

GROWTH OFFICE

POWERING  GROWTH!

Guatemala 4 ago 2026



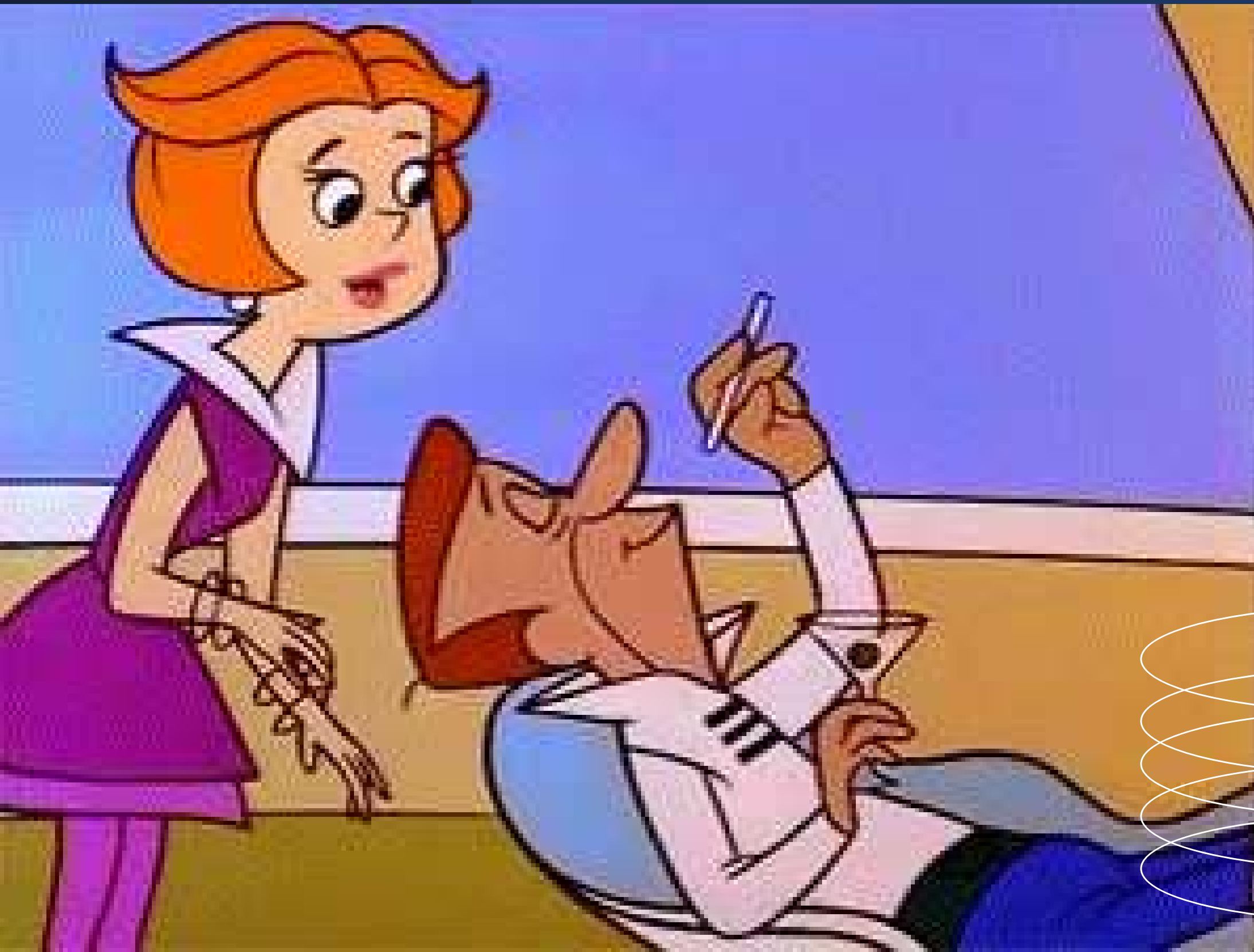


EL FUTURO

lo primero que pensamos al oír
“crecimiento”



Proyectar desde donde venimos para ver hacia donde vamos?



George Jetson
nació en el 2022...





TRADWIFE

Fad, trend o megatrend?



QUE HACEMOS CON EL FUTURO?

POWERING GROWTH



El futuro...

GROWTH OFFICE

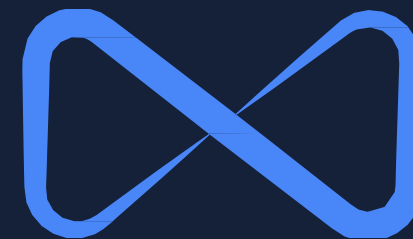
POWERING  GROWTH!

Construir
conocimiento
que permita
tomar mejores
decisiones de
crecimiento.



GROWTH OFFICE

LOS PAISES



Un gran
resultado



POWERING GROWTH!

