life.

DTMx3.0



## Premio de Bronce Reingeniería ganadora

### El desafío

El equipo olímpico de Coca-Cola necesitaba un estante para sostener cajas de botellas de vidrio retornables (RGB) cerca de los distribuidores automáticos, diseñado para ser ecológico, fabricado en Francia y redesplicable después de los Juegos.

### Reingeniería inteligente

- Ranuras para estantes ajustables para cambios rápidos de altura
- Barra trasera reforzada para una inclinación segura de los estantes
- Abridor de botellas extraíble para uso en el campo
- Paneles laterales para comunicar reciclaje y sustentabilidad

### Resultados

De los **241 estantes implementados**, **227 fueron recuperados, reparados y reubicados**, brindando costos y beneficios de sostenibilidad mensurables ahorros.

### Impacto sostenible

Los estantes inclinados utilizados durante los Juegos se pueden **reconfigurar horizontalmente para su reutilización en el comercio minorista**. El estante está hecho de **acero 100 % reciclable y madera con certificación FSC**, soporta **hasta 120 kg por estante** y cuenta con elementos intercambiables. Paneles para activaciones durante todo el año.



**08**

# **Almacenamiento + Fulfillment**

**El almacenamiento por sí solo no habilita el sistema Coca-Cola.**

***Lo que importa es cómo funcionan el almacenamiento y el cumplimiento como motor de respuesta para toda la red.***

# Operamos en más de 100 almacenes en todo el mundo y prestamos servicios a más de 300 clientes.

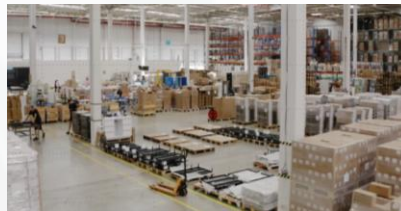
DTMx3.0

## Capacidades operativas

-  Gestión de inventario
-  Recogida + Embalaje + Kiting
-  Recepción de mercancías
-  Control de calidad
-  Almacenamiento
-  Soluciones de última milla
-  Operaciones de valor añadido
-  Embalaje

Nuestros servicios son flexibles y receptivos, y respaldan la logística inversa, la creación de kits y soluciones de biblioteca para los clientes, así como soluciones tácticas de desbordamiento para el co-empaqué para respaldar los períodos pico como parte de un ecosistema.

Nuestra tecnología y flujo de trabajo de gestión de almacenamiento, junto con las ubicaciones estratégicas en todo el mundo, brindan a nuestros clientes la visibilidad, la gestión de línea y las ventajas de velocidad de comercialización que necesitan para tener éxito.



DIAGEO



SUNTORY  
GLOBAL SPIRITS

SAMSUNG



dyson



# Nuestro almacenamiento y logística en EMEA potencian nuestra agilidad

DTMx3.0

**9**

Ubicaciones en Europa

**595 mil pies cuadrados**  
capacidad

**257 mil**

Pedidos procesados anualmente

**+10 millones de dólares**  
Gasto anual

**500k**

Envíos anuales

**2**

Instalaciones propias (Irlanda + República Checa)

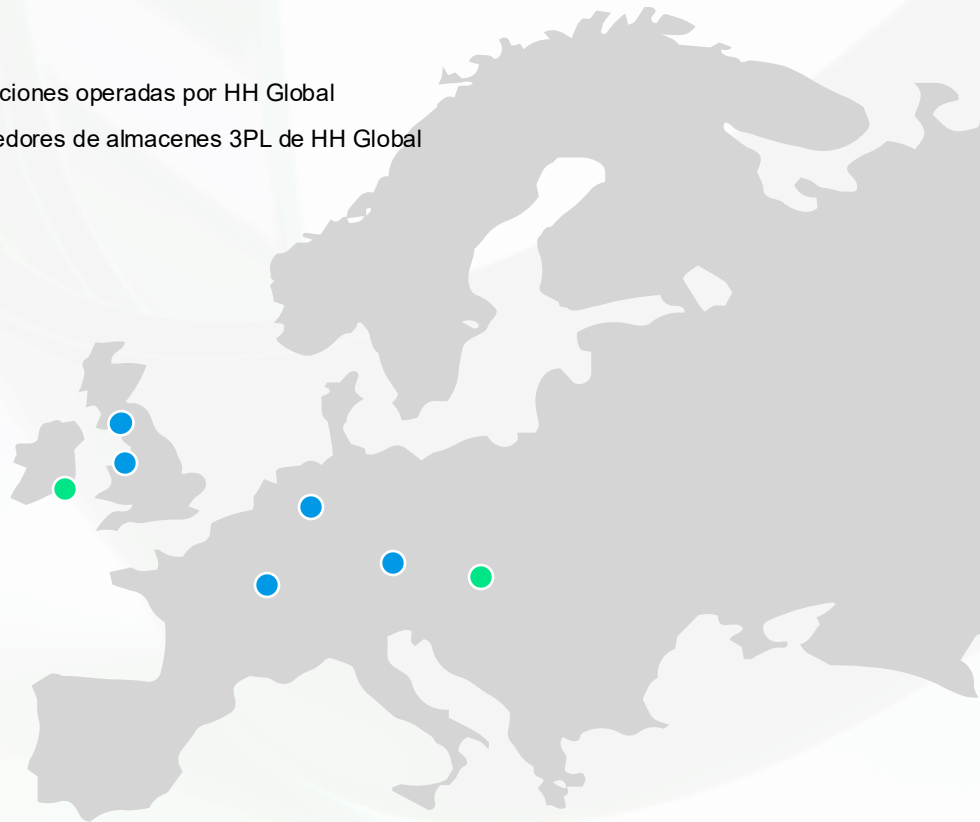
**99.8%**

OTIF

**+80k**

ubicaciones de paletas

- Instalaciones operadas por HH Global
- Proveedores de almacenes 3PL de HH Global



# Nuestro almacenamiento y logística en Norteamérica potencian aún más nuestra agilidad

DTMx3.0

**45**

ubicaciones EE.UU.

