



Qué hacemos, quiénes somos

Junio 2013



Una subsidiaria de SABMiller plc

¿Como hacemos las cosas?

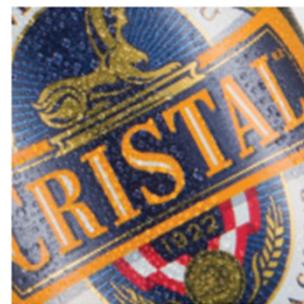


Cifras de ventas, participación de mercado y valor

**Participación
de mercado***
93.7%
volumen
* 2012

**Volumen
cerveza***
11.9
**Millones de
hectolitros*** 2012

**Ventas totales
netas***
S/. 3,467.2
millones
* 2012



**Participación
de mercado***
95%
valor
* 2012

**Volumen otras
bebidas***
2.0
**Millones de
hectolitros**
* 2012

Utilidad neta*
S/. 948.7
millones
* 2012



Presencia a nivel nacional

Backus

Plantas
en todo
el Perú



Planta Ate (Lima)

6.1 millones hl

Capacidad de producción
de cerveza, gaseosas
y bebidas nutritivas



Planta Motupe
(Lambayeque)

3.4 millones hl

Capacidad de producción
de cerveza, gaseosas
y aguas

Planta Maltería (Ñaña, Lima)

8,900 t

Capacidad de producción
de malta

64,500 t

Capacidad de procesamiento
de maíz



Planta Cusco

0.74 millones hl

Capacidad de producción
de cerveza



Planta Arequipa

1.56 millones hl

Capacidad de producción
de cerveza

Planta San Juan
(Pucallpa)

1.05 millones hl

Capacidad de producción
de cerveza

Planta San Mateo
(Lima)

1.5 millones hl

Capacidad de producción
de gaseosas y aguas

Puntos de venta a nivel nacional

Zona norte
37,603

puntos
de venta

Zona oriente
10,209

puntos
de venta

Más de 142 mil
puntos de venta
en todo el país *

Zona centro
76,170

puntos
de venta



Zona sur
18,076

puntos
de venta

Ingreso por zonas

Zona	Utilidad mensual por venta de cerveza	% de la canasta familiar
Lima	S/. 345	26%
Norte	S/. 393	39%
Centro	S/. 431	47%
Sur	S/. 798	95%
Oriente	S/. 789	77%



Mayores
ingresos para
los minoristas

* Al 2011

Principales cifras de contribución al país

**+S/. 313
millones
en inversiones**



En el año 2011, Backus ha realizado inversiones por más de S/. 313 millones, de los cuales S/. 77 millones se destinaron a provincias.



**7,216
empleos
generados***



Backus genera 7,216 empleos directos en sus actividades de producción y distribución.



+26%
representan
nuestros productos
en la canasta básica
del minorista



Nuestros productos representan más del 26% de la canasta básica del minorista a nivel nacional.

**S/. 2,224.1
millones
en pagos
de impuestos**



El pago de impuestos fue más de S/. 2,224.1 millones incluyendo el IGV, IR, ISC y otros aranceles.

**+S/. 19.8
millones**



Inversión destinada a programas y eventos de promoción cultural, educativa y deportiva.

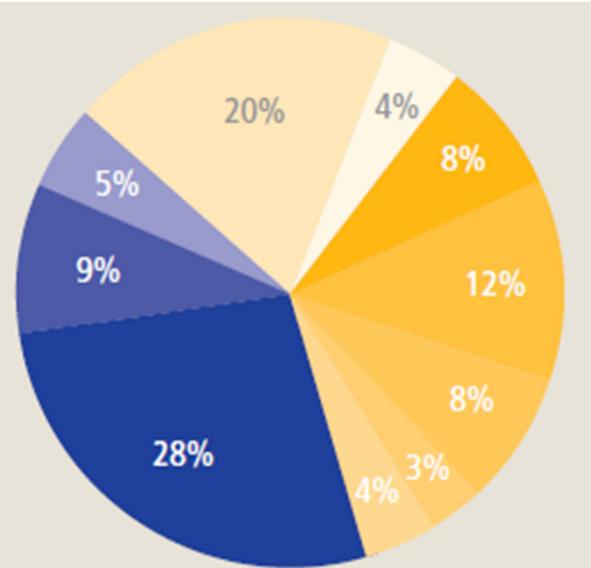


Diversos beneficiarios en la cadena de valor

Cada hectolitro vendido se reparte entre:

- | | |
|----------------------------------|--------------------------------|
| ■ Proveedores de materias primas | □ Gobierno |
| ■ Otros proveedores | ■ ISC |
| ■ Empleados | ■ IGV |
| ■ Distribuidores | ■ Otros impuestos ¹ |
| ■ Proveedores de marketing | ■ Minoristas |

- | | |
|----------------------------------|--------------------------------|
| ■ Proveedores de materias primas | □ Gobierno |
| ■ Otros proveedores | ■ ISC |
| ■ Empleados | ■ IGV |
| ■ Distribuidores | ■ Otros impuestos ¹ |
| ■ Proveedores de marketing | ■ Minoristas |



¹ incluye Impuesto a la Renta, ITF, impuesto predial y aportes a ESSALUD.

Nuestras 10 prioridades de Desarrollo Sostenible



Desalentar el consumo irresponsable



Reducir el consumo de agua



Reducir el consumo de energía y las emisiones de carbono



Re-usar y reciclar empaques



Trabajar hacia el 0 desperdicio en las operaciones



Apoyar el desarrollo empresarial y gestionar nuestra cadena de valor



Respetar los derechos humanos



Beneficiar a las comunidades en las que operamos



Contribuir con la reducción del VIH/SIDA en nuestra esfera de influencia



Ser transparentes al reportar nuestro progreso en estas tendencias ambientales y sociales