ELEVATE THE CORE

Price Pack
Flavors / Origins
Visual identity
Collabs
Promos

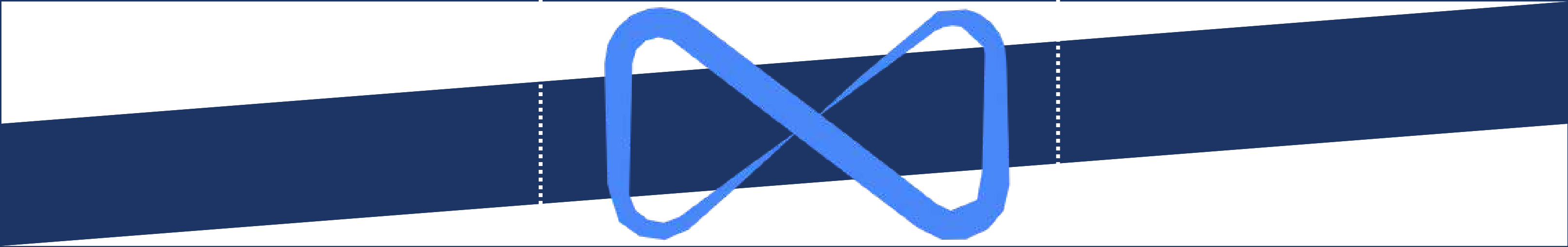
INNOVATION

Segments
Packaging
Brands
RTM

EXPANSION

Adjacent categories
Countries
M&A
New channels

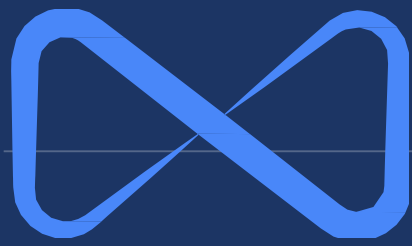
COUNTRY
GROWTH
TIME



5%

15%

80%

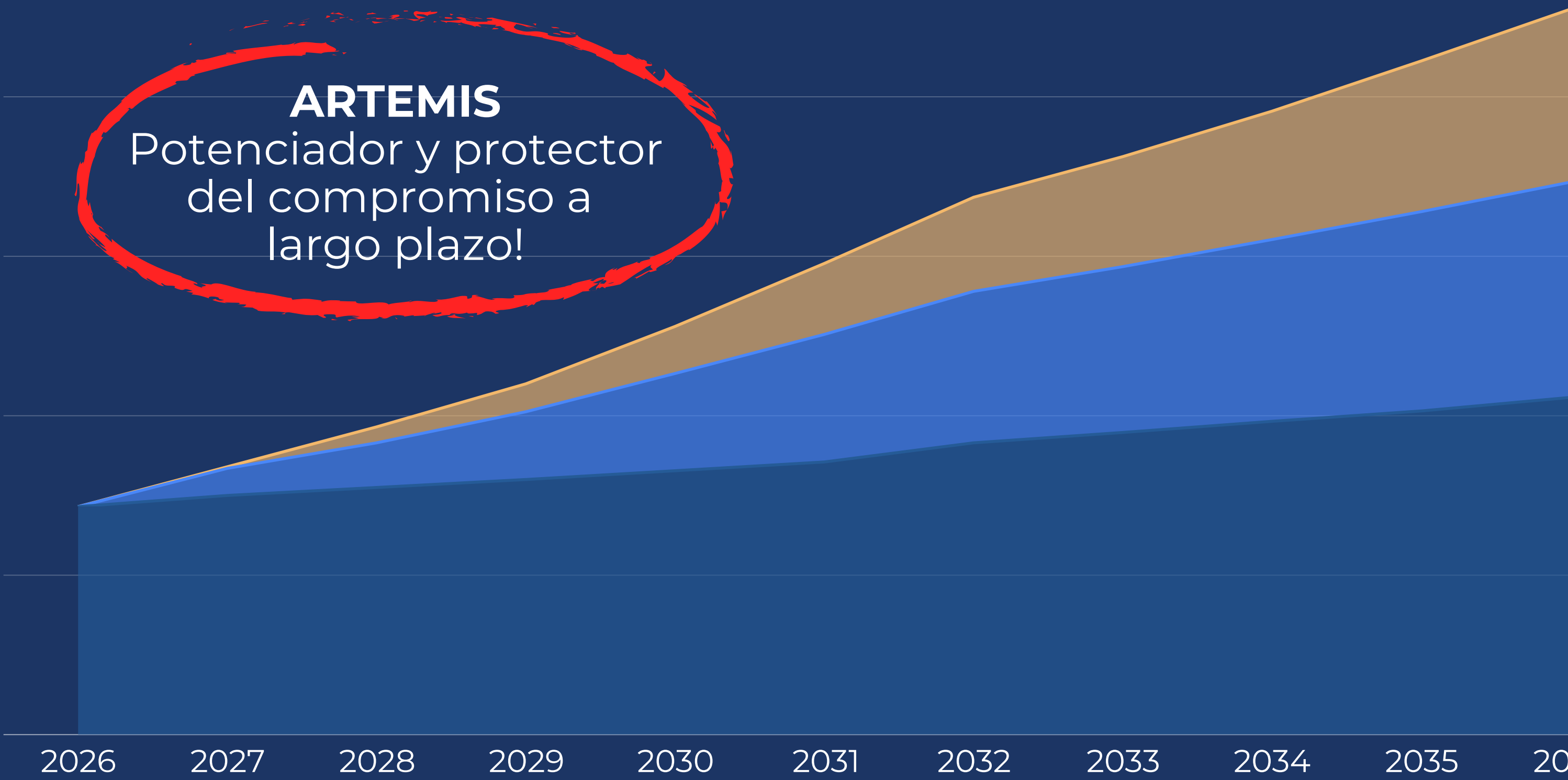


ARTEMIS
Potenciador y protector
del compromiso a
largo plazo!

Compromiso Bold
ARTEMIS
CAGR 36%

Compromiso Board
PLAYS N10
CAGR 27%

Baseline
BASE
CAGR 4%



2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036

Base Países Growth office



POWERING  GROWTH!

PLAYS N10

		R&G				
ELEVATE THE CORE	PLAY	MX	GT	HN	CR	ECU
	VISUAL IDENTITY					
	PRICE PACK					
	FLAVORS / ROASTS					
	HIGH VALUE					
INNOVATION	BRANDS					
	PACKAGING					
	SEGMENTS					
	CHANNELS					
EXPANSION	CATEGORIES					
	GEOGRAPHIC					
	CAPABILITIES					
	M&A					

[illegible]

ELEVATE THE CORE



INNOVATION



EXPANSION



UN WORKSTREAM:



ADYACENTE

al mundo
del café

POTENCIAL

observado
actual o futuro

FÉRTIL

diferentes
ejecuciones

TRASCIENDE

fronteras de
nuestros países



5 ARTEMIS WORSTREAMS ACTUALS

- **Out of Home**
- **USA Footprint**
- **Route to market**
- **RTD / Functional**
- **Brewing Tech**



OUT OF HOME

Expandir la participación del Coffee Hub en las ocasiones de consumo fuera del hogar.

\$35M^{CAS} **\$49M**^{MX}

(Compromiso adquirido N5)





EXPAND USA FOOTPRINT

Escalar de manera rentable y competitiva
nuestra participación en el mercado de USA

65M Hispanic
living in
USA

\$2T Latin
buying
power

10X \$ Latin
products
in USA





Distribution

Cual es su capacidad de distribución

Como debe ser el despliegue

Que otros distribuidores nos recomienda



Competitive

Caracterización de nuestra venta actual

Que podemos hacer para mejorar el resultado

Que le ha funcionado a otras marcas distribuidas



Technical

Como realizan los JBP con las marcas

Consideraciones tecnicas, logísticas y regulatorias

Proceso de codificación

POWERING GROWTH

IBERIA DEEP DIVE

ROUTE TO MARKET



Acelerar la capacidad regional para mejorar la presencia física de nuestras marcas



Presencia

Modelo



Visibilidad



Rotación

Ejecución



Inductores

Seguimiento



BREWING TECHNOLOGY

Tecnologías para garantizando consistencia en la experiencia de consumo y creando nuevos modelos de negocio

POWERING
GROWTH

HOME TABLETS



CHANNEL BREWER



KEY CONCEPTS

- Bajo costo
- Facilidad operar
- Espacio branding
- Versátilidad
- Propietario





RTD & FUNCTIONAL

Desarrollar la plataforma de bebidas listas para consumir que aumentara frecuencia y ocasiones del coffee hub



POWERING GROWTH

LO QUE DEBE RESPONDER EL GROWTH OFFICE:



- ¿Cuál es la verdadera oportunidad?
- ¿Qué marca tiene derecho a ganar?
- ¿Cuál es el mejor modelo económico?
- ¿Qué riesgos debemos resolver antes de invertir?

