

OFERTA PÚBLICA DE ACCIONES, CONSISTENTE EN UNA OFERTA PÚBLICA PRIMARIA DE SUSCRIPCIÓN DE 144,217,395 ACCIONES ORDINARIAS, SERIE ÚNICA, CLASE II, NOMINATIVAS, SIN EXPRESIÓN DE VALOR NOMINAL, REPRESENTATIVAS DE LA PARTE VARIABLE DEL CAPITAL SOCIAL DE GRUPO ROTOPLAS, S.A.B. DE C.V. (INDISTINTAMENTE "GRUPO ROTOPLAS", LA "EMISORA", O LA "COMPAÑÍA") (INCLUYENDO 18,810,964 ACCIONES ORDINARIAS, SERIE ÚNICA, CLASE II, NOMINATIVAS, SIN EXPRESIÓN DE VALOR NOMINAL, MATERIA DE LA OPCIÓN DE SOBRESASIGNACIÓN)



GRUPO ROTOPLAS, S.A.B. DE C.V.

Por un monto total de la Oferta en México de \$2,084,290,755.00 M.N (dos mil ochenta y cuatro millones doscientos noventa mil setecientos cincuenta y cinco Pesos 00/100 M.N.) (considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación)

Características de la Oferta:

Emisora:	Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V.
Tipo de oferta:	Oferta primaria de suscripción.
Precio de colocación:	\$29.00 M.N. por acción.
Denominación de la Moneda:	Pesos Moneda Nacional.
Monto total de la Oferta Global:	\$3,636,786,499.00 M.N., sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación; o \$4,182,304,455.00 M.N., considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Oferta en México:	\$1,812,426,746.00 M.N., sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación; o \$2,084,290,755.00 M.N., considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Oferta en el Extranjero:	\$1,824,359,753.00 M.N., sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación; o \$2,098,013,700.00 M.N., considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Número de acciones de la Oferta Global:	125,406,431 sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación; o 144,217,395 considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Número de acciones de la Oferta en México:	62,497,474 sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación; o 71,872,095 considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Número de acciones de la Oferta en el Extranjero:	62,908,957 sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación; o 72,345,300 considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Porcentaje de acciones que representa la Oferta:	26.8%, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación; o 29.7%, considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Clave de pizarra:	"AGUA".
Tipo de valor:	Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, representativas de la parte variable del capital social de la Compañía.
Fecha de publicación del aviso de oferta pública:	8 de diciembre de 2014.
Fecha de la oferta:	9 de diciembre de 2014.
Fecha de cierre de libro:	9 de diciembre de 2014.
Fecha de registro en la BMV:	10 de diciembre de 2014.
Fecha de liquidación en la BMV:	16 de diciembre de 2014.
Recursos netos para la Emisora:	La Compañía estima que recibirá aproximadamente \$3,468,198,039.04 M.N. como recursos netos de la Oferta Global sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y aproximadamente \$3,991,895,276.80 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación. Véase: "Destino de los Recursos" y "Gastos Relacionados con la Oferta".
Posibles adquirentes:	Las acciones son de libre suscripción y podrán ser adquiridas por personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera, incluyendo casas de bolsa, instituciones de seguros y fianzas, organizaciones auxiliares de crédito, fondos de inversión y fondos de pensiones o de jubilaciones o de primas de antigüedad, conforme a la legislación que las rige y cuando su régimen de inversión lo prevea expresamente.
Depositario:	S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

Grupo Rotoplas ofrece en oferta pública para su suscripción y pago de 62,497,474 acciones a través de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (la "BMV") (la "Oferta en México"). En forma simultánea a la Oferta en México, la Emisora realiza una oferta al amparo de la Regla 144A y la Regulación "S" (Regulation S) de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos de América y de las demás disposiciones legales aplicables en el resto de los países en que dicha oferta sea realizada de 62,908,957 acciones (la "Oferta en el Extranjero", y en conjunto con la Oferta en México, la "Oferta Global").

Antes de la Oferta Global, el capital social suscrito y pagado de la Emisora estaba representado por 342,017,539 acciones divididas en 15,104 acciones correspondientes a la parte fija y 342,002,435 acciones correspondientes a la parte variable del capital. Una vez realizada la Oferta Global, el capital social suscrito y pagado de la Emisora estará representado por 467,423,970 acciones sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y 486,234,934 acciones considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación. Las acciones materia de la Oferta Global representarán (i) el 26.8% del capital social suscrito y pagado de la Emisora, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación (de las cuales 13.3% corresponden a la Oferta en México y 13.5% a la Oferta en el Extranjero), o (ii) el 29.7% considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

El monto total de la Oferta Global, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, es de \$3,636,786,499.00 M.N. (tres mil seiscientos treinta y seis millones setecientos ochenta y seis mil cuatrocientos noventa y nueve Pesos 00/100 M.N.); y considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación de \$4,182,304,455.00 M.N. (cuatro mil ciento ochenta y dos millones trescientos cuatro mil cuatrocientos cincuenta y cinco Pesos 00/100 M.N.).

A efecto de que se cubran las asignaciones en exceso que en su caso se realicen, la Compañía ha otorgado a GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa ("GBM"), a Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa ("Merrill Lynch México") y Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México ("Santander") y conjuntamente con GBM y Merrill Lynch México, los "Intermediarios Colocadores Líderes en México") y a Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated ("Merrill Lynch"), GBM International, Inc. ("GBM USA"), Goldman, Sachs & Co. ("GS"), conjuntamente con Merrill Lynch y GBM USA, los "Intermediarios Colocadores en el Extranjero") y Santander Investment Securities Inc. una opción de sobreasignación para vender 18,810,964 acciones adicionales (la "Opción de Sobreasignación") a un precio igual al Precio de la Oferta. La Opción de Sobreasignación es equivalente al 15% de las acciones de la Oferta Global (sin considerar las acciones materia de la propia Opción de Sobreasignación). La Opción de Sobreasignación estará vigente hasta por un plazo de 30 días contados a partir de la fecha de determinación del Precio de la Oferta y se ejercerá en una sola ocasión, donde GBM tendrá el carácter de coordinador. Véase las secciones "La oferta" y "Plan de distribución".

Los Intermediarios Colocadores Líderes en México y los Intermediarios Colocadores en el Extranjero podrán, pero no estarán obligados a realizar operaciones de estabilización con el propósito de prevenir o retardar la disminución del precio de las Acciones en relación con la Oferta Global conforme a la legislación aplicable. De realizarse estas operaciones, se realizarán a través de GBM. De iniciar operaciones de estabilización, los Intermediarios Colocadores podrán interrumpirlas en cualquier momento. Los Intermediarios Colocadores, a través de GBM, informarán tanto a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ("CNBV") como al público inversionista a través de la BMV, la realización o no de operaciones de estabilización. Véase las secciones "La oferta" y "Plan de distribución".

Las acciones materia de la Oferta en México se liquidarán en México, en los términos del contrato de colocación celebrado por la Emisora con los Intermediarios Colocadores Líderes en México; y las acciones materia de la Oferta en el Extranjero se liquidarán conforme a un contrato de colocación (purchase agreement) entre la Emisora y los Intermediarios Colocadores en el Extranjero.

El accionista principal, presidente del consejo de administración y director general de la Compañía, es pariente de uno de los principales accionistas de Corporativo GBM, S.A.B. de C.V., quién tiene como subsidiarias a GBM USA, uno de los Intermediarios Colocadores en el Extranjero y a GBM uno de los Intermediarios Colocadores Líderes en México. En México no existe requerimiento legal alguno que obligue a la Compañía a designar una persona independiente debidamente calificada para atender posibles conflictos de interés. Por lo anterior, y en caso de que se suscite un conflicto de interés, la Compañía no puede asegurar que el mismo sea debidamente atendido. Véase "Factores de riesgo".

La inscripción de las acciones representativas del 100% capital social de la Compañía en el Registro Nacional de Valores ("RNV") que mantiene la CNBV, así como la Oferta Global de las acciones, se acordaron mediante resoluciones unánimes adoptadas fuera de asamblea por los accionistas de la Compañía el 24 de noviembre de 2014, en términos de lo establecido en los estatutos sociales de la Compañía y la Ley General de Sociedades Mercantiles.

La Oferta Global está sujeta a diversas condiciones suspensivas y resolutorias, previstas en los contratos de colocación celebrados entre la Emisora y los Intermediarios Colocadores. La conclusión de la Oferta en México está sujeta a la conclusión de la Oferta en el Extranjero y, a su vez, la conclusión de la Oferta en el Extranjero se encuentra condicionada a la conclusión de la Oferta en México. En el supuesto que se deje de cumplir cualquiera de dichas condiciones, según sea el caso, la Oferta Global podría quedar sin efecto.

El régimen fiscal vigente aplicable a la enajenación de las acciones a través de la BMV para personas físicas y morales residentes en México y/o residentes en el extranjero está previsto en los artículos 22, 56, 129, 161 y demás aplicables de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como de la Resolución Miscelánea Fiscal vigente.

La Compañía ha solicitado la inscripción del 100% de sus acciones en el RNV y el listado de las acciones materia de la Oferta Global para su cotización en la BMV bajo la clave de pizarra "AGUA", por lo que a partir del 10 de diciembre de 2014 podrán ser objeto de intermediación. Los títulos que amparan las acciones representativas del 100% del capital social de la Compañía estarán depositados en S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

Coordinadores Globales e Intermediarios Colocadores Líderes en México:



Intermediario Colocador Líder en México:



**Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V.,
Grupo Financiero Santander México**

Sindicato Colocador



**Interacciones Casa de Bolsa, S.A. de C.V.,
Grupo Financiero Interacciones**



**Merrill Lynch México, S.A. de C.V.,
Casa de Bolsa**

Las acciones representativas del capital social de Grupo Rotoplas se encuentran inscritas en el RNV con el número 3476-1.00-2014-001; y las acciones objeto de la Oferta en México están listadas para su cotización en la BMV. La inscripción en el RNV no implica certificación sobre la bondad de los valores, la solvencia de la Emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en este prospecto, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes. El presente prospecto se encuentra a disposición con los Intermediarios Colocadores Líderes en México y puede ser consultado en las siguientes páginas electrónicas en la red mundial (Internet): www.bmv.com.mx, www.cnbv.gob.mx y www.rotoplas.com.

PROSPECTO DEFINITIVO. Los valores a ser emitidos conforme a este Prospecto han sido registrados en el Registro Nacional de Valores que lleva la CNBV, y no podrán ser ofrecidos ni vendidos fuera de los Estados Unidos Mexicanos, a menos que sea permitido por las leyes de otros países.

DEFINITIVE PROSPECTUS. *The securities to be issued pursuant to this Prospectus have been registered at the National Registry of Securities maintained by the CNBV. They cannot be offered or sold outside of the United Mexican States unless it is permitted by the laws of other countries.*

(Esta página se dejó intencionalmente en blanco)

ÍNDICE

INFORMACIÓN INCLUIDA EN EL PROSPECTO.....	ii
PERSONAS CON PARTICIPACIÓN RELEVANTE EN LA OFERTA	v
DOCUMENTOS DE CARÁCTER PÚBLICO	vi
PRESENTACIÓN DE CIERTA INFORMACIÓN FINANCIERA	vii
GLOSARIO	ix
DECLARACIONES A FUTURO	xiv
RESUMEN EJECUTIVO	1
LA OFERTA	11
RESUMEN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA	18
FACTORES DE RIESGO	20
DESTINO DE LOS RECURSOS.....	39
GASTOS RELACIONADOS CON LA OFERTA.....	40
CAPITALIZACIÓN	41
DILUCIÓN	42
DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS	44
OTROS VALORES.....	45
INFORMACIÓN SOBRE EL MERCADO DE VALORES	46
FORMADOR DE MERCADO.....	54
INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA	55
COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN.....	57
LA EMISORA.....	82
ADMINISTRACIÓN.....	125
ACCIONISTAS PRINCIPALES	137
OPERACIONES CON PERSONAS RELACIONADAS	139
DESCRIPCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y ESTATUTOS SOCIALES	141
PLAN DE DISTRIBUCIÓN	149
PERSONAS RESPONSABLES	¡ERROR! MARCADOR NO
 ANEXOS	
ANEXO 1 — ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013, 2012 Y 2011	A-1
ANEXO 2 — ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS INTERMEDIOS CONDENSADOS (NO AUDITADOS) POR PERÍODOS DE NUEVE MESES TERMINADOS EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2014 Y 2013	B-1
ANEXO 3 — OPINIÓN LEGAL	C-1
ANEXO 4 — TÍTULO QUE AMPARA LA EMISIÓN	D-1
ANEXO 5 — INFORME DEL COMISARIO POR LOS ÚLTIMOS TRES EJERCICIOS SOCIALES	E-1

INFORMACIÓN INCLUIDA EN EL PROSPECTO

La siguiente tabla muestra las secciones de este prospecto que contienen la información requerida de conformidad con el Anexo H de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores (la “Circular Única”) expedidas por la CNBV.

Información requerida	Sección del prospecto	Página
1. Información general		
(a) Glosario de términos y definiciones	Glosario	ix
(b) Resumen ejecutivo	Resumen Ejecutivo	1
(c) Factores de riesgo	Factores de riesgo	20
(d) Otros valores	Otros valores	45
(e) Documentos de carácter público	Documentos de carácter público	vi
2. La oferta		
(a) Características de los valores	La oferta	11
(b) Destino de los recursos	Destino de los recursos	39
(c) Plan de distribución	Plan de distribución	149
(d) Gastos relacionados con la oferta	Gastos relacionados con la oferta	40
(e) Estructura de capital después de la oferta	La oferta	11
(f) Nombres de personas con participación relevante en la oferta	Personas con participación relevante en la oferta	v
(g) Dilución	Dilución	42
(h) Información sobre el mercado de valores	Información sobre el mercado de valores	46
(i) Formador de mercado	Formador de mercado	54
3. La emisora		
(a) Historia y desarrollo de la emisora	Resumen Ejecutivo	1
	Historia y evolución del negocio	88
(b) Descripción del negocio		
(i) Actividad principal	Actividades de la Compañía	94
(ii) Canales de distribución	Canales de distribución	109
(iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos	Patentes, licencias, marcas y otros contratos	118
(iv) Principales clientes	Clientes	110
(v) Legislación aplicable y situación tributaria	Legislación aplicable	122
	Situación tributaria	124
(vi) Recursos humanos	Recursos humanos	120
(vii) Desempeño ambiental	Aspectos ambientales	123

Información requerida	Sección del prospecto	Página
(viii) Información del mercado	La industria del agua	91
(ix) Estructura corporativa	Estructura corporativa	90
(x) Descripción de los principales activos	Plantas y centros de distribución	102
(xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales	Procedimientos legales y administrativos	122
(xii) Acciones representativas del capital social	Descripción del capital social y estatutos sociales	141
(xiii) Dividendos	Dividendos y política de dividendos	44
4. Información financiera		
(a) Información financiera seleccionada	Información financiera consolidada seleccionada	55
(b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación	Estrategia de ventas	108
(c) Informe de créditos relevantes	Liquidez y fuentes de financiamiento	68
(d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y la situación financiera de la Emisora	Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación	57
(i) Resultados de la operación	Resultados de la operación	62
(ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	Liquidez y fuentes de financiamiento	68
(iii) Control interno	Control interno	132
5. Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas		
	Políticas contables críticas	78
6. Administración		
(a) Auditores externos	Auditores externos	136
(b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés	Operaciones con personas relacionadas	139
(c) Administradores y accionistas	Administración	125
(d) Estatutos sociales y otros convenios	Descripción del capital social y estatutos sociales	141
7. Personas responsables		
	Personas responsables	¡Error! Marca dor no definid o.

CADA INVERSIONISTA DEBERÁ BASARSE ÚNICAMENTE EN LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PRESENTE PROSPECTO. ESTE PROSPECTO SÓLO PODRÁ SER UTILIZADO DONDE LA VENTA DE LAS ACCIONES OBJETO DE ESTE PROSPECTO SEA LEGAL. LA INFORMACIÓN AQUÍ CONTENIDA SERÁ CORRECTA ÚNICAMENTE A PARTIR DE LA FECHA QUE APARECE EN LA CARÁTULA DEL PRESENTE PROSPECTO. NO SE HARÁ OFERTA ALGUNA DE LAS ACCIONES EN JURISDICCIONES EN LAS QUE NO ESTÉ PERMITIDO.

NINGÚN INTERMEDIARIO, APODERADO PARA CELEBRAR OPERACIONES CON EL PÚBLICO, O CUALQUIER OTRA PERSONA, HA SIDO AUTORIZADA PARA PROPORCIONAR INFORMACIÓN O HACER CUALQUIER DECLARACIÓN QUE NO ESTÉ CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO. COMO CONSECUENCIA DE LO ANTERIOR, CUALQUIER INFORMACIÓN O DECLARACIÓN QUE NO ESTÉ CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO DEBERÁ ENTENDERSE COMO NO AUTORIZADA POR GRUPO ROTOPLAS, S.A.B. DE C.V., GBM GRUPO BURSÁTIL MEXICANO, S.A. DE C.V., CASA DE BOLSA, MERRILL LYNCH MÉXICO, S.A. DE C.V., CASA DE BOLSA, Y CASA DE BOLSA SANTANDER, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO SANTANDER MÉXICO, EXCEPTO POR LOS DOCUMENTOS DE LA OFERTA EN EL EXTRANJERO.

LOS VALORES OBJETO DE LA OFERTA EN EL EXTRANJERO NO PODRÁN SER OFRECIDOS PÚBLICAMENTE EN EL TERRITORIO NACIONAL.

LOS ANEXOS INCLUIDOS EN ESTE PROSPECTO FORMAN PARTE INTEGRANTE DEL MISMO.

PERSONAS CON PARTICIPACIÓN RELEVANTE EN LA OFERTA

A continuación se incluye una relación de las personas que han tenido una participación relevante en la Oferta Global, incluyendo a los Accionistas Principales involucrados en la administración de la Compañía y las personas responsables de la prestación de servicios de asesoría y/o consultoría para la evaluación legal o financiera de la Compañía y la realización de los trámites necesarios para obtener la autorización de la CNBV para llevar a cabo la Oferta Global.

Persona	Institución
Por la Compañía	
Carlos Rojas Mota Velasco	Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V.
Mario Antonio Romero Orozco	Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V.
Mauricio Romero Orozco	Secretario del consejo de administración de la Compañía
Por los Accionistas Principales:	
Carlos Rojas Mota Velasco	A título personal
Carlos Rojas Aboumrad	A título personal
Por los Intermediarios Colocadores Líderes en México:	
Luis de Garay Russ	GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa
Alexander Paul Oechler Solana	Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa
José de Aguinaga Girault	Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México
Por los Auditores Externos:	
César Alfonso Rosete Vela	PricewaterhouseCoopers, S.C.
Francisco Javier Buzo Álvarez	PricewaterhouseCoopers, S.C.
Por los abogados externos de la Compañía:	
Gabriel Díaz de León Balseca	Licenciado en derecho independiente
Por los abogados externos de los Intermediarios Colocadores Líderes en México:	
José Raz Guzmán Castro	Raz Guzmán, S.C.

Salvo por Carlos Rojas Mota Velasco, Carlos Rojas Aboumrad y Mario Antonio Romero Orozco, ninguna de las personas mencionadas en esta sección tienen interés económico alguno, directo o indirecto, sobre la Compañía.

La persona encargada de las relaciones con inversionistas por parte de la Compañía es el señor Mario Antonio Romero Orozco, quien está disponible en las oficinas de la Compañía ubicadas en Paseo de la Reforma 115, piso 18, Colonia Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11000, México, D.F., teléfono 01(55) 5201-5000 y dirección de correo electrónico mromero@rotoplas.com.

DOCUMENTOS DE CARÁCTER PÚBLICO

La documentación presentada por la Compañía a la CNBV y a la BMV a efecto de obtener y mantener la inscripción de las acciones en el RNV y su listado en la BMV, respectivamente, así como para obtener las autorizaciones necesarias para llevar a cabo la Oferta Global, se encuentra disponible para su consulta en la página de Internet de la CNBV, www.cnbv.gob.mx; la página de Internet de la BMV, www.bmv.com.mx; y la página de Internet de la Compañía, www.rotoplas.com.

La Compañía proporcionará a todo accionista que lo solicite, copia de dicha documentación, de este prospecto y de la información financiera, económica, contable, administrativa y jurídica entregada en forma trimestral y anual a la CNBV y la BMV, en las oficinas de la Compañía ubicadas en Paseo de la Reforma 115, Piso 18, Colonia Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11000, México, D.F., al teléfono (55) 5201 5000, o a la dirección de correo electrónico mromero@rotoplas.com, a la atención del señor Mario Antonio Romero Orozco.

Para mayor información acerca de la Compañía, véase la página de Internet de la misma en la dirección antes citada. La información contenida en dicha página de Internet no forma parte de este prospecto ni se considera incluida en el mismo por el hecho de su cita.

PRESENTACIÓN DE CIERTA INFORMACIÓN FINANCIERA

A menos que se indique lo contrario o que el contexto exija algo distinto, los términos Grupo Rotoplas, la Compañía y la Emisora se utilizan indistintamente para referirse a Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V., en conjunto con sus subsidiarias.

Estados financieros consolidados

Este prospecto incluye los estados consolidados de situación financiera de la Compañía al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, así como los estados consolidados de resultados, de resultado integral, de cambios en el capital contable y de flujos de efectivo que les son relativos por los años que terminaron en esas fechas, incluyendo las notas a los mismos (los “Estados Financieros Consolidados Auditados”). Además, este prospecto incluye los estados consolidados intermedios de situación financiera al 30 de septiembre de 2014 y al 31 de diciembre de 2013, así como los estados consolidados intermedios de resultados, resultado integral, de cambios en el capital contable y de flujos de efectivo que le son relativos por los períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de 2014 y 2013, incluyendo las notas a los mismos (los “Estados Financieros Intermedios” y, en conjunto con los Estados Financieros Consolidados Auditados, los “Estados Financieros”). Los Estados Financieros comienzan en la página A-1.

Los Estados Financieros auditados y la información financiera auditada incluida en este prospecto está preparada de conformidad con las IFRS emitidas por el IASB y las interpretaciones emitidas por el IFRIC. Los Estados Financieros Intermedios están preparados de conformidad con la Norma Internacional de Contabilidad 34, titulada “Información Financiera Intermedia” (por sus siglas en inglés, la “IAS 34”) emitida por el IASB.

A menos que se indique lo contrario, los términos que denotan partidas financieras corresponden a las partidas contenidas en los Estados Financieros.

Al tomar una decisión inversión, todos los inversionistas, incluyendo a ciudadanos mexicanos que, de tiempo en tiempo, lleguen a adquirir acciones, deberán confiar en su propio examen que efectúen respecto de la Compañía, los términos de la Oferta Global, las acciones y la información financiera incluida en este prospecto, incluyendo los méritos y riesgos involucrados

Mediciones financieras no reconocidas por los PCGA

Este prospecto contiene mediciones financieras que no están calculadas de conformidad con las IFRS ni están reconocidas por las mismas, incluyendo, principalmente, la EBITDA y la deuda neta. El término “EBITDA”, por sus siglas en inglés, significa utilidad antes de gastos financieros, impuestos, depreciación y amortización (y que también es referido como UAFIDA por sus siglas en español). La EBITDA es una medida utilizada en relación con el análisis financiero de la Compañía que se obtiene de las partidas de sus estados financieros. La Compañía ha definido la EBITDA como la utilidad de operación después de agregar: (1) depreciación y amortización; (2) deterioro de activos no circulantes; y (3) donativos. La Compañía considera que la EBITDA puede ser útil para facilitar comparaciones de desempeño de operaciones entre periodos, de forma consolidada y por segmento operativo de negocio, pero la métrica puede calcularse de forma diferente a la forma en que la calculan otras compañías. La EBITDA no debe considerarse como una alternativa (i) a la utilidad integral como indicador del desempeño operativo de la Compañía o (ii) al flujo de efectivo de operaciones como medida de su liquidez. Véase “Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera—EBITDA”.