**Más de 6,5 m².**  
capacidad

**2,1 m**

Pedidos enviados  
anualmente

**5,4 m**

Líneas de pedidos  
enviadas anualmente

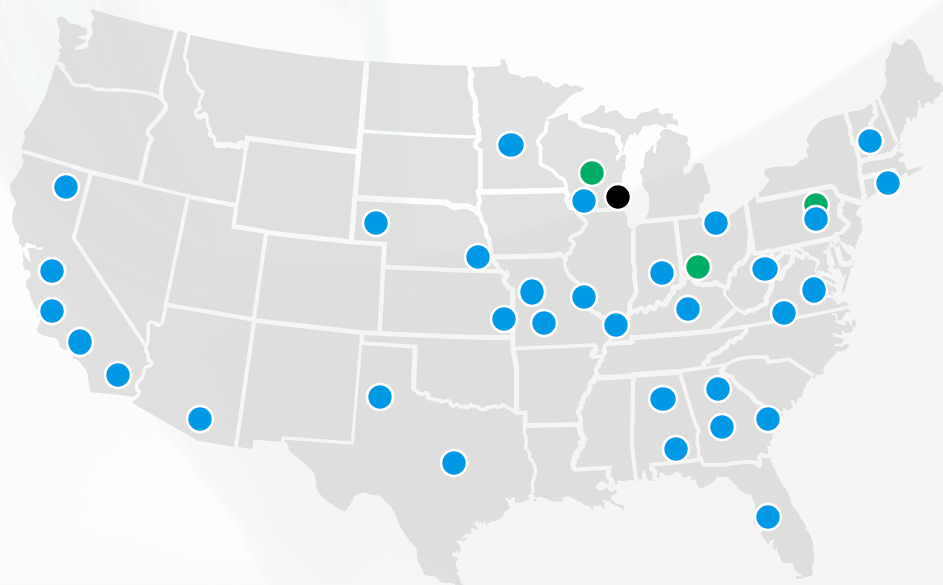
**81 mil**

Palets enviados  
anualmente

Flexible y receptivo

Llavero  
operaciones

WMS y  
capacidad de  
integración



- Instalación de almacén de bebidas de HH Global
- Instalaciones operadas por HH Global
- Proveedores de almacenes 3PL de HH Global

# Nuestro almacén + logística en LATAM potencia nuestra efectividad

DTMx3.0

**11**

ubicaciones LATAM

**6,071 pies  
cuadrados.**  
capacidad

**263**

Pedidos enviados  
anualmente

**631**

Líneas de pedidos  
enviadas anualmente

**2466**

Palets enviados  
anualmente

Flexible y receptivo

Llavero  
operaciones

WMS y  
capacidad de  
integración

● Proveedores de almacenes 3PL de HH Global



# Nuestra escala de cumplimiento de APAC permite nuestra agilidad + eficiencia

DTMx3.0

**38**

Ubicaciones en APAC

**+1,6 m2 de  
piescuadrados.**  
capacidad

**2,2 m**

Pedidos enviados  
anualmente

**28m**

Líneas de pedidos  
enviadas anualmente

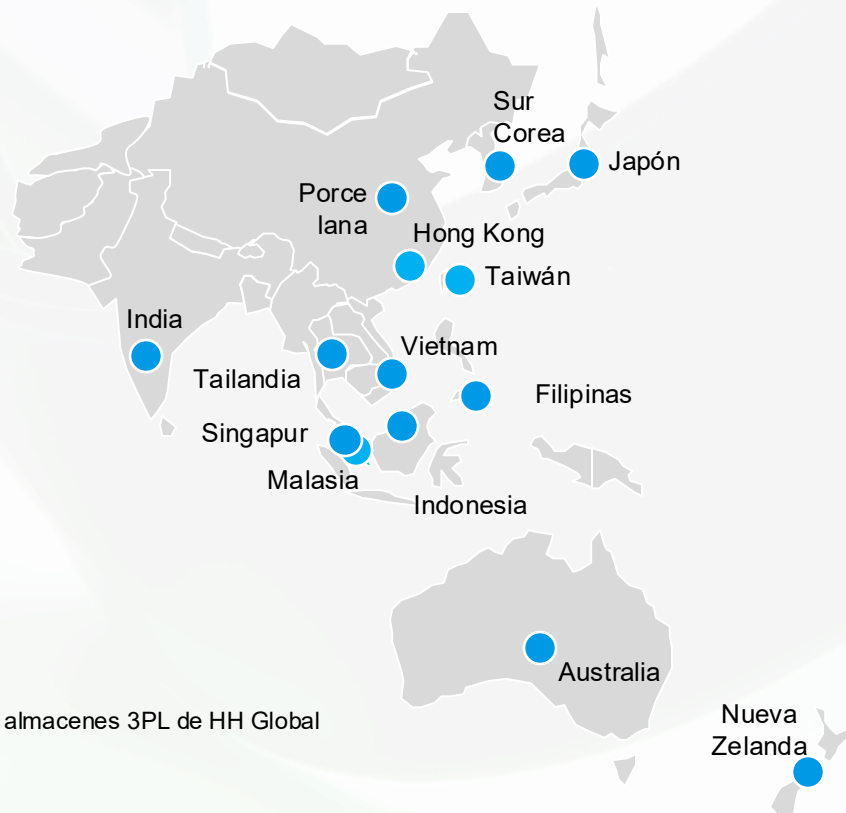
**80k**

Ubicaciones de palets

Flexible y  
receptivo

Llavero  
operaciones

WMS y  
capacidad de  
integración



# Nuestro centro de distribución en Kenosha mantiene una tasa anual de precisión de inventario del 99.50%, respaldada por una gestión ágil de pedidos

DTMx3.0



## Ciclo de inventario Gestión de recuentos

Para lograr esto, implementamos un programa estructurado de recuento cíclico utilizando un sistema de clasificación ABC

- **Clase A (valorada en \$25 y más):**contada seis veces al año, con variación permitida cero
- **Clase B (valorada entre \$5 y \$24,99):**contada dos veces al año, con una variación permitida de hasta el 1% o \$100
- **Clase C (valorada entre \$0,01 y \$4,99):**contado una vez al año o según sea necesario, con una variación permitida de hasta el 5 % o \$100

### Investigación + ajuste:

Cualquier discrepancia identificada durante los conteos cíclicos se investiga y corrige de acuerdo con la política establecida. Las variaciones significativas, especialmente las que involucran artículos de alto valor, se elevan a la gerencia para una revisión adicional



## Informes de daños

- Todos los incidentes de daño o escasez se documentan, con evidencia fotográfica cuando sea posible
- Si un problema afecta un pedido de un cliente o es significativo, se notifica al Servicio de Atención al Cliente y al cliente antes de realizar ajustes
- Los supervisores y gerentes revisan los informes para verificar su precisión y tendencias
- Los reclamos del transportista son presentados según corresponda por nuestros equipos de almacén, siguiendo la política de la empresa o del cliente
- Los bienes dañados se retiran del inventario vendible y se procesan de acuerdo con los procedimientos establecidos (eliminación, devolución al proveedor u otras acciones)



## Gestión de devoluciones y documentación

- Estandarizado, revisado anualmente  
SOP rige todas las devoluciones
- Devoluciones autorizadas: CS verifica la elegibilidad, emite RMA, inspecciona artículos, actualiza el inventario y retiene para disposición dirigida por el cliente (reenviar, reabastecer, reciclar/destruir)
- Devoluciones no autorizadas: registradas, puestas en cuarentena, investigadas y resueltas a través de un proceso de disposición definido con notificación al cliente de 14 días antes de la destrucción
- Trazabilidad completa: registros de RMA, inspecciones, comunicaciones y ajustes de inventario retenidos para cumplimiento y soporte de auditoría