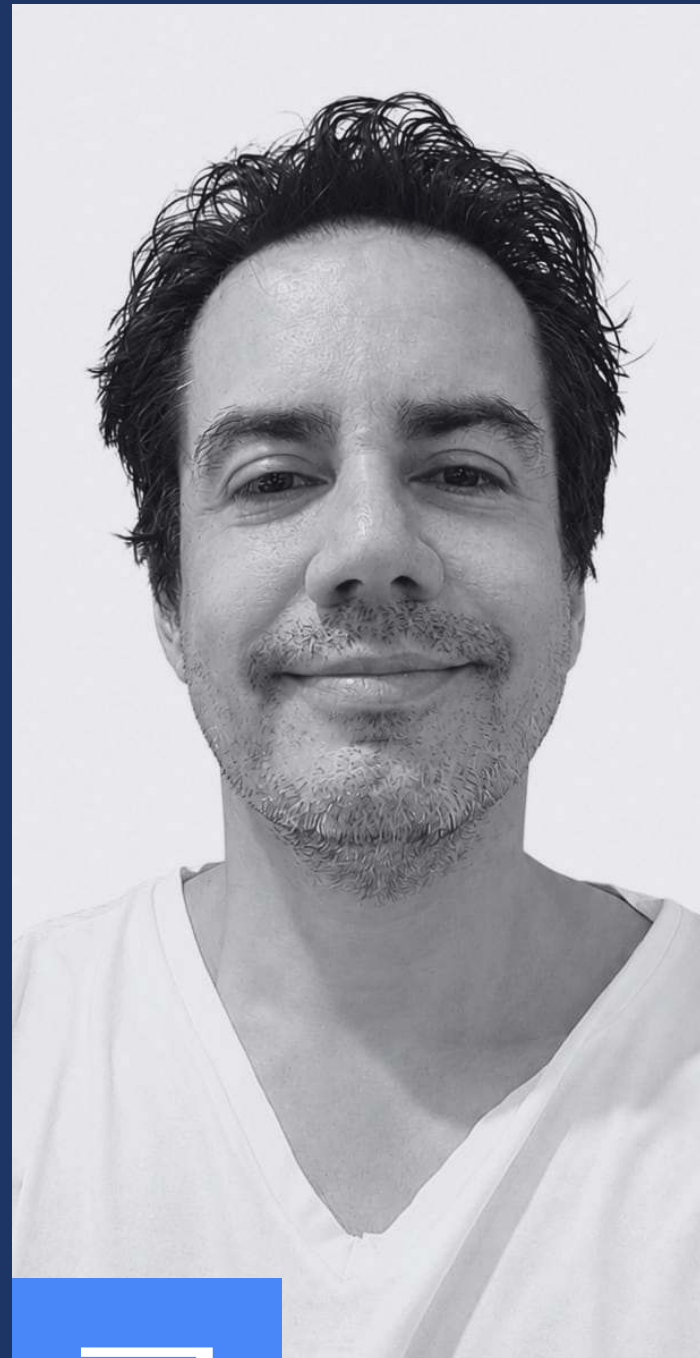
POWERING  **GROWTH!**

GROWTH OFFICE TEAM



VERO

Strategy integration



EDSON

Intelligence & AI



LUIS

Business planning



MAURO

Project leader



MAFER

Technical leader

Un equipo organizado por capacidades...



VERONICA COSENZA

Growth strategy integration

Integrar información, investigaciones, expertos, marcas y socios estratégicos para convertir el conocimiento en decisiones ejecutables y mantener el portafolio alineado

- Consolidación y reportes
- Contacto operaciones
- Asegurar ejecución marcas
- Administración socios clave
- Investigaciones consumidor





EDSON NOYOLA

Strategic Intelligence & AI

Construir el conocimiento que soporta las decisiones mediante inteligencia de mercado, IA, benchmarking, tendencias y validación de hipótesis

- Market Intelligence
- Synthetic Consumers
- Benchmarking
- Competitive Intelligence
- Trend Scouting
- Consumer Insights



LUIS JIMENEZ



Business Planning

Convertir oportunidades en modelos económicos sólidos y métricas de seguimiento. También será el encargado de administrar esos modelos de proyección de N10

- Business Cases
- Financial Models
- Forecasts
- Investment Cases
- Portfolio Performance
- KPIs





➤ MAURICIO CARVAJAL

Project Leader

Líder dedicado durante la fase de construcción y aprendizaje de los proyectos. Hoy esa responsabilidad existe para OOH

- Optimización del inventario
- Reubicación y recuperación de activos
- Mejorar el portafolio de productos
- Crear eficiencias comerciales y método
- Definir el proceso técnico al canal
- Indicadores de expansión y priorización





MAFER ZEPEDA

Technical leader

Apoya los requerimientos técnicos y capacidades requeridas para confirmar la viabilidad técnica de los proyectos

- Etiquetado
- Claims
- Registros
- Regulaciones país
- Exportaciones
- Restricciones



