

Carta del Director General a los accionistas

En 2021 profundizamos la evolución de nuestra cultura interna hacia la innovación y agilidad, como respuesta a las nuevas oportunidades y desafíos de estos tiempos, donde se hace cada vez más evidente la necesidad de brindar mejores y más innovadoras soluciones de agua que promuevan el bienestar de todos nuestros grupos de interés, a la vez que nos permitan crear valor económico.

Con este objetivo, durante el segundo trimestre lanzamos nuestra Estrategia de Sustentabilidad 2021 – 2025, la que con una perspectiva de 360°, se centra en el planeta, las personas y los beneficios económicos como componentes clave de nuestro plan de crecimiento.

En cuanto al planeta, abordamos la circularidad y el cambio climático, junto con la disponibilidad de agua. En la dimensión de personas, nos abocamos a mejorar la calidad de vida de nuestros usuarios y a la promoción y el desarrollo de nuestros equipos. Mientras que, en la dimensión de beneficios económicos, nos enfocamos en robustecer nuestro gobierno corporativo y en asegurar el acceso a nuestras soluciones.

La estrategia refleja y actualiza nuestros compromisos y metas en aspectos ASG, alineándose con los objetivos que hemos establecido en nuestro programa de transformación organizacional *Flow*, el cual en su segundo año de implementación se concentró en iniciativas para promover el crecimiento de las ventas con foco en la experiencia de los clientes y usuarios.

- Flow ha evolucionado de un programa de transformación a la forma de operación diaria.

El 2021 no estuvo exento de desafíos, sin embargo, nuestras prioridades continuaron centradas en cuidar la salud de nuestros colaboradores y grupos de interés, así como garantizar la entrega de productos a distribuidores y clientes. Nos enfrentamos a una creciente demanda y a dificultades para conseguir acceso a materias primas en términos de cantidad y costo, ambas situaciones impactadas indirectamente por la pandemia. Rotoplas fue capaz de responder de manera resiliente ante cadenas de suministro inestables gracias a que contamos con una estrategia clara y con un equipo talentoso que supo reaccionar a estos retos y aprovechar las oportunidades, resolviendo de manera efectiva, ágil y oportuna.

Este año, potenciando la innovación, lanzamos nuevos productos y nuevos procesos de manufactura para mejorar los atributos de las soluciones, haciéndolas más sustentables. Asimismo, lanzamos nuevos canales de ventas, fortaleciendo las sinergias a través de ventas cruzadas entre los negocios en distintos países.

Dimos grandes pasos en la digitalización del agua lanzando oficialmente *Acuantia* en Estados Unidos, donde esperamos fusionar las operaciones de comercio electrónico con el negocio de sistemas sépticos para desarrollar un mercado clave con alto potencial de crecimiento.

- A través de la digitalización del agua evolucionaremos nuestro portafolio de productos y servicios a soluciones inteligentes que brinden un uso más eficiente del recurso.

En *bebbia* automatizamos nuestra plataforma, mejorando el sistema de entrada, introdujimos la calendarización de mantenimientos en línea y comunicaciones a través de mensajería instantánea, todo para dar una respuesta más ágil a nuestros clientes.

Asimismo, concretamos una alianza estratégica con la empresa tecnológica Banyan Water, con quienes trabajaremos para desarrollar la nueva generación de productos y servicios para un uso más eficiente del agua a través de la analítica de datos.

En términos económicos, la gestión del año se tradujo un incremento de 26% en las ventas, superando el objetivo anual de crecimiento de 17% y fortaleciendo el posicionamiento de nuestras marcas como líderes en la región.

El margen EBITDA se vio impactado por el incremento en los costos de materias primas y logísticos, cerrando en 16.2%. Durante el año seguimos una estrategia de absorción temporal de los incrementos en costos con el objetivo de ganar participación de mercado durante la primera mitad del año y rentabilizar el portafolio durante la segunda mitad. El ROIC alcanzó un 14.5%, cifra 235pb superior al costo de capital y en línea con el plan de generación de valor sustentable a largo plazo.

- El ROIC ha incrementado 6.6 puntos desde el inicio del programa de transformación *Flow* en agosto 2019.

Mantenemos una mirada auspiciosa sobre el futuro, en el que la innovación, agilidad y digitalización del agua se encuentran en el centro. Nos mantenemos alineados y con una fuerte disciplina de ejecución de iniciativas para lograr nuestros objetivos de crecimiento y rentabilidad para el 2025.

- Tenemos objetivos claros en materia de cambio climático y diversidad

En relación con nuestros objetivos ASG, sabemos que nos queda mucho camino por recorrer y por lo mismo, nos hemos planteado metas concretas en cada dimensión, entre las que quisiera destacar particularmente dos de ellas.

Estamos trabajando para aumentar la presencia femenina en nuestra operación y nos hemos comprometido a pasar del 23% al 30% de mujeres en la plantilla laboral para el 2025. Adicionalmente, en línea con nuestro enfoque ambiental y nuestro entendimiento de la íntima relación que existe entre el recurso hídrico y

el cambio climático, nos propusimos ser una compañía carbono neutral para el 2040.

Estamos convencidos de que el camino hacia la sustentabilidad debemos recorrerlo junto con nuestros grupos de interés, así como con otros expertos con quienes potenciar nuestro trabajo y evaluar nuestros avances. En este sentido, me es grato compartir que en 2021 continuamos mejorando nuestros puntajes en la Evaluación de Sostenibilidad Corporativa de S&P/BMV Total Mexico ESG Index, que por cuarto año consecutivo formamos parte del índice Dow Jones Sustainability MILA Pacific Alliance y que mejoramos de BB a BBB la calificación otorgada por parte de MSCI.

Los invito a continuar acompañándonos en este camino hacia el desarrollo sustentable en el que podemos cambiar la vida de miles de personas respetando al medio ambiente.

Carlos Rojas Aboumrad

Director General