# Garantizamos desde la entrada hasta las devoluciones la sostenibilidad está diseñada a lo largo del ciclo de vida

DTMx3.0



## Entrada y transporte

- Optimización de rutas y consolidación
- Reducción de movimientos innecesarios
- Mayor uso de flujos directos al destino cuando sea factible



## Almacenamiento y almacenamiento

- Optimización del espacio y rotación de stock
- Reducción de la dependencia del almacenamiento a través del rediseño del flujo
- Estándares de energía e instalaciones alineados con los requisitos locales



## Embalaje y manipulación

- Embalaje dimensionamiento adecuado y optimización
- Reducción del reenvasado y doble manipulación
- Uso mejorado del embalaje original cuando sea adecuado



## Devoluciones, reutilización y destrucción

- Jerarquía clara de residuos: reutilización → reciclaje → recuperación de energía
- Evitación de vertederos
- Destrucción certificada y trazabilidad total

**Menor impacto ambiental al mismo tiempo que mejora la eficiencia operativa y el control de costos**

# Nuestras soluciones de almacenamiento y cumplimiento funcionan como un motor receptivo para toda la red

DTMx3.0



**73+** reducción de paletas  
**99.2%** entrega a tiempo

WG&S utilizó almacenamiento flexible en nuestra instalación segura 24/7 en Solihull, con soporte logístico dedicado y visibilidad de inventario en tiempo real. Los insights de SLOB impulsan un programa sostenible que prioriza la reutilización, redistribución, reventa o reciclaje.

## Resultados

**99.2%**

entrega a tiempo

**£ 250 000**

de stock redistribuido o reciclado

**+73**

reducción de paletas que resulta en un ahorro de + £ 550 por mes

**3M**

**+5000** SKU transferidos  
**40%** reducción en stock SLOB

HH Global revisó la región EMEA optimizando el almacenamiento de 3M mediante la racionalización y modernización de su red logística, logrando una reducción del 40% en el exceso de inventario.

## Resultados

**Aumento**

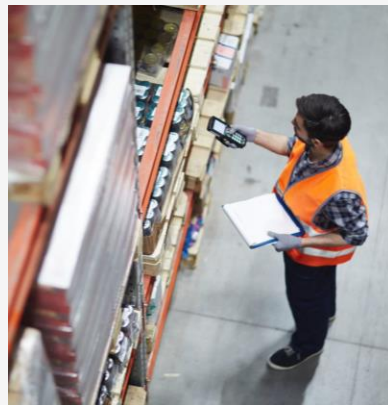
consistencia de marca en todos los mercados

**+1**

debida diligencia anual para la puesta en marcha

**40%**

reducción en stock SLOB



**09**

## **Seguimiento de KPI/SLA**



Valor



Impacto



Diferencia



Perspectivas

DTMx3.0

**Las métricas por sí solas no impulsan el rendimiento sistema Coca-Cola.**

***Lo que importa es cómo se mide, gestiona y transforma continuamente la productividad.***

# Garantizamos que el desempeño se entregue de manera consistente, mitigando de manera proactiva los problemas a medida que surgen.

|                | Rendimiento del servicio                                                                                                                                                             | Control de la cadena de suministro                                                                                                                                              | Visibilidad + informes                                                                                                                                                        | Cumplimiento QESH + sostenibilidad                                                                                                                                                                                             | Continua Mejora + valor                                                                                                                                            |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lo que medimos | <ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega a tiempo (paquete + paleta)</li> <li>Cumplimiento del SLA entrante + saliente</li> <li>Éxito en la entrega por primera vez</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Excepciones + fallas en la entrega</li> <li>Devoluciones + ciclos de reentrega</li> <li>Frecuencia de incidentes + causa raíz</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Precisión del stock + disponibilidad</li> <li>Estado del pedido + antigüedad</li> <li>Integridad de los datos + puntualidad</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparación para la auditoría + estado de cumplimiento</li> <li>Devoluciones, destrucción + certificación</li> <li>Sostenibilidad + cumplimiento de la jerarquía de residuos</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Tendencias de costo de servicio</li> <li>Iniciativas de CI entregadas</li> <li>Ahorros + impacto de optimización</li> </ul> |
| Gobernanza     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Monitoreo diario</li> <li>Revisión operativa semanal</li> </ul>                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Paneles de control en vivo</li> <li>Paquete de informes mensuales</li> </ul>                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Paneles de control en vivo</li> <li>Paquete de informes mensuales</li> </ul>                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Verificaciones de cumplimiento mensuales</li> <li>Revisión de gobernanza trimestral</li> </ul>                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>QBR trimestrales</li> <li>Restablecimiento de objetivos anuales</li> </ul>                                                  |
|                | Desempeño operativo monitoreado continuamente                                                                                                                                        | Problemas identificados tempranamente y resueltos antes de escalar                                                                                                              | Una visión consistente y confiable en todos los mercados                                                                                                                      | Proteger la marca, el cumplimiento y la reputación                                                                                                                                                                             | Incorporar mejoras y cambiar el dial con el tiempo                                                                                                                 |

HH Global posee la definición, el monitoreo, la validación y la aplicación de KPI en todos los mercados y proveedores. Las vistas de KPI, el acceso y la cadencia de gobernanza están diseñados para proporcionar el nivel adecuado de visibilidad para Operaciones, Adquisiciones y Liderazgo

**Penalización gobernanza**



**Sanciones** vinculadas directamente a KPI acordados



**Aplicado consistentemente**, independientemente del socio de ejecución



**Gobernado y** aplicado por HH Global



**Revisado y** validado en QBR

# Entregamos resultados globales consistentes a través de $\geq 98\%$ de cumplimiento de KPI y transparencia de resultados

DTMx3.0

## Comercial y control de costos

- Mínimo **3 cotizaciones de proveedores** para la mayoría de los trabajos
- Entrega rápida de cotizaciones: **1 a 3 días hábiles** para artículos de bajo volumen
- Acuerdos de nivel de servicio acordados para trabajos más grandes o personalizados **resultado:** Precios competitivos y una sólida gobernanza de costos

## Visibilidad y control financiero

**Seguimiento de WIP** obligatorio e informes de estado

- Registro formal de problemas dentro de **24 horas**
- Casi perfecto **Precisión de facturas y órdenes de compra Resultado:** Transparencia y auditabilidad de extremo a extremo