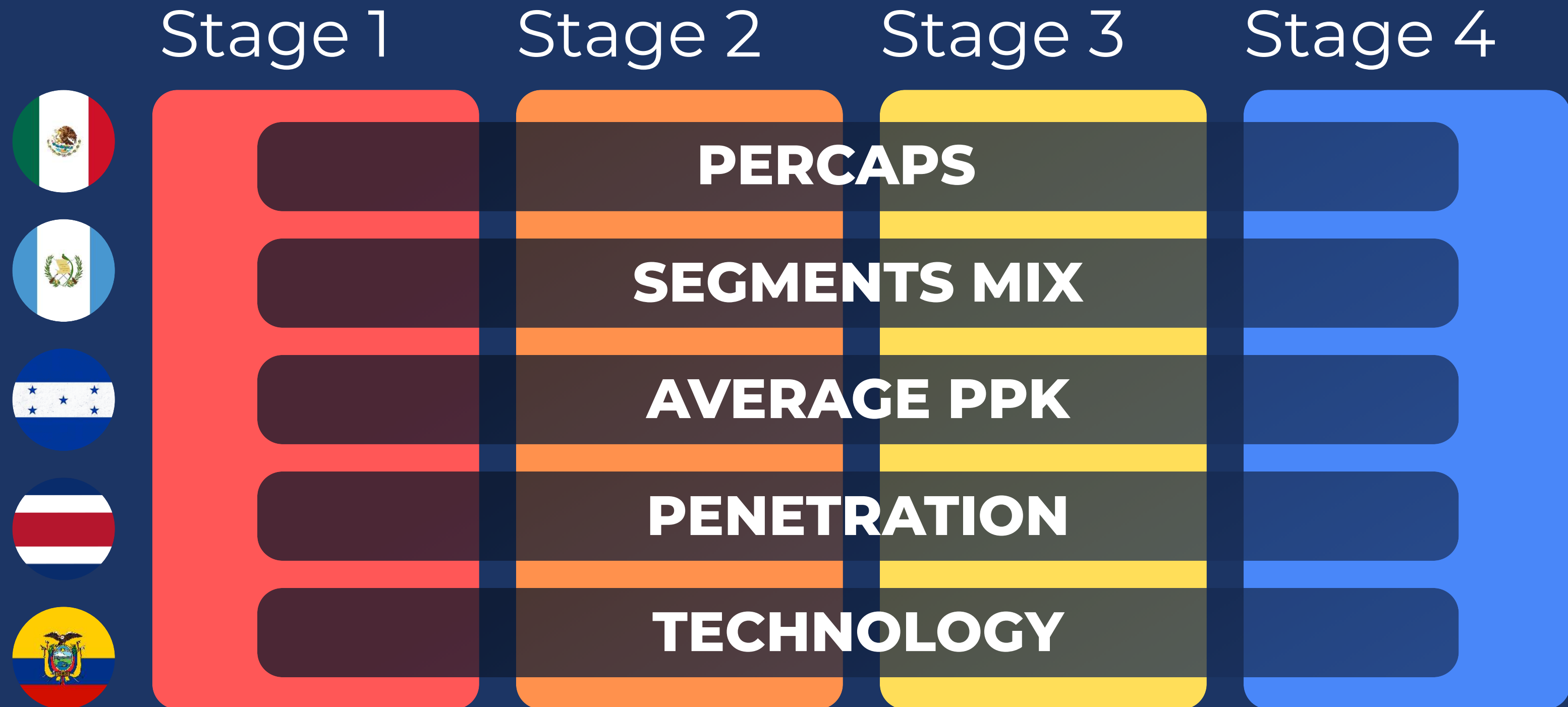
**APOYO
EXTERNO
QUE NOS
PERMITA:**



POWERING GROWTH!

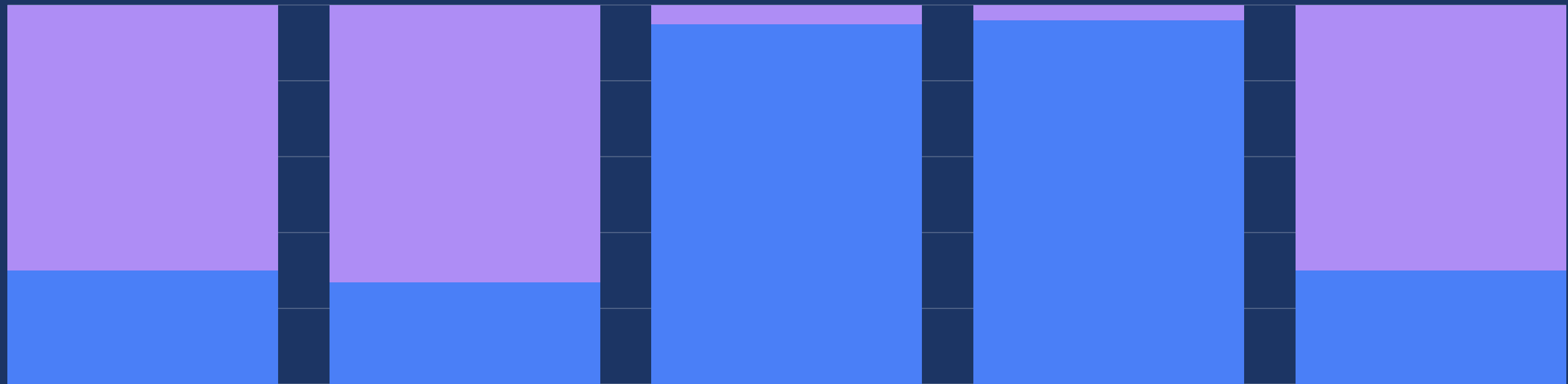
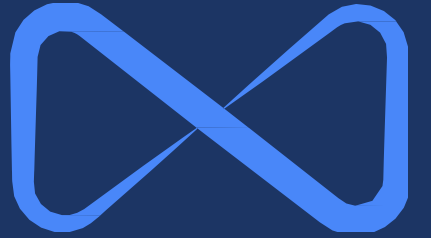


