

## Entrevista con el Director General de Rotoplas, Carlos Rojas Aboumrad

- Sin duda, 2023 ha sido un año desafiante para Rotoplas, ¿cómo lo viviste personalmente como CEO y cómo reaccionó la empresa ante estos retos?

En efecto, 2023 fue un año lleno de sorpresas y desafíos inesperados, pero esto nos permitió demostrar que somos una empresa ágil y resiliente. Me siento entusiasmado y optimista y, más que nada, profundamente orgulloso del equipo y de pertenecer a esta empresa. Ser parte de Rotoplas en estos tiempos ha reafirmado mi confianza en nuestra habilidad colectiva para superar obstáculos y alcanzar nuestros objetivos.

- Desde tu perspectiva, ¿cuáles fueron los aspectos más desafiantes a los que se enfrentó Rotoplas en 2023?

Uno de los desafíos más significativos fue la volatilidad del tipo de cambio, que afectó nuestras operaciones en varios países y requirió de ajustes constantes en nuestros precios y estrategias de mercado. En Estados Unidos las condiciones climáticas adversas –como el aumento en los patrones de precipitación pluvial– impactaron nuestro crecimiento, y en Argentina y Perú los eventos políticos tuvieron un efecto significativo en la estabilidad económica.

Nuestra estrategia frente a estos desafíos se centró en fortalecer nuestra propuesta de valor tanto en productos como en servicios, diferenciándonos claramente en el mercado. Al final, gracias a nuestra solidez comercial y la calidad de nuestras soluciones para el manejo del agua, logramos mantener nuestros márgenes saludables y alcanzar un crecimiento en el EBITDA.

- ¿Cuáles fueron los aprendizajes más enriquecedores durante el 2023?

Los últimos cuatro años nos han enseñado mucho sobre la importancia de adaptarnos rápidamente a circunstancias cambiantes y a validar nuestras decisiones en tiempo real. Las inversiones estratégicas y las innovaciones que implementamos, como la actualización de nuestros procesos de manufactura, demostraron ser decisiones acertadas y muy bien recibidas en el mercado. Por ejemplo, la transición de rotomoldeo a una nueva tecnología más eficiente tuvo una excelente recepción en el mercado, al igual que nuestro servicio de purificación de agua, bebbia, que sigue creciendo rápidamente.

Centrarnos en el crecimiento de negocios emergentes, además de adoptar tecnologías digitales, han sido factores fundamentales para mantener nuestra posición en el mercado y asegurar nuestra sustentabilidad en el largo plazo.

- En términos de resultados, ¿qué resaltarías de 2023?

Destacaría el crecimiento en servicios, así como el éxito que ha tenido nuestro nuevo producto estrella, el Tinaco Plus. Además, la inversión en la digitalización de la empresa marcó un antes y un después en cómo mejoramos la interacción con nuestros clientes y su satisfacción. Haber logrado un NPS (Net Promoter Score) récord en el año es un reflejo de nuestro compromiso continuo con la excelencia en el servicio al cliente.

Además, hemos dado pasos significativos hacia el desarrollo de soluciones más sostenibles, enfocándonos en reducir el consumo de energía y aumentar el uso de materiales reciclables. Esto se traduce en una mejora significativa en nuestro impacto ambiental.

A pesar de que 2023 fue un año complicado en términos de crecimiento, logramos mantener una buena rentabilidad, lo cual es un indicador sólido de nuestra gestión financiera.

- ¿Qué mensaje te gustaría transmitir a tus colaboradores, a las comunidades y al mercado?

Quiero transmitir un mensaje de profundo agradecimiento a nuestras colaboradoras y a nuestros colaboradores por su incansable esfuerzo y dedicación, especialmente ante los retos que enfrentamos juntos durante el año. A nuestras valiosas comunidades, les reitero nuestro compromiso de mejorar su bienestar a través del acceso al agua, con productos y servicios que marquen la diferencia. A nuestras y nuestros clientes quiero agradecerles su confianza y lealtad, son la piedra angular de nuestro éxito y la inspiración para seguir ofreciendo productos y servicios innovadores.

A pesar de las dificultades, estoy convencido de que las bases que hemos fortalecido en el año nos posicionarán para alcanzar un mejor crecimiento en 2024.

- ¿Qué les dirías a tus inversionistas sobre el futuro de Rotoplas?

No cabe duda de que tenemos un gran potencial para generar valor tanto en México como en otros mercados. A pesar de los desafíos, nuestra empresa ha demostrado una gran resiliencia y capacidad para crecer con rentabilidad.