## Rendimiento de entrega

- Cronogramas claros para pruebas, muestras, producción, y entrega final
- Acuerdos de Nivel de Servicio escalados por complejidad y geografía
- **Sanciones financieras** aplicadas por entrega tardía **Resultado:** Velocidad, responsabilidad y entrega a tiempo

## Gobernanza de proveedores

- Revisiones estructuradas de proveedores que cubren **calidad, costo, RSE y estabilidad financiera**
- Informes periódicos a adquisiciones **Resultado:** Riesgo reducido y mejor desempeño de los proveedores

## Calidad y cumplimiento

- Cumplimiento obligatorio con **CCEP, TCCC y estándares industriales**
- Deducciones de puntuación de KPI aplicadas por problemas de calidad **Resultado:** Protección de marca y ejecución consistente

## Servicio, innovación y sostenibilidad

- Servicio al cliente medido a través de encuestas de capacidad de respuesta, disponibilidad y satisfacción
- **Innovación, ingeniería de valor y sostenibilidad** iniciativas rastreadas y aprobadas **Resultado:** Mejora continua y valor agregado mensurable

# Tenemos capacidad de generación de informes totalmente configurable con acceso específico del usuario

DTMx3.0



Informes personalizados en Power BI, con paneles actualizados mensualmente



La plataforma flexible puede crear paneles personalizados basados en la información que es importante para usted



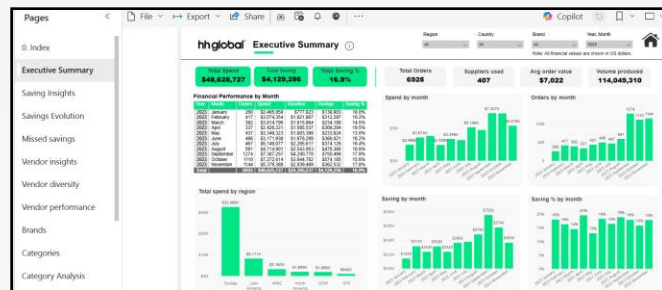
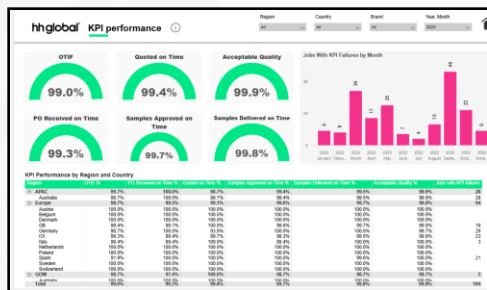
Esta plataforma le permite realizar un seguimiento de los ahorros, gastos o rendimiento, y hacer clic en cualquier elemento para profundizar más



Accesible a través de Perfiles de My Hub



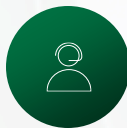
Integración con métricas de rendimiento de ventas Evolucionar para informar decisiones futuras haciendo



# Qué significa esto para usted

**Nuestro modelo KPI permite utilizar para optimizar continuamente la asignación de recursos, garantizando que las habilidades adecuadas estén disponibles en el momento adecuado. Nuestros KPI impulsan directamente las decisiones operativas y la mejora continua.**

Este enfoque basado en KPI nos permite entregar más rápido, operar de manera más inteligente y optimizar continuamente el rendimiento, en alineación directa con sus objetivos comerciales, en cualquier etapa en la que se encuentre (emergente, en evolución, en optimización).



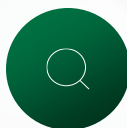
**Menos conjeturas:** visibilidad más clara del estado, rendimiento del servicio y estado de la entrega.



**Intervención más rápida**— los problemas, retrasos y cuellos de botella salen a la luz tempranamente, antes de que afecten la ejecución



**Mejor uso de los recursos**— los datos de carga de trabajo y capacidad respaldan una priorización y asignación más proactivas



**Operaciones más transparentes** —Coca-Cola puede ver no solo los resultados, sino también cómo fluye el trabajo a través del programa



**Un modelo más controlado**— un marco gobernado de presentación de informes respalda la velocidad y la responsabilidad y mejora continua a lo largo del tiempo.

10

## Casos de éxito en POS

# Excelencia en POS: resultados que puede ver

DTMx3.0



# Nuestro desempeño comprobado, ahora diseñado para el futuro

Estos éxitos en POS demuestran la excelencia en la Entrega hoy.

Mantener y escalar ese desempeño requiere una reingeniería sistemática: aplicar innovación, automatización y pensamiento liderado por ME+E 3.0 para impulsar resultados más sólidos en todos los mercados y categorías.



11

## Reingeniería + innovación

**La innovación por sí sola  
no genera impacto para el  
sistema Coca-Cola.**

***Lo que importa es cómo se  
rediseña deliberadamente la  
innovación para impulsar el  
valor que Coca-Cola desea.***

# Empleamos una estrategia más inteligente

## Adoptar – Adaptar – Innovar

DTMx3.0

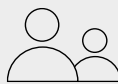
Simplificar artículos POS + Oferta



### Adoptar

Utilizando estructura estándar,  
material gráfico actualizado

(hojas de tarifas, catálogos)



### Adaptar

artículo básico probado previamente,  
localizaciones no estructurales

compartir y volver a aplicar **elemento  
de biblioteca de POS**



### Innovar

desarrollo de un verdadero  
**artículo nuevo en el mundo**

# desde el estante al display, la innovación está integrada en todas partes

desde el estante estático a la pantalla en vivo - HH Global diseña, produce e implementa comunicaciones en la tienda que mueven el producto. Gestionamos impresión, digital y todo lo demás. Simultáneamente. De un sistema.

Señalización digital

POS personalizado

Análisis en tienda

Contenido y CMS

Mantenimiento



## Señalización digital

### Red de displays en la tienda

Puntos finales digitales administrados dinámicamente en supermercados y tiendas de conveniencia, alineados con el calendario de campaña y la actividad en las estanterías.



## POS personalizado

### Materiales personalizados en la tienda

POS específico para minoristas diseñado, producido y enviado globalmente



## Campaña integrada

### Impresión + digital en un solo sistema

Coherencia de la campaña desde la ventana hasta el estante: impresiones y contenido digital gestionados desde un único flujo de trabajo sin conflictos de mensajes.