La Compañía define su “deuda neta” como su deuda a largo plazo (incluyendo la porción circulante) *menos* su efectivo y equivalentes de efectivo. Los niveles de deuda y, por tanto, el efecto de las tasas de interés en las ganancias varía sustancialmente de una empresa a otra. Por ende, para fines comparativos la administración de la Compañía considera que la deuda neta puede ser útil a manera de objetivo y es comparable con su liquidez debido a que reconoce la posición de efectivo neta de sus operaciones actuales.

Moneda y ajuste de ciertas cifras

A menos que se indique lo contrario, toda la información financiera incluida en este prospecto está expresada en pesos. El término “pesos” y la abreviatura “M.N.” significan pesos, moneda de curso legal en México; el término “dólares” y la abreviatura “USD” significan dólares, moneda de curso legal en los Estados Unidos de América; el término “reales brasileños” significa reales, moneda de curso legal en Brasil; y el término “pesos argentinos” significa pesos argentinos, moneda de curso legal en Argentina.

Desde 1994, México ha contado con un mercado libre para el intercambio de divisas, y el Banco de México permite que el peso fluctúe libremente en comparación al dólar americano y otras divisas extranjeras. El Banco de México interviene directamente en el mercado de cambio de divisas con la finalidad de reducir la volatilidad a corto plazo. Desde finales de 2003, el Banco de México ha llevado a cabo subastas de dólares con la finalidad de reducir los niveles de las reservas internacionales. El Banco de México lleva a cabo operaciones de mercado abiertas de forma regular para determinar el tamaño de la base monetaria en México. Los cambios a la base monetaria en México tienen un impacto en la tasa de cambio. El Banco de México puede llegar a incrementar o disminuir las reservas de los fondos a los que las instituciones financieras están obligadas a tener. Si se requiere un incremento en las reservas de fondos, las instituciones financieras deberán asignar más recursos a sus reservas, lo cual reducirá el monto o fondos disponibles para operaciones. Esto causa que el monto disponible de fondos en el mercado disminuya, y que la tasa de interés para obtener fondos aumente. Lo contrario ocurre si los requerimientos de reservas son disminuidos. El mecanismo conocido como *corto o largo*, o conocido formalmente como el balance diario, representa un mecanismo utilizado por el Banco de México para ajustar el nivel de interés a las tasas de intercambio.

No puede haber garantía de que el Banco de México mantenga sus actuales políticas con respecto al peso, o de que el peso no sea devaluado de forma significativa en el futuro. Adicionalmente, no puede haber garantía de que en caso de escasez de divisas extranjeras, las compañías del sector privado continúen teniendo acceso al mercado de divisas, o que la Compañía continúe teniendo acceso al mercado de divisas internacionales para poder solventar sus obligaciones de deuda fijadas en moneda distinta al peso mexicano, lo que haría que la Compañía incurra en gastos significativos adicionales.

Este prospecto contiene cifras en miles, millones y miles de millones. A menos que se indique lo contrario, es posible que en dichas cifras se hayan eliminado las cantidades inferiores a mil, un millón y un mil millones, según el caso.

Redondeo de cifras

Algunas de las cifras incluidas en este prospecto están redondeadas para facilitar su presentación. Todos los porcentajes están redondeados al siguiente uno por ciento, décimo de uno por ciento, según el caso. Por tanto, es posible que los totales o porcentajes en algunas tablas no correspondan a la suma aritmética de las cifras respectivas.

Información estadística de la industria y del mercado

La información estadística sobre el mercado y la industria incluida en este prospecto (excluyendo la relativa a los resultados históricos y el desempeño financieros de la Compañía) se basa en publicaciones independientes de la industria y el gobierno, estudios elaborados por empresas de investigación de mercado y otras fuentes públicas independientes. La Compañía considera que dichas fuentes son confiables y ha tenido cuidado de reproducir o transcribir correctamente la información derivada de las mismas, sin embargo no ha verificado en forma independiente dicha información y no puede garantizar su exactitud o exhaustividad. Además, es posible que dichas fuentes definan los mercados relevantes de manera distinta que la Compañía. La información relativa a la industria a la que pertenece la Compañía tiene por objeto proporcionar una noción general de dicha industria, pero por su propia naturaleza es imprecisa.

Además, alguna información se basa en estimaciones formuladas por la Compañía con base en el análisis de encuestas y estudios practicados a nivel interno o por fuentes independientes. La Compañía considera que a pesar de que dichas estimaciones son razonables, no recomienda que sean tomadas como fuentes confiables toda vez que son inciertas.

GLOSARIO

“**Accionistas Principales**” significa, en conjunto, el Fideicomiso CRMV y el señor Carlos Rojas Aboumrad.

“**Acqualimp**” significa la marca bajo la cual la Compañía vende sus productos en Brasil.

“**Acqualimp Brasil**” significa la división de negocios que promueve y comercializa los productos de la Compañía en Brasil.

“**Água para Todos**” significa el programa que forma parte del PAC 2 introducido en 2010 por el gobierno federal de Brasil como parte del Plan Brasil Sin Miseria (*Plano Brasil Sem Miséria*), para beneficiar con sistemas de captación pluvial a familias afectadas por la falta de agua en el semiárido brasileño.

“**Almacenamiento**” significa la unidad de negocios de la Compañía enfocada a productos y soluciones cuya función es el almacenamiento de agua para su uso inmediato o futuro.

“**APS**” significa la división Agua para Siempre, creada por la Compañía para atender exclusivamente a las licitaciones nacionales ganadas en el programa *Água para Todos*, en donde los contratos de las licitaciones están conformados por las soluciones individuales de cisternas y las soluciones integrales de sistemas de captación pluvial.

“**Aqua International Partners**” significa Aqua International Partners LP, un fondo de inversión de capital privado que se enfocó en empresas que se dedican a la industria del agua y productos relacionados, mismo que formó parte de Texas Pacific Group (TPG), un fondo global de inversión privada fundado en 1992.

“**Argentina**” significa la República de Argentina.

“**Audidores Externos**” significa PricewaterhouseCoopers, S.C.

“**Banamex**” significa Banco Nacional de México, S.A., integrante del Grupo Financiero Banamex.

“**Banorte**” significa Banco Mercantil del Norte, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte.

“**Baño Digno**” significa la solución integral diseñada por Grupo Rotoplas para la solución a los problemas de agua y la falta de saneamiento en comunidades rurales o zonas de difícil acceso.

“**BMV**” significa la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

“**BNDES**” significa *Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social*, una institución financiera pública federal en Brasil.

“**Brasil**” significa la República Federativa del Brasil.

“**Cetes**” significa Certificados de la Tesorería que emite el Gobierno Federal de México.

“**CID**” significa Centro de Investigación y Desarrollo de Grupo Rotoplas.

“**Circular Única**” significa las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores emitidas por la CNBV y publicadas en el DOF el 19 de marzo de 2003, incluyendo todas sus reformas a la fecha de este prospecto.

“**Circular Única de Casas de Bolsa**” significa las disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa emitida por la CNBV y publicadas en el DOF el 6 de septiembre de 2005, incluyendo todas sus reformas a la fecha de este prospecto.

“**CNBV**” significa Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

“**Compañía**” significa Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias.

“**Conducción**” significa la unidad de negocio de la Compañía enfocada a productos y soluciones cuya función es transportar agua.

“**Conmix**” significa Conmix Argentina, S.A., una subsidiaria de la Compañía.

“**Contrato de Colocación**” significa el contrato de colocación de fecha 9 de diciembre celebrado entre la Compañía y los Intermediarios Colocadores Líderes en México.

“**Corporativo GBM**” significa Corporativo GBM, S.A.B. de C.V.

“**Creándose Objetivos de Bienestar**” significa Creándose Objetivos de Bienestar, S.C., una caja de ahorro para la administración de fondos y préstamos a empleados.

“**Cruzada Contra el Hambre**” significa la *Cruzada Nacional Contra el Hambre*, una estrategia de inclusión y bienestar social en México que conjunta esfuerzos y recursos de los gobiernos federales, estatales y municipales, así como de los sectores público, social y privado y de organismos e instituciones internacionales. La *Cruzada Nacional Contra el Hambre* implementa un modelo de atención a las necesidades de la población mexicana con acciones dirigidas a atacar las causas de la pobreza extrema e inseguridad alimentaria con un enfoque integral que atiende todas las dimensiones de bienestar.

“**CSC**” significa Centro de Servicios Compartidos, que es el área interna de Grupo Rotoplas que centraliza las operaciones de contabilidad, costos, nómina, impuestos y activos fijos, entre otras.

“**Dalka do Brasil**” significa Dalka do Brasil Ltda, una subsidiaria de la Compañía.

“**Dalkasa Ecuador**” significa Dalkasa, S.A., una asociada de la Compañía.

“**DOF**” significa Diario Oficial de la Federación.

“**Dólares**” o “**USD**” significa dólares, moneda de curso legal en los Estados Unidos de América.

“**ERP**” significa, por sus siglas en inglés, los sistemas de planificación de recursos empresariales (*Enterprise Resource Planning*), que proporcionan información gerencial para gestión de negocios.

“**Estilo Rotoplas**” significa el plan desarrollado por la Compañía como una plataforma de administración común de procesos, personal y sistemas que apoyan el crecimiento rentable, ordenado y acelerado del negocio.

“**extrusión**” significa el proceso de formado por medio de forzar material a través de un troquel.

“**Fideicomiso CRMV**” significa el fideicomiso constituido en virtud del contrato de fecha 21 de febrero de 2014, identificado con el número F/000095, celebrado entre Carlos Rojas Mota Velasco como fideicomitente y GBM como fiduciario.

“**Fideicomiso de Voto**” significa el fideicomiso constituido en virtud del contrato de fecha 18 de noviembre de 2014, identificado con el número F/000116, celebrado entre diversos accionistas de la Compañía como fideicomitentes y GBM como fiduciario, el cual está descrito en la sección “Administración”.

“**Fideicomiso Plan OCA**” significa el fideicomiso irrevocable de administración constituido en virtud del contrato de fecha 18 de noviembre de 2014, identificado con el número F/000117, celebrado entre la Compañía como fideicomitente y GBM como fiduciario, el cual está descrito en la sección “Administración”.

“**Forteplas**” significa una de las marcas que utiliza Conmix para comercializar sus productos en Argentina.

“**GBM**” significa GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa.

“**IASB**” significa, por sus siglas en inglés, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board*).

“**IFRIC**” significa, por sus siglas en inglés, el Comité para la Interpretación de las Normas de Información Financiera.

“**IFRS**” significa, por sus siglas en inglés, las Normas Internacionales de Información Financiera (*International Financial Reporting Standards*) emitidas por el IASB.

“**Indeval**” significa S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

“**INEGI**” significa el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México.

“**INFONAVIT**” significa el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.

“**Interbrand**” significa Interbrand, una empresa internacional dedicada a consultoría de marcas, fundada en 1974.

“**Intermediarios Colocadores**” significa los Intermediarios Colocadores Líderes en México, en conjunto con los Intermediarios Colocadores en el Extranjero.

“**Intermediarios Colocadores en el Extranjero**” significa, en conjunto, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated, GBM International, Inc., Goldman, Sachs & Co. y Santander Investment Securities Inc.

“**Intermediarios Colocadores Líderes en México**” significa GBM, Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa y Santander.

“**ISDA**” significa International Swap Dealers Association.

“**ISR**” significa Impuesto Sobre la Renta.

“**IVA**” significa Impuesto al Valor Agregado.

“**Lean Manufacturing**” significa el concepto de trabajo en producción que se enfoca en procesos que añaden valor directo a los productos y elimina los que no, haciéndolos más eficientes.

“**LGSM**” significa Ley General de Sociedades Mercantiles.

“**líneas de productos**” significa las 17 categorías de productos, sistemas y servicios producidos y ofrecidos por la Compañía.

“**LMV**” significa Ley del Mercado de Valores.

“**Mejoramiento**” significa la unidad de negocios de la Compañía enfocada a productos y soluciones cuya función es mejorar la calidad del agua.

“**México**” significa los Estados Unidos Mexicanos.

“**NAFINSA**” significa Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.

“**OTC**” significa Over de Counter.

“**PAC 2**” significa el Programa de Aceleración del Crecimiento (*Programa de Aceleração do Crescimento*) creado e impulsado por el gobierno de Brasil.

“**pesos**” o “**M.N.**” significa pesos, moneda de curso legal en México.

“**pesos argentinos**” significa pesos, moneda de curso legal en Argentina.

“**PIB**” significa el producto interno bruto en México.

“**planta de compuestos**” significa el tipo de planta que se dedica a la transformación de materia prima de la Compañía.

“**reales brasileños**” o “**BRL**” significa reales, moneda de curso legal en Brasil.

“**Reporte Mundial del Agua**” significa el documento titulado “Administrando el Agua en Condiciones de Incertidumbre y Riesgo” (*Managing Water under Uncertainty and Risk*) que forma parte de la cuarta edición del “Informe Sobre el Desarrollo de los Recursos Hídricos en el Mundo” (*World Water Development Report*), publicado por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) en 2012.

“**RNV**” significa Registro Nacional de Valores.

“**rotomoldeo**” significa el proceso para moldear objetos de plástico huecos colocando finas partículas de resina en un molde hueco que es rotado en dos ejes exponiéndolo a calor y después a enfriamiento.

“**Rotoplas**” significa Rotoplas, S.A. de C.V., una subsidiaria de la Compañía.

“**Rotoplas Bienes Raíces**” significa Rotoplas Bienes Raíces, S.A. de C.V., una subsidiaria de la Compañía.

“**Rotoplas Bio**” significa las líneas de productos que lanzó la Compañía con tecnologías amigables con el medio ambiente y la sustentabilidad.

“**Rotoplas Comercializadora**” significa Rotoplas Comercializadora, S.A. de C.V., una subsidiaria de la Compañía.

“**Rotoplas de Latinoamérica**” significa Rotoplas de Latinoamérica, S.A. de C.V., una subsidiaria de la Compañía.

“**Rotoplas Recursos Humanos**” significa Rotoplas Recursos Humanos, S.A. de C.V., una subsidiaria de la Compañía.

“**Santander (Brasil)**” significa Banco Santander (Brasil), S.A., una institución financiera brasileña.

“**Santander (México)**” significa Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander México.

“**SAP**” significa el sistema de información diseñado por la empresa alemana SAP SE que gestiona de manera integrada *on-line* diversas áreas funcionales de la Compañía.

“**SEDESOL**” significa la Secretaría de Desarrollo Social.

“**SEDI**” significa el Sistema Electrónico de Envío y Difusión de Información creado por la BMV.

“**SEMARNAT**” significa la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales de México.

“**SENOICA**” significa Senoica Industrial C.O. Limited, un accionista de Dalkasa Ecuador.

“**Servicios Rotoplas**” significa Servicios Rotoplas, S.A. de C.V., una subsidiaria de la Compañía.

“**SIC**” significa el Sistema Internacional de Cotizaciones de la BMV.

“**SIFIC**” significa el Sistema de Información Financiera y Contable de las Emisoras.

“**SKU**” significa unidad de almacenamiento (*stock-keeping unit*), que es un número de referencia único para cada producto y servicio que puede ser comprado.

“**soluciones del agua**” significa los productos, sistemas y servicios producidos y ofrecidos por la Compañía.

“**soluciones individuales**” significa los productos que por sí solos proveen una solución final a los clientes. Estos productos pueden ser comercializados sin necesidad de adicionar servicios como instalación o manutención para lograr su venta.

“**soluciones integrales**” significa los sistemas con diversos productos individuales trabajando en conjunto para proveer una solución final a los clientes. Por lo general, estos productos requieren de un método de venta más sofisticado para su comercialización y requieren de servicios de valor agregado como instalación o manutención para lograr su venta.

“**TIE**” significa Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

“**TNS**” significa *TNS Research International* es una firma internacional dedicada a la investigación de mercado *ad hoc* con presencia en México desde 1970.

“**Tuboplus**” significa la marca bajo la cual la Compañía comercializa sus productos de tubería de la unidad de conducción.

“**UGE**” significa el grupo identificable de activos más pequeño capaz de generar entradas de efectivo que sean, en buena medida, independientes de los flujos de efectivo derivados de otros activos o grupos de activos .

“**unidades de negocio**” significa cada una de las tres categorías definidas por la dirección de la Compañía con base en la función final de las soluciones individuales del agua, a saber: almacenamiento, conducción y mejoramiento.

DECLARACIONES A FUTURO

Este prospecto contiene declaraciones respecto al futuro. Dichas declaraciones incluyen, de manera enunciativa mas no limitativa (i) declaraciones en cuanto a la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía; (ii) declaraciones en cuanto a los planes, objetivos o metas de la Compañía, incluyendo por lo que respecta a sus actividades; y (iii) declaraciones en cuanto a las presunciones subyacentes en que se basan dichas declaraciones. Las declaraciones respecto al futuro contienen expresiones tales como “pretende”, “prevé”, “considera”, “estima”, “espera”, “pronostica”, “planea”, “predice”, “busca”, “podría”, “debería”, “posible”, “lineamiento” y otros vocablos similares, sin embargo no son los únicos términos utilizados para identificar dichas declaraciones.

Por su propia naturaleza, las declaraciones respecto al futuro conllevan riesgos e incertidumbre tanto de carácter general como específico, y cabe la posibilidad de que la Compañía no logre cumplir con las predicciones, los pronósticos, las proyecciones y el resto de dichas declaraciones. Se advierte a los inversionistas que hay muchos factores importantes que podrían ocasionar que los resultados reales de la Compañía difieran sustancialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones y afirmaciones tanto expresas como implícitas contenidas en las declaraciones con respecto al futuro, incluyendo los siguientes:

- las limitantes de la capacidad de la Compañía para operar su negocio en términos rentables;
- los cambios en los precios de mercado de las soluciones del agua, las preferencias de los clientes, las condiciones de competencia y el nivel general de demanda de las soluciones del agua ofrecidas por la Compañía;
- los actos del gobierno en los distintos países en los que opera —incluyendo las políticas públicas respecto de la infraestructura del agua— y la regulación de las actividades de la Compañía por parte de las autoridades;
- el desempeño de los negocios de los clientes de la Compañía, que puede afectar el nivel de demanda de los productos ofrecidos por la misma;
- la capacidad de la Compañía para predecir los precios razonables de mercado aplicables a los contratos de arrendamiento a largo plazo relacionados con sus soluciones integrales del agua;
- las condiciones climáticas severas, que podrían afectar el desempeño de la Compañía;
- los incrementos en los costos de materias primas y los gastos de operación;
- la capacidad de la Compañía para continuar desarrollando soluciones innovadoras;
- las interrupciones del funcionamiento de las plantas, los centros de distribución, la cadena de suministro y la red de distribución de la Compañía, incluyendo las ocasionadas por desastres naturales, riesgos de operación y disturbios civiles;
- la imposición de restricciones al comercio exterior en los países donde opera la Compañía;
- el incremento de las inversiones de capital de la Compañía y la incapacidad de ésta para concluir la construcción de sus proyectos a tiempo y dentro del presupuesto correspondiente;
- la capacidad de la Compañía para obtener los rendimientos proyectados sobre sus inversiones en plantas de producción y en la innovación e investigación de soluciones del agua, así como para administrar su crecimiento de manera eficiente;
- la capacidad de la Compañía para implementar exitosamente su estrategia corporativa;

- los planes de expansión de la Compañía en los segmentos operativos de las soluciones individuales e integrales, así como sus planes de crecimiento en ventas;
- la capacidad de la Compañía para incursionar en nuevos mercados o consolidar sus operaciones en los mercados en los que ya participa, incluyendo los Estados Unidos de América y otras jurisdicciones o regiones;
- la competencia en la industria y el mercado de las soluciones del agua;
- la capacidad de la Compañía para allegarse de fuentes de financiamiento en términos competitivos;
- la capacidad de la Compañía para cubrir el servicio de su deuda, fondear sus necesidades de capital de trabajo y cumplir con sus obligaciones conforme a sus instrumentos de deuda;
- la capacidad de la Compañía para renegociar sus obligaciones financieras en la medida en la que se requiera;
- la capacidad de la Compañía para contratar y retener al personal clave;
- la capacidad de la Compañía para efectuar adquisiciones o coinversiones, así como para integrar las empresas adquiridas o coinversión a sus operaciones preexistentes;
- los costos relacionados con el cumplimiento de las leyes y reglamentos en materia ambiental y de seguridad, o incurridos para hacer frente a sus responsabilidades en dichas materias;
- los conflictos y las responsabilidades de orden laboral;
- la capacidad de la Compañía para proteger adecuadamente sus patentes y derechos de propiedad industrial;
- las fallas de los sistemas de tecnología de la información de la Compañía, incluyendo sus sistemas de datos, de comunicaciones y de distribución;
- la situación económica a nivel global y la situación de la economía y los mercados financieros locales en los países en los que opera la Compañía;
- las fluctuaciones en los tipos de cambio, las tasas de interés o el índice de inflación;
- la imposición de controles cambiarios y restricciones a la transferencia de fondos al extranjero en los países en los que opera la Compañía;
- el efecto de los cambios en las políticas del gobierno, la promulgación de nuevas leyes, la intervención de las autoridades reguladoras, la expedición de decretos gubernamentales y las políticas monetarias y fiscales de México, Brasil y el resto de los países en los que opera la Compañía;
- la violencia y las percepciones con respecto a la violencia en los países en los que opera la Compañía; y
- los demás factores de riesgo que se incluyen en la sección “Factores de Riesgo”.

Todas las declaraciones respecto al futuro incluidas en este prospecto están sujetas a los riesgos e incertidumbres antes descritos y a cualquier otro factor que pudiera afectar dichas declaraciones. Los acontecimientos o las circunstancias futuras podrían ocasionar que los resultados reales difieran sustancialmente de los resultados históricos o proyectados. De tiempo en tiempo surgen factores adicionales que afectan las operaciones de la Compañía y ésta no puede predecir la totalidad de dichos factores ni evaluar su impacto en sus actividades o la medida en que un determinado factor o conjunto de factores puede ocasionar que sus resultados reales difieran sustancialmente de los expresados en las declaraciones respecto al futuro.

De concretarse alguno o varios de estos factores, o de resultar incorrectas las presunciones subyacentes, los resultados reales podrían diferir sustancialmente de los deseados, previstos, esperados, proyectados o pronosticados en este prospecto. Los posibles inversionistas deben leer las secciones tituladas “Resumen Ejecutivo”, “Comentarios y análisis de la administración sobre la situación financiera y los resultados de operación” y “La Emisora” para entender a fondo los factores que pueden afectar el desempeño futuro de la Compañía y los mercados en los que opera.

Dados los riesgos y las incertidumbres y presunciones antes descritas, es posible que los hechos descritos en las declaraciones respecto al futuro no lleguen a ocurrir. Las declaraciones respecto al futuro son válidas hasta la fecha de este prospecto y la Compañía no asume obligación alguna de actualizarlas o modificarlas en caso de que obtenga nueva información o en respuesta a hechos o acontecimientos futuros. Aun cuando la Compañía considera que los planes y las intenciones y expectativas reflejadas o sugeridas en las declaraciones respecto al futuro son razonables, no puede garantizar que logrará llevarlos a cabo. Además, los inversionistas no deben interpretar las declaraciones relativas a las tendencias o actividades previas como una garantía de que dichas tendencias o actividades continuarán en el futuro. Todas las declaraciones a futuro imputables a la Compañía o sus representantes, ya sean escritas, verbales o en formato electrónico, están expresamente sujetas a esta advertencia.