Category development

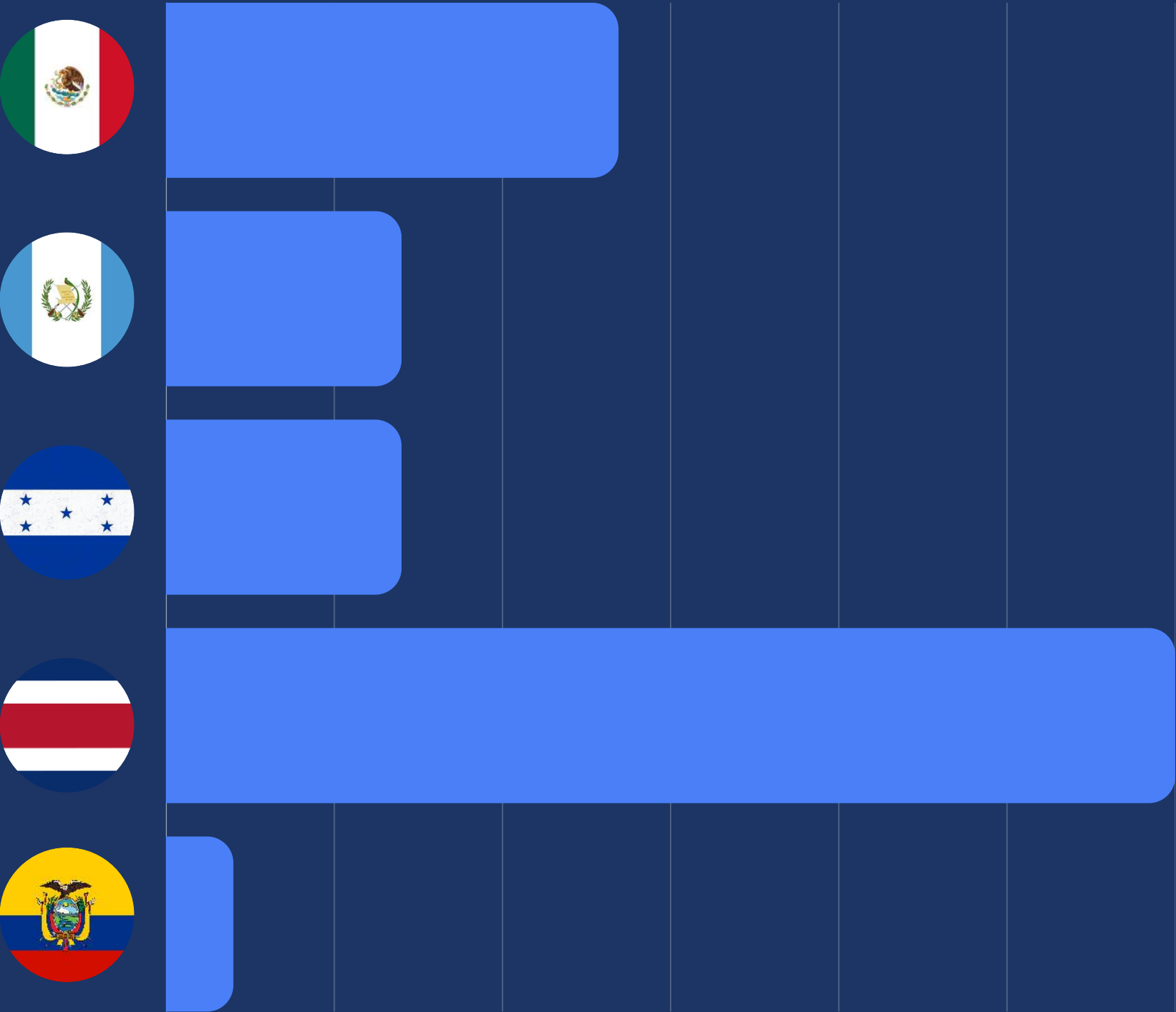


Each country will identify jobs to be done for development

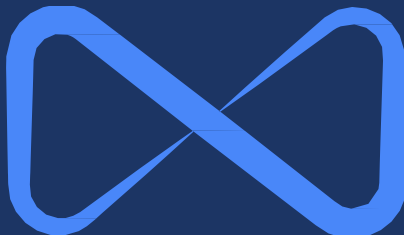
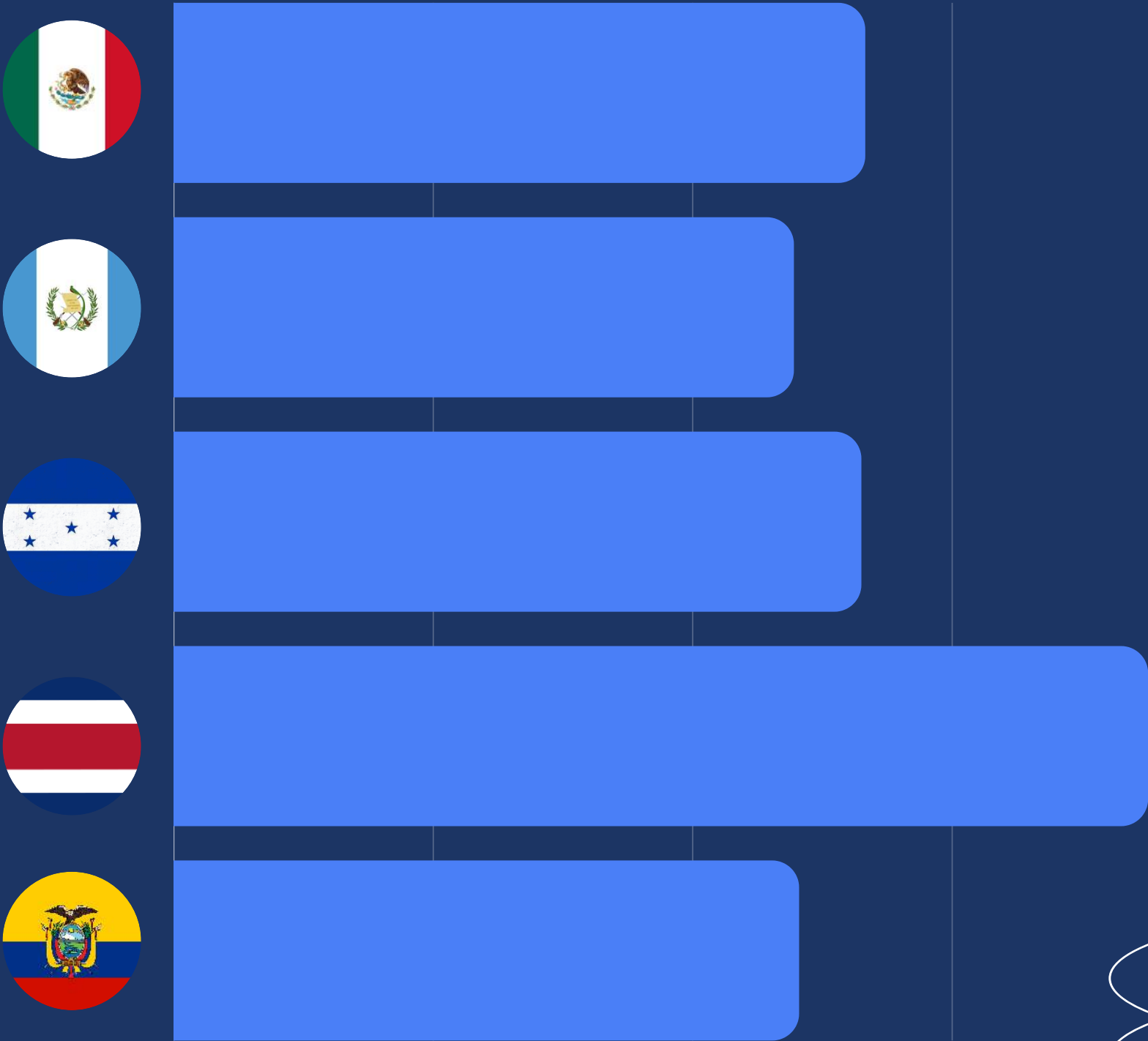
MIX DE SEGMENTOS