# La innovación es un viaje continuo a lo largo de nuestra asociación

DTMx3.0

**Emergente**

**Fundación**



**Ganancias rápidas**

**Evolucionando**

**Optimización**



**Integración**

**Optimización**

**Transformación**



**Liderazgo**



**Información del consumidor**



**Sostenibilidad**



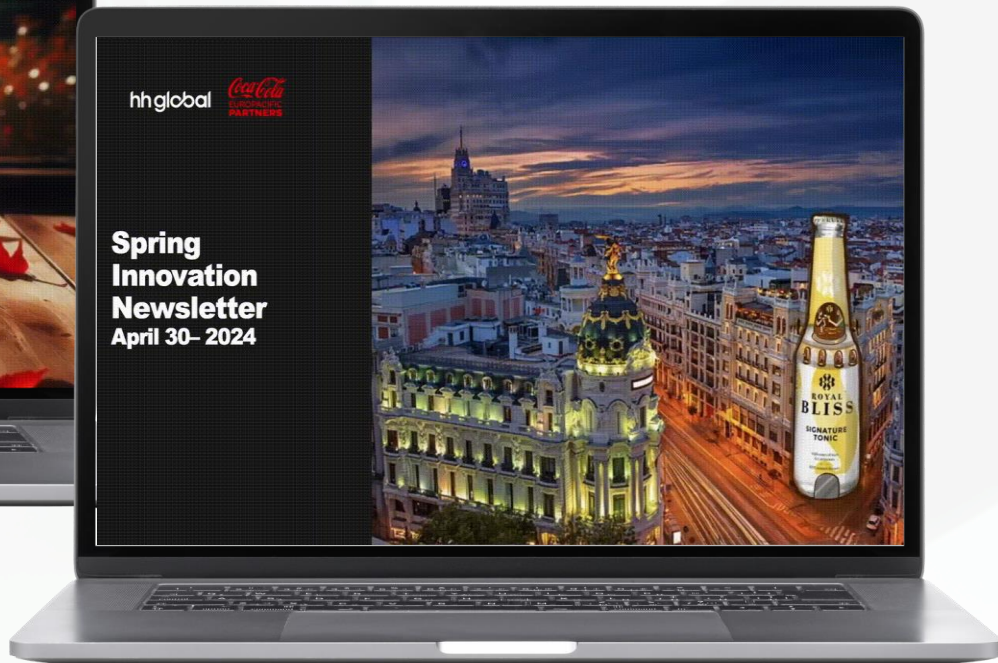
**Creatividad consciente**



**ME+E**

# Global: Convertimos campañas en conversaciones a través del compromiso global de los empleados

DTMx3.0



# FIFA Roadshow



Haga clic en el ícono  
para reproducir el

# Global: Diseño impulsado por la demanda, entregando productos promocionales premium enfocados en el socio para Coca-Cola FIFA World Cup 26™ y 7-Eleven

DTMx3.0



## 2 ventanas de pedido

Modelos personalizados de 7-Eleven

## 14 artículos personalizados desarrollados

## Conversión del 36 %

Fuerte señal de curación impulsada por la demanda Selección frente a sobreproducción

## Adopción en múltiples mercados

Asia, EE. UU. + Dinamarca

# Global: Inspiramos su incesante innovación a través de nuestros días de innovación en bebidas

DTMx3.0



febrero + abril de 2025

**México + Colombia**



Iniciamos Nuestro **primer Día de Innovación** en la Ciudad de México, reuniendo a **más de 100 personas** para una exhibición dinámica.

El evento destacó categorías clave como **displays, VAP, textiles, cristalería y artículos promocionales**.

Los asistentes exploraron las últimas tendencias en puntos de venta, incluidas **tecnologías inmersivas, integraciones digitales y activaciones experienciales**.— Todo ello destinado a mejorar la experiencia minorista e impulsar una participación impactante del comprador.



Agosto + noviembre de 2025

**Nueva York + Chicago**



Celebramos Nuestro **Día de la Innovación en Nueva York + Chicago** en nuestras oficinas, reuniendo a otros **más de 100 clientes + socios proveedores estratégicos** para inspirar la próxima generación de desarrollo de POS.

Con nuestros socios proveedores estratégicos, presentamos categorías de bebidas clave de **expositores, VAP, productos de marca, cristalería y artículos promocionales**.



Abril de 2026

**Londres**



Un resumen curado destacó las innovaciones más impactantes, y los comentarios entusiastas continúan allanando el camino para futuras ediciones.

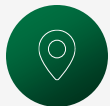
Lo invitamos a nuestro próximo  
**Día de la Innovación de Nueva York**  
17 de junio<sup>th</sup>-18<sup>th</sup>, 2026

**Mercado:** Brindamos inspiración y matices de mercado con eventos de innovación localizados DTMx3.0

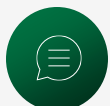


# Mercado: Impulsamos el impacto en el mercado en APAC a través de ejecución digital hiperlocalizada en tiempo real

DTMx3.0



**Dinámico** copetes + pantallas por ubicación



**Basado en eventos** mensajes (tiempo de juego, clima, momentos locales)



**Más rápido** permutes sin reimprimir



**Coherente** control de marca con relevancia local

“Lo digital permite a Coca-Cola localizar más rápido, probar más y optimizar en el mercado, sin aumentar la complejidad operativa”.



# Mercado: Reimaginamos la creación de marca mediante campañas nacionales para que cobren vida a través de la cultura deportiva estadounidense hiperrelevante.

DTMx3.0

- HH Global desarrolló minibotellas de Coca-Cola aprobadas por la FIFA para FIFA26
- Extender el mismo modelo de innovación hiperlocal a América del Norte a través de diseños regionalmente relevantes y liderados por el deporte.
- Este enfoque da vida a las campañas nacionales con orgullo local, conectando marcas como Sprite con la cultura deportiva de EE. UU. a través de ejecuciones específicas para equipos y ciudades.



# Mercado: Maximizando el impacto en los países anfitriones mediante un modelo de activación escalable y por niveles para la FIFA World Cup 26™ de Coca-Cola

DTMx3.0



Mensajes dirigidos:  
Toma una coca cola  
¡Prepárate para el juego!

Nivel 1

**Bronze**

Todo corrugado, CS1  
material de canal electrónico, no digital



Mensajes dirigidos:  
Portón trasero con una Coca-Cola  
¡Faltan 2 días para Estados Unidos contra Inglaterra!

Nivel 2

**Plata**

Cabecera digital, tiras de estante  
e iluminación del elevador



Mensajes dirigidos:  
Es el día del partido de Coca-Cola Hola Market Street,  
preparate a las 3:30 p.m. Inicio a lassifi!