RESUMEN EJECUTIVO

A continuación se incluye un resumen de las actividades, información financiera y operativa, ventajas competitivas y estrategia de la Compañía. Este resumen no contiene toda la información que debe ser considerada por los posibles inversionistas antes de tomar la decisión de adquirir acciones de la Compañía. Los posibles inversionistas deben leer cuidadosamente este prospecto en su totalidad y, en particular, las secciones “Factores de Riesgo”, “La Emisora” y “Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Situación Financiera y los Resultados de la Operación”, así como los Estados Financieros incluidos en este prospecto, antes de invertir en las acciones de la Compañía.

La Compañía

Panorama general

La Compañía es un proveedor líder en Latinoamérica de soluciones individuales e integrales del agua, considerando su volumen de ventas netas. La Compañía tiene más de 35 años de experiencia en la industria de soluciones del agua en México. Las soluciones individuales del agua, las cuales incluyen cisternas, tinacos, tanques industriales, tubería hidráulica, biodigestores y filtros, están diseñadas para almacenar, conducir y mejorar el agua, ofreciendo al usuario final una solución completa a sus necesidades de administración del agua. La Compañía vende sus soluciones individuales del agua sin servicios adicionales, tales como servicios de instalación y mantenimiento. La mayoría de los clientes de la Compañía que compran soluciones individuales del agua son distribuidores autorizados que, a su vez, las venden a los usuarios finales en distintos puntos de venta, como ferreterías, centros o tiendas de mejoras para el hogar y tiendas de materiales de construcción. La Compañía aprovecha su sólida experiencia en las soluciones individuales del agua, para ofrecer una amplia variedad de soluciones integrales del agua que cubren necesidades más complejas de ciertos clientes. Con el fin de lograr su máxima funcionalidad, la Compañía vende soluciones integrales del agua, las cuales consisten en sistemas de captación pluvial, Baño Digno, bebederos de agua potable, plantas de purificación y plantas de tratamiento de aguas residuales, con servicios de valor agregado, tales como ingeniería, instalación, desarrollo de sitios y administración y mantenimiento de proyectos. La mayoría de los clientes que adquieren soluciones integrales del agua son entidades y dependencias de gobierno encargadas de programas gubernamentales, compañías constructoras y empresas industriales y agrícolas.

Durante los últimos veinte años, la Compañía ha incrementado de forma significativa la eficiencia de sus procesos de producción, distribución y venta mediante la mejora de su infraestructura de producción y logística, así como mediante el desarrollo e implementación de una plataforma sólida y con tecnología de punta. Durante este periodo, la Compañía amplió sus operaciones de dos soluciones individuales del agua, comercializadas y vendidas en 3,000 puntos de venta en un país, a 17 soluciones individuales e integrales del agua, comercializadas y vendidas en 23,000 puntos de venta en 12 países. A lo largo de su historia, la Compañía ha revolucionado mercados mediante la sustitución de productos tradicionales para el almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua, con novedosas soluciones del agua de valor agregado que buscan satisfacer mejor las necesidades de los clientes. En los últimos tres años, la Compañía amplió su portafolio de productos de soluciones individuales del agua, para abarcar soluciones integrales del agua con valor agregado.

La Compañía considera que el satisfacer la demanda de agua limpia es crucial para lograr crecimiento económico, desarrollo y sustentabilidad de un país. La Compañía tiene la misión de que la gente tenga más y mejor agua, mediante la oferta de soluciones del agua novedosas y de valor agregado que buscan mejorar su calidad de vida. La Compañía considera que cuenta con la experiencia y tecnología necesarias para desarrollar novedosas y eficientes soluciones individuales e integrales del agua para hacer frente a los retos globales de escasez y deterioro de la calidad del agua. La Compañía opera en mercados con escasez de agua limpia por sequías, contaminación y falta de infraestructura, todo lo cual dificulta a los usuarios finales satisfacer adecuadamente sus necesidades de agua. Estos países requieren de una mejora importante en su infraestructura del agua, incluyendo sistemas de almacenamiento, distribución y soluciones descentralizadas para abastecer de agua a las zonas que no tienen acceso a agua limpia y a sistemas de saneamiento. Recientemente, los gobiernos de los países en los que la Compañía opera han lanzado programas integrales para satisfacer las necesidades básicas de la población en materia de agua y saneamiento. Estas características específicas de los países en los que la Compañía opera, entre otras, hacen que sus productos sean soluciones atractivas y esenciales para las necesidades de agua de sus clientes.

La Compañía realiza investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, a través del CID, para crear novedosas soluciones del agua y mejorar las ya existentes, así como para mejorar sus procesos de producción. Esto permite a la Compañía ampliar su oferta de productos, reducir sus costos de operación y, al mismo tiempo, lograr la optimización en sus operaciones y adaptarse a las necesidades cambiantes de sus clientes y a los avances tecnológicos. Cualquier nueva solución del agua se desarrolla mediante un proceso de diseño y prueba y, una vez que satisface estándares de calidad adecuados y se ha llevado a cabo un estudio de mercado, se empieza a comercializar en un determinado país o mercado.

En 1996, la Compañía inició su proceso de expansión internacional. A la fecha de este prospecto, la Compañía tiene operaciones en 12 países de América, con 25 plantas de producción y 6 centros de distribución, estratégicamente ubicados en México, Brasil, Perú, Argentina, Centroamérica y los Estados Unidos. La Compañía se beneficia de su infraestructura con tecnología de punta y de una amplia red de distribución, que al 30 de septiembre de 2014, le permitió llegar a 23,000 puntos de venta a través de 6,850 distribuidores (considerando específicamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha). La Compañía tiene un portafolio diversificado de clientes, que incluye ferreterías, centros y tiendas de mejoras para el hogar, tiendas de materiales de construcción, entidades y dependencias del gobierno encargadas de programas gubernamentales, compañías constructoras y empresas industriales y agrícolas.

Las operaciones de la Compañía son administradas conforme al *Estilo Rotoplas*, a través de un centro de servicios compartidos ubicado en México, el cual administra procesos, personal y sistemas a través de una plataforma centralizada. Esta plataforma centralizada está orientada a reducir gastos de operación y estandarizar los procesos para apoyar y soportar el plan de crecimiento estratégico y de rentabilidad de la Compañía. El *Estilo Rotoplas* se basa en cuatro pilares: el aprovechamiento eficiente de nuevas oportunidades de negocio, el uso de procesos ágiles que permiten una ejecución integral para desarrollar iniciativas más rápido y responder mejor a los requerimientos de mercado, el desarrollo de una cultura corporativa que promueve la colaboración de trabajo entre todos los países en los que opera con un enfoque innovador apalancando sinergias entre áreas y la innovación e implementación de sanas prácticas de gobierno corporativo.

Durante el año que terminó el 31 de diciembre de 2013 y el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas netas de la Compañía alcanzaron \$5,411.8 millones y \$4,955.8 millones, respectivamente; su utilidad neta consolidada ascendió a \$436.5 millones y \$292.5 millones, respectivamente; su EBITDA se ubicó en \$805.4 millones y \$608.8 millones, respectivamente; y su margen de EBITDA alcanzó el 14.9% y el 12.3%, respectivamente. La Compañía ha experimentado un crecimiento significativo y sostenido durante los últimos veinte años, incrementando sus ventas netas y EBITDA a una tasa compuesta de crecimiento anual del 15.3% y 15.1%, respectivamente.

Soluciones del agua

La Compañía ofrece soluciones individuales e integrales del agua que se utilizan en áreas urbanas y rurales. La Compañía reporta contablemente cada tipo de solución como un segmento operativo distinto. Durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las soluciones individuales e integrales del agua representaron el 74.2% y 25.8% de las ventas netas de la Compañía, respectivamente.

Soluciones individuales del agua

Históricamente, las soluciones individuales del agua han representado la principal fuente de crecimiento e ingresos de la Compañía. Del 2011 al 2013, las ventas netas de las soluciones individuales del agua aumentaron a una tasa compuesta de crecimiento anual de 28.3%. Las soluciones individuales del agua de la Compañía se clasifican en:

- *Almacenamiento del agua.* Las soluciones individuales para el almacenamiento de agua incluyen cisternas, tanques industriales, tinacos y accesorios rotomoldeados, hechos de polietileno, con una capacidad de almacenamiento entre los 250 y 25,000 litros. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con 21 plantas que producen soluciones individuales de almacenamiento del agua.

- *Conducción del agua.* Las soluciones individuales para la conducción del agua incluyen bombas hidráulicas, registros sanitarios, tubería hidráulica y sanitaria hechas de polipropileno, con diámetros disponibles desde 20 hasta 160 mm. La tubería hidráulica es fabricada con materiales de alta tecnología, como la capa plástica anti-bacteriana, que la hace diferente de las de los competidores. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con una planta que produce soluciones individuales de conducción del agua.
- *Mejoramiento del agua.* Las soluciones individuales para el mejoramiento del agua incluyen biodigestores, calentadores de agua, filtros de agua y purificadores de agua. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con una planta que produce soluciones individuales para el mejoramiento del agua. Además, algunas soluciones individuales para el mejoramiento del agua se producen en algunas de las plantas de soluciones individuales para almacenamiento.

Soluciones integrales

La Compañía ofrece una amplia variedad de soluciones integrales del agua para hacer frente a necesidades más complejas del cliente. Estas soluciones requieren de un esfuerzo de mercadotecnia y ventas más sofisticado, e involucran servicios de valor agregado tales como la ingeniería, instalación, desarrollo en sitio, administración de proyecto y mantenimiento, que la Compañía considera que tendrán mayores márgenes de utilidad. Estas soluciones incluyen sistemas de captación pluvial, Baño Digno, bebederos de agua potable, plantas de purificación y plantas de tratamiento de aguas residuales. Del 2011 al 2013, las ventas netas de las soluciones integrales del agua aumentaron a una tasa compuesta de crecimiento anual del 237.2%. En los años que vienen, la Compañía tiene la intención de concentrar sus esfuerzos en las soluciones integrales del agua, ya que considera que representan una atractiva oportunidad de negocio. La Compañía espera que las inversiones de capital y gastos pre-operativos y de desarrollo realizados en los nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, tengan un impacto positivo en los márgenes de utilidad de las soluciones integrales del agua en los próximos años.

La siguiente tabla contiene un desglose histórico de los ingresos, EBITDA y márgenes de EBITDA para las soluciones individuales e integrales del agua:

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de:		Año que terminó el 31 de diciembre de:		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos, salvo los porcentajes)				
Soluciones individuales del agua					
Ventas.....	3,678.6	3,788.2	4,963.1	4,636.2	3,016.3
EBITDA	485.0	517.9	732.8	621.1	283.5
Margen EBITDA (%)	13.2%	13.7%	14.8%	13.4%	9.4%
Soluciones integrales del agua					
Ventas.....	1,277.2	92.3	448.7	43.8	39.5
EBITDA	123.9	10.1	72.6	5.3	0.1
Margen EBITDA (%)	9.7%	11.0%	16.2%	12.1%	0.2%
Total					
Ventas.....	4,955.8	3,880.4	5,411.8	4,680.0	3,055.8
EBITDA	608.8	528.0	805.4	626.4	283.5
Margen EBITDA (%)	12.3%	13.6%	14.9%	13.4%	9.3%

Mercados geográficos

A la fecha de este prospecto, la Compañía tiene operaciones en 12 países de América. La Compañía clasifica esos 12 países en tres regiones geográficas que contablemente reporta como tres mercados geográficos distintos:

- *México.* La operación en México incluye la producción y comercialización de soluciones individuales de almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua, así como soluciones integrales del agua. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con 11 plantas de producción en México, ubicadas en la Ciudad

de México y en los estados de Chiapas, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León, Sinaloa, Veracruz y Yucatán; un centro de distribución ubicado en Hermosillo, Sonora; y un centro de investigación y desarrollo ubicado en León, Guanajuato. Durante el periodo de nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, las operaciones en México representaron el 46.2% de las ventas netas de la Compañía.

- *Brasil.* La operación en Brasil incluye la producción y comercialización de soluciones individuales de almacenamiento y mejoramiento del agua, y soluciones integrales del agua, particularmente sistemas de captación pluvial. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con nueve plantas de producción en Brasil, ubicadas en los estados de Alagoas, Bahía, Ceará, Minas Gerais, Pernambuco, Piauí y Tocantins. Durante el periodo de nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, las operaciones en Brasil representaron el 43.2% de las ventas netas de la Compañía.
- *Otros.* La Compañía opera en Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, en Centroamérica; Perú y Argentina en Sudamérica; y desde septiembre de 2014, en los estados de Arizona, California y Nevada, en los Estados Unidos. Estas operaciones incluyen la producción y comercialización de soluciones individuales de almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua, así como soluciones integrales del agua. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con cinco plantas de producción ubicadas en Guatemala, Perú (provincia de Lima), Argentina (provincias de Buenos Aires y Tucumán) y los Estados Unidos (California); y cinco centros de distribución ubicados en Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Perú. Durante el periodo de nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, las operaciones en dichos países representaron el 10.7% de las ventas netas de la Compañía.

Además, la Compañía cuenta con operaciones en Ecuador a través de una inversión indirecta no controlada que mantiene en su asociada Dalkasa Ecuador. Véase la sección “La Emisora—Mercados Geográficos—Otros—Ecuador”.

Oportunidades de mercado

La Compañía espera que en los próximos años continúe la fuerte demanda por sus productos en toda América. De acuerdo a *Latin Focus*, México y Brasil son las principales economías de Latinoamérica con un producto interno bruto estable, tasas de crecimiento sostenidas y tendencias demográficas positivas. De acuerdo con el Banco Mundial, se espera que la población de Latinoamérica aumente de 568 millones en 2010 a 685 millones en el 2030; y de acuerdo con el Reporte Mundial del Agua, en 2013, aproximadamente 40 millones de personas no tenían acceso a agua potable. Además, de acuerdo con el Banco Mundial, en 2013 aproximadamente 120 millones de personas en Latinoamérica no tenían acceso a servicios de saneamiento o alcantarillado, el acceso a dichos servicios en las zonas rurales era apenas del 55.0% y menos del 28.0% de las aguas residuales fueron tratadas. De acuerdo con el *Blue Water Revolution Report*, tres de las diez ciudades con índices de crecimiento más altos en tarifas de consumo y desecho de agua están en Latinoamérica. La Compañía considera que el crecimiento de la población como resultado de una tasa sostenida de natalidad, la falta de acceso a agua potable y servicios de saneamiento o alcantarillado, así como el incremento en el consumo de agua en uso doméstico y rural en los mercados en los que opera, son factores que se traducen en la continuidad e incremento de la demanda del agua. La Compañía considera que este aumento en la demanda del agua representa una oportunidad de mercado atractiva para sus soluciones del agua.

La Compañía considera que los mercados en los que participa existen buenas oportunidades de crecimiento para sus soluciones individuales del agua. La Compañía seguirá ampliando su gama de soluciones individuales del agua que ofrece en México y ofrecerá todas sus soluciones individuales del agua en el resto de los países en los que opera. Por ejemplo, la Compañía espera que su tubería hidráulica hecha de polipropileno, continúe siendo altamente aceptada por los consumidores en los países en los cuales opera, ya que representa una alternativa más accesible y resistente, en comparación con otros tipos de tecnologías disponibles en esos países. La Compañía espera una fuerte demanda para estas soluciones individuales del agua en los países donde opera, considerando su exitosa trayectoria de comercialización y venta. La Compañía considera que existen buenas oportunidades para continuar expandiendo su negocio de soluciones individuales del agua. De conformidad con Euromonitor, en 2013 México fue el mayor consumidor de agua embotellada en el mundo como resultado de, principalmente, la contaminación del agua y la limitada y poco fiable infraestructura para el acceso a agua potable. La Compañía considera que lo anterior, representa una atractiva oportunidad en México para las soluciones individuales del agua que ofrece, tales como los filtros y los purificadores de agua, en virtud de que la población busca sustitutos al agua embotellada más accesibles en precio.

Los gobiernos de los países en los que opera la Compañía, han implementado recientemente varios programas integrales para satisfacer las necesidades básicas de agua de la población. Los programas como “*Agua para Todos*” en Brasil y “*Cruzada Contra el Hambre*” en México, se centran en el suministro de productos para la administración de agua en las comunidades de escasos recursos, con el fin de que puedan almacenar y tratar el agua eficientemente. Se espera que estos programas sigan creciendo en el futuro, a medida que la tendencia a satisfacer las necesidades básicas de agua continúe en la agenda de las políticas públicas. En línea con esta tendencia, en marzo de 2014 el gobierno mexicano puso en marcha un programa integral para fomentar el consumo de agua potable en las escuelas, en un intento de reducir las altas tasas de obesidad infantil. Recientemente, se promulgó legislación para obligar a las escuelas públicas y privadas en México a ofrecer un número suficiente de bebederos de agua potable en cada escuela. Se otorgó a las escuelas privadas un plazo de dieciocho meses y a las escuelas públicas un plazo de tres años, a partir de mayo 2014, para instalar estos bebederos de agua potable. El gobierno mexicano ha indicado que se propone otorgar dos tipos de contratos para la instalación de bebederos en escuelas públicas: contratos de compraventa, en los que el gobierno comprará filtros y bebederos de agua potable sin incluir servicios de valor agregado, y contratos de arrendamiento a largo plazo, en los que el gobierno arrendará filtros y bebederos de agua potable durante periodos prolongados de tiempo e incluirá servicios de valor agregado, tales como instalación y mantenimiento de los mismos durante la vigencia del contrato. La Compañía considera que esta demanda de agua potable y purificadores de agua representa una oportunidad única de negocio. Recientemente, la Compañía desarrolló bebederos de agua de polietileno, diseñados específicamente para el uso de los niños, accesibles en precio y duraderos. La Compañía espera aprovechar sus altos estándares de servicio y calidad, el valor agregado que otorga a sus clientes, su eficiente operación y su solución innovadora de bebederos de agua potable y purificadores de agua para tomar ventaja de esta oportunidad de negocio. Al 30 de septiembre del 2014, se le han concedido a la Compañía, directamente o a través de sus distribuidores, cuatro contratos para la venta y mantenimiento de bebederos de agua potable en México. La Compañía espera que dichos contratos le generen ventas por \$28.1 millones durante el cuatro trimestre del 2014.

La participación de la Compañía en estos programas es consistente con su objetivo de proporcionar acceso a más y mejor agua, ofreciendo soluciones del agua innovadoras y de valor agregado destinadas a mejorar la calidad de vida de las personas. La Compañía ha demostrado tener capacidad y conocimientos probados para participar con éxito en los principales procesos de gobierno y ejecutar contratos gubernamentales a gran escala. La Compañía considera que su capacidad de producción, infraestructura, precios competitivos, calidad de sus productos y experiencia, aumentan sus oportunidades de obtener nuevos contratos con el gobierno.

La Compañía considera que los Estados Unidos representan una oportunidad de mercado atractiva para sus soluciones del agua. De acuerdo con el Monitor de Sequía de los Estados Unidos (*U.S. Drought Monitor*) y la División de Estadística de la Organización de las Naciones Unidas, en años recientes, las condiciones climáticas extremas y el incremento en el uso del agua, han mermado los recursos de agua de los Estados Unidos. En muchos estados en los que existe este problema, incluyendo California, Texas, Oklahoma, Colorado, Wyoming y Nuevo México, se espera un crecimiento en la población de más del 20.0% para el año 2030. Asimismo, se estima que actualmente el 99.8% del estado de California se encuentra en condiciones de sequía entre moderadas y extremas. De acuerdo con la Asociación Nacional de Empresas de Agua (*National Association of Water Companies*), se estima que los Estados Unidos requerirán una inversión de USD\$650,000 millones en infraestructura para aguas residuales y agua potable en los próximos 20 años, de los cuales los estados de California, Arizona y Nevada representan el 11.5%, 1.9% y 1.3% del total de dicha inversión, respectivamente. Como parte de la solución, recientemente el estado de California aprobó un plan de inversión de USD\$7,500 millones para combatir la prolongada sequía y atender el déficit de agua en la región, y en 2012 promulgó la Ley de Captación de Agua Pluvial (*Rainwater Capture Act*), que incentiva a sus residentes a captar y utilizar agua pluvial. La Compañía considera que el incremento en la demanda de soluciones para satisfacer la escasez prolongada y necesidad de agua potable en los Estados Unidos y, específicamente, en los estados en los que actualmente opera, representan una atractiva oportunidad de mercado para sus soluciones del agua.

Ventajas competitivas

La Compañía cuenta con una combinación única de capacidades y ventajas competitivas que en su conjunto le permiten capitalizar oportunidades específicas de mercado para continuar ofreciendo soluciones del agua novedosas y de valor agregado. La Compañía considera que las siguientes son sus ventajas competitivas:

Liderazgo en Latinoamérica

La Compañía considera que tiene una participación significativa en el mercado de almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua en México y la mayoría de los países de Latinoamérica en los que opera. El posicionamiento de la Compañía en dichos mercados, su distribución geográfica y la capacidad que tiene de atender pedidos de pequeña, mediana y gran escala, le otorgan una ventaja sobre sus competidores en los mercados en los que participa. La Compañía considera que es la única empresa con la combinación de capacidades necesarias para brindar soluciones integrales del agua a gran escala, para el almacenamiento y mejoramiento de la calidad del agua requeridas en zonas rurales que, además, no cuentan con infraestructura adecuada de agua potable. De acuerdo con estudios internos de la Compañía, al 30 de septiembre de 2014, la Compañía era el líder en soluciones individuales de almacenamiento y conducción de agua en México, el líder en soluciones integrales del agua en Brasil y el líder en soluciones individuales de almacenamiento de agua en Perú, Centroamérica y Argentina.

Negocio diversificado

La Compañía tiene un portafolio diversificado de soluciones del agua, así como clientes y distribuidores en los países y mercados en los que opera. Esta diversificación le permite tener un sólido modelo de negocios que tiene un bajo nivel de correlación con el PIB. En los últimos cinco y diez años, la Compañía ha crecido a una tasa anual de crecimiento compuesto de siete y cinco veces más alta, respectivamente, que las economías de Latinoamérica. La Compañía cuenta con una amplia gama de soluciones individuales e integrales del agua, catalogadas en 17 líneas de productos que incluyen Baño Digno, bebederos, biodigestores, bombas hidráulicas, calentadores, cisternas, filtros, plantas de purificación, plantas de tratamiento de aguas residuales, purificadores de agua, registros sanitarios, sistemas de captación pluvial, tanques industriales, tinacos, tubería hidráulica, tubería sanitaria y otros accesorios. Las iniciativas comerciales, de mercadotecnia y de investigación y desarrollo de la Compañía le permiten atender necesidades específicas de la administración del agua y desarrollar soluciones del agua atractivas y competitivas. El portafolio de productos se agrupa en tipos de soluciones y cuenta con aproximadamente 5,900 SKUs. Los ingresos de la Compañía se encuentran diversificados entre los mercados en los que opera, y tiene una base diversificada de clientes, que incluye ferreterías, centros y tiendas de mejoras para el hogar, tiendas de materiales de construcción, entidades y dependencias gubernamentales, compañías de construcción y negocios de industria y agricultura. Durante el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas en México, Brasil y los demás países en los que opera la Compañía representaron el 46.2%, 43.2% y 10.7% respectivamente, de las ventas y sólo un cliente representó más del 10% de las ventas en dicho periodo.

