

Coca-Cola FEMSA consolida su ecosistema digital omnicanal con Juntos+

- *Juntos+ amplía sus operaciones para potenciar su crecimiento y su base de usuarios de más de 1.3 millones de pequeños comercios.*
- *Con el lanzamiento en Argentina y Uruguay, la plataforma de inteligencia comercial sigue fortaleciendo la resiliencia y competitividad del canal tradicional.*

Ciudad de México, 5 de noviembre de 2025. En un movimiento que reafirma su liderazgo en la transformación digital del sector, Coca-Cola FEMSA, el embotellador más grande de productos Coca-Cola en el mundo por volumen de ventas, consolida su ecosistema digital omnicanal **Juntos+** en América Latina.

La plataforma de inteligencia comercial, que ya cuenta con más de 1.3 millones de usuarios, busca seguir transformando la manera en que pequeños y medianos comercios en la región gestionan sus negocios. Juntos+ es un aliado digital que mediante el uso de inteligencia artificial (IA) busca apoyar a los dueños de “tienditas”, y otros comercios locales, con herramientas que optimicen su operación, aumenten su rentabilidad y fortalezcan su resiliencia en un mercado cada vez más competitivo. La plataforma ofrece soluciones personalizadas que abarcan la optimización de pedidos, recomendaciones de portafolio basadas en datos y un programa de lealtad.

Durante su participación en Advertising Week Latam 2025, Juan Pablo de Velasco, Director de Marketing y Capacidades Comerciales de Coca-Cola FEMSA, destacó cómo la plataforma ha revolucionado la forma en la que los tenderos y dueños de comercios gestionan sus negocios.

“En Coca-Cola FEMSA tenemos el compromiso de poner al cliente al centro convirtiéndonos en un aliado para su crecimiento. Con Juntos+ no sólo estamos acercando la digitalización a un sector que tradicionalmente no usaba tecnología para gestionar su emprendimiento, sino que también empoderamos a nuestra fuerza de ventas logrando una estrategia *phygital* integrando lo físico con lo digital; y así creamos el futuro”, afirmó Juan Pablo de Velasco.

Inteligencia adaptada a cada mercado

Un diferenciador clave de Juntos+ es su capacidad para adaptarse a las realidades de cada país, reconociendo que las necesidades de un tendero en Brasil son distintas a las de uno de Guatemala, Uruguay o México.

El algoritmo de la plataforma analiza variables locales como tendencias de consumo y dinámicas socioeconómicas para ofrecer recomendaciones personalizadas.

Por ejemplo:

- En **México**, donde la asequibilidad y las presentaciones familiares son clave, Juntos+ puede sugerir promociones específicas en opciones retornables.
- En **Brasil**, se enfoca en optimizar la mezcla de productos en formatos personales como energéticos o isotónicos, para atender nuevas y crecientes tendencias de consumo.



- Con su llegada a 9 **mercados de América Latina**, Juntos+ ofrecerá flexibilidad en los pedidos y acceso a un portafolio que responda a las preferencias de cada país.

Esta capacidad de personalización asegura que cada usuario reciba una propuesta de valor única, convirtiendo a Coca-Cola FEMSA en un aliado indispensable para su crecimiento.

Más allá de la venta: un ecosistema de valor

La plataforma omnicanal reúne diversas herramientas pensadas para impulsar el desempeño de los comerciantes. Con el apoyo de **Juntos+ Advisor**, la fuerza de ventas de Coca-Cola FEMSA incorpora IA para optimizar sus visitas, promoviendo interacciones más efectivas y basadas en información concreta.

Por otro lado, el programa de lealtad **Premia Juntos+**, con más de 1.1 millones de usuarios, ofrece a los tenderos la posibilidad de acumular puntos por sus compras y canjearlos por artículos de alta rotación. Esta iniciativa ha sido un éxito cuadruplicando su base de usuarios activos en el último año.

“Nuestra aspiración es evolucionar la relación con nuestros clientes, empoderándolos, fortaleciendo su confianza y lealtad, y enfocando el tiempo de nuestra fuerza de ventas en actividades de alto valor”, mencionó Juan Pablo de Velasco.

La efectividad de Juntos+ se refleja en sus resultados operativos y financieros. En 2024, Juntos+ gestionó 40.4 millones de órdenes digitales, equivalente al 34% de las órdenes totales de la compañía, lo que se tradujo en US\$ 3.100 millones en ventas digitales, cifra que representó el 17% de las ventas totales de Coca-Cola FEMSA. Esto demuestra la creciente adopción y el impacto transformador de la plataforma en la operación comercial.

Con Juntos+, Coca-Cola FEMSA reafirma su liderazgo en la transformación digital de la industria de consumo masivo y su compromiso inquebrantable con el desarrollo y el crecimiento de los pequeños comercios que forman la base de la economía latinoamericana.

###

Acerca de Coca-Cola FEMSA

Bolsa Mexicana de Valores, Clave de cotización: KOFUBL. NYSE (ADS), Clave de cotización: KOF | Razón de KOFUBL a KOF = 10:1 Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. es el embotellador más grande del mundo por volumen de ventas. La Compañía produce y distribuye bebidas de las marcas registradas de The Coca-Cola Company, ofreciendo un amplio portafolio a más de 276 millones de consumidores cada día. Con más de 93 mil empleados, la empresa comercializa y vende aproximadamente 4.2 mil millones de cajas unidad a través de aproximadamente 2.2 millones de puntos de venta al año. Operando 56 plantas de manufactura y 256 centros de distribución, Coca-Cola FEMSA está comprometida a generar valor económico, social y ambiental para todos sus grupos de interés en toda la cadena de valor. La Compañía es integrante de varios índices de sostenibilidad, incluyendo Dow Jones MILA Pacific Alliance y FTSE4Good Emerging Index. Sus operaciones abarcan ciertos territorios en México, Brasil, Guatemala, Colombia y Argentina y a nivel nacional en Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Uruguay y en Venezuela, a través de una inversión en KOF Venezuela. Para obtener más información, visite www.coca-colafemsa.com