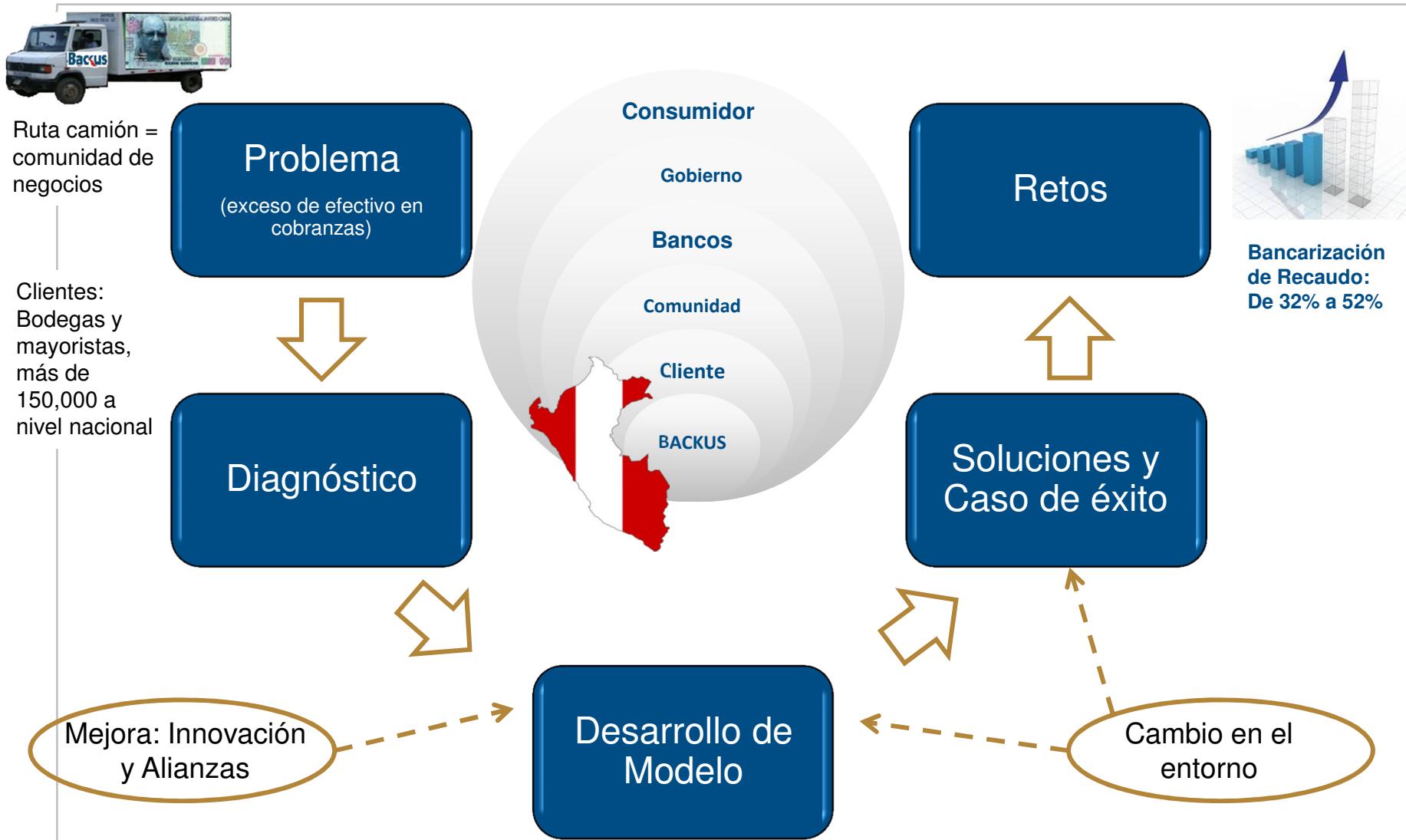


CASO DE ÉXITO

Bancarización del recaudo: Oportunidades y retos

Backus

Modelos sostenibles en el tiempo enfoque ganar - ganar



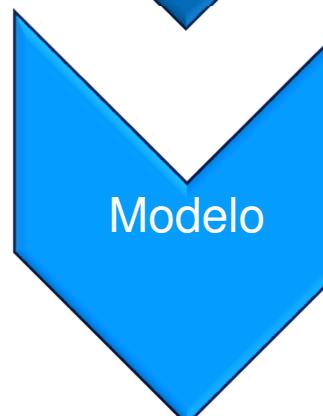
Bancarización del Recaudo



- Manejo de altos volúmenes de efectivo en cobranza.
- Riesgo de asaltos y daño al personal.
- Ineficiencia en flota de distribución por cobranzas en efectivo
- Costos operativos en el manejo y traslado del efectivo
- Costos de seguridad



- Infraestructura y cobertura bancaria baja
- Informalidad del comercio
- Inseguridad ciudadana
- Clientes demandan financiamiento
- Costos transaccionales
- Ausencia de cultura financiera
- Diferentes realidades en el Perú, lo cual impide tener una solución única.



- Apalancamiento y capacidad de negociación
- Basado en el nivel de cobertura nacional que tiene la cervecería
- Modelo: Diagnóstico, Evaluación de Modelos, Análisis de Beneficios, Convocatoria a Bancos, Piloto, Lecciones aprendidas, Despliegue a nivel nacional.
- Desarrollo de soluciones Win-win.
- Propiciar cambio de forma de operar
- Visión de futuro (incluir nuevas tecnologías y tendencias)



Modelo de Bancarización

Backus



Alcance de las Soluciones



	CLIENTES	COMUNIDAD	BANCOS	GOBIERNO	EMPRESA	CONSUMIDOR
Desarrollo de valor compartido	✓		✓		✓	
Desarrollo de capacidades clientes	✓	✓			✓	
Alianza estratégica pública		✓		✓	✓	
Propiciar infraestructura con palanca de Backus	✓	✓	✓		✓	✓
Servicios y Condiciones	✓		✓		✓	
Mesa de Cash			✓		✓	
Tecnología	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Casos de éxito: Acciones efectuadas



1.- PROPICIAR SERVICIOS Y CONDICIONES BANCARIAS PARA CLIENTES

Actividad realizada:

Alianzas con la Banca, para negocios Ganar – Ganar.