Estamos comprometidos con la promoción de un futuro sostenible y continuamos explorando activamente nuevas oportunidades para expandir y diversificar nuestra presencia. Confío plenamente en que nuestro enfoque estratégico y el compromiso con la innovación y la sustentabilidad nos colocarán en una posición privilegiada para aprovechar oportunidades futuras y entregar valor sostenido a todos nuestros inversionistas.

- En términos del futuro inmediato, ¿qué perspectivas ves para los próximos años?

Anticipamos que enfrentaremos retos significativos en cuanto a la disponibilidad de agua, especialmente en México, donde se espera una grave escasez en los próximos años, algo muy desafortunado para nuestra sociedad. En Estados Unidos, la infraestructura de agua centralizada<sup>1</sup> no está respondiendo a las necesidades del mercado, lo que nos lleva a creer que habrá una mayor demanda de soluciones descentralizadas<sup>2</sup> para garantizar la disponibilidad y calidad del agua.

Además, en Centroamérica y Sudamérica, el panorama en términos de recursos hídricos, política y macroeconomía podría mostrar volatilidad, lo que daría lugar a varios desafíos, pero también a numerosas oportunidades.

No podemos subestimar la complejidad de estos retos, sin embargo, estamos preparados para continuar siendo el aliado clave que permita a los clientes y usuarios hacer frente a estos desafíos.

Seguiremos enfocándonos en atender las necesidades de agua que vayan surgiendo y en mitigar el impacto de la crisis hídrica en las comunidades en las que operamos, apoyándonos en la tecnología, nuestro amplio portafolio de productos y servicios, la posición estratégica en el mercado, y nuestra capacidad para ofrecer soluciones accesibles, de alta calidad y a precios competitivos.

- ¿Cuáles son los principales ejes estratégicos que destacarías de Rotoplas?

Nuestra estrategia se centra en cuatro ejes fundamentales diseñados para guiar nuestro crecimiento y fortalecimiento en el mercado. El primero es el Crecimiento Sostenible de nuestro Negocio Tradicional, donde estamos empleando diferentes tecnologías para innovar y diferenciar nuestros productos continuamente.

El segundo eje estratégico se enfoca en el Crecimiento y Desarrollo de Nuevos Negocios. El sector de servicios, relativamente nuevo y aún desatendido, representa una gran oportunidad para nosotros. Creemos firmemente que este sector será clave en la construcción del futuro de Rotoplas.

---

<sup>1</sup> Soluciones de agua otorgadas por organismos gubernamentales.

<sup>2</sup> Soluciones de agua otorgadas por empresas privadas.

Estos dos primeros ejes ofrecen una oportunidad significativa para el crecimiento y la diversificación de nuestra empresa, contribuyendo a la reducción del perfil de riesgo y al fortalecimiento de nuestra posición en el mercado.

El tercer eje es la Digitalización del Ecosistema del Agua. Estamos integrando tecnologías avanzadas tanto en procesos internos, por ejemplo, con la colaboración con Google Cloud, así como en procesos externos, incluyendo el uso de inteligencia artificial para mejorar la relación con nuestros clientes y el desarrollo de nuevos productos y servicios digitales.

Finalmente, nuestro cuarto y último eje se centra en nuestro Compromiso con Todos Nuestros Grupos de Interés. Nuestro objetivo es crear valor sostenible, promover el bienestar de la sociedad y proteger nuestro planeta. Este enfoque integral es fundamental para nuestra misión y visión a largo plazo, asegurando que Rotoplas siga siendo líder en soluciones innovadoras para el manejo del agua.

- En términos de logros y metas ASG (ambiental, social y de gobernanza), ¿qué aspectos destacarías?

Es fundamental resaltar nuestro compromiso con la sostenibilidad (ASG), ya que creemos firmemente que es posible generar valor sustancial tanto para nuestros inversionistas y consumidores, como para el planeta. Cada vez que entregamos un producto o servicio buscamos optimizar el impacto ambiental. Por ejemplo, nuestro servicio bebbia produce un impacto en el medio ambiente menor en comparación con los residuos generados por el uso de botellas de plástico.

En términos de gobernanza, nos enorgullecemos de contar con las mejores prácticas en nuestro sector. Estamos convencidos de que la transparencia, la comunicación efectiva y la responsabilidad son esenciales para nuestro éxito y para mantener la confianza de nuestros diversos grupos de interés. Pero, quizás lo más importante es la motivación que nos une a Rotoplas: nuestro propósito. Estamos convencidos de que la única manera de lograr nuestros objetivos y generar un impacto positivo en el mundo es a través de acciones que reflejen fielmente nuestra misión. Esto nos da la oportunidad no solo de alcanzar nuestras metas, sino también de contribuir de manera significativa al bienestar de la población.

¡Muchas gracias por su interés!

Carlos Rojas Aboumrada

Director General