Nivel 3

**Oro**

Cabecera digital, paneles, tiras de estante  
e iluminación del elevador

12

## Estrategia de precios

**El precio por sí solo no define el valor para el sistema Coca-Cola.**

***Lo que importa es cómo se rige el costo total de propiedad con transparencia, disciplina y responsabilidad a largo plazo.***

# Recopilamos precios utilizando un modelo escalable

1

- RFP digital a través de un sistema SRM seguro
- Mínimo 5 proveedores contactados por producto.
- Mínimo 3 ofertas por producto (revisar si hay fallas)
- Comparación impulsada por IA con el historial de compras de HH Global

2

Ronda adicional  
de negociación  
con los 3 principales  
proveedores

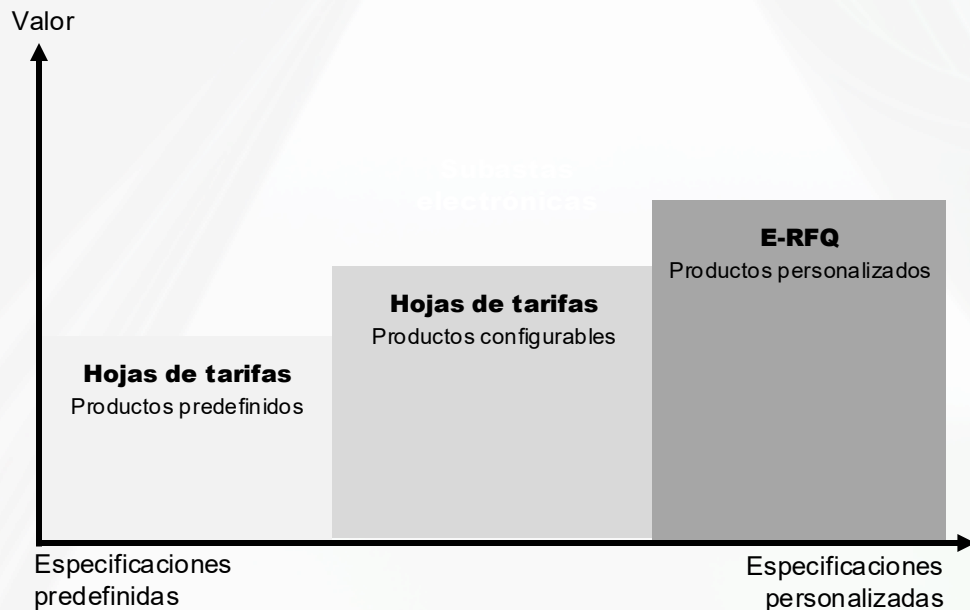
3

Subasta  
electrónica final  
para las  
mejores y  
ofertas finales

# Garantizamos su acceso a los mejores precios, con garantía de calidad y cumplimiento

Se consideran todos los aspectos de los requisitos del cliente antes de implementar el enfoque de abastecimiento y fijación de precios más adecuado. El siguiente diagrama describe los métodos que empleamos y el perfil de trabajo para el que son adecuados:

## Métodos de fijación de precios



## Palancas de precios

-  Consolidación del gasto
-  Capacidad de fabricación óptima del proveedor
-  Control de los costos de insumos del proveedor
-  Oportunidades de estandarización
-  Seguimiento de los precios de los productos básicos
-  Tensión competitiva entre proveedores

# Aplicamos sus metodologías para ofrecer ahorros transparentes y fijación de precios con el mejor valor

DTMx3.0

Un enfoque transparente y auditable para Nuevo o Recurrente, con tensión competitiva aplicada a cada trabajo

## Adquisición + clasifique el trabajo

- Identificar si la solicitud es Nueva (nueva SKU, nueva especificación, nuevo método de producción) o Recurrente (trabajo igual/similar versus año anterior)
- Confirmar el alcance, especificaciones, plazos, destino(s) y cumplimiento requerido

## Crear una línea de base “similar”

- Línea de base de nuevos trabajos: punto de referencia frente al promedio del mercado
- Línea de base de trabajos recurrentes: punto de referencia frente al precio real del año pasado (similar)

## Tensión competitiva: “3 ofertas para todo el trabajo”

- Cada trabajo pasa por un proceso mínimo de 3 ofertas (a menos que se aplique una exención documentada)
- Las ofertas se normalizan con los mismos Incoterms / supuestos de flete / requisitos de control de calidad

## Decisión de adjudicación + prueba de ahorros

- Seleccione la mejor oferta de valor total (costo + tiempo de entrega + calidad + riesgo)
- Produzca un resumen simple: línea de base versus precio adjudicado + % / impacto en dólares

## Informes + gobernanza

- Ahorros mostrados a nivel de trabajo, resumen a vista mensual/trimestral  
Borrar seguimiento de auditoría de las ofertas, justificación de la adjudicación y aprobaciones de exenciones (si corresponde)

**Permanencias de marketing enfocado en la activación**

**HH Global ejecuta licitaciones, gestión de proveedores y gobierno de ejecución de extremo a extremo**

# Nuestra metodología de ahorro recurrente, genera ahorros EBIT

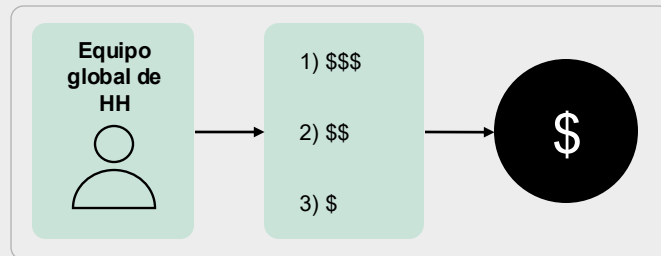
## Interrupción física aguda de la cadena de suministro

**Las compras recurrentes se calculan utilizando las siguientes metodologías:**

- Especificación dentro de la tolerancia (HH Global crea conjuntos de datos de artículos especificados de manera similar dentro de una tolerancia de especificación del 30 %)
- Repetición exacta (el mismo ahorro si un trabajo se repite en 6 meses)
- Catálogo (ex-Estandarización / ratecard) (Los precios y los ahorros se fijan en todos los pedidos de las hojas de tarifas)
- Reingeniería del producto (los cambios realizados en el artículo dan como resultado un menor costo, por ejemplo, reducción de material)

## Ahorros en la primera compra\*

- El ahorro en la primera compra se calcula utilizando el primer método de negociación de compra
- El ahorro se mide como la diferencia entre el precio más bajo de la ronda inicial de cotización y el precio final negociado



\*Los ahorros se dirigen de forma agregada con respecto a cada año, de forma agregada durante la vigencia del acuerdo y de forma agregada en todos los países/regiones.

# Ahorros no recurrentes

Un **no recurrente** es cualquier artículo que no es una compra recurrente y Coca-Cola no tiene ningún pedido anterior que pueda usarse como referencia. Se requiere un proceso de solicitud de cotización en dos etapas y el ahorro se calcula como el precio final negociado en comparación con la oferta inicial más baja del mercado.



HH Global hace el RFQ después del informe recibido



HH Global obtiene un mínimo de 3 cotizaciones de proveedores



Al recibir las cotizaciones, HH Global negocia con los proveedores para obtener un mejor costo que la oferta inicial más baja



El ahorro se calcula como la oferta inicial más baja menos el precio final negociado



# Ahorro de especificación dentro de la tolerancia

DTMx3.0

HH Global tiene conjuntos de datos de elementos especificados de manera similar que incluyen una tolerancia de especificación de hasta el 30 %.