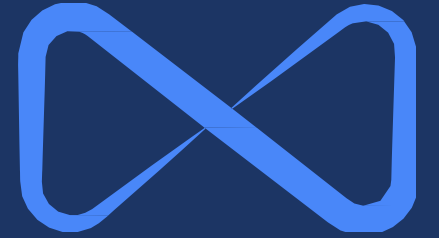
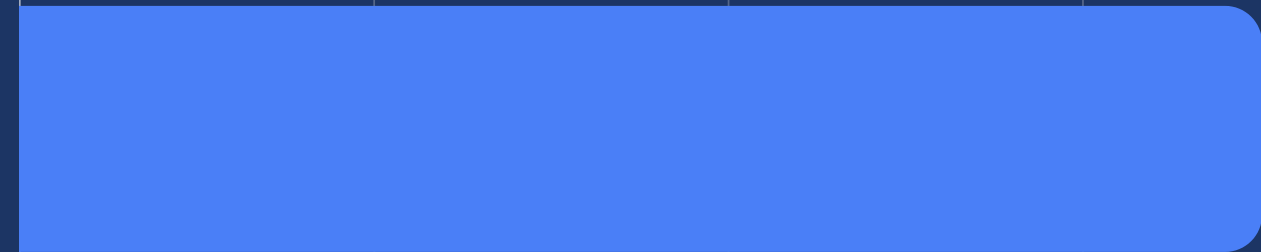
PERCAPS



SALARIO MIN



CUANTAS TAZAS COMPRARIA UN SALARIO MINIMO EN CADA PAIS...



POWERING  GROWTH!

RECONCILIAR DATOS DE MERCADO



POWERING  GROWTH!

IDENTIFICAR TENDENCIAS



POWERING  GROWTH!

**SER
EXPERTOS
EN EL
CONSUMIDOR**



POWERING  GROWTH!

OBJETIVOS

Expand our
USERS
BASE

INCREASE CONSUMPTION
occassions
FREQUENCY

ENCOURAGE
HIGHER
tickets

Develop **PERCAPS** across markets

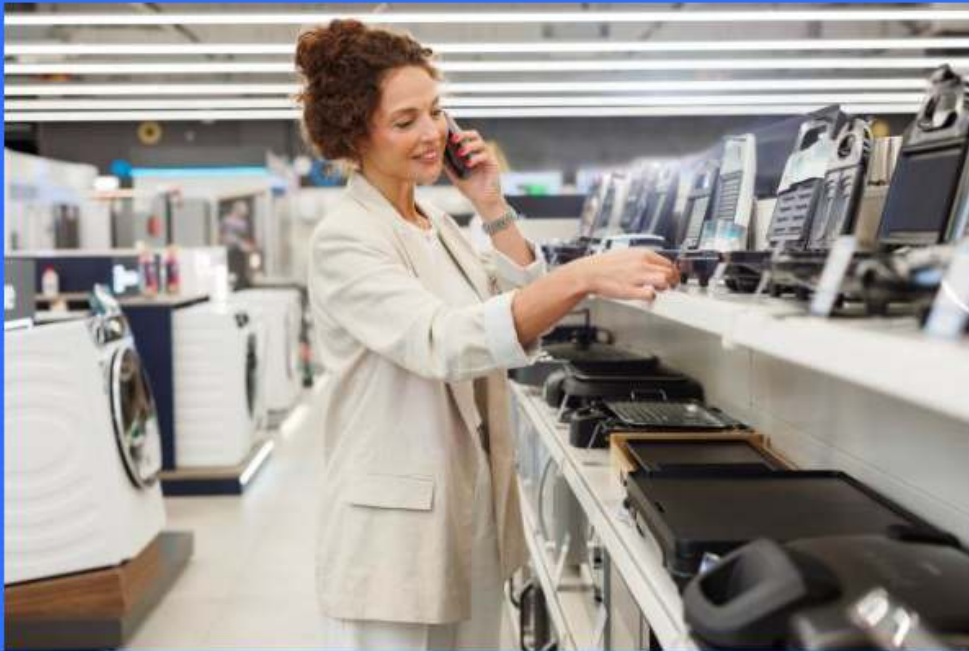
DATA RETAIL*

NIQ

*Adicional ofrecen estudios de shopper y salud de marca

Shopper

Identifica a tus shoppers relevantes



Obtenga información sobre las necesidades, hábitos y motivaciones de sus compradores, junto con sus influencias de compra antes de llegar a la tienda, y explore cómo varían estos elementos en sus mercados y canales clave.

Shop

Descifre la selección del canal



Mejore su estrategia según cuáles misiones son más importantes y qué factores impulsan la elección de canal y minorista para su categoría.

Shopping

Influya en las decisiones de compra



Refine sus estrategias y tácticas en el PDV (materiales POSM, configuración de productos exhibidos, opciones de financiamiento, oportunidades de agrupación, etc.) para captar la atención de los compradores en el punto de compra

¿Cuáles son los elementos de diagnóstico que iremos dando seguimiento en el diagnóstico de las marcas de la categoría?

Determinar qué Acciones de Negocio proporcionan los Resultados de Negocio más deseables

Estudio de marca que se basa en el entendimiento de la dinámica de experiencias, relaciones y decisiones del consumidor con las marcas.

Asociación de atributos



¿Qué atributos impulsan o limitan la marca?

Funnel de marca y publicitario



¿Cómo convierte la marca entre conocimiento, prueba y preferencia?

Relaciones con la marca



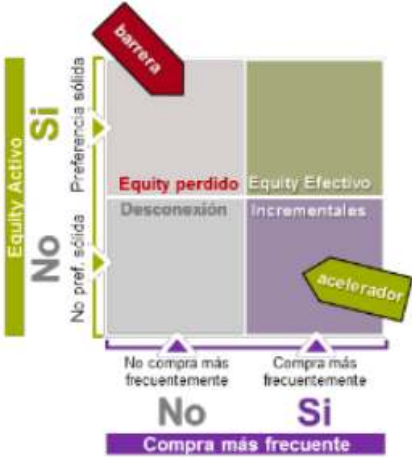
¿Qué tan fuerte es la relación del consumidor con la marca?

Activación del Equity de marca



¿Quiénes prefieren la marca y quiénes están en riesgo?

Efectividad del Equity de marca



¿El equity impulsa realmente la elección de marca?