Estratégica red de distribución

La Compañía se ha beneficiado de su infraestructura con tecnología de punta de las plantas de producción y de su red de distribución, que le ha permitido entregar sus soluciones del agua a su amplia y diversificada red de clientes. La Compañía considera que su red de distribución representa una fuerte barrera de entrada para otros competidores en los mercados donde opera, debido a que sus competidores no tienen la misma habilidad de despliegue ni alcance a clientes en dichos mercados. La Compañía se beneficia de su infraestructura con tecnología de punta y de una amplia red de distribución, que al 30 de septiembre de 2014, le permitió llegar a 23,000 puntos de venta a través de 6,850 distribuidores (considerando específicamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha). La alta calidad de servicio al cliente ha permitido a la Compañía desarrollar y mantener relaciones de largo plazo con los distribuidores de sus distintos productos. La Compañía ofrece a sus distribuidores descuentos por volumen y de mayoristas, para motivarlos a realizar compras a gran escala, generar nuevos negocios y cultivar la lealtad del cliente. La Compañía también ofrece a sus distribuidores, capacitación a través de promotores de piso y servicio al cliente, como el entrenamiento y certificación de plomeros a efecto de que las soluciones del agua de la Compañía sean su primera elección. Del 2011 a 2013, la Compañía ha capacitado y certificado a más de 5,000 plomeros por año, de los cuales 7,251 están en su base de datos, lo que le ayuda a garantizar la calidad de sus soluciones del agua y desarrollar métodos simples de instalación con base en la

retroalimentación que la Compañía recibe. Además, la Compañía vende sus soluciones del agua a gobiernos federales, estatales y municipales en los países en los que opera, directamente o a través de distribuidores. Durante el período comprendido del 1 de enero de 2011 al 30 de septiembre de 2014, la Compañía atendió aproximadamente 15,000 compras realizadas por diversas entidades gubernamentales en los países en los que tiene operaciones, ya sea mediante contrataciones directas, licitaciones o a través de su red de distribuidores.

Sólido posicionamiento de las marcas de la Compañía

La Compañía considera que el posicionamiento de mercado de sus marcas en los mercados en los que opera, es una de sus principales ventajas competitivas. De acuerdo con un estudio realizado por TNS en enero de 2014, la marca Rotoplas es reconocida inmediatamente por el 75% de quienes buscan soluciones individuales de almacenamiento de agua en México, y fue clasificada como la marca más conocida para productos de su tipo en México. La Compañía considera que la marca Rotoplas ha desarrollado un estatus icónico y es inmediatamente reconocible por millones de clientes en los mercados en donde opera. La Compañía tiene siempre el objetivo de posicionar sus marcas en los mercados en los que opera como sinónimo de valor, calidad, responsabilidad social y confiabilidad. De acuerdo con un estudio realizado por Millward Brown en julio de 2014, los clientes asocian fuertemente la marca Rotoplas en México con dichos valores. El amplio reconocimiento de las marcas de la Compañía ha convertido a algunas de sus soluciones del agua en productos aspiracionales indispensables en cada hogar, como es el caso del tinaco, lo cual permite comercializar algunas soluciones del agua como productos de valor agregado y establecer precios de referencia. Además, los millones de tinacos instalados con el nombre y logotipo de la Compañía sirven como una herramienta adicional de publicidad.

Innovación y valor agregado en soluciones del agua

La Compañía se enfoca en desarrollar soluciones del agua con valor agregado al usuario final. La dedicación e inversión en investigación y desarrollo que la Compañía ha realizado durante años, le ha permitido la creación e innovación de soluciones integrales e individuales del agua que contribuyen a su expansión y crecimiento hacia nuevos mercados. Por casi dos décadas, la Compañía, en su centro de investigación y desarrollo (CID), ha realizado constante investigación y desarrollo de nuevas tecnologías para crear novedosas soluciones del agua y mejorar en forma continua su mezcla de productos y procesos de fabricación. Esto ha permitido a la Compañía ampliar su oferta de productos, reducir sus costos de operación y, al mismo tiempo, lograr la optimización en sus operaciones, así como adaptarse a las necesidades cambiantes de nuestros clientes y a los avances en la tecnología. Por ejemplo, el CID es responsable de lanzar la plataforma de crecimiento de las soluciones integrales del agua tales como Baño Digno, bebederos, sistema de captación pluvial, plantas de tratamiento y plantas de purificación de agua, lo que ha cambiado el estilo de vida de personas que antes carecían de acceso a agua potable, saneamiento y drenaje. Otras soluciones del agua que han revolucionado el mercado son los tanques y las cisternas de polietileno, que sustituyeron a los tinacos hechos de asbesto y las cisternas de concreto que eran pesadas, inseguras, costosas y difíciles de instalar.

Plataforma centralizada de procesos y sistemas bien establecidos que apoyan un crecimiento sostenido

Las operaciones de la Compañía son administradas conforme al *Estilo Rotoplas*, a través de un centro de servicios compartidos, ubicado en México, el cual administra procesos, personal y sistemas a través de una plataforma centralizada. Esta plataforma está orientada a reducir gastos de operación y estandarizar los procesos internos para apoyar y soportar el plan de crecimiento estratégico y de rentabilidad de la Compañía. La Compañía ha establecido e implementado procesos operativos, administrativos, de ventas y corporativos sólidos que le han permitido crecer de una forma ordenada, controlada y estructurada. La Compañía evolucionó de una empresa familiar a una empresa institucionalizada con operaciones en 12 países en América, donde la evaluación y toma de decisiones fluye y se ejecuta a través de procesos institucionales que proporcionan una mayor solidez y un fundamento más sólido para sus planes de negocio. El centro de servicios compartidos de la Compañía en México ha ayudado a reducir costos operativos y estandarizar la información reportada a su administración. La Compañía considera que esta centralización de servicios ha sido un factor clave en el su crecimiento sostenido y otorga una plataforma sólida para explorar nuevos mercados y aprovechar nuevas oportunidades de negocio. En 2008 se implementó un sistema de ERP desarrollado específicamente para la Compañía por SAP, el cual se ha mejorado continuamente y ha ayudado a depurar y mejorar sus procesos operativos. Desde hace más de 10 años la Compañía ha mantenido un alto estándar de gobierno corporativo, creando comités y otros órganos especializados para la definición e implementación de su estrategia de crecimiento. Los procesos y sistemas de la Compañía han servido

para que sus soluciones del agua se puedan conectar con los clientes y mercados en forma eficiente y oportuna. La Compañía considera que la consolidación de estos procesos representa una ventaja competitiva para la Compañía, ya que le permite generar bases de datos de alto valor para continuar con los planes de crecimiento y expansión del negocio en los países en donde opera actualmente y en los que pudiera incursionar. Un ejemplo de ello es el crecimiento sostenido de las operaciones en Brasil, donde los procesos, la robusta y rápida ejecución de los planes de expansión y la infraestructura corporativa de la Compañía le permitieron instalar nueve plantas de producción e incrementar su capacidad de producción en un 250.0%, prácticamente igualando la capacidad de producción instalada en México, en un periodo de tiempo considerablemente reducido (de noviembre de 2011 a junio de 2013), lo que significó duplicar la capacidad de la Compañía, debido en gran medida a la rentabilidad de sus operaciones desde la etapa de implementación. De estas nueve plantas de producción, cuatro se instalaron dentro de los 60 días siguientes a la adjudicación del primer contrato gubernamental de la Compañía en Brasil.

Plantas de producción estratégicamente ubicadas y habilidad para instalar y trasladar eficientemente plantas de producción

La Compañía tiene ubicadas sus plantas de producción en lugares estratégicos en los países donde opera. La Compañía considera estratégico el producir sus soluciones del agua a una distancia razonable de los lugares en donde se van a distribuir, entregar o instalar, lo que le permite reducir costos de distribución. Una planta de producción tiene la capacidad de distribuir sus soluciones del agua dentro de un radio máximo de 500 km. La Compañía considera que la ubicación estratégica de sus plantas de producción le proporciona una ventaja competitiva geográfica única de proveer e instalar eficientemente soluciones del agua en regiones a los que sus competidores difícilmente tendrán alcance. La Compañía tiene la capacidad de instalar y trasladar sus plantas de producción de manera rápida y a bajo costo para satisfacer la demanda existente en alguna región geográfica determinada. Lo anterior permite a la Compañía maximizar la rentabilidad satisfaciendo la alta demanda de las soluciones del agua en tales regiones geográficas. Esto, a su vez, tiene un impacto favorable al reducir los costos de distribución e incrementar la diversificación geográfica de la Compañía.

Capacidad para aprovechar las oportunidades en los mercados en los que la Compañía opera

La Compañía considera que la satisfacción de la demanda de agua es crucial para el crecimiento económico, el desarrollo y la sustentabilidad. Recientemente, los gobiernos de algunos de los países en los que opera la Compañía han lanzado programas integrales para satisfacer las necesidades básicas de la población en materia de agua y saneamiento, que actualmente se encuentran desatendidas. Como resultado, estos países requieren una importante mejora en su infraestructura del agua, incluyendo sistemas de almacenamiento, distribución y soluciones descentralizadas para abastecer de agua a las zonas que no tienen acceso a agua limpia y a sistemas de saneamiento. Las necesidades de agua de calidad en algunas comunidades en los países en los que la Compañía opera y en los que pudiera incursionar son cada vez más evidentes y de mayor importancia para las autoridades de los mismos. De conformidad con el Reporte Mundial del Agua, México, Brasil, Perú, Argentina, Colombia y Chile han implementado reformas estructurales para la infraestructura y el manejo del agua durante las últimas dos décadas, lo cual ha implicado un incremento estable en saneamiento y suministro de agua. El interés de los gobiernos en encontrar soluciones contra la escasez de agua en diversas comunidades se ha incrementado rápidamente, como lo demuestran los programas como *Água para Todos* en Brasil y *Cruzada Contra el Hambre* en México. Debido a su amplia experiencia en la industria de soluciones del agua, la Compañía considera que tiene las capacidades para satisfacer esta necesidad con productos de alta calidad y un buen servicio.

Equipo directivo con amplia experiencia en la industria del agua

La Compañía considera que cuenta con un equipo con amplia experiencia en la industria de soluciones del agua, con más de 100 años de servicio en la Compañía en forma agregada. El equipo directivo de la Compañía ha podido mantener un alto nivel de crecimiento de ventas a través de diferentes ciclos económicos. Este equipo ha sido clave en el desarrollo de soluciones del agua que han revolucionado mercados. Por ejemplo, desde la introducción de los tanques de agua de polietileno hasta la creación de soluciones integrales del agua más complejas e innovadoras, el equipo directivo se ha dedicado a desarrollar soluciones del agua que mejoran la calidad de vida de las personas. Ese equipo también ha desempeñado un papel central en la exitosa expansión internacional e institucionalización de la Compañía. La Compañía considera que la amplia experiencia y el conocimiento profundo de la industria del agua con los que cuentan los miembros de su equipo directivo, le otorgan una sólida plataforma para el desarrollo e implementación de los planes de crecimiento y expansión del negocio de la Compañía, y le brindan una significativa ventaja competitiva.

Estrategia

El objetivo principal de la Compañía es consolidar su posición como el líder de soluciones individuales e integrales del agua en los países en donde opera y expandir sus operaciones en otros países de América. La estrategia de la Compañía está fundamentada en incrementar la presencia de la marca y fortalecer el negocio de soluciones individuales del agua, así como consolidar el negocio de soluciones integrales del agua en los países donde opera. La Compañía considera que existe un potencial de expansión significativo en América en un corto plazo debido al crecimiento constante de la población y la necesidad de requerir una mayor infraestructura de saneamiento y acceso a agua de mejor calidad. La misión de la Compañía “*Que la gente tenga más y mejor agua*” confirma su objetivo de abastecer de agua a la gente ofreciendo innovadoras soluciones del agua con valor agregado que tienen como objetivo mejorar la calidad de vida de la gente.

Continuar ofreciendo soluciones del agua de alta calidad y valor agregado a los clientes y lograr la excelencia operativa

La Compañía pretende capitalizar su extensa experiencia en la industria de almacenamiento del agua, su profundo conocimiento de procesos de producción, de venta y red de distribución, de tendencias de mercado internacionales y sus capacidades internas para continuar ofreciendo soluciones del agua de alta calidad y valor agregado a sus clientes. La Compañía pretende lograr la excelencia operativa y conocer profundamente a sus clientes para ofrecerles una solución accesible y adecuada a sus necesidades del manejo del agua. La Compañía considera que este elemento clave de su estrategia ha hecho posible su posicionamiento como el líder de mercado en la mayoría de los países donde opera y la ha ayudado a distinguirse de sus competidores. De igual manera, los estándares actuales de nivel de servicio, valor agregado a clientes, nivel operacional y productos innovadores, han sido factores clave para que la Compañía gane licitaciones y diversas contrataciones de gobierno en México, Brasil, Perú y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). La Compañía se adhiere a este elemento clave de la estrategia con la intención de seguir ganando contrataciones futuras a gran escala y poder obtener crecimiento y fortalecimiento en las soluciones individuales e integrales del agua para lograr una mayor satisfacción de los clientes en sus necesidades del manejo del agua.

Consolidar su posición como el proveedor y desarrollador líder de soluciones integrales del agua

La Compañía es una empresa líder en Latinoamérica en soluciones individuales e integrales del agua, considerando su volumen de ventas. La Compañía tiene planeado continuar ampliando su oferta de productos de soluciones individuales del agua, así como la de soluciones integrales del agua de valor agregado. Para alcanzar esta meta, la Compañía continuará lanzando soluciones del agua innovadoras en el mercado, invirtiendo en su capacidad productiva y explotando los mercados existentes, para lo cual continuará promoviendo la conciencia entre los consumidores respecto a los beneficios de las soluciones integrales del agua. Del 2011 al 2013, las ventas de las soluciones integrales del agua crecieron a una tasa anual de crecimiento compuesto del 237.2%. En los años que vienen, la Compañía tiene la intención de concentrar sus esfuerzos en las soluciones integrales del agua, ya que considera que representan una atractiva oportunidad de negocio. La Compañía espera que las inversiones de capital y gastos pre-operativos y de desarrollo realizados en los nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, tengan un impacto positivo en los márgenes de utilidad de las soluciones integrales del agua en los próximos años. La Compañía está convencida de que su estrategia de desarrollar y ofrecer soluciones integrales del agua a la medida para satisfacer necesidades complejas de clientes, la distingue de sus competidores que se concentran únicamente en suministrar productos individuales a la industria de la construcción, infraestructura y agrícola.

Mantenerse como una empresa innovadora

La experiencia de la Compañía en la industria de soluciones del agua, su investigación y desarrollo y su modelo de negocios, le han permitido orientarse en mejorar y desarrollar la generación de novedosas soluciones del agua y servicios que proporcionan valor agregado a sus clientes. Durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, el 63% y 37.0% de las ventas netas derivaron de productos existentes y productos introducidos al mercado en los últimos cinco años, respectivamente, siendo estos últimos los de mayor crecimiento. Cada año, la Compañía busca invertir, por lo menos, 1% de sus ventas netas en investigación y desarrollo. A través de su investigación y desarrollo, la Compañía continuará con su estrategia enfocada en crear productos y soluciones del agua que revolucionan mercados. La Compañía ha cambiado mercados y productos que los clientes utilizaban antes

y después de que desarrolló y empezó a vender sus nuevas soluciones de agua hechas de polietileno y polipropileno. Por ejemplo, la Compañía desarrolló los tinacos de polietileno que sustituyeron a los pesados e inseguros tinacos de asbesto que dominaron al mercado en la década de los ochentas. Desarrolló cisternas hechas de polietileno que sustituyeron a las cisternas hechas de concreto que eran caras y difíciles de instalar. También desarrolló tubería hidráulica hecha de polipropileno que resultó ser una mejor alternativa que la tubería hidráulica de metal y con beneficios adicionales que los hacen más durables que la tubería de CPVC. Además, la Compañía ha desarrollado soluciones integrales del agua como los bebederos de agua, que son una solución viable para fomentar el consumo de agua en atención a los recientes programas gubernamentales, así como los Baños Dignos que sustituyeron a las letrinas, y los sistemas de captación pluvial en los hogares, que han sustituido la recolección manual de agua que implicaba recorrer largas distancias, y que han sido los elementos fundamentales del programa de gobierno *Água para Todos* en Brasil. Actualmente, la Compañía participa en la cadena de valor del agua, ofreciendo una amplia gama de soluciones del agua y mediante la prestación de servicios de asistencia a nuestros clientes para que tomen una mejor decisión respecto a sus soluciones del agua.

Continuar la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y mantener un crecimiento rentable que agregue valor al negocio y a los accionistas

La Compañía comenzó sus operaciones en México y hasta ahora ha expandido sus operaciones a Centro y Sudamérica, y recientemente a los Estados Unidos de América. La Compañía considera que la experiencia obtenida hasta ahora en los países en donde opera, la posiciona favorablemente para tomar ventajas de las oportunidades de crecimiento en dichos países. Como parte fundamental de su estrategia, la Compañía continuamente está analizando y buscando nuevas oportunidades de negocio a través de crecimiento orgánico e inorgánico. La Compañía considera que su diversificado portafolio de productos y servicios así como sus sólidos procesos le permiten buscar nuevas oportunidades de crecimiento. La Compañía continuará buscando crecimiento sostenible de largo plazo, enfocándose en incrementar su rentabilidad en cada mercado en el que opera. Para lograr lo anterior, la Compañía capitalizará las oportunidades de crecimiento (tanto orgánico como a través de adquisiciones y/o alianzas estratégicas) en sus soluciones individuales e integrales del agua en los mercados en los que opera o en nuevos mercados que tengan una plataforma atractiva para crecimiento.

LA OFERTA

A continuación se incluye un breve resumen de los principales términos y condiciones de la Oferta Global. Para una descripción más detallada de las acciones de la Compañía, véase la sección "Descripción del Capital Social y Estatutos Sociales".

Emisora	Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V.
Clave de pizarra	AGUA.
Tipo de Valor	Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, representativas de la parte variable del capital social de la Compañía. Para una descripción detallada de las acciones de la Compañía, véase la sección -Descripción del Capital Social y Estatutos Sociales.
Tipo de Oferta.....	Oferta pública de acciones, consistente en una oferta pública primaria de suscripción en México a través de la BMV, así como en una oferta privada primaria de suscripción de acciones en los Estados Unidos a inversionistas institucionales (<i>qualified institutional buyers</i>) al amparo de la Regla 144A de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos, mediante operaciones exentas de los requisitos de inscripción previstos en dicha Ley, y en otros mercados internacionales fuera de Estados Unidos al amparo de la Regulación S de dicha ley.
Oferta Global	La Oferta Global consiste en la Oferta en México y la Oferta en el Extranjero.
Monto Total de la Oferta Global.....	\$3,636,786,499.00 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$4,182,304,455.00 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, integrado como sigue: Oferta en México: \$1,812,426,746.00 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$2,084,290,755.00 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación. Oferta en el Extranjero: \$1,824,359,753.00 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$2,098,013,700.00 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Número de acciones materia de la Oferta Global	125,406,431 acciones sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y 144,217,395 acciones considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, desglosadas como sigue: Oferta en México: 62,497,474 acciones sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y 71,872,095 acciones considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación. Oferta en el extranjero: 62,908,957 acciones sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y 72,345,300 acciones considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
Monto Total de la Opción de Sobreasignación	\$545,517,956.00 M.N.

Número de acciones materia de la Opción de Sobreasignación 18,810,964 acciones.

La distribución de las acciones para la Oferta en México y para la Oferta en el Extranjero podrá variar una vez finalizada la Oferta Global como resultado de la demanda final por parte de los inversionistas en los distintos mercados y por reasignaciones que se realicen entre el sindicato de Intermediarios Colocadores Líderes en México y el sindicato de Intermediarios Colocadores en el Extranjero durante el proceso de colocación previo a la conclusión de la Oferta Global. Ver – Plan de Distribución.

Precio de colocación \$29.00 M.N. por acción.

Denominación de la moneda: Pesos Moneda Nacional.

Bases para la determinación del precio..... Las bases para la determinación del precio definitivo de colocación de las acciones incluyeron, entre otras (i) la situación financiera, operativa y demás condiciones aplicables a la Compañía, (ii) el potencial de generación futura de flujos y de la EBITDA de la Compañía, (iii) los múltiplos de empresas dedicadas a las mismas actividades que la Compañía y que cotizan en la BMV y en otros mercados del extranjero, (iv) los niveles de oferta y demanda por las acciones, y (v) las condiciones generales de mercado al momento de la Oferta Global.

Fecha de publicación del aviso de oferta pública..... 8 de diciembre de 2014.

Fecha de la oferta..... 9 de diciembre de 2014.

Fecha de cierre del libro..... 9 de diciembre de 2014.

Fecha de publicación del aviso de colocación con fines informativos..... 9 de diciembre de 2014.

Fecha de registro en la BMV 10 de diciembre de 2014.

Fecha de liquidación en la BMV..... 16 de diciembre de 2014.

Forma de liquidación Las acciones materia de la Oferta en México se liquidarán en efectivo mediante registros en libros, a través del sistema de liquidación y custodia de Indeval. Se estima que los compradores iniciales recibirán sus acciones en forma de registros en libros en las oficinas de Indeval en la Ciudad de México, Distrito Federal, el 16 de diciembre de 2014.

La fecha de liquidación de la Oferta en México coincide con la fecha de liquidación de la Oferta en el Extranjero.

Fecha de canje del certificado provisional que ampara las acciones representativas del capital social de la Emisora, materia de la Oferta Global: El certificado provisional que ampara las acciones representativas del capital social de la Emisora, materia de la Oferta Global, será canejado por el título definitivo a más tardar el 31 de enero de 2015.

Opción de Sobreasignación..... La Emisora ha otorgado a los Intermediarios Colocadores Líderes en México y a los Intermediarios Colocadores en el Extranjero una opción para adquirir un total de 18,810,964 acciones adicionales a un precio igual al precio de colocación, es decir, el 15% del número total de acciones materia de la Oferta Global (sin considerar las acciones materia de la Opción de Sobreasignación).

De las 18,810,964 acciones de la Opción de Sobreasignación, 9,374,621 acciones corresponden a la Opción de Sobreasignación en México y 9,436,343 acciones a la Opción de Sobreasignación en el extranjero.

La Opción de Sobreasignación estará vigente durante un plazo de 30 (treinta) días contados a partir de la Fecha de Registro en la BMV y los Intermediarios Colocadores en México podrán ejercer la Opción de Sobreasignación en forma independiente pero coordinada, a un precio igual al precio de colocación. La Opción de Sobreasignación se ejercerá en una sola ocasión, total o parcialmente. Para una descripción detallada del mecanismo aplicable a la Opción de Sobreasignación, véase la sección - Plan de Distribución.

Porcentaje del capital social suscrito y pagado de la Compañía que representa la porción de la Oferta Global (sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación) 26.8%.

Oferta en México: 13.3%.

Oferta en el Extranjero: 13.5%.

Porcentaje del capital social suscrito y pagado de la Compañía que representa la porción de la Oferta Global (considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación) 29.7%.

Fecha de las Resoluciones Unánimes de la Compañía mediante las cuales se decretó el aumento de acciones para la Oferta Global..... 24 de noviembre de 2014.

Estructura del capital social:

Antes de la Oferta Global	Capital suscrito y pagado:	\$1'132,228,542.00 M.N.
	Capital fijo	\$50,000.00 M.N.
	Capital variable	\$1'132,178,542.00 M.N.
	Acciones en circulación:	342'017,539.
	Acciones del capital fijo.....	15,104.
	Acciones del capital variable	342'002,435.