HH Global comparará conjuntos de datos e identificará una cantidad de ahorros recurrentes entre períodos



Se establece una tasa de ahorro común, y esta tasa de ahorro se aplicará a todos los artículos solicitados que cumplan con el rango de especificaciones en el conjunto de datos



Los ahorros que son significativamente demasiado altos o demasiado bajos se excluyen de los ahorros. Si eliminamos el porcentaje de tolerancia de ahorro, podemos aumentar las coincidencias del grupo



# Ahorros que superan los objetivos: integrados en el modelo comercial + adaptados según la madurez del embotellador

DTMx3.0

Nosotros utilizamos elementos repetibles para generar ahorros **recurrentes** y **no recurrentes**, con **transparencia** + reportes contra **objetivos acordados**.



**Palancas de ahorro** entrega **recurrentes** y **no recurrentes**



**Reportes Transparentes** + consolidados



**A complejidad reducida + riesgo** El enfoque respalda el cumplimiento y la escalabilidad entre embotelladores

Aplicamos las “**palancas correctas, nivel correcto**” dependiendo de la madurez

**Evidencia de desempeño:** responsabilidad clara versus objetivo, con ventajas impulsadas por aprovechamiento de estructuras de ahorro

| CCEP          |          |           |
|---------------|----------|-----------|
|               | Objetivo | Alcanzado |
| Recurrente    | 9%       | 10%       |
| No recurrente | 13%      | 14%       |

| CCI           |          |           |
|---------------|----------|-----------|
|               | Objetivo | Alcanzado |
| Recurrente    | 8%       | 8%        |
| No recurrente | 18%      | 27%       |

13

**Desafíos  
+ cambios**

**A medida que  
continuamos trabajando  
juntos, continuamos  
aprendiendo juntos.**

***Los desafíos no son  
obstáculos, los desafíos  
son oportunidades para  
volver a imaginar.***

# Compartir + visibilidad: limitado en todo el sistema



## Desafío

- Visibilidad limitada entre embotelladores, dificulta alinear la demanda y armonizar globalmente
- Los embotelladores actualmente carecen de visibilidad sobre lo que otros países están haciendo en el día a día, lo que limita su capacidad para identificar oportunidades de optimización de costos
- Percepción de los embotelladores de que la integración con HH Global puede alterar las relaciones existentes con los proveedores locales preferidos



## Cambio

- La tecnología de HH Global (Forecast Manager) facilita la visibilidad compartida de las demandas entre mercados a través de ventanas de pedidos globales
- Para abordar esto, además de OW en catálogos seleccionados, aumentamos proactivamente la comunicación y la transparencia en torno a los pedidos locales, permitiendo que otros mercados se unan cuando sea relevante y se beneficien de las economías de escala, así como del desarrollo compartido
- A través de la incorporación de proveedores existentes a la cadena de suministro de HH Global, los embotelladores retienen a sus socios preferidos mientras los proveedores obtienen acceso a una demanda más amplia de los clientes, junto con mejores estándares de cumplimiento y calidad.



## Beneficio

- Los volúmenes agregados desbloquean la eficiencia de costos
- Mayor accesibilidad para que los mercados más pequeños participen y cumplan con los MOQ (Minimum Order Quantity)
- Impulsar el ahorro de costos y la eficiencia del tiempo para los mercados participantes.
- La visibilidad es más poderosa que el control
- Cuando los mercados tienen visibilidad de lo que otros están haciendo, la armonización ocurre de manera más natural (a través de la reutilización, el abastecimiento conjunto y la secuenciación) en lugar de ser forzada
- Mayor resiliencia y cumplimiento de la cadena de suministro

# Trabajar con integradores: ¿qué significa para los embotelladores?



## Desafío

- Intercambio de información y cronogramas de aprobación
- Intercambio directo de información de marketing con embotelladores, lo que permite a cada uno buscar soluciones en el mercado de forma independiente
- Aumentar la comprensión de las partes interesadas de TCCC sobre el modelo integrador y el compromiso con la plataforma digital (My Hub), particularmente entre aquellos que son nuevos en el puesto



## Cambio

- Compartir la planificación anual y programar reuniones informativas para campañas importantes, así como acordar cronogramas para responder a solicitudes de aprobación, como diseños, excepciones de procesos y otros requisitos
- Garantizar una comunicación alineada entre HH Global y TCCC con los embotelladores con respecto al uso del modelo integrador, entregada de manera oportuna
- Iniciativas de reentrenamiento, mayor (y más efectiva) comunicación y apoyo del equipo de Procurement de Coca-Cola



## Beneficio

- Propuestas y soluciones de mayor valor agregado entregadas dentro de los plazos requeridos por el cliente
- Apalancamiento para mejores precios, protección de marca y mayor alineación de la comunicación de marketing con el cliente
- Concentrar el gasto en el modelo integrador para maximizar los ahorros y los beneficios comerciales para TCCC y el sistema Coca-Cola

# ¿Qué significa innovación a nivel de mercado?



## Desafío

- La calidad y la innovación se perciben de manera diferente en todos los mercados, según la cultura local y el contexto de ejecución. Reconocer esto ha sido un aprendizaje clave, que impulsó la adaptación y el refinamiento para garantizar un nivel constantemente alto de cliente satisfacción general
- Armonización en campañas temáticas
- Mismo momento, diferentes realidades
- Mismos momentos, diferentes presupuestos (p. ej. Navidad y Halloween)



## Cambio

- Integré conocimientos locales antes en el desarrollo y la implementación, evitando adaptaciones tardías y desalineaciones. Realización de visitas de campo al mercado, revisiones de benchmarks.
- Fortalecimos el diálogo entre mercados, compartimos comentarios, ejemplos y aprendizajes para comprender mejor cómo se juzga la calidad a nivel local.
- Utilizamos comentarios reales del mercado para perfeccionar continuamente las especificaciones, los procesos y las formas de trabajar.
- Introdujimos múltiples ventanas de pedidos alineadas con los cronogramas del mercado local. Esto permite que cada mercado realice pedidos según su calendario de activación específico, limitaciones operativas y dinámica minorista.
- Paralelamente, ofrecemos rangos de precios escalonados vinculados a especificaciones y niveles de calidad estandarizados. Esto permite a los mercados seleccionar opciones que mejor se ajusten a sus expectativas culturales, prioridades comerciales y realidades presupuestarias, sin comprometer la integridad de la marca o la armonización general