Resultados:

- 2,700 clientes en zonas rurales accedieron a créditos.
- Desembolsos de prestamos a POS
 - Monto: US\$ 30 millones.
 - Plazo promedio: 2 semana a 6 meses
 - Tasas: preferenciales por 30 MM USD desembolsados.
- Impacto positivo para la cervecería tanto en capital de trabajo como en mejora de la venta. 15%
- Otorga Tarjetas preferenciales a clientes:
 - 1,800 tarjetas de atención VIP
- Oportunidad de clientes para contar con cuentas de ahorros y otros

2.- PROPICIAR INFRAESTRUCTURA CON PALANCA NEGOCIO CERVECERO

Actividad realizada:

Trabajo conjunto con la Banca para incremento de Red Recaudo cervecero a nivel Nacional.

Búsqueda de zonas de recaudo cervecero y baja cobertura bancaria para acciones conjuntas.

Resultados:

- Apertura de agencias bancarias en Bambamarca, Motupe, San Mateo.
- Incremento de 1,500 a 13,000 puntos bancarios (incluido agentes bancarios)
- Alianzas red de recaudos especiales, tales como Globokas agentes, Western Union, Hermes, Prosegur, otros como Microfinancieras.
- Acciones en zona sin oferta bancaria, en coordinación con Banco de la Nación.

Casos de éxito: Acciones efectuadas



3.- Desarrollo Valor compartido

Actividad realizadas:

- Sponsor de Clientes cerveceros (Bodegas de Backus) con los bancos para convertirlos en Agente Bancarios

Resultados:

- 1,283 clientes cerveceros convertidos en agentes bancarios
- Nuevo negocio e ingresos adicionales para clientes (bodegas)
- Impacto positivo en cervecería, mejora fidelidad cliente y pago a Backus en forma bancarizado

4.- Desarrollo de Capacidades Clientes

Actividad realizada:

- Mapeo de zonas del Perú
- Programa de visita de zonas para capacitación de clientes (Tópicos formación de empresas, marketing, presupuesto y banca)

Resultados:

- 2,300 clientes capacitados en bancarización e impuestos cerveceros en 70 zonas.
- Mejora fidelidad con los clientes, y facilidad para pago a Backus vía banco,

Casos de éxito: Acciones efectuadas



5.- Modelos basados en tecnología y oportunidad mercado

Actividad Realizada:

- Pilotos en billetera móvil – Scotiabank. Piloto
 - Lugar: Lima
 - Clientes: 1,000
- Piloto en cobranzas a través de POS – BBVA y Globokas.
 - Mecanismo: POS inalámbrico
 - Lugar: Sur Chico
 - Clientes: 1,300 clientes

Resultados en ambos:

- Conectividad
- Aceptación cliente
- Facilidad en operadores
- Adicional: Aumento bancarización en zona de Pilotos y se encontró buenas oportunidades

6.- Desarrollo Mesa de Cash

Actividad Realizada:

- Zonas deficitarias de efectivo en Bancos versus Oferta superavitaria de efectivo en Backus.
- Trading de efectivo en lugares alejados.
- Avances: con 3 entidades.