Después de la Oferta Global (sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación).....	Capital suscrito y pagado:	\$1,547,379,006.00 M.N.
	Capital fijo	\$50,000.00 M.N.
	Capital variable	\$1,547,329,006.00 M.N.
	Acciones en circulación:	467,423,970
	Acciones del capital fijo.....	15,104
	Acciones del capital variable	467,408,866

Inmediatamente después de la Oferta Global, el capital social suscrito y pagado de la Compañía estará representado por un total de 467,423,970 acciones, equivalentes al 100% del capital social suscrito y pagado de la Compañía, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

Después de la Oferta Global (considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación).....	Capital suscrito y pagado:	\$1,609,651,576.00 M.N.
	Capital fijo	\$50,000.00 M.N.
	Capital variable	\$1,609,601,576.00 M.N.
	Acciones en circulación:	486,234,934
	Acciones del capital fijo.....	15,104
	Acciones del capital variable	486,219,830

Inmediatamente después de la Oferta Global, el capital social suscrito y pagado de la Compañía estará representado por un total de hasta 486,234,934 acciones, equivalentes al 100% del capital social suscrito y pagado de la Compañía, considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

Recursos netos de la Oferta Global..... Se estima que los recursos netos (después de deducir las comisiones y los gastos estimados de la Oferta Global) que la Compañía obtendrá como resultado de la Oferta Global, ascenderán a aproximadamente \$3,468,198,039.04 M.N., sin considerar el ejercicio la Opción de Sobreasignación y \$3,991,895,276.80 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

Destino de los recursos La Compañía planea utilizar los recursos netos que obtenga como resultado de la Oferta Global para financiar inversiones de capital y capital de trabajo, con el objetivo de expandir su negocio de soluciones individuales del agua en Estados Unidos y consolidar su negocio de soluciones integrales del agua (principalmente bebederos de agua, plantas de tratamiento de aguas residuales,

sistemas de captación pluvial y Baño Digno) en México y Brasil, así como para financiar el crecimiento de la Compañía a través de posibles adquisiciones, las cuales a la fecha del presente prospecto no se tienen identificadas ni negociadas. El remanente, en su caso, se aplicará para otros fines corporativos generales. Véase la sección - Destino de los Recursos.

Inmediatamente después de la Oferta Global considerando el ejercicio de la Opción de

Sobreasignación Inmediatamente después de la Oferta Global, el capital social suscrito y pagado de la Compañía estará representado por un total de 486,234,934 acciones, considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

En el supuesto de que los Intermediarios Colocadores ejerzan en su totalidad la Opción de Sobreasignación, se habrán colocado entre el público un total de 144,217,395 acciones, equivalentes al 29.7% del capital suscrito y pagado de la Compañía después de la Oferta Global (de las cuales 62,497,474 acciones, equivalentes al 12.85% del capital social después de la Oferta Global, se habrán colocado a través de la Oferta en México; y 62,908,957 acciones, equivalentes al 12.94% del capital social, se habrán colocado a través de la Oferta en el Extranjero); y 18,810,964 acciones, equivalentes al 3.9% de dicho capital, a través de la Opción de Sobreasignación.

Política de dividendos Para una descripción de la política de la Compañía en materia de dividendos, véase la sección - Dividendos.

Derechos de voto Todas las acciones de la Compañía confieren a sus tenedores derechos de voto plenos. Para una descripción detallada de dichos derechos, véase la sección - Descripción del Capital Social y Estatutos Sociales.

Posibles adquirentes..... Las acciones de la Compañía podrán ser adquiridas por personas físicas y morales, mexicanas y extranjeras, incluyendo instituciones de crédito, casas de bolsa, instituciones y sociedades mutualistas de seguros, instituciones de fianzas, organizaciones auxiliares de crédito y fondos de inversión, así como fondos de inversión especializados en fondos para el retiro, y fondos de pensiones, jubilaciones y primas de antigüedad, cuando la legislación aplicable y su régimen de inversión lo prevea expresamente.

Restricciones en materia de transmisiones..... La Compañía, sus accionistas, consejeros y ciertos directivos relevantes se han obligado a no emitir, vender o transmitir cualesquiera acciones representativas del capital social de la Compañía o cualesquiera valores convertibles en dichas acciones, canjeables por las mismas o que confieran el derecho a recibir acciones de la Compañía, durante un período de 180 días contados a partir de la fecha de este prospecto, sin el consentimiento previo y por escrito de los Intermediarios Colocadores, sujeto a ciertas excepciones. Véase la sección - Plan de Distribución.

Depositario..... Los títulos representativos de las acciones de la Compañía están depositados en Indeval.

Inscripción en el RNV y listado en la BMV Se ha presentado una solicitud ante la CNBV para registrar el 100% de las acciones representativas del capital social de la Compañía en el RNV que mantiene la CNBV, así como para listar para su cotización en la BMV las acciones objeto de la Oferta Global.

Previo a la Oferta Global, no existía mercado para las acciones en México, los Estados Unidos o cualquier otro lugar. La Compañía no puede predecir el volumen futuro de operaciones con sus acciones ni el nivel de liquidez del mercado para dichas acciones. En el supuesto de que el volumen de operaciones con las acciones de la Compañía disminuya por debajo de ciertos niveles, el precio de dichas acciones podría verse afectado y ello podría dar lugar a la cancelación de la inscripción de sus acciones.

Régimen fiscal El régimen fiscal vigente aplicable a la enajenación de las acciones a través de la BMV para personas físicas y morales residentes en México y/o residentes en el extranjero está previsto en los artículos 22, 56, 93, 129, 161 y demás aplicables de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como en la Resolución Miscelánea Fiscal vigente.

Múltiplos de colocación Los Intermediarios Colocadores Líderes en México calcularon los múltiplos de la Compañía considerando: (1) el precio de colocación⁽¹⁾ y los estados financieros de la Compañía al 30 de septiembre de 2014, y (2) los precios de cierre en la BMV al 21 de noviembre de 2014.

	<u>Antes de la Oferta Global</u>	<u>Después de la Oferta Global</u>
Múltiplos de Rotoplas⁽²⁾:		
Precio/utilidad	20.1x	27.5x
Precio/valor en libros.....	5.0x	2.5x
Valor Compañía/EBITDA	12.1x	12.3x
Múltiplos del sector⁽²⁾:		
Precio/utilidad	NA	NA
Precio/valor en libros.....	NA	NA
Valor Compañía/EBITDA	NA	NA
Múltiplos del mercado⁽³⁾:		
Precio/utilidad	24.4x	-
Precio/valor en libros.....	2.8x	-
Valor Compañía/EBITDA	9.6x	-

- (1) Para el cálculo de los múltiplos, se consideró el precio de colocación; es decir, \$29.00 M.N.
- (2) Calculado por los Intermediarios Colocadores Líderes en México considerando el Precio de colocación, el número de acciones en circulación al 21 de noviembre de 2014 y los estados financieros de la Compañía al 30 de septiembre de 2014. Los montos de caja después de la Oferta Global son netos de gastos y comisiones.
- (3) Fuente: Bloomberg. Fecha de consulta: 9 de diciembre de 2014.

Autorización de la CNBV La CNBV autorizó la inscripción del 100% de las acciones representativas del capital social de la Compañía en el RNV, así como la Oferta en México, mediante oficio No. 153/107674/2014 de fecha 8 de diciembre de 2014.

<p>Autorización mediante resoluciones unánimes adoptadas fuera de asamblea por los accionistas de la Compañía</p>	<p>Mediante resoluciones unánimes adoptadas fuera de asamblea por los accionistas de la Compañía con fecha 24 de noviembre de 2014, la Compañía autorizó la inscripción del 100% de sus acciones representativas del capital social en el RNV, así como llevar a cabo la Oferta Global.</p>
<p>Intermediarios Colocadores Líderes en México ...</p>	<p>GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa y Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México.</p>
<p>Intermediarios Colocadores en el Extranjero</p>	<p>Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated, GBM International, Inc., Goldman, Sachs & Co. y Santander Investment Securities Inc.</p>

RESUMEN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA

Las siguientes tablas contienen un resumen de la información financiera consolidada de la Compañía a las fechas y por los períodos indicados. Esta información debe leerse en conjunto con las secciones - Presentación de cierta información financiera y Comentarios y análisis de la administración sobre la situación financiera y los resultados de operación y con los estados financieros incluidos en este prospecto, y está sujeta a lo descrito en dichas secciones y en los estados financieros. La siguiente información deriva de los estados financieros incluidos en este prospecto.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos) ⁽¹⁾				
Estados consolidados de resultados:					
Ventas netas.....	4,955.8	3,880.4	5,411.8	4,680.0	3,055.8
Costo de ventas.....	3,042.2	2,303.9	3,210.0	2,846.0	1,914.0
Utilidad bruta.....	1,913.6	1,576.5	2,201.8	1,834.0	1,141.8
Gastos de operación.....	1,431.1	1,152.4	1,552.7	1,346.8	958.0
Otros gastos (ingresos) - Neto.....	0.0	0.0	3.6	(8.9)	3.4
Utilidad de operación.....	482.5	424.1	645.5	496.0	180.5
Ingresos financieros.....	(117.3)	(63.4)	(107.1)	(221.3)	(91.3)
Costos financieros.....	190.6	190.9	239.4	325.2	170.7
Costos financieros (Netos).....	73.3	127.5	132.4	104.0	79.4
Participación en la utilidad de asociada con base en el método de participación.....	(0.7)	(0.6)	(1.0)	(0.7)	(0.6)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad.....	409.9	297.3	514.2	392.8	101.8
Impuestos a la utilidad.....	117.3	61.6	77.7	48.0	6.6
Utilidad neta consolidada.....	292.5	235.7	436.5	344.7	95.2
Utilidad neta atribuible a:					
Participación controladora.....	291.7	235.0	435.3	343.8	94.9
Participación no controladora.....	0.8	0.7	1.2	1.0	0.3
EBITDA.....	608.8	528.0	805.4	626.4	283.5
Total de deuda/EBITDA ⁽²⁾	1.37	1.89	1.64	1.25	1.69
Deuda neta/EBITDA ⁽²⁾	0.92	1.09	0.95	1.01	1.25
EBITDA/gastos financieros netos.....	8.31	4.14	6.08	6.03	3.57
Utilidad neta básica por acción.....	0.87	0.70	1.30	2.43	0.67
Número ponderado de acciones	338,046,871	333,916,511	333,916,511	141,477,724	141,477,724

(1) Salvo las razones financieras y la utilidad neta básica por acción.

(2) Últimos doce meses para los periodos terminados el 30 de septiembre de 2014 y 2013.

	Al 30 de septiembre de	Al 31 de diciembre de		
	2014	2013	2012	2011
	(En millones de pesos)			
Estados consolidados de situación financiera:				
Activo				
ACTIVO CIRCULANTE:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	401.2	557.5	148.4	126.6
Cuentas por cobrar	1,309.5	1,253.1	782.3	556.3
Partes relacionadas	3.3	7.6	1.4	2.6
Impuesto sobre la renta a favor	15.9	30.1	25.3	72.4
Otros impuestos por recuperar	219.2	289.5	222.8	40.2
Inventarios	853.8	645.4	647.1	474.5
Pagos anticipados	67.8	15.3	8.2	6.5
Total del activo circulante	2,870.7	2,798.5	1,835.5	1,279.2
ACTIVOS NO CIRCULANTES:				
Partes relacionadas	64.0	49.4	45.8	42.4
Inversión contabilizada a través de método de participación	7.4	6.8	5.7	5.0
Propiedades, planta y equipo – Neto	1,135.4	1,230.9	1,241.9	1,122.3
Intangibles	111.7	94.2	109.0	142.4
Impuesto sobre la renta diferido activo	117.1	197.3	135.5	118.9
Instrumentos financieros derivados	-	-	3.6	12.2
Depósitos en garantía	40.9	35.4	36.0	14.4
Total de activo no circulante	1,476.6	1,613.9	1,577.6	1,457.5
Total de activo	4,347.2	4,412.3	3,413.0	2,736.7
Pasivo y capital contable				
PASIVO A CORTO PLAZO:				
Préstamos bancarios	9.6	107.7	396.4	-
Proveedores	553.7	406.2	501.0	411.4
Otras cuentas por pagar	363.6	444.1	241.9	208.5
Provisiones	62.4	19.3	10.7	6.5
Impuestos a la utilidad por pagar	88.7	80.6	38.9	18.2
Otros impuestos por pagar	26.3	97.4	92.8	88.0
Participación de los trabajadores en las utilidades	16.6	16.4	18.0	13.6
Total de pasivo a corto plazo	1,120.8	1,171.7	1,299.6	746.2
PASIVO A LARGO PLAZO:				
Préstamos bancarios	1,207.5	1,215.9	387.5	479.9
Beneficios a los empleados	6.5	5.5	11.8	9.1
Impuesto sobre la renta diferido pasivo	34.3	45.2	34.7	71.5
Instrumentos financieros derivados	4.0	2.2	-	-
Total de pasivo a largo plazo	1,252.3	1,268.7	434.0	560.4
Total de pasivo	2,373.1	2,440.4	1,733.6	1,306.7
CAPITAL CONTABLE:				
Capital social	1,190.5	1,176.8	539.7	539.7
Prima en suscripción de acciones	33.8	29.5	29.5	29.5
Utilidades acumuladas	730.8	715.2	921.3	577.5
Efecto por conversión en subsidiarias	(222.3)	(190.3)	(50.9)	43.7
Superávit por reevaluación	237.2	237.2	237.2	237.2
Capital atribuible a la participación:				
Controladora	1,969.9	1,968.4	1,676.8	1,427.6
No controladora	4.2	3.5	2.6	2.4
Total de capital contable	1,974.1	1,971.9	1,679.5	1,430.1

FACTORES DE RIESGO

Toda inversión en las acciones de la Compañía tiene riesgos. Los inversionistas deben evaluar cuidadosamente los riesgos descritos en esta sección y la sección de declaraciones a futuro, así como la información financiera incluida en este prospecto, antes de tomar la decisión de adquirir las acciones objeto de la Oferta Global. Cualquiera de estos riesgos podría afectar en forma adversa las actividades, la situación financiera y/o los resultados de operación de la Compañía, en cuyo caso el precio de cotización y la liquidez de las acciones podrían disminuir y los inversionistas podrían perder la totalidad o parte de su inversión. Los riesgos descritos en esta sección son aquellos que en la opinión actual de la Compañía podrían tener un efecto adverso sobre la misma y sus acciones. Es posible que existan otros riesgos que la Compañía desconoce o no considera importantes actualmente pero que también podrían afectar adversamente sus operaciones, situación financiero o resultados de operación.

Riesgos relacionados con las operaciones de la Compañía

Cambios en la capacidad adquisitiva y en la preferencia de nuestros consumidores podrían afectar nuestros resultados.

Grupo Rotoplas está expuesto a sucesos de orden económico, político y social en México, Brasil y el resto de los países en los que opera, que podrían afectar la confianza de los consumidores y sus preferencias respecto de las soluciones del agua. Existen diversos factores externos que se encuentran fuera del control de la Compañía que afectan la confianza del consumidor, incluyendo las tasas de desempleo, los niveles de ingreso, las condiciones económicas nacionales, estatales o municipales, el aumento de o la percepción de un aumento en la violencia e inseguridad así como del flujo de remesas del extranjero hacia México. Igualmente, cambios en las condiciones económicas y en la confianza del consumidor pueden afectar adversamente las preferencias de nuestro consumidor final, su poder de compra y sus patrones de consumo. Una disminución general en el gasto de los consumidores como resultado de cambios en las condiciones económicas podría afectar nuestras ventas e impactar negativamente nuestros resultados de operación.

Los negocios y resultados de operación de Grupo Rotoplas dependen de lo atractivo que puedan ser sus soluciones del agua. El éxito continuo de la Compañía en la industria del agua dependerá de su habilidad de rediseñar y extender su base actual de soluciones principales para atender a los cambios en las preferencias del consumidor final; y de desarrollar, introducir y alcanzar la aceptación del consumidor final respecto de nuevas soluciones. Diversas tendencias en años recientes han presentado retos para el negocio de Grupo Rotoplas, incluyendo expectativas más altas del consumidor respecto de la calidad, funcionalidad y valor de las soluciones, así como la aceptación del consumidor de los nuevos productos desarrollados y de nuevas soluciones y el desarrollo de soluciones más amigables con el medio ambiente y sustentabilidad. Grupo Rotoplas no puede garantizar que sus soluciones existentes continuarán atrayendo a los consumidores finales o que las soluciones que desarrolle alcanzarán un nivel significativo de aceptación en el mercado.

Las ventas de la Compañía están ligadas a los niveles de gasto público y a ciertos clientes del sector gobierno.

Durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2014, las ventas al sector gobierno representaron el 48.7% de las ventas totales de la Compañía, por lo que sus resultados y desempeño están ligados al gasto del sector público en México, Brasil y el resto de los países en los que opera. El gasto del sector público, a su vez, depende por lo general de la situación económica nacional. Una disminución del gasto del sector público, incluyendo disminuciones o cambios en el presupuesto dedicado a programas sociales, como resultado de un deterioro de la economía, cambios en la política gubernamental, cambios en las prioridades presupuestales, retraso en la aprobación de presupuestos u otros motivos, pueden tener un efecto adverso en la situación financiera y en los resultados de operación de la Compañía.

Durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2014, las ventas a entidades y dependencias del gobierno de Brasil representaron el 37.7% de las ventas totales de la Compañía y una sola dependencia representó el 12.8% de dichas ventas. Véase la sección “La Emisora—Clientes”, para una descripción de la cartera de clientes de la Compañía. Grupo Rotoplas no puede asegurar que será capaz de mantener el nivel de ventas a dichas entidades y su habilidad de mantener dicho nivel de ventas depende de muchos factores fuera de su control, incluyendo factores como competencia en el sector, cambios en los servidores públicos que toman las decisiones respecto de la adjudicación de

contratos, cambios en legislación y regulación aplicables, límites presupuestarios y factores económicos y políticos. Una disminución en las ventas a órganos y dependencias del gobierno de Brasil, así como una disminución en el consumo de los principales clientes de la Compañía de sus soluciones del agua, incumplimiento de sus obligaciones con la Compañía o una afectación a estos clientes por condiciones macroeconómicas o competitivas, podría tener un efecto adverso en las actividades, la condición financiera y resultados de operación de la Compañía. Respecto de la entidad que representó ventas por más del 10%, la dependencia de este cliente podría llegar a ser recurrente en un futuro e incluso llegar a aumentarse, lo que podría acontecer también con cualquier otro cliente y/o proveedor. Las ventas a entidades y organismos del gobierno de Brasil como porcentaje del total de las ventas de la Compañía podrían aumentar en el futuro. Como resultado, se podría experimentar niveles significativos de concentración de su cartera de clientes y ventas. Esta concentración también podría estar presente con otros clientes o con respecto a algunas de las soluciones de agua ofrecidas por la Compañía.

Una parte sustancial de las ventas al sector gobierno proviene de contratos adjudicados a la Compañía a través de licitaciones públicas.

Una parte sustancial de los ingresos provenientes del sector gobierno se deriva de contratos adjudicados a la Compañía a través de licitaciones públicas que generan incrementos en la competencia y presiones en materia de precios. El éxito de Grupo Rotoplas en generar ventas al sector gobierno depende de su capacidad para presentar posturas adecuadas y obtener los contratos objeto de las licitaciones. La preparación de las posturas para participar en licitaciones públicas involucra costos significativos y la dedicación de una gran cantidad de tiempo por parte de la administración, con la posibilidad de que el contrato materia de la licitación no le sea adjudicado a Grupo Rotoplas. Además, aun cuando el contrato sea adjudicado a la Compañía, ésta puede enfrentar gastos y retrasos significativos, modificaciones o la cancelación del contrato en caso que la adjudicación sea impugnada por otros licitantes o que el gobierno posponga el inicio del proyecto. Además, en caso que la Compañía no calcule adecuadamente los recursos y costos relacionados con el cumplimiento de un contrato, la rentabilidad de dicho contrato se vería afectada en forma negativa, lo que a su vez podría tener un efecto adverso en los resultados de operación de la Compañía.

Una parte sustancial de las ventas de Grupo Rotoplas deriva de ventas a minoristas. En caso que los minoristas experimenten dificultades financieras u opten por los productos de la competencia, la situación financiera de la Compañía podría verse afectada.

Una parte importante de las ventas de la Compañía proviene de ventas a minoristas a través del canal tradicional, el cual se enfoca en los puntos de venta dedicados a la venta y comercialización de productos para la construcción en general, incluyendo ferreterías, centros y tiendas de mejoras para el hogar y tiendas de materiales de construcción. En 2011, 2012 y 2013 el canal tradicional representó el 63.6%, 46.7% y 40.3%, respectivamente, de las ventas totales de la Compañía. Este porcentaje ha ido disminuyendo debido a un incremento en las ventas al sector gobierno, por lo que durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2014, las ventas del canal tradicional representaron el 33.9% de las ventas totales de la Compañía. Dichos minoristas, a su vez, venden los productos de la Compañía a los consumidores finales. Un deterioro significativo en el negocio de los principales minoristas de la Compañía en el canal tradicional podría afectar negativamente la venta de sus productos. Los minoristas adicionalmente venden productos que compiten con los de la Compañía. Es posible que los minoristas le den mayor prioridad a los productos de los competidores de la Compañía, formen alianzas con ellos, o a los productos de marca propia distintos a los productos de la Compañía. En caso que los minoristas dejen de comprar los productos de la Compañía o den preferencia a los productos de la competencia por sobre los de la Compañía, las actividades, la situación financiera y resultados de operación de la Compañía podrían verse afectadas significativamente.

Los ingresos derivados de los contratos de arrendamiento a largo plazo relacionados con las soluciones integrales de la Compañía, incluyendo las fuentes de agua potable, pueden disminuir con el tiempo.

La Compañía prevé que una parte importante de sus ventas de soluciones integrales de agua al sector gobierno, incluyendo las ventas de fuentes de agua potable, se hará mediante arrendamientos a largo plazo. En el supuesto de que la Compañía no estime acertadamente el potencial aumento en los precios de mercado, es posible que los arrendamientos a largo plazo, o aquellos que cuenten con opciones de renovación sujetas a un porcentaje máximo de aumento en las rentas, generen ingresos inferiores a los precios de mercado razonables. En ese caso, los ingresos derivados de dichos arrendamientos sería menor, lo que podría afectar adversamente la condición financiera y resultados de operación de la Compañía.

Las condiciones climáticas extremas, especialmente los períodos prolongados de lluvia, afectan las operaciones de la Compañía y pueden hacerla susceptible a la estacionalidad.

Históricamente, el volumen de ventas de la Compañía permanece constante a lo largo del año. Sin embargo, las condiciones climáticas, especialmente los periodos prolongados de lluvia, pueden afectar los niveles de demanda de las soluciones individuales de almacenamiento de agua ofrecidas por la Compañía (tales como sus sistemas de captación de aguas pluviales) debido a que el exceso de agua reduce las necesidades de almacenamiento para uso futuro de sus clientes. De forma inversa, generalmente las ventas de estos productos aumentan durante los períodos prolongados de sequía debido al aumento de las necesidades de almacenamiento. En caso que estos eventos climáticos sucedan, los resultados de Grupo Rotoplas pueden tener un efecto adverso y hacerla susceptible a estacionalidad.

La operación y situación financiera de la Compañía puede verse afectada por la volatilidad existente en el mercado de las materias primas, mismas que adquiere para la fabricación de sus productos.

Las operaciones de la Compañía dependen en gran medida de su capacidad para adquirir las materias primas utilizadas en la fabricación de sus productos, las cuales provienen de proveedores tanto mexicanos como extranjeros. Las principales materias primas empleadas por la Compañía son el polietileno y el polipropileno, cuyos precios generalmente fluctúan en la misma medida que los precios del petróleo. Aunque la Compañía contrata de tiempo en tiempo instrumentos financieros derivados para cubrir su exposición, un aumento o volatilidad sustancial en los precios del petróleo y sus derivados, o en el tipo de cambio del peso frente al dólar o al euro, podría afectar los precios de las materias primas importadas de los Estados Unidos, Portugal e Italia, lo que a su vez podría afectar los precios de mercado de las resinas que adquiere la Compañía para la fabricación de sus productos. Cualquiera de estos factores podría tener un efecto adverso en los costos, liquidez, márgenes y situación financiera de la Compañía y podría aplazar sus planes de expansión, particularmente en el caso de que dicha volatilidad subsista durante un período prolongado de tiempo.