## Beneficio

- Implementación de innovación más eficaz, con conceptos que llegan de forma más natural a diversos mercados
- Mejor colaboración y confianza entre equipos globales y locales
- Un modelo de armonización más escalable, capaz de funcionar en entornos culturalmente diversos como EMEA
- Un ajuste cultural y comercial más fuerte
- Mayor velocidad y previsibilidad, con menos cambios de última hora y una planificación de entrega más fluida

# Agilidad en tiempo real: ¿cómo aprovechar el impacto hoy?



## Desafío

- Las tendencias futuras deben abordarse hoy, porque el futuro ya está aquí.
- Tecnologías como la IA y la RA pueden parecer distantes, pero ya no son conceptos del mañana; son realidades que dan forma a cómo trabajamos y ejecutamos hoy
- Frente a desafíos globales como COVID, la guerra en Ucrania y las recientes tensiones geopolíticas, adaptamos nuestra asociación en tiempo real



## Cambio

- Hemos entregado una aplicación AR que empodera a los equipos de ventas en la tienda, y ahora estamos incorporando IA en nuestra MyHub como herramienta para desbloquear una mayor velocidad y agilidad. para los equipos comerciales y de marketing, siempre basados en nuestra experiencia para garantizar la viabilidad y el impacto en el mundo real
- A lo largo del camino, aprendimos cómo anticiparnos de manera más efectiva, trabajar juntos más fuerte, asegurar nuestra colaboración y mejorar la previsión y la continuidad del suministro



## Beneficio

- Combinar la innovación con una profunda experiencia para ofrecer soluciones que sean prácticas, escalables y efectivas
- Más resilientes, más predictivos, más fuertes juntos

# DTMx, ¿es el programa adecuado para ti?

DTMx 



## Desafío

- DTMx– El programa DTMx ha llegado a ser percibido como todo o nada porque la participación y el éxito a menudo se enmarcan como un resultado binario: cumplimiento total o no
- Esto deja poco espacio para reconocer el progreso, la adopción parcial o la madurez a lo largo del tiempo. Como resultado, los equipos pueden sentir que, a menos que puedan cumplir con el estándar completo de inmediato, el programa ofrece un valor limitado, lo que ha contribuido a una impresión negativa o intimidante del programa



## Cambio

- Trabajar con embotelladores y unidades operativas (OU) para comprender cuáles son sus desafíos y cómo, como integradores, podemos hacer la diferencia para resolver este problema



## Beneficio

- Gestionar la adopción en todos los equipos, adquisiciones, comerciales, ventas de campo y marketing
- Apoyar con experiencia en categorías desafiantes: cristalería, POS permanente, branded merchandise



hhglobal

**DTMx3.0**

**Su socio  
estratégico  
para  
el futuro**

# Trabajamos en asociación con usted para establecer los KPI más efectivos



Un **Marco de KPI** formal para el desempeño de procurement y cumplimiento (precisión, entrega a tiempo, métricas de sostenibilidad)

Nuestro marco de KPI incluye objetivos definidos para la precisión del inventario, plazos de entrega, garantías de calidad y prácticas ecológicas, como transporte optimizado y reducción de residuos de embalaje. El desempeño se monitorea en tiempo real y mediante reportes periódicos, garantizando transparencia y mejora continua frente a los benchmarks acordados. Colaboramos con nuestros clientes para definir KPIs que generen insights relevantes y permitan medir eficazmente el desempeño del negocio

| Categoría                 | Indicador                       | Objetivo | Descripción                                                                                                                                                                             | Período de seguimiento |
|---------------------------|---------------------------------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| Operacional<br>Excelencia | Puntualidad Cotización          | 98%      | % de cotizaciones proporcionadas a tiempo y de acuerdo con los requisitos del Cliente PR.                                                                                               | Trimestral             |
|                           | Puntualidad entrega íntegra del | 98%      | % de los bienes entregados que cumplen con los estándares de calidad requeridos en el Contrato Local de acuerdo con los plazos de entrega acordados hasta el lugar de entrega acordado. | Trimestral             |
|                           | Puntualidad reporting           | 98%      | % de procesamiento de datos y reportes entregados a tiempo (cumplimiento de plazos de entrega)                                                                                          | Mensual                |
| Calidad                   | Calidad Estándares              | 98%      | Número de pedidos rechazados versus número de pedidos entregados de acuerdo con el Contrato local (incluido de acuerdo con los estándares AQL 2.0).                                     | Trimestral             |
|                           | Responsable Adquisición         | 100%     | % de SMETA, EcoVadis (o equivalente) en proveedores certificados utilizados en el suministro de Bienes/Servicios                                                                        | Trimestral             |
| Sostenibilidad            | Alternativa cotización          | 100%     | Se ofrecen alternativas sostenibles en la etapa de cotización.                                                                                                                          | Mensual                |

# Nuestros SLA de cumplimiento garantizan una solución de almacenamiento eficiente y transparente para usted

DTMx3.0

## Nuestro estándar **SLA** para pedidos-precisión, tiempos de respuesta y resolución de excepciones

Nuestros acuerdos de nivel de servicio de cumplimiento están diseñados para garantizar precisión, velocidad y transparencia en todas las actividades de almacenamiento y distribución

**Precisión de pedidos:** La validación de varios pasos y las comprobaciones automatizadas garantizan tasas de error cercanas a cero

- **Tiempos de respuesta:** Los flujos de trabajo estandarizados y los proveedores preaprobados permiten plazos de entrega consistentes y predecibles
- **Excepción resolución:** Cuando ocurren problemas, identificamos inmediatamente la causa raíz, nos comunicamos de manera proactiva e implementamos acciones correctivas para evitar que se repitan

| SLA relacionados con comercio/cancelación                         | Objetivo   |
|-------------------------------------------------------------------|------------|
| Pedidos acelerados                                                | Mismo día  |
| Envíos de paquetería ligera vía terrestre                         | 24-48 hrs  |
| Envíos consolidados LTL                                           | 72-96 hrs. |
| Precisión del inventario                                          | 99.50%     |
| Tasas de cumplimiento: Artículos A(valorados en \$25 y más)       | 97%        |
| Tasas de cumplimiento: Artículos B(valorados entre \$5 y \$24,99) | 92%        |
| Precisión del pedido                                              | 98%        |
| Muelle a inventario                                               | 8 horas    |

| SLA relacionados con la ventana de compra             | Objetivo |
|-------------------------------------------------------|----------|
| % de consolidación                                    | 97%      |
| % de entrega a tiempo (programas de compra de libros) | 98%      |

| CServicio al cliente                        | Objetivo |
|---------------------------------------------|----------|
| Tasa de cierre de llamadas                  | 95%      |
| Tiempo de respuesta del correo electrónico  | 4 hrs.   |
| Tiempo de respuesta de mensajes telefónicos | 2 hrs.   |
| Precisión de facturación en almacén         | 98%      |