3 actuales

\$139.959 inversión hoy



4 años

acuerdo regional único



2029

vigencia homologada



+2 nuevos

Costa Rica y Guatemala

País	Servicio	Inv. 2026 (mantenido)	Valor lista continuo	Vigencia	Modelo de Servicio
Ecuador	Retail	\$58.817	\$97.433	Dic 2029	50 SU · Present. trimestrales · Data mensual · Discover
Honduras	Retail	\$58.501	\$70.653	Dic 2029	30 SU · Present. por demanda · Data mensual · Discover · Entrenamientos y reportes bonificados
México	Scantrack	\$22.641	\$26.881	Ene 2029	SMB Starter · Data mensual · Discover · 5 usuarios · 175 consultas/año
Costa Rica NUEVO	Retail	\$69.931	\$99.902	Ago 2029	40 SU (por confirmar paquete) · Present. por demanda · Data mensual · Discover · Entrenamientos y reportes
Guatemala NUEVO	Retail	\$57.889	\$82.699	Ago 2029	30 SU (por confirmar paquete) · Present. por demanda · Data mensual · Discover · Entrenamientos y reportes
Total RMS continuo	5 países	\$267.779	\$377.568	hasta 2029	Retail (4 países) + Scantrack (México) · Acuerdo regional a 4 años
Estudios adhoc	Estudio Marca	\$137.047	\$189.758	One-shot	400 casos/país · única entrega · opción de cotizar continuo
	Estudio Shopper			One-shot	350 casos/país · shopper understanding + árbol de decisión · única entrega
Total paquete	5 países	\$404.826	\$567.326	según servicio	Valor por país en estudios adhoc: \$27.409

Beneficios exclusivos por consolidar la región: \$362.296

	Backdata SIN costo (CR y GT)	\$82.955 <i>gratis</i>
	Descuento 20% + escalonado (4 años)	\$226.630 <i>ahorro</i>
	Optimización 28% en estudios adhoc (Shopper y Marca)	\$52.711 <i>ahorro</i>
	2 presentaciones de canastas por país / año	

Incrementos predecibles año a año

↑ +7,722% + IPC

cada año sobre el valor anterior

2026
Base

2027
+7,722%

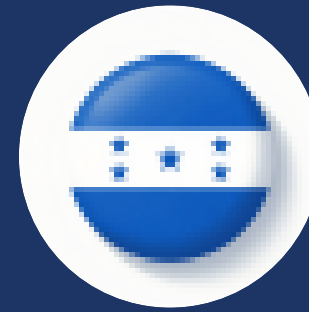
2028
+7,722%

2029
+7,722%

Misma lógica ya contratada por Honduras: contrato a 4 años con incremento del 7,722% + IPC cada año

BRAND POWER
KANTAR

UNA MISMA BASE PARA COMPRENDER REALIDADES DIFERENTES



Marcas relevantes

Definidas según el contexto
competitivo local.

Atributos pertinentes

Adaptados a las
particularidades de cada país

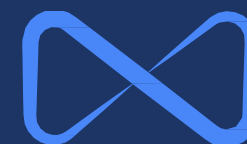
Lecturas contextualizadas

Interpretadas dentro del
entorno de cada marca.

**Opción
1**

**Indicadores
básicos de
marca**
Corto plazo

**PROPUESTA
KANTAR**



**Equity de
Marca**
Largo plazo

**Opción
2**

Equity de Marca

A través de las impresiones, experiencias y asociaciones que los consumidores construyen alrededor de una marca, se desarrolla su Brand Equity, que resumimos en una métrica llamada Poder



Sección 1 | Indicadores básicos de marca

Secciones 1 + 2 | Modelo Brand Equity

Mercado	COP	USD	COP	USD
México	\$38.800.000	\$12.125	\$54.400.000	\$17.000
Ecuador	\$46.900.000	\$14.656	\$62.300.000	\$19.469
Costa Rica	\$48.700.000	\$15.219	\$64.000.000	\$20.000
Guatemala	\$48.700.000	\$15.219	\$64.000.000	\$20.000
Honduras	\$52.300.000	\$16.344	\$68.100.000	\$21.281
TOTAL	\$235.400.000	\$73.563	\$312.800.000	\$97.750

Los precios aquí presentados NO incluyen I.V.A., WHT, Fees o transferencias ni otro precio no especificado
Costos en Pesos Colombianos - 2026
Valores netos a recibir directamente a Kantar Colombia (Razón social: Millward Brown Colombia SAS - NIT 8301088668)
Validez de oferta: 30 días.

- El costo anterior **incluye:**
- Reclutamiento
 - Diseño instrumentos de investigación
 - Trabajo de campo cuantitativo
 - Presentación online