En los últimos años, los precios del petróleo y sus derivados utilizados por la Compañía en sus procesos de producción, han sufrido importantes fluctuaciones en los mercados internacionales. Estas fluctuaciones han incrementado los costos de producción de la Compañía y por lo tanto, en los precios de las soluciones del agua. A pesar de que los precios recientemente no han experimentado fluctuaciones severas debido al aumento de la disponibilidad de gas en Norteamérica, las futuras fluctuaciones en los precios del petróleo y sus derivados podrían ocasionar incrementos en los insumos que la Compañía utiliza para sus operaciones, lo que a su vez podría afectar negativamente sus resultados de operación.

Para lograr sus objetivos estratégicos y el desarrollo de sus operaciones, la Compañía depende y seguirá dependiendo en gran medida, de la adquisición exitosa, oportuna y redituable de materias primas. Debido a que el precio de éstos está sujeto en gran medida a los precios internacionales del petróleo, no se puede asegurar la estabilidad en el suministro de gas o electricidad, ni la disponibilidad de las materias primas a precios razonables o que los proveedores continuarán proporcionándolos en los mismos términos o en lo absoluto, lo cual podría afectar de manera negativa la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía. No existe seguridad que la Compañía podrá superar un aumento significativo en el precio de los suministros de sus materias primas, la escasez en el mercado de materias primas, la disminución en el número de proveedores, la incapacidad para importar, exportar o transportar dichas materias primas, la volatilidad de su precio o la falta de disponibilidad de las mismas por razones fuera del control de la Compañía, por lo que lo anterior podría resultar en aumentos de precio que afectarían de forma negativa su negocio, resultado de operación y situación financiera.

La ventaja competitiva de Grupo Rotoplas podría verse afectada adversamente por su falta de capacidad para desarrollar productos y soluciones innovadoras.

La consideración de que la Compañía tiene la posición líder en el mercado depende de su reputación por productos y soluciones de alta calidad así como por su habilidad de satisfacer las necesidades de sus clientes en un vasto sector de soluciones del agua. La Compañía está sujeta a riesgos generalmente asociados con la introducción de nuevas soluciones, incluyendo falta de aceptación del mercado, retrasos en el desarrollo de nuevas soluciones o fallas en los procesos de manufactura. El ritmo del desarrollo e introducción de mejores soluciones del agua depende de la capacidad de implementar exitosamente tecnología de punta en innovaciones en sus diseños, ingeniería y

manufactura, lo que requiere una importante inversión en activos fijos. Cualquier reducción futura en inversión en activos fijos, reducirá la capacidad de desarrollar e implementar mejor tecnología en los productos de la Compañía, lo que materialmente reducirá la demanda de sus productos y soluciones.

Cualquier interrupción significativa en las plantas de producción, la cadena de suministros, los centros de distribución o la red de distribución de la Compañía podría afectar negativamente sus operaciones.

Al 30 de septiembre de 2014 la Compañía contaba con 25 plantas de producción localizadas de manera estratégica en México, Brasil, Perú, Argentina, Guatemala y Estados Unidos; y con seis centros de distribución en México, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Perú. En caso que alguna o todas estas plantas o centros de distribución interrumpieran su operación, lo cual podría suceder por razones ajenas a la Compañía, tales como desastres naturales, accidentes, fallas tecnológicas, fallas en el suministro de energía, huelgas, entre otros, la producción y entrega de productos y soluciones podría verse afectada, lo cual, a su vez, podría afectar adversamente las operaciones y resultados de operación de la Compañía.

Cualquier interrupción en el suministro de cualquier materia prima, especialmente resinas y otros derivados del petróleo, podría resultar en que la Compañía no sea capaz de operar sus plantas de producción a la capacidad requerida. Si esta escasez fuera severa, podría afectar en forma importante su producción. Actualmente la Compañía no depende de un solo proveedor y cuenta con la capacidad de obtener materias primas de diferentes proveedores en todo el mundo, tales como Pemex, Braskem, Dow Chemical, Indelpro, Equistar y Vinmar. Si bien la Compañía considera que existen alternativas de suministro de sus materias primas, y continuamente compara los precios ofrecidos por sus proveedores para asegurar su competitividad, no puede asegurar que cualquier problema en el suministro de las mismas, no pudiera generar retrasos en la cadena de producción y suministro de la Compañía que pudieran afectar su situación operativa, financiera o resultados.

Por otro lado, si los proveedores contratados por la Compañía no cumplen con los requisitos de entrega o dejaren de hacer negocios con la Compañía por cualquier causa, la Compañía podría incumplir con los tiempos de entrega a sus distribuidores y clientes, lo que a su vez causaría que dichos clientes cancelen sus pedidos, se nieguen a aceptar entregas de productos, exijan un menor precio o reduzcan el volumen de pedidos subsecuentes. En caso de que la Compañía registre inventarios insuficientes para suministrar productos a sus clientes, las ventas podrían disminuir significativamente y el negocio de la Compañía se vería afectado.

Si las soluciones del agua ofrecidas por la Compañía resultan defectuosas o no funcionan de acuerdo a lo esperado, la Compañía podría ser objeto de demandas de pago por daños e incurrir en gastos inesperados debido al cumplimiento de las garantías de sus productos, a la necesidad de retirar productos del mercado y a otros factores similares, en cuyo caso su prestigio, participación de mercado y, por tanto, su situación financiera y sus resultados de operación podrían verse afectados.

Las soluciones del agua ofrecidas por la Compañía podrían contener defectos o experimentar fallas debido a una gran cantidad de factores relacionados con su diseño, materiales, instalación y/o uso. La falla en el funcionamiento de algunas soluciones del agua —incluyendo los bebederos, purificadores y filtros de agua— podría resultar en la contaminación del agua, lo cual podría ocasionar problemas de salud a los consumidores y, consecuentemente, podrían existir reclamaciones, responsabilidades y multas a la Compañía. Si alguna de las soluciones del agua ofrecidas por la Compañía resultare defectuosa o experimentare fallas en su funcionamiento, la Compañía podría verse forzada a invertir una gran cantidad de tiempo y recursos para identificar y corregir el problema, distraiendo de otras tareas importantes a su equipo directivo y a otros miembros de su personal. Aunque hasta ahora la Compañía no ha recibido una cantidad significativa de reclamaciones por defectos, mal funcionamiento o retiro de sus productos del mercado, ni ha incurrido en costos significativos por concepto del cumplimiento de las garantías de sus productos, el descuento en libros de productos devueltos y la implementación de programas de reparación, no puede garantizar que ello no ocurrirá en el futuro. Los defectos o el mal funcionamiento de los productos, la necesidad de retirar del mercado una cantidad significativa de productos y la devolución de un volumen considerable de productos, podrían resultar costosos, dañar el prestigio de la Compañía y sus relaciones con sus distribuidores, ocasionar daños a bienes o lesiones físicas o problemas de salud, provocar la pérdida de participación en el mercado en beneficio de otros competidores y dar lugar a la interposición de demandas en contra de la Compañía. Algunas de las soluciones de agua ofrecidas por la Compañía están sujetas a largos períodos de garantía e incluso a garantías de por vida. En el supuesto de que los índices de falla de los

productos de la Compañía, los problemas relacionados con los materiales utilizados, defectos y otros problemas difieran de las estimaciones originales, la Compañía podría incurrir en gastos muy superiores a los estimados para el cumplimiento de las garantías de sus productos, lo cual podría afectar sus actividades, situación financiera y resultados de operación.

Límites a las operaciones de comercio exterior en México, Brasil o el resto de los países donde opera la Compañía podría afectar su negocio.

México, Brasil y el resto de los países en donde opera la Compañía, o los países de los que la Compañía adquiere sus materias primas, cuentan con diferentes políticas y normas con respecto a la importación y exportación de mercancías y materias primas. Estas políticas y normas pueden modificarse de un momento a otro, o pueden imponer restricciones comerciales por una diversidad de razones, ya sea con medidas arancelarias o no arancelarias, restringiendo, limitando o prohibiendo el comercio internacional de mercancías o materias primas. Dichas medidas podrían afectar la producción de mercancías o generar una interrupción en la cadena de distribución dado que la Compañía importa y exporta un porcentaje considerable de sus materias primas desde su planta de materias primas en México y exporta un número considerable de sus productos a los países que no cuentan con plantas de producción.

El mantenimiento, incremento y mejora de la capacidad de producción de la Compañía requieren una inversión significativa, sin poder garantizar la obtención de un rendimiento esperado por estas inversiones.

La Compañía ha realizado y planea continuar realizando inversiones significativas de capital relacionadas con las capacidades de producción, cuidado del medio ambiente, eficiencia y modernización. En especial, el negocio de almacenamiento de agua requiere de una inversión de capital significativa en el diseño y construcción de plantas de rotomoldeo. Debido al tamaño y costo de transporte de productos como cisternas, tinacos y tanques industriales, es necesario contar con plantas de rotomoldeo que se encuentren relativamente cerca de los distintos puntos de venta y distribución de dichos productos. Asimismo, la Compañía espera realizar inversiones significativas de capital en el desarrollo y mercadotecnia de sus soluciones integrales del agua. En particular, la Compañía espera invertir en la producción y mercadotecnia de fuentes de agua potable con la expectativa de obtener un mayor número de contratos con gobierno bajo programas actuales y futuros, destinados al mejoramiento de la infraestructura de agua en los centros educativos en México. Existe la posibilidad de que la Compañía no obtenga el rendimiento esperado por sus inversiones en caso de que ocurran situaciones adversas en los mercados de sus productos y soluciones, incluyendo que las decisiones relacionadas con la oportunidad o la forma de dichas inversiones se basen en proyecciones con respecto a demandas de mercado futuras u otras situaciones inexactas e imprevisibles, o bien, que no se puedan obtener recursos suficientes para hacer cualesquier gastos de capital necesarios, lo cual pudiere tener un efecto adverso sobre los resultados de operación de la Compañía, incluyendo costos por deterioro de sus activos.

Asimismo, existe la posibilidad de que los proyectos actuales o futuros de Grupo Rotoplas no sean concluidos de manera oportuna o en su totalidad, debido a factores tales como la incapacidad de obtener financiamiento, cambios regulatorios, falta de cumplimiento o disponibilidad de los contratistas y subcontratistas así como problemas de logística.

La incapacidad de la Compañía de administrar su crecimiento eficazmente podría afectar negativamente sus actividades y resultados de operación.

La implementación exitosa del plan de expansión de Grupo Rotoplas implicará inversiones y gastos considerables antes de generar ingresos significativos y depende de una serie de factores, incluyendo su capacidad para localizar y conseguir ubicaciones adecuadas de acuerdo a su presupuesto y sus necesidades operativas, la contratación de proveedores, la contratación y capacitación de personal calificado, el nivel de competencia existente y futura, la disponibilidad de capital adicional, su capacidad para implementar conceptos de ventas y sus productos innovadores con éxito, así como de condiciones económicas favorables y propicias en los mercados financieros locales y extranjeros. Asimismo, el éxito de la Compañía en su estrategia de expansión orgánica depende de su capacidad para hacer inversiones significativas y estratégicas en plantas de producción y centros de distribución. Para administrar de manera efectiva el negocio y el crecimiento de la Compañía, se requiere continuar mejorando los procesos, controles, sistemas y procedimientos operacionales, financieros y administrativos. En caso de que la Compañía no logre implementar estos procesos y procedimientos, sus gastos se incrementarían más de lo esperado, sus ingresos pueden disminuir o incrementarse a una tasa más lenta de lo anticipado, y la Compañía podría no ser capaz de implementar su estrategia de negocio.

Asimismo, se espera que la expansión y continuo desarrollo de las operaciones de la Compañía requieran inversiones de capital significativas, para financiar los gastos de capital y gastos de operación, incluyendo necesidades de capital de trabajo, las cuales es posible que no se puedan obtener en términos aceptables, o que no se obtengan en lo absoluto. Existe la posibilidad de que las operaciones de la Compañía no generen suficiente flujo de efectivo para cumplir con sus requisitos de efectivo.

No existe garantía de que Grupo Rotoplas logrará ejecutar total o parcialmente su plan de expansión orgánico o en caso de hacerlo, que pueda manejar exitosamente el incremento en la carga administrativa y la demanda derivada de dicha expansión. Cualquiera de los factores antes mencionados podría tener un efecto adverso en sus actividades, situación financiera y resultados de operación.

La Compañía podría no contar con la capacidad suficiente para ampliar exitosamente sus operaciones en nuevos mercados, incluyendo los Estados Unidos.

La Compañía analiza y explora continuamente la posibilidad de ampliar sus operaciones a nuevos mercados. Para que la Compañía logre los resultados esperados en nuevos mercados, podría requerir inversiones significativas para desarrollar la visibilidad de la marca Rotoplas y posicionarla como una marca de soluciones del agua innovadoras y de alta calidad. Cada uno de los riesgos aplicables a la capacidad para operar con éxito en los mercados actuales es aplicable también a la capacidad para operar con éxito en nuevos mercados. Además de estos riesgos, es posible que la Compañía no tenga el mismo nivel de familiaridad con la dinámica y condiciones en los nuevos mercados donde quiera operar, lo que podría afectar adversamente la capacidad para expandirse en u operar en estos mercados. Puede ser que exista incapacidad de crear una demanda similar para las soluciones de agua, lo que podría afectar negativamente su rentabilidad. Si la Compañía no tiene éxito en ampliar sus operaciones en nuevos mercados, podría tener un efecto adeverso y significativo en la Compañía.

En septiembre de 2014 la Compañía inició operaciones en los estados de Arizona, California y Nevada, en los Estados Unidos. Aunque la Compañía considera que los Estados Unidos representan una atractiva oportunidad de crecimiento, el mercado estadounidense de soluciones de almacenamiento de agua es muy competitivo y se encuentra sumamente fragmentado. Otros mercados a los que la Compañía podría expandirse en el futuro podrían representar los mismos retos. Por ejemplo, en Australia existe una compañía también relacionada con el negocio del almacenamiento del agua y que utiliza la marca Rotoplas para comercializar sus productos. La Compañía podría verse en la incapacidad de competir exitosamente con las empresas en los nuevos mercados o en la necesidad de competir bajo otra marca debido a que la marca o marcas que son similares a la marca de la Compañía sean utilizadas en dichos mercados.

La Compañía enfrenta una alta competencia en sus soluciones de conducción de agua.

Los productos de la Compañía relacionados con la conducción de agua enfrentan una fuerte competencia basada en el precio, el desempeño, la calidad del producto, la entrega del mismo y el servicio al cliente. Esta competencia podría variar de manera significativa en cualquier momento, y la capacidad de la Compañía para ajustar la mezcla de productos con base en las condiciones de mercado es limitada, debido a restricciones inherentes a los procesos de producción. La competencia de la Compañía incluye a empresas más grandes o con mayor presencia dentro estos mercados, o bien empresas que tienen más ventajas competitivas debido a una combinación de diferentes factores, tales como un una mayor especialización, mayor acceso a recursos financieros, la explotación de beneficios de integración y economías a escala, la disponibilidad de materias primas a menores costos, la diversificación y reducción de riesgos. Un aumento en la competencia podría tener un efecto adverso sobre la rentabilidad y resultados de operación de la unidad de conducción de agua.

La Compañía podría experimentar dificultades para recaudar capital adicional en términos del todo favorables en el futuro, lo cual podría afectar su capacidad para llevar a cabo sus actividades o lograr sus objetivos de crecimiento.

En el supuesto de que los saldos de efectivo y el efectivo generado por las operaciones de la Compañía, en conjunto con las operaciones de financiamiento celebradas, resulten insuficientes para efectuar inversiones, adquisiciones o suministrar el capital de trabajo necesario en el futuro, la Compañía podría verse en la necesidad de obtener financiamiento adicional de otras fuentes. La capacidad de la Compañía para obtener dicho financiamiento

adicional dependerá en parte de la situación imperante en los mercados de capitales, la situación de la industria a la que pertenece la Compañía y los resultados de operación de esta última; y dichos factores podrían afectar los esfuerzos de la Compañía para obtener financiamiento adicional en términos satisfactorios. La volatilidad del mercado en los últimos años ha generado presiones a la baja en el acceso a fuentes de financiamiento para las empresas, así como en la capacidad crediticia de estas últimas y en todos los participantes en los mercados financieros en general. En el supuesto de que la Compañía no logre obtener acceso al financiamiento o no pueda obtenerlo en términos favorables—como podría suceder si persisten o empeoran los niveles de inestabilidad y volatilidad actuales—, la capacidad de la Compañía para acceder a los mercados de capitales podría verse afectada en forma adversa y la Compañía podría verse en la imposibilidad de efectuar inversiones, aprovechar las oportunidades que se le presenten para efectuar adquisiciones o participar en otras operaciones, o responder a los retos de sus competidores. Igualmente la Compañía no puede asegurar que será capaz de continuar obteniendo financiamiento, ya sea de fuentes preexistentes, de otras fuentes o en lo absoluto, o en condiciones comparables a los financiamientos existentes o más favorables.

Si la Compañía incurre en deuda adicional en el futuro, podría tener, entre otros, los siguientes efectos: limitar su capacidad para pagar sus deudas; incrementar su vulnerabilidad a condiciones económicas y de la industria en general; requerir que dedique una parte importante de su flujo de efectivo al pago de deudas, lo cual puede ponerla en desventaja respecto de otros competidores con menos deuda; limitar su flexibilidad para planear o reaccionar ante cambios en el negocio y en la industria; afectar su capacidad para aprovechar oportunidades para adquirir otros negocios o para implementar planes de expansión; limitar el efectivo disponible para pago de dividendos; limitar su capacidad para obtener financiamientos adicionales; limitar su capacidad para otorgar garantías o incrementar el costo de financiamientos adicionales.

Además, en el futuro la Compañía podría contratar deuda adicional en moneda extranjera. La devaluación del peso frente a otras monedas incrementa el costo en pesos de los intereses pagados y del capital sobre esta deuda, lo que le ocasiona una pérdida cambiaria. Debido a que sus ingresos están denominados en diversas divisas, principalmente pesos y reales brasileños, dicho incremento se contrarrestaría o mitigaría única y parcialmente en caso de un aumento en las ganancias en los tipos de cambio.

La capacidad de la Compañía para mantener su ritmo de crecimiento depende de la experiencia de su equipo directivo y de la contratación y retención de personal capacitado.

El equipo directivo de la Compañía cuenta con amplia experiencia operativa y con un profundo conocimiento de la industria. La Compañía depende de su equipo directivo para definir sus estrategias, determinar su curso y administrar sus operaciones, y considera que la labor de este equipo es un elemento crítico de su éxito. Además, en los últimos años la demanda de personal con experiencia en las operaciones que realiza la Compañía ha ido en aumento. El crecimiento sostenido de las operaciones de la Compañía dependerá de que la misma logre atraer y conservar el personal adecuado, incluyendo ingenieros, ejecutivos y trabajadores que cuenten con la experiencia necesaria. La competencia para atraer a este tipo de personas es intensa y la Compañía podría tener dificultades para contratarlas y conservarlas, lo cual podría limitar su capacidad para cumplir en forma adecuada con sus proyectos actuales y futuros. En particular, sus funcionarios de primer nivel tienen experiencia considerable y conocimiento de la industria. La pérdida de cualquiera de estas personas o la incapacidad de la Compañía para atraer y retener suficientes funcionarios calificados adicionales, podría afectar negativamente su capacidad para implementar su estrategia de negocios. Es posible que los paquetes de compensación e incentivos ofrecidos por la Compañía no sean suficientes para retener al personal de mayor experiencia.

El éxito de Grupo Rotoplas también depende de su capacidad continua de identificar, contratar, capacitar y conservar personal calificado de ventas, mercadotecnia, investigación y administración, entre otros. La competencia por dicho personal calificado es intensa. Los negocios de la Compañía podrían verse afectados negativamente si no puede atraer personal necesario.

Si alguna adquisición significativa que se llegue a efectuar no se integra de manera efectiva a la Compañía, esto podría afectar adversamente los resultados de operación.

La Compañía constantemente está analizando posibles objetivos para expandirse de manera inorgánica. Las adquisiciones involucran riesgos, entre los que se encuentran: que los negocios adquiridos no alcancen los resultados esperados; no se alcancen los ahorros esperados como resultado de las sinergias; dificultades en la integración de

operaciones, tecnologías y sistemas de control; posible incapacidad para contratar o mantener al personal clave en las operaciones adquiridas; posible incapacidad para lograr las economías de escala esperadas; pasivos no previstos; y consideraciones antimonopólicas y regulatorias. Si no se pueden integrar o administrar con éxito las operaciones adquiridas, existe la posibilidad de que no se obtengan los ahorros previstos en los costos y el incremento en los ingresos y los niveles de integración; lo que puede dar como resultado una rentabilidad reducida o pérdidas en las operaciones. Asimismo, la Compañía podría enfrentar costos y gastos que no fueron previstos en relación con la integración de negocios adquiridos, y podría experimentar otros efectos imprevistos y adversos, los cuales podrían afectar adversamente a la Compañía.

Los costos de cumplimiento con las leyes ambientales y de seguridad, así como cualquier cambio, modificación o contingencia relacionada con estas leyes, pueden aumentar y afectar adversamente las operaciones, resultados de operación, flujos de efectivo o situación financiera de la Compañía.

La Compañía está sujeta a diversas leyes y regulaciones federales, estatales y municipales relativas al medio ambiente así como a la salud y seguridad de sus empleados. Las leyes ambientales aplicables son complejas, cambian frecuentemente con el paso del tiempo y han tendido a hacerse más estrictas. Si bien se han presupuestado gastos futuros de capital y de operación para mantener el cumplimiento con dichas leyes ambientales, no se puede asegurar que las leyes ambientales no cambiarán o se volverán más estrictas en el futuro. Por lo tanto, no se puede asegurar que los costos de cumplir con las leyes ambientales, de salud y seguridad, vigentes y futuros, o derivados de una interpretación más estricta o distinta de dichas leyes, y la responsabilidad en la que se haya podido incurrir o en que se incurra, no afectarán adversamente la condición financiera, operaciones o resultados de operación de Grupo Rotoplas. Los cambios en las circunstancias locales o en las leyes o reglamentos aplicables pueden hacer necesaria la modificación de autorizaciones o permisos o exigir cambios en los procesos y procedimientos de la Compañía para cumplir con dichas disposiciones, o pueden obligarla a obtener autorizaciones o permisos adicionales para operar sus plantas que no se contemplan en este momento. La Compañía no puede garantizar que logrará cumplir en un futuro con nuevas leyes y reglamentos en caso de que cambien y se vuelvan más estrictos. Cambios adicionales en las actuales regulaciones podrían resultar en un incremento en los costos de cumplimiento de dichas obligaciones, un incremento en los costos o un aumento en los precios de sus productos, lo cual podría tener un efecto adverso sobre su condición financiera o resultados de operación.

Asimismo, la Compañía requiere obtener, conservar y renovar de manera regular permisos, licencias y autorizaciones de diversas autoridades gubernamentales para construir y operar sus plantas de producción y centros de distribución. En todo momento se busca mantener el cumplimiento con las diversas leyes, permisos y reglamentos; sin embargo, no se puede asegurar que se haya cumplido o que se cumpla en todo momento plenamente con dichas leyes, reglamentos y permisos. En caso de que se incumplan o se infrinjan estas leyes, reglamentos o permisos, la Compañía podría ser multada o sancionada por las autoridades correspondientes.

Las operaciones de la Compañía podrían verse afectadas por desastres naturales, peligros de producción y otros eventos.

Los desastres naturales, tales como tormentas, huracanes y terremotos, podrían dificultar las operaciones, dañar la infraestructura o afectar adversamente las plantas de producción y centros de distribución de la Compañía. Asimismo, la Compañía está sujeta a actos de vandalismo o disturbios que podrían afectar su infraestructura y/o su red de distribución. Cualquiera de estos eventos podría aumentar los gastos de capital para reparaciones.