Resultados:

- Ahorros de costo de traslado de dinero en ambas entidades

7.- Alianzas estratégicas públicas

Actividad Realizada:

- Apoyo en servicios de pagaduría (provisión de efectivo de la zona) en proceso de Pago a programas sociales MIDIS.
- Necesidad de coordinar logística
- Piloto en Ayacucho - Pensión 65

Resultado:

- Efectuó operación Piloto con éxito. Plan de trabajo 2,013

Cronología

Backus

2011

- Alianza con Caja Nuestra Gente y otras entidades (ejemplo Globokas)
- Implementación de agencia bancaria Bambamarca, Motupe y San Mateo
- Capacitación a clientes
- Acuerdo con la Banca diferentes acciones

2013

- Apoyo de pagaduría programas sociales
- Implementación de cobranzas a través de dinero electrónico y POS

Virtual Cash S/.

20% de efectivo en cobranzas

2012

- Programa de Microcréditos USD 30 MM
- Alianza con Banco de la Nación
- Apertura de recaudación canal “agente bancario”
- Capacitación a clientes
- Programa de beneficios a clientes por bancarización

2010

- Diagnóstico de la situación inicial
- Elaboración de modelo de solución

Exceso de efectivo en cobranza en 60%

Resultados de Bancarización

Backus

Incremento de
400% de
los puntos de
recaudación de
1,723 a 8,625



Incremento de
200%
en recaudo
Mensual en zonas
rurales de
S/. 15 millones
a **S/. 45 millones**

Más de
7,000
clientes
involucrados

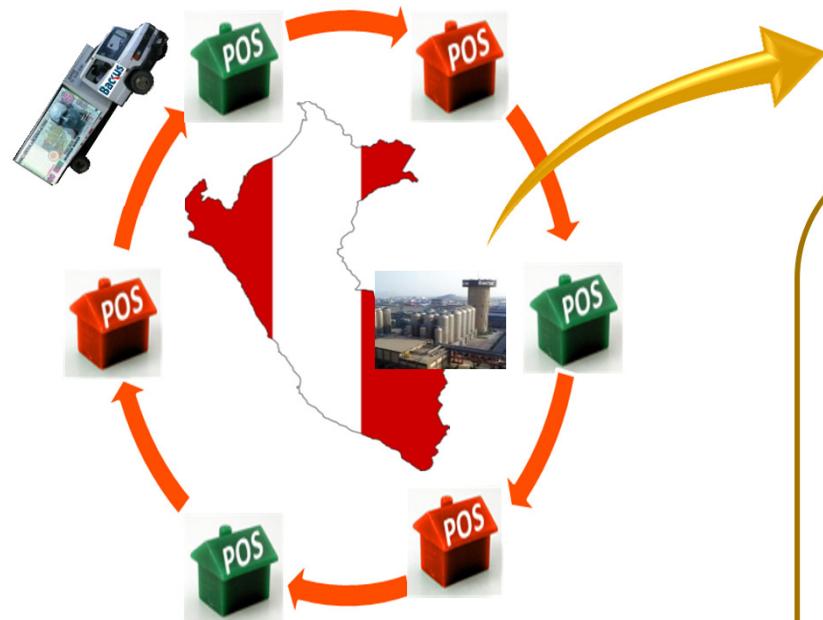
Incremento
en cobro
bancarizado de
32% a
52%

Incremento
de **63%** en
transacciones
mensuales de
19,000 a 31,000

Ahorro de costos y desarrollo de clientes

Retos de la Bancarización

Backus



Retos

- Generar y/o propiciar Economía de alcance en conjunto con otras entidades.
- Aprovechamiento en tecnología como modelo sostenible y generación de oportunidades.
- Ampliar alcance de las iniciativas en proceso generando mayor impacto.
- Extender buenas prácticas a nivel nacional.
- Seguir en la búsqueda de oportunidades de Negocio (ganar – ganar).
- Crear un ambiente favorable en el proceso de recaudación.
- Seguir con la disminución de costos y riesgos, e incrementar la eficiencia.

“El propósito de los negocios es crear y retener a los clientes”. P.D.

Backus



¡Gracias!