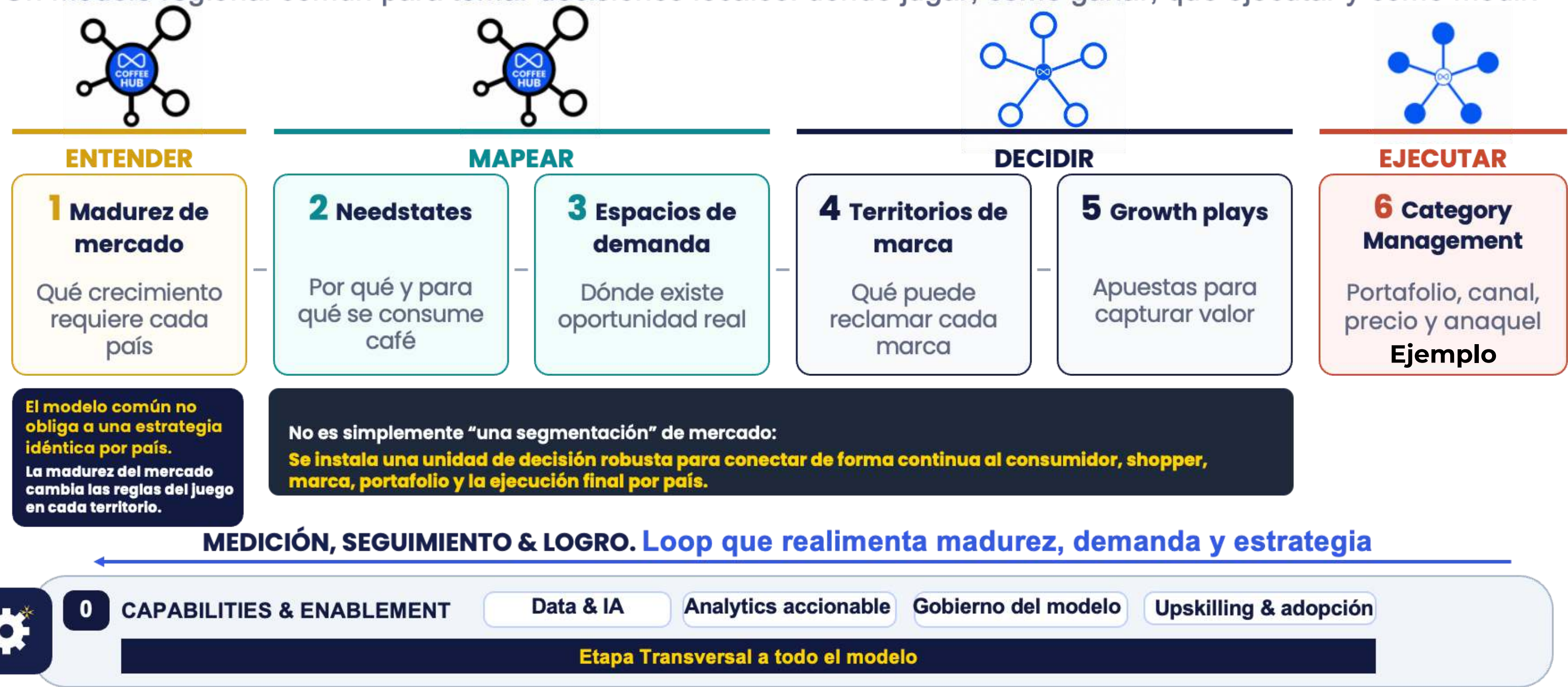
ARQUITECTURA GROWTH

XPONENCIAL

CRECER CON PROPÓSITO

La arquitectura que convierte entendimiento de demanda en crecimiento

Un modelo regional común para tomar decisiones locales: dónde jugar, cómo ganar, qué ejecutar y cómo medir.



La arquitectura que convierte entendimiento de demanda en crecimiento

Un modelo regional común para tomar decisiones locales: dónde jugar, cómo ganar, qué ejecutar y cómo medir.



ENTENDER

1 Madurez de mercado

Qué crecimiento requiere cada país



MAPEAR

2 Needstates

Por qué y para qué se consume café

3 Espacios de demanda

Dónde existe oportunidad real



DECIDIR

4 Territorios de marca

Qué puede reclamar cada marca

5 Growth plays

Apuestas para capturar valor



EJECUTAR

6 Category Management

Portafolio, canal, precio y anaquel

Ejemplo

USD\$ 50,000

USD\$ 24,000

TBD

INCLUYE:

- Kick off, entrevistas y validaciones x país (Virtua)
- Investigación cualitativa via paneles digitales (n=2,000)
- Workshop de entrega final x país (Presencial)
- Gastos de viaje equipo Xponential



PRÓXIMAMENTE



DAY 1
INSPIRE



POWERING  GROWTH!

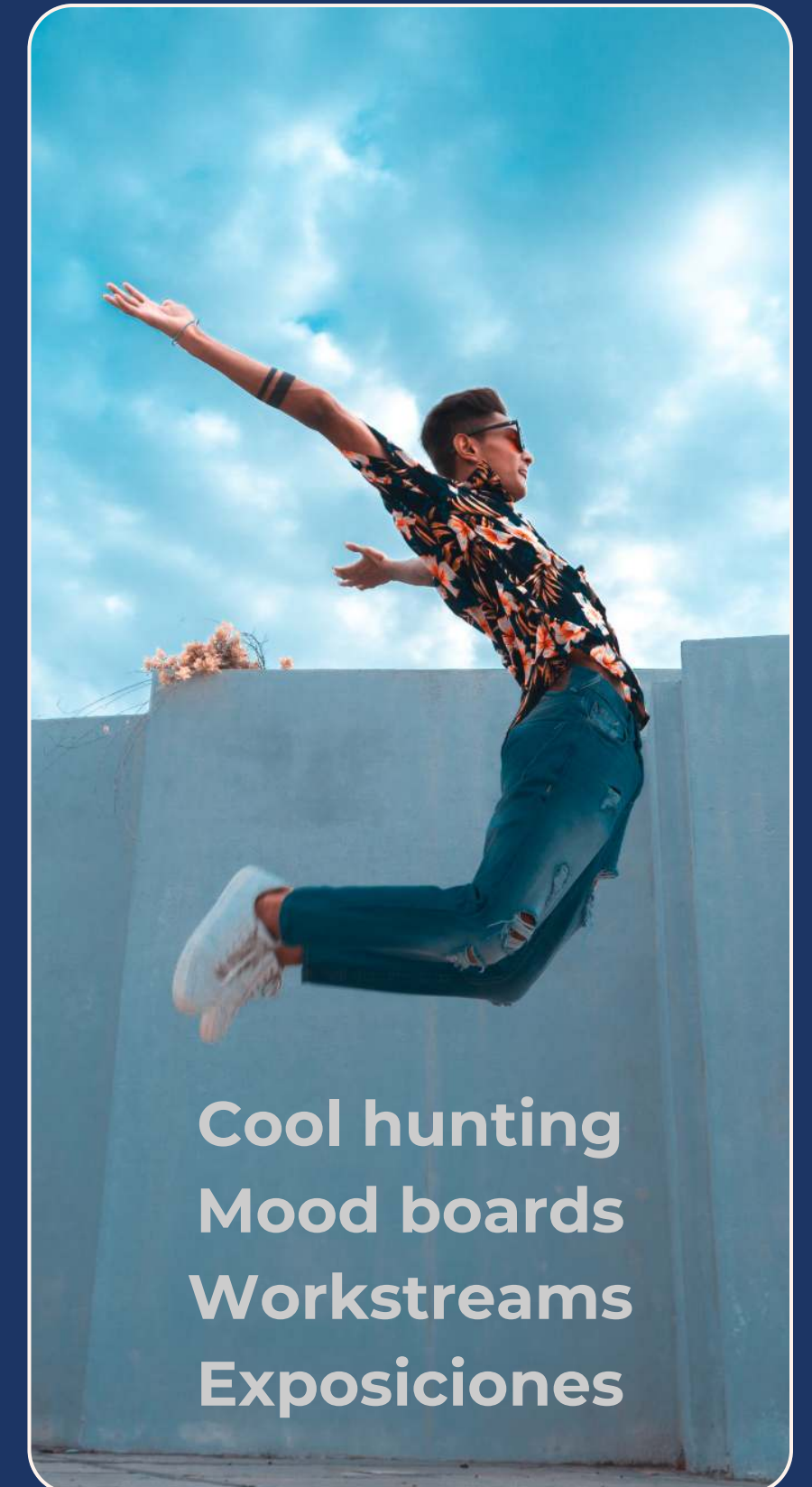


FIRSTCRACK
— 26 —

El momento justo en el que
inicia la liberación de las
propiedades sensoriales del café

MEDELLÍN

DAY 2
DEFINE



GRACIAS
POWERING  GROWTH!

Crecimiento con conocimiento