Las operaciones están sujetas a peligros tales como incendios, explosiones y otros accidentes relacionados con el manejo de químicos y el almacenamiento y transporte de los productos de la Compañía. Estos peligros pueden causar desde lesiones a personas hasta la pérdida de vidas, daños graves y/o destrucción de bienes y equipo, así como daño ambiental. Un accidente relevante en una de las plantas o instalaciones de la Compañía podría obligar a suspender sus operaciones temporalmente, y daría como resultado el incurrir en costos compensatorios significativos y pérdidas de ingresos.

La Compañía ha asegurado sus plantas y centros de distribución contra daños causados por desastres naturales, accidentes u otros hechos similares que resulten en daños a los bienes y activos de la Compañía; sin embargo, si se generan pérdidas por estos eventos, no se puede asegurar que éstas no excederán los límites de las pólizas. Los daños que exceden de manera significativa los límites de las pólizas de seguros, o que no fueron previsibles o

cubiertos por las mismas, podrían tener un efecto negativo importante en sus operaciones, resultados de operación, situación financiera y perspectivas. Además, aún si la Compañía recibe el pago de los seguros como resultado de un desastre natural, las instalaciones podrían sufrir interrupciones en la producción, a medida que se concluyan las reparaciones, lo que podría afectar de manera importante y adversa sus operaciones, resultados de operación, situación financiera y perspectivas.

Asimismo, por la complejidad de los procesos de producción la Compañía podría experimentar problemas para alcanzar niveles de eficacia aceptables en la manufactura de sus productos. Dicha dificultad aumenta en la medida en la que se utilicen nuevos materiales o nuevas tecnologías. Las operaciones de la Compañía se podrían ver afectadas adversamente si no somos capaces de superar dichos problemas.

Los conflictos colectivos, las obligaciones y los litigios de carácter laboral podrían afectar en forma adversa las actividades, la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía.

Al 30 de septiembre de 2014, aproximadamente el 60.2% de los empleados de la Compañía eran sindicalizados. Véase la sección “Legislación en Materia Laboral”. Históricamente, las relaciones de la Compañía con dichos sindicatos han sido cordiales y respetuosas. La Compañía renegocia los términos de sus contratos colectivos cada año periódicamente según lo dispuesto por la legislación laboral de los distintos países en los que opera. La Compañía no puede garantizar la estabilidad futura de sus relaciones con cada uno de dichos sindicatos; y cualquier conflicto con los sindicatos a los que están afiliados sus trabajadores puede resultar en huelgas u otros conflictos laborales que podrían incrementar sus costos de operación, lo cual podría dañar las relaciones con los clientes y afectar en forma adversa sus actividades, condición financiera y resultados de operación. Asimismo, como en cualquier otro negocio, la Compañía puede sufrir, de tiempo en tiempo, rotación en su personal o conflictos con sus sindicatos que puedan resultar en litigios laborales o, en su caso, en el pago de indemnizaciones.

Además, las presiones inflacionarias y las reformas legislativas podrían incrementar sus costos laborales, los cuales podrían tener un efecto adverso en la situación financiera y resultados de operación de la Compañía. La Compañía otorga diversos planes de compensación, incluyendo pensiones, salud, retiro y otros beneficios. El costo anual de dichas prestaciones puede variar significativamente cada año y es afectado de manera importante por diversos factores, tales como cambios en las tasa de retorno actuales o esperadas en los activos objeto de dichos planes, cambios en la tasa ponderada promedio de descuento utilizada para calcular obligaciones, la tasa de inflación de los servicios de salud y el resultado de la negociaciones de los contratos colectivos. Todo lo anterior podría tener un efecto significativo adverso en su situación financiera y resultados de operación.

La protección y reconocimiento de las marcas, patentes y otros derechos de propiedad industrial de la Compañía son clave para su negocio.

La protección y la reputación de las marcas y patentes de Grupo Rotoplas en el mercado constituyen elementos clave para promover el crecimiento y las ventas de los productos y soluciones que ofrece la Compañía. Por tal razón, las marcas, nombres comerciales, patentes y otros derechos de propiedad industrial son activos fundamentales para el negocio de la Compañía. Es esencial mantener el buen reconocimiento de las marcas y patentes en los diversos mercados en que opera la Compañía a fin de atraer y mantener vendedores, clientes y trabajadores, lo que es crucial para el futuro éxito y la consolidación de los planes de expansión. En caso de que la Compañía resulte ineficiente en mantener el reconocimiento de sus marcas, avisos comerciales, patentes y otros derechos de propiedad industrial, podría tener un impacto negativo en el negocio, resultados de operación y situación financiera de la Compañía. Si la Compañía no es capaz, o da la impresión de no ser capaz, de manejar situaciones que pudieran representar un riesgo a su reputación o reconocimiento de mercado, su negocio podría verse afectado. Dichas situaciones incluyen, entre otras, el manejo de conflictos de interés potenciales, requisitos legales y regulatorios, cumplimiento de garantías y servicio al cliente, condiciones de seguridad en las operaciones, aspectos éticos, lavado de dinero, privacidad, mantenimiento de registros, prácticas de venta y comercialización y la identificación adecuada de los riesgos legales, de reputación, crédito, liquidez y de mercado inherentes a los negocios de la Compañía.

La Compañía tiene registradas sus marcas, patentes y otros derechos de propiedad industrial en los países en que opera. La ineficiencia de la Compañía en mantener un adecuado régimen de protección de sus marcas y patentes podría representar un riesgo para sus operaciones y por tanto afectar de manera negativa su negocio, resultados de operación y situación financiera.

Asimismo, la Compañía pretende hacer valer sus derechos de propiedad industrial contra las violaciones de terceros, pero sus acciones podrían no ser efectivas para evitar la imitación de sus productos o marcas o para prevenir que terceros intenten obstaculizar las ventas de los productos de la Compañía argumentando que dichos productos violan sus derechos de propiedad o derechos de propiedad industrial. Si un competidor viola sus marcas, hacer valer los derechos de la Compañía podría ser costoso y distraer recursos que serían utilizados para operar y desarrollar sus negocios. Aún cuando la Compañía busca defender de forma activa sus marcas, patentes y derechos de propiedad industrial, podría no hacer valer de forma exitosa sus derechos y esto podría afectarla de forma sustancial y adversa. Véase –“La Compañía, Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos”.

En la medida en la que las innovaciones y los productos de la Compañía no sean protegidos por patentes, derechos de autor o cualquier otro derecho de propiedad industrial en cualquiera de sus mercados clave, terceros (incluyendo competidores) podrían comercializar sus innovaciones o productos o usar sus conocimientos tecnológicos, lo que podría afectar adversamente su negocio, resultados de operación y condición financiera. Además, la protección legal de sus derechos de propiedad intelectual en un país no necesariamente proveerá de protección en otros países donde opera la Compañía.

Cualquier interrupción significativa de los sistemas informáticos de la Compañía podría afectar negativamente sus operaciones.

Grupo Rotoplas depende de múltiples sistemas de información hechos a la medida para operar sus negocios, incluyendo operaciones de procesamiento, respuesta a las operaciones de atención a clientes y distribuidores, finanzas, contabilidad, compras y cobranza. La Compañía podría experimentar problemas en la operación de sus sistemas de información como resultado de fallas en los mismos, virus informáticos, hackers o por otras causas. Cualquier interrupción significativa o desaceleración de los sistemas puede provocar que la información se pierda o demore, lo que podría resultar en retrasos en la entrega de la mercancía a sus clientes, y en última instancia podría causar que las ventas de la Compañía disminuyeran. Además, cualquier interrupción importante o lentitud de los sistemas de software de la Compañía podría alterar la red de distribución, lo cual afectaría negativamente las órdenes, producción, inventario, transporte y entrega de productos a puntos finales de venta. Dicha alteración tendría un efecto adverso en el negocio, condición financiera y resultados de operación de la Compañía.

Riesgos relacionados con México, Brasil y los demás países en los que opera la Compañía

La existencia de condiciones económicas desfavorables en México, Brasil y el resto de los países donde opera la Compañía podría tener un efecto adverso en sus actividades, situación financiera y resultados de operación.

Actualmente Grupo Rotoplas cuenta con operaciones en México, Brasil, Perú, Argentina, Centroamérica (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y Estados Unidos. Además, la Compañía mantiene presencia en Ecuador a través de una inversión indirecta de la Compañía en su asociada Dalkasa Ecuador. Por lo tanto, las operaciones y resultados de operación de la Compañía dependen del desempeño de la economía local de dichos países. Las actividades, la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía pueden verse afectados por la situación económica de México, Brasil y el resto de los países en los que opera, misma que está fuera del control de la Compañía. En especial, México y Brasil han sufrido crisis económicas provocadas por factores tanto internos como externos, las cuales se han caracterizado por la inestabilidad del tipo de cambio (incluyendo grandes devaluaciones), altos índices inflacionarios, altas tasas de interés, contracciones económicas, disminuciones en los flujos de efectivo provenientes del exterior, falta de liquidez en el sector bancario y altos índices de desempleo. La Compañía no puede garantizar que dichas condiciones no tendrán un efecto adverso significativo en sus actividades, situación financiera y resultados de operación. La disminución en las tasas de crecimiento económico de México o Brasil, los períodos de crecimiento económico negativo o el aumento de la inflación podrían provocar una contracción en la demanda de las soluciones del agua ofrecidas por la Compañía.

Según el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas del INEGI, con base en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México, en 2011, 2012 y 2013 el PIB de México creció 4.0%, 3.9% y 1.0%, respectivamente, en tanto que el índice de inflación se ubicó en el 3.8%, 3.6% y 3.9%, respectivamente. Además, las tasas de interés nominales vigentes en México han sido y se prevé que seguirán siendo elevadas en comparación con otros países. En 2011, 2012 y 2013, la tasa de interés promedio anualizada para los Cetes a 28 días fue del 4.2%, el 4.2% y el

3.8%, respectivamente. Según el Banco Mundial, en 2011, 2012 y 2013 el PIB de Brasil creció 2.7%, 1.0% y 2.5%, respectivamente, en tanto que el índice de inflación se ubicó en el 6.6%, 5.4% y 6.2%, respectivamente. Las tasas de interés nominales vigentes en Brasil han sido y se prevé que seguirán siendo elevadas en comparación con otros países. Según el Banco Central de Brasil, en 2011, 2012 y 2013 la tasa de interés promedio anualizada fue del 11.4%, 7.1% y 9.4%, respectivamente.

En el supuesto de que las economías de México o Brasil entren en recesión, de que ocurra un aumento considerable en las tasas de interés o el índice de inflación, o de que alguna de las economías se vean afectadas en forma adversa por cualquier otra causa, las actividades, la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía también podrían verse afectados en forma negativa.

Las fluctuaciones cambiarias de las monedas de los países donde opera la Compañía, y la imposición de controles y restricciones cambiarias en estos países, podrían afectar adversamente a la Compañía.

La Compañía utiliza distintas monedas en México, Brasil y el resto de los países donde opera. Sin embargo, los estados financieros consolidados de la Compañía se presentan en pesos, que es la moneda funcional de la Compañía. Estas monedas, incluyendo el peso y el real brasileño, han sufrido fuertes devaluaciones frente al dólar en el pasado y podrían sufrir devaluaciones importantes en el futuro. Cualquier devaluación o depreciación significativa de las diferentes monedas de los países donde opera la Compañía, podría dar lugar a la intervención del gobierno y al establecimiento de políticas cambiarias restrictivas, como ha ocurrido en el pasado. La imposición de políticas cambiarias restrictivas podría limitar la capacidad de la Compañía de recibir dividendos de sus subsidiarias fuera de México o de realizar pagos en monedas distintas a la moneda local, lo que puede incrementar el precio real de los insumos, materias primas y servicios pagados en moneda local. Las fluctuaciones en el valor de estas monedas o la imposición de políticas cambiarias restrictivas podrían tener un efecto adverso sobre la condición financiera de la Compañía. La Compañía no puede garantizar que los gobiernos de los distintos países en donde opera mantendrán sus políticas cambiarias actuales, o que el valor de estas monedas no fluctuará de manera significativa en el futuro.

La Compañía tiene planeado seguir contratando deuda denominada en pesos y en diversas divisas, incluidas el real brasileño y el peso argentino, para llevar a cabo sus proyectos, los cuales le generan recursos denominados en pesos y en otras divisas para liquidar dichos financiamientos. En la medida en que la Compañía contrate deuda adicional denominada en pesos, reales y pesos argentinos, las tasas de interés aplicables podrían ser más elevadas.

La tasa de inflación en los mercados donde opera la Compañía podría tener un efecto adverso en sus inversiones u operaciones.

Un incremento en la tasa de inflación en los países en los que opera la Compañía, principalmente en México o Brasil, puede afectar adversamente su negocio, condición financiera y estado de resultados al afectar adversamente la demanda de sus clientes de soluciones de agua, incrementando los gastos de la Compañía y disminuyendo el beneficio de los ingresos obtenidos en la medida en que la inflación supere el crecimiento de su nivel de precios.

Los cambios en las políticas económicas gubernamentales de México, Brasil y del resto de los países donde opera la Compañía podrían afectar adversamente sus operaciones, situación financiera y resultados de operación.

El gobierno mexicano y los gobiernos de otros de los principales países donde opera la Compañía, incluyendo Brasil, han ejercido y continúan ejerciendo una influencia significativa en la economía nacional. Por consiguiente, las acciones y políticas de los gobiernos de dichos países relativas a la economía en general, y al sector del agua en particular, podrían tener un impacto significativo sobre la Compañía, y de manera más general en las condiciones, precios y rendimientos del mercado de las acciones de la Compañía. No se puede asegurar que los cambios en las políticas de los gobiernos de los países en los que opera la Compañía no afectarán adversamente las operaciones, condición financiera y resultados de operación.

Los eventos políticos en México, Brasil y el resto de los países donde opera la Compañía podrían afectar adversamente sus operaciones y resultados de operación.

Las acciones y políticas de los gobiernos de México, Brasil y del resto de los países donde opera la Compañía, respecto de la economía, los regímenes fiscales, la regulación del medio ambiente, laboral así como del contexto social y político, podrían tener un impacto importante en las empresas del sector privado en general y en Grupo Rotoplas en particular, así como en las condiciones de los mercados de capitales, y los precios y retornos de los valores que cotizan en la BMV. Dichas acciones incluyen aumentos en las tasas de interés, cambios en las políticas fiscales, control de precios, devaluación de la moneda, control de capitales, límites a las importaciones, entre otras. El negocio, condición financiera, resultados de las operaciones y distribuciones de dividendos de la Compañía, podrían verse afectados en forma adversa por cambios en las políticas o regulaciones gubernamentales que afectan su administración, operaciones y régimen fiscal.

El 1 de julio de 2012 se celebraron elecciones presidenciales en México, resultando electo el candidato del Partido Revolucionario Institucional, Enrique Peña Nieto. La nueva administración ha implementado y podría continuar implementando cambios significativos en leyes, políticas públicas o reglamentos que pudieran afectar la situación de la política económica en México, lo cual podría afectar adversamente el negocio de la Compañía. En específico, durante sus primeros dos años de gobierno, el presidente de México promovió y se aprobaron reformas estructurales como la energética, electoral, telecomunicaciones, competencia económica, educación, financiera y fiscal, todos estos cambios pudieran influir de forma negativa a los resultados de la Compañía.

En octubre de 2014 se celebraron elecciones presidenciales en Brasil, resultando electa Dilma Rousseff. El presidente de Brasil goza de amplias facultades para establecer políticas y acciones con respecto a la economía nacional y para establecer o mantener vigentes programas tales como el programa *Água para Todos*. Cualquier cambio en las políticas públicas, las leyes y la regulación de Brasil puede afectar el desempeño operacional y financiero de los negocios, tales como el de la Compañía. Lo anterior, así como cualquier otro cambio en la economía y políticas gubernamentales de Brasil, pueden tener un efecto material y adverso en el negocio, condición financiera y resultados de operación de la Compañía.

La Compañía no puede asegurar que los cambios en las políticas de los gobiernos de México, Brasil y el resto de los países donde opera no afectarán adversamente su negocio, condición financiera y resultados de operación. Los distintos regímenes fiscales en México, Brasil y el resto de los países en donde opera la Compañía están sujetas a cambios y la Compañía no puede garantizar que los gobiernos de estos países no propondrán y aprobarán reformas fiscales o políticas en materia social o económica que puedan tener un efecto adverso significativo en el negocio, resultados de operación, condición financiera o expectativas futuras de la Compañía.

La violencia o la percepción de la violencia en México y Brasil podrían afectar adversamente las operaciones de la Compañía.

En los últimos años el nivel de violencia en México y Brasil ha aumentado sustancialmente. Esto ha tenido y es posible que siga teniendo un efecto adverso en la economía y en las operaciones de la Compañía. Además, los altos índices de delincuencia y enfrentamientos relacionados con el tráfico ilegal de drogas —especialmente en el norte de México— han aumentado en los últimos tiempos y podrían aumentar aún más en el futuro. Esta situación ha tenido un efecto adverso en la economía mexicana en general y podría llegar a tener un efecto similar en la Compañía, incluyendo en su capacidad para operar su negocio y ofrecer sus soluciones de agua. La Compañía no puede garantizar que los niveles de violencia en México, Brasil y resto de los países donde opera la Compañía — que se encuentran fuera del control de la Compañía— no aumentarán o disminuirán y no tendrán efectos adversos adicionales en estas economías y en las actividades, resultados de operación o situación financiera de la Compañía.

Los acontecimientos ocurridos en otros países podrían tener un efecto adverso en las economías de México, Brasil y el resto de los países donde opera la Compañía, en el precio de mercado de sus acciones y en su situación financiera y sus resultados de operación.

El precio de mercado de los valores de empresas mexicanas se ve afectado por condiciones económicas y de mercado tanto en países desarrollados como emergentes. Aunque las condiciones económicas en dichos países pueden diferir de manera significativa de las de México, las condiciones económicas adversas podrían expandirse

regionalmente o las reacciones de los inversionistas a sucesos en cualquiera de estos países podrían tener un efecto adverso en el valor de mercado de los valores de emisoras mexicanas. En años recientes, por ejemplo, los precios de los valores de deuda y de capital en el mercado mexicano en ocasiones han sufrido caídas sustanciales como resultado de sucesos en otros países y mercados.

Además, en los últimos años la situación económica tanto de México como de Brasil ha estado vinculada en creciente medida a la situación económica de los Estados Unidos, China y la Unión Europea como resultado de los acontecimientos ocurridos en el ámbito comercial, incluyendo la celebración de tratados de libre comercio y otros convenios entre México y Brasil así como entre cada uno de ellos con los Estados Unidos y la Unión Europea, que han contribuido a aumentar la actividad económica entre dichas regiones. Las economías mexicana y brasileña siguen estando fuertemente influenciadas por la economía de Estados Unidos y Europa y, por tanto, la terminación de los tratados de libre comercio u otros eventos relacionados, un mayor deterioro en las condiciones económicas en o retrasos en la recuperación de la economía de los Estados Unidos o Europa, podrían afectar a las economías mexicana y brasileña. Estos eventos podrían tener un efecto adverso en las operaciones, condición financiera y resultados de operación de Grupo Rotoplas.

Las reformas a las leyes y reglamentos en materia fiscal podrían afectar en forma adversa las actividades, la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía.

Los países en los que opera la Compañía podrían adoptar nuevas leyes fiscales o modificar leyes fiscales existentes para incrementar los impuestos aplicables al negocio de la Compañía. Es imposible predecir la fecha y el alcance de dichas reformas, así como los efectos adversos que estas pueden tener en la Compañía. Las reformas a las leyes y los reglamentos aplicables a las actividades de la Compañía podrían tener un efecto adverso en su situación financiera y sus resultados de operación.

El 1 de enero de 2014 entró en vigor en México una reforma fiscal integral. Esta reforma fiscal incluye cambios que afectan a personas físicas y morales, incrementando la posibilidad de elevar costos de producción y disminuir el poder adquisitivo y demanda por parte de los consumidores hacia los productos de la Compañía. Entre otros cambios, el IVA en las fronteras se incrementó y pasó de un 11% a un 16%, se incrementó la tasa del impuesto sobre la renta a personas físicas con ingresos mayores a \$750,000.00 pesos anuales, se impuso un impuesto del 10% sobre las ganancias que tengan las personas físicas en la BMV y se eliminaron el Impuesto Empresarial a Tasa Única y el Impuesto a los Depósitos en Efectivo. El conjunto de estas modificaciones puede tener un efecto adverso en los resultados financieros de la Compañía.

El sistema fiscal de Brasil es complejo. La Compañía podría verse afectada por su exposición a la estructura tributaria en Brasil, en donde la Compañía ha notado que varias empresas en el pasado han tenido problemas con las autoridades fiscales, lo cual ha impactado negativamente sus ingresos. La Compañía, asesorada por especialistas fiscales brasileños, continuamente revisa y analiza el impacto de leyes y regulaciones fiscales en Brasil a fin de evitar reclamaciones por parte de las autoridades fiscales. No se puede asegurar que estas revisiones serán efectivas o que puedan identificarse deficiencias, anomalías o errores en el cálculo de los impuestos pagados a las autoridades fiscales brasileñas. Parte de la estrategia de expansión de la Compañía en Brasil se ha enfocado en establecer sus operaciones en provincias que otorgan incentivos fiscales para promover la actividad económica en sus regiones. Estos incentivos fiscales podrían modificarse o eliminarse en el futuro, lo que podría tener un impacto negativo en la Compañía, sus ingresos o sus operaciones en Brasil o en la provincia respectiva.

Riesgos relacionados con las acciones de la Compañía

Es posible que no se desarrolle un mercado activo para las acciones de la Compañía y que la escasa liquidez y alta volatilidad del mercado de valores mexicano ocasionen que los precios y volúmenes de operación de las acciones fluctúen de manera significativa.

Aunque la Compañía ha solicitado la inscripción de sus acciones en la BMV, es posible que no llegue a desarrollarse un mercado activo para las mismas o que el mercado que en su caso se desarrolle no se sostenga. Aunque la BMV es una de las bolsas de valores más grandes de Latinoamérica en términos de valor capitalización de mercado, la misma sigue siendo relativamente pequeña, ilíquida y volátil en comparación con otros mercados de valores extranjeros, principalmente en Europa y Estados Unidos. A pesar de que el público participa en operaciones

con valores a través de la BMV, una parte significativa de dichas operaciones se efectúan por cuenta de inversionistas institucionales. Estas características de mercado podrían limitar la posibilidad de los inversionistas para vender sus acciones, o para venderlas al precio y en el tiempo en que dichos inversionistas quieran venderlas y podrían afectar en forma adversa el precio de mercado de las mismas. El volumen de operación de valores emitidos por sociedades constituidas o que operan en mercados emergentes tiende a ser menor que el volumen de operación de valores emitidos por compañías constituidas o que operan en países desarrollados.

El precio de mercado de las acciones de la Compañía podría fluctuar en forma significativa y los inversionistas podrían perder la totalidad o parte de su inversión.

El precio inicial de las acciones se determinará por negociaciones entre la Compañía, los Intermediarios Colocadores en el Extranjero y los Intermediarios Colocadores Líderes en México basados en diversos factores. El precio de la oferta inicial puede no indicar los precios que prevalecerán en el mercado una vez terminada la Oferta Global. Además, la volatilidad del precio de mercado de las acciones de la Compañía puede impedir que los inversionistas vendan sus acciones a un precio igual o superior al pagado por las mismas. El precio de mercado de las acciones de la Compañía y la liquidez del mercado para las mismas pueden verse afectados de manera significativa por muchos factores, algunos de los cuales están fuera del control de la Compañía y no guardan relación con su desempeño operativo. Dichos factores incluyen, entre otros:

- la volatilidad significativa en el precio de mercado y el volumen negociado de valores de empresas en el sector de la Compañía, que no necesariamente se relacionan con el desempeño operativo de estas empresas;
- las percepciones de los inversionistas en cuanto a las perspectivas de la Compañía y el sector al que pertenece;
- las diferencias entre los resultados financieros y de operación reales y los esperados por los inversionistas;
- los cambios en el nivel de utilidades o los resultados de operación;
- el desempeño operativo de empresas similares a la Compañía en México y en el extranjero;
- los actos realizados por los Accionistas Principales de la Compañía con respecto a la venta de sus acciones, o las percepciones en el sentido de que éstos planean vender dichas acciones;
- la contratación o pérdida de los directivos clave;
- las percepciones acerca de la manera en que los administradores de la Compañía prestan sus servicios y desempeñan sus funciones;
- los anuncios de adquisiciones, ventas, alianzas estratégicas, coinversiones o compromisos de inversión efectuados por los competidores de la Compañía;
- un aumento en la competencia;
- la promulgación de nuevas leyes o reglamentos, o los cambios de interpretación de las leyes y los reglamentos vigentes —incluyendo los lineamientos fiscales— aplicables a las operaciones o acciones de la Compañía;
- las tendencias generales de la economía o los mercados financieros en México, los Estados Unidos y el resto del mundo, incluyendo las derivadas de las guerras, los actos de terrorismo o las medidas adoptadas en respuesta a dichos hechos, y
- la situación y los acontecimientos de orden político en México, los Estados Unidos y otros países.

Además, aunque actualmente la Compañía no tiene planes al respecto, en el futuro podría emitir instrumentos de capital adicionales o sus Accionistas Principales podrían vender su participación accionaria. Cualquier emisión, venta o percepción al respecto podría dar como resultado la dilución de los derechos económicos y de voto de los accionistas o generar percepciones negativas en el mercado y provocar la disminución del precio de mercado de las acciones de la Compañía.

Los estatutos de la Compañía imponen limitaciones a la capacidad de los accionistas extranjeros para invocar la protección de sus gobiernos con respecto a sus derechos como accionistas.

De conformidad con lo dispuesto por la ley, los estatutos de la Compañía establecen que los accionistas extranjeros se considerarán como mexicanos respecto de las acciones de las que sean propietarios; y que se entenderá que dichos accionistas han convenido en no invocar la protección de sus gobiernos en ciertos casos. De conformidad con estas disposiciones, se entiende que todo accionista extranjero se ha obligado a no solicitar a su gobierno que interponga una reclamación diplomática en contra del gobierno mexicano con respecto a los derechos de dicha persona como accionista de la Compañía, sin que por ello se entienda que dicho accionista ha renunciado a cualesquiera otros derechos, incluyendo sus derechos con respecto a su inversión en la Compañía al amparo de las leyes en materia de valores de los Estados Unidos. En el supuesto de que un accionista extranjero invoque la protección de su gobierno en violación del convenio antes descrito, perderá sus acciones en favor del gobierno mexicano.

La adopción del régimen de sociedad anónima bursátil por parte de la Compañía podría involucrar costos administrativos.

En relación con la Oferta Global, los accionistas de la Compañía aprobaron la transformación de ésta a una sociedad anónima bursátil regulada por la Ley General de Sociedades Mercantiles, la Ley del Mercado de Valores y las disposiciones emitidas conforme a la misma, lo que implica, entre otras cosas, mayores requisitos de revelación de información y mayores formalidades corporativas. Si bien la Compañía considera que la adopción de la modalidad de una sociedad anónima bursátil no debe presentar contratiempos u obstáculos importantes, dicha transición podría implicar costos administrativos adicionales.

En el supuesto que la Compañía emita otros valores en el futuro, la participación de los inversionistas podría verse diluida o restringida y el precio de mercado de sus acciones podría disminuir.

La Compañía podría emitir acciones adicionales para financiar sus futuras adquisiciones o nuevos proyectos, o para otros fines corporativos de carácter general, aunque actualmente no tiene previsto hacerlo. Cualquier emisión de acciones podría diluir la participación de los inversionistas; y/o la existencia de percepciones en cuanto a la posibilidad de que se emitan o vendan acciones podrían tener un efecto negativo en el precio de mercado de las acciones de la Compañía.

Asimismo, si la Compañía decide emitir instrumentos de deuda en el futuro con derechos preferentes a las acciones o de otra forma incurrir en deuda, los términos de dichos instrumentos de deuda o financiamientos podrían imponerle obligaciones que restrinjan la flexibilidad operativa y limiten la capacidad de hacer distribuciones a sus accionistas. Además, cualesquier valores convertibles o intercambiables que la Compañía emita en el futuro podrían tener derechos preferentes o gozar de privilegios, incluyendo respecto del pago de dividendos o distribuciones, superiores a los titulares de las acciones y que podrían resultar en una dilución del valor de sus acciones. Debido a que su decisión de emitir valores o incurrir en deuda en el futuro dependerá de condiciones de mercado y otros factores que están fuera de su control, Grupo Rotoplas no puede predecir o estimar el monto, tiempo o naturaleza de cualquier oferta o financiamiento futuro, que pudiera tener como efecto reducir el precio de mercado de sus acciones y diluir el valor de las mismas.

La venta de un número considerable de acciones después de la oferta podría provocar una disminución en el precio de mercado de las mismas.

Sujeto a las excepciones descritas en la sección “Plan de Distribución”, la Compañía y algunos de sus accionistas se han obligado a no emitir, vender o transmitir acciones representativas del capital de la Compañía o cualesquiera valores convertibles en dichas acciones, canjeables por las mismas o que confieran el derecho a recibir

acciones de la Compañía, durante el período de 180 días contados a partir de la fecha de la Oferta Global. Una vez concluido dicho período, las acciones sujetas a dicha obligación podrán venderse libremente en el mercado. El precio de mercado de las acciones de la Compañía podría disminuir sustancialmente si se vende un número considerable de acciones o se generan percepciones en el sentido de que se pretende venderlas.

El valor en libros de las acciones adquiridas por los inversionistas a través de la Oferta Global se diluirá considerablemente de manera inmediata.

Las acciones de empresas que se emiten a un valor de suscripción mayor al valor contable previo por acción, generan una dilución inmediata en el valor de capital contable por acción a los nuevos accionistas que adquieran en la colocación las acciones al valor de suscripción establecido. Como consecuencia de esta dilución, los inversionistas que suscriben las acciones en la Oferta no tienen un valor contable por acción igual a su aportación inicial y en todo caso se da un efecto diluivo en la utilidad neta por acción.

En virtud de que el precio de oferta de las acciones de la Compañía en la Oferta Global es sustancialmente mayor que el valor en libros neto de dichas acciones, el valor en libros de las acciones adquiridas por los inversionistas se diluirá considerablemente en forma inmediata. El valor en libros neto por acción equivale al total de activos menos el total de pasivos de la Compañía, dividido entre 342,017,539 que es el número de acciones que se encontraban en circulación al momento de la Oferta Global. Por tanto, considerando que las acciones materia de la Oferta Global se colocan a un precio de \$29.00 M.N. por acción, la Compañía prevé que el valor de las acciones adquiridas por los inversionistas a través de la Oferta Global sufrirá una dilución inmediata de \$17.4 M.N. por acción, excluyendo la Opción de Sobreasignación. Véase la sección “Dilución”.

Los Accionistas Principales seguirán controlando a la Compañía después de la Oferta Global y es posible que sus intereses sean opuestos a los de los accionistas que adquieran acciones a través de la Oferta Global.

Asumiendo que los Intermediarios Colocadores Líderes en México ejerzan en su totalidad sus Opciones de Sobreasignación, después de la Oferta Global los Accionistas Principales serán propietarios de aproximadamente el 50.2% de las acciones con derecho a voto de la Compañía. Estos accionistas tienen y continuarán teniendo la capacidad de determinar el resultado de las votaciones con respecto a prácticamente todos los asuntos sometidos a consideración de las asambleas de accionistas, incluyendo el nombramiento de la mayoría de los miembros del consejo de administración y, por tanto, de todos los asuntos sometidos al consejo de administración. Por consiguiente, después de la Oferta Global los Accionistas Principales seguirán ejerciendo una influencia significativa en el establecimiento de políticas estratégicas de la Compañía y en todos los asuntos relacionados con sus operaciones y su administración, incluyendo, entre otros, fusiones, su cambio de control, el pago de dividendos u otras distribuciones y su importe, la venta o enajenación de activos y el monto de cualquier deuda contratada por la Compañía. Asimismo, a través del Fideicomiso Plan OCA, el presidente del consejo de administración de la Compañía, es decir el accionista mayoritario, ejercerá derechos corporativos y económicos mientras las acciones que constituyen el patrimonio fiduciario de dicho fideicomiso no se distribuyan a los funcionarios y empleados. Los Accionistas Principales podrían tener intereses opuestos a los del resto de los accionistas de la Compañía y en algunos casos tienen la capacidad de impedir que estos últimos veten sus resoluciones o adopten resoluciones distintas.

Además, las ventas de acciones por parte de los Accionistas Principales y las percepciones del público con respecto a la intención de los Accionistas Principales de vender sus acciones, pueden afectar en forma adversa los precios de cotización de las mismas. Más aún, los Accionistas Principales de la Compañía y ciertos accionistas minoritarios tienen constituido un Fideicomiso de Voto. Después de la Oferta Global y asumiendo que los Intermediarios Colocadores Líderes en México ejerzan en su totalidad sus Opciones de Sobreasignación, los Accionistas Principales serán propietarios del 35.76% de las acciones en circulación de la Compañía y el Fideicomiso de Voto será titular del 28.21% de dichas acciones. Todas las acciones afectas al Fideicomiso de Voto deben votarse de conformidad con las instrucciones suministradas por el fiduciario del Fideicomiso CRMV (como se define más adelante). Por tanto, los Accionistas Principales controlarán el 64% de las acciones en circulación de la Compañía. Ver “Administración-Fideicomiso de Voto”.

La Compañía no cuenta con una política de dividendos y, por tanto, el pago y monto de cualesquiera dividendos están sujetos a las recomendaciones del consejo de administración y a aprobación por los accionistas.

El consejo de administración de la Compañía debe presentar los estados financieros anuales consolidados y auditados del ejercicio fiscal anterior en la asamblea general ordinaria anual de accionistas para su aprobación. Una vez los accionistas aprueban los estados financieros anuales consolidados y auditados de la Compañía, los accionistas asignan la utilidad neta del año fiscal anterior.

La Compañía no cuenta con una política de dividendos, por lo que el pago de dividendos es analizado y recomendado por el consejo de administración y aprobado por la asamblea general ordinaria de accionistas con base en los resultados y utilidad neta de años anteriores. El consejo de administración podría no recomendar el pago de dividendos o, de hacerlo, la asamblea general ordinaria de accionistas podría aprobar el pago de un monto diferente de dividendos o votar en contra de dicho pago.

Mientras los Accionistas Principales de la Compañía continúen siendo titulares de la mayoría de las acciones representativas del capital social, como será el caso después de la Oferta Global, dichos accionistas podrán determinar si los dividendos serán pagados y el monto de dichos dividendos. Como resultado de lo anterior, pueden existir años en los que la Compañía no distribuya dividendos y otros en los que se distribuya una parte sustancial de sus utilidades. En este último caso, el potencial de crecimiento de la Compañía se podría ver limitado. La recomendación del consejo de administración con respecto al pago de dividendos dependerá de diversos factores, incluyendo resultados operacionales, posiciones financieras, requerimientos de flujo de efectivo, perspectiva del negocio, implicaciones fiscales, términos y condiciones financieras que podría limitar el pago de dividendos y otros factores que el consejo de administración y los accionistas de la Compañía consideren relevantes. En cualquier caso, la Compañía únicamente podrá realizar el pago de dividendos una vez aprobados los estados financieros del ejercicio, si las pérdidas de ejercicios anteriores han sido amortizadas, si el pago correspondiente ha sido expresamente aprobado por la asamblea general ordinaria de accionistas respectiva y si se han constituido las reservas de ley. Además, sujeto a ciertas excepciones específicas, la distribución y pago de dividendos están gravados en México y otros países en donde opera la Compañía. Toda distribución y pago de dividendos en el pasado no garantiza futuras distribuciones.

Además, de conformidad con la legislación mexicana, previo a una distribución de dividendos, por lo menos el 5% de las utilidades netas de la Compañía deben de ser separadas al fondo de reserva legal, hasta que dicho fondo de reserva equivalga al 20% del capital social. Montos adicionales podrán ser asignados a otros fondos de reserva según sea determinado por los accionistas, incluyendo el montos a ser asignados a un fondo de recompra de acciones. El saldo, si lo hubiere, podrá distribuirse como dividendos.

El efectivo actualmente disponible para el pago de dividendos puede variar significativamente de las estimaciones. Aun cuando existe la intención de pagar tales dividendos, no es posible asegurar que la Compañía será capaz de pagar o mantener dividendos en efectivo o que los dividendos se incrementarán en el futuro. Los resultados podrían diferir significativamente de las estimaciones consideradas por el consejo de administración para recomendar el pago de dividendos a la asamblea general ordinaria de accionistas o el ajuste de la política de dividendos. Aún cuando la Compañía ha pagado dividendos en el pasado, históricamente se reinvierten las ganancias para financiar su crecimiento y optimizar sus procesos de producción. Esta tendencia podría continuar en el futuro.

Posibles incumplimientos de los requisitos de mantenimiento de listado de las acciones en el BMV o de su inscripción en el RNV podría afectar el precio de los valores.

La Compañía, derivado de la inscripción de sus acciones en el RNV y su listado en la BMV, está sujeta al cumplimiento de diversos requisitos de divulgación de información, entre otros, a fin de mantener dicha inscripción y listado. En caso que la Compañía no sea capaz de cumplir con dichos requisitos, la cotización de las acciones en la BMV podría suspenderse o incluso cancelarse. En tal supuesto, el precio de mercado de las acciones y su liquidez se vería afectado adversamente.

La Compañía es una sociedad controladora y esto puede limitar su habilidad para pagar dividendos a sus accionistas ya que depende de la distribución de sus subsidiarias.

La Compañía es una sociedad controladora sin operaciones independientes o activos materiales distintos a las acciones del capital social de sus subsidiarias operativas. Por lo tanto, la Compañía depende de los resultados de operación de sus subsidiarias. La capacidad de la Compañía de cumplir con sus deudas, y particularmente el pago de dividendos a sus accionistas, entre otras obligaciones, depende de la generación de flujo de efectivo de sus subsidiarias y su capacidad de poner dicho efectivo a disposición de la Compañía como pago de intereses, pago de deuda, dividendos o de cualquier otra forma. Cada una de sus subsidiarias es una persona moral distinta y, bajo ciertas circunstancias, restricciones legales o contractuales podrían limitar la capacidad de la Compañía de obtener efectivo de sus subsidiarias. Más aun, bajo ley mexicana las subsidiarias de la Compañía constituidas en México únicamente pueden pagar dividendos de las utilidades retenidas y después de haber creado la reserva legal y se hayan absorbido todas las pérdidas de ejercicios anteriores. En caso que la Compañía no reciba distribuciones de sus subsidiarias, podría no ser capaz de pagar el principal e intereses de sus financiamientos o cumplir con sus obligaciones. Cualquier cambio material en la situación financiera o resultados de operación de sus subsidiarias podría afectar la situación financiera de la Compañía.

La titularidad y transmisión de las acciones de la Compañía está sujeta a ciertas restricciones de conformidad con sus estatutos y la legislación aplicable, que pudiera retrasar o impedir un cambio de control.

La titularidad y transmisión de las acciones de la Compañía están sujetas a ciertas restricciones de conformidad con la LMV y la Circular Única, así como de conformidad con cualquier otra ley, reglamento, circular o cualquier otro tipo de regulación mexicana aplicable en materia de valores, incluyendo reglas de cualquier tipo para la revelación de información. Adicionalmente, los estatutos de la Compañía establecen que toda adquisición o enajenación de más del 10% de sus acciones por cualquier persona o grupo de personas que actúen en forma concertada, deberá ser previamente aprobada por el consejo de administración de la Compañía. Dichas estipulaciones pueden desmotivar, retrasar o impedir un cambio de control de la Compañía o un cambio en su administración, lo que podría, además, afectar a sus accionistas minoritarios y, en su caso, el precio de las acciones. En general, la LMV obliga a cualquier persona o grupo de personas que quiera adquirir el control de la Compañía a llevar a cabo una oferta pública de compra respecto de todas las acciones en circulación y pagar el mismo precio a todos los tenedores que vendan acciones.

En el caso de que alguna persona o grupo de personas adquieran acciones en violación a lo previsto en los estatutos de la Compañía, como pena convencional pagarán a ésta la cantidad total equivalente de las acciones; para el caso de que alguna persona o grupo de personas adquieran más del 10% de las acciones, pagarán como pena convencional el valor total de las acciones al valor del mercado.

Para más información acerca de éstas y otras restricciones relativas a la titularidad y transmisión de acciones, véanse las secciones “Información sobre el mercado de valores—Uso de información privilegiada; restricciones aplicables a la celebración de operaciones; y obligaciones de revelación” y “Descripción del capital social y estatutos sociales—Capital social y derechos de voto—Cambios en el capital social de derechos de preferencia por aumento de capital”.

Corporativo GBM y subsidiarias, podrían tener un conflicto de interés con respecto a la Oferta Global.

El accionista principal, presidente del consejo de administración y director general de la Compañía, Carlos Rojas Mota Velasco, es pariente de la familia Rojas Mota Velasco, uno de los principales accionistas de Corporativo GBM, quién tiene como subsidiarias a GBM International, Inc., uno de los intermediarios colocadores en la Oferta en el Extranjero y a GBM uno de los intermediarios colocadores líderes en la Oferta en México. A diferencia de los Estados Unidos y otras jurisdicciones, en México no existe requerimiento legal alguno que obligue a la Compañía a designar una persona independiente debidamente calificada para atender posibles conflictos de interés. Por lo anterior, y en caso de que se suscite un conflicto de interés, la Compañía no puede asegurar que el mismo sea debidamente atendido.

Adicionalmente a la relación comercial que surge por la Oferta Global, Corporativo GBM y sus subsidiarias mantienen relaciones comerciales con la Compañía y sus subsidiarias, y a la fecha han otorgado y podrán continuar otorgando en el futuro asesoría financiera, servicios de banca de inversión y otros servicios bancarios conforme el curso normal del negocio, para lo cual han recibido y podrán continuar recibiendo pagos y comisiones. Asimismo, en el futuro la Compañía podría iniciar una co-inversión o cualquier otro tipo de asociación con Corporativo GBM y/o sus subsidiarias, resultando en un beneficio económico para ambas partes.

DESTINO DE LOS RECURSOS

La Compañía estima que los recursos netos que obtendrá como resultado de la Oferta Global (después de deducir las comisiones y los gastos estimados de la oferta), considerando un precio de colocación de \$29.00 M.N. por acción, ascenderán a aproximadamente \$3,468,198,039.04 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y aproximadamente de \$3,991,895,276.80 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

La Compañía planea utilizar los recursos netos que obtenga como resultado de la Oferta Global para financiar inversiones de capital y capital de trabajo, con el objetivo de expandir su negocio de soluciones individuales del agua en Estados Unidos y consolidar su negocio de soluciones integrales del agua (principalmente bebederos de agua, plantas de tratamiento de aguas residuales, sistemas de captación pluvial y Baño Digno) en México y Brasil, así como para financiar el crecimiento de la Compañía a través de posibles adquisiciones; las cuales a la fecha del presente prospecto no se tienen identificadas ni negociadas. El remanente, en su caso, se aplicará para otros fines corporativos generales, los cuales a la fecha del presente prospecto, no se han definido ni en el mediano ni corto plazo.

Las cifras incluidas en esta sección se proporcionan exclusivamente para fines ilustrativos y están sujetas a ajuste después de la Oferta Global dependiendo del precio al que efectivamente se coloquen las acciones y del resto de los términos de la Oferta Global.

GASTOS RELACIONADOS CON LA OFERTA

La Compañía estima que el importe total de los gastos en que incurrirá con motivo de la Oferta Global ascenderá a aproximadamente \$168,588,459.96 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$190,409,178.20 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación. Dichos gastos se cubrirán con los recursos que se obtengan con motivo de la Oferta Global y consisten principalmente en lo siguiente:

<u>Concepto</u>	<u>Sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación</u>	<u>Considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación</u>
	<u>Monto (en pesos)</u>	<u>Monto (en pesos)</u>
Descuentos y comisiones por intermediación, colocación y estructuración en México: ⁽³⁾	\$52,320,297.58	\$60,168,341.83
GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa	\$29,444,790.91	\$33,861,509.42
Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa	\$20,317,736.52	\$23,365,396.92
Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México	\$2,529,526.52	\$2,908,955.49
Sindicato colocador	\$28,243.63	\$32,480.00
Descuentos y comisiones por intermediación y colocación en el extranjero: ⁽²⁾	\$93,151,162.39	\$107,123,836.38
GBM International, Inc.	\$29,537,235.36	\$33,697,160.62
Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated	\$20,408,901.25	\$23,283,222.52
Goldman, Sachs & Co.	\$40,655,181.77	\$46,753,458.89
Santander InvestmentSecuritiesInc	\$2,549,844.00	\$2,932,320.59
Derechos de estudio y trámite de la CNBV ⁽²⁾	\$36,465.50	\$36,465.50
Cuota por estudio técnico de la BMV ⁽¹⁾	\$37,489.50	\$37,489.50
Derechos de inscripción en el RNV ⁽²⁾	\$1,380,335.00	\$1,380,335.00
Cuota por el listado en la BMV ⁽¹⁾	\$42,710.00	\$42,710.00
Honorarios y gastos de asesores legales externos	\$14,450,000.00	\$14,450,000.00
Honorarios y gastos de Romero Solórzano, S.C. ⁽³⁾	\$3,379,500.00	\$3,379,500.00
Honorarios y gastos de Raz Guzmán, S.C. ⁽³⁾	\$1,895,500.00	\$1,895,500.00
Honorarios y gastos de Cleary Gottlieb Steen & Hamilton ⁽²⁾	\$5,557,500.00	\$5,557,500.00
Honorarios y gastos de Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom ⁽²⁾	\$3,217,500.00	\$3,217,500.00
Honorarios y gastos del Licenciado en Derecho Independiente ⁽³⁾	\$400,000.00	\$400,000.00
Honorarios y gastos de los auditores externos ⁽³⁾	\$1,720,000.00	\$1,720,000.00
Impresión y publicación de documentos ⁽³⁾	\$650,000.00	\$650,000.00
Gastos de promoción y encuentros bursátiles ⁽³⁾	\$4,700,000.00	\$4,700,000.00
Otros (gastos de papelería, consumibles, transportes varios) ⁽³⁾	\$100,000.00	\$100,000.00
Total	\$168,588,459.96	\$190,409,178.20

(1) Incluyendo IVA.

(2) No causan IVA.

(3) No incluyen IVA.

En virtud de lo anterior, la Compañía estima que recibirá \$3,468,198,039.04 como recursos netos de la Oferta Global, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$3,991,895,276.80 M.N. como recursos netos de la Oferta Global, considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

CAPITALIZACIÓN

La siguiente tabla muestra el efectivo y equivalentes de efectivo, así como la capitalización de la Compañía (i) al 30 de septiembre de 2014, y (ii) ajustada para reflejar la recepción de los recursos netos derivados de la venta de las acciones ofrecidas por la Compañía para su suscripción y pago a través de la Oferta Global, asumiendo que no se ejerce la Opción de Sobreasignación. Los inversionistas deben leer esta tabla en conjunto con la información incluida en la sección titulada “Comentarios y análisis de la administración sobre la situación financiera y los resultados de operación” y los Estados Financieros que se incluyen en este prospecto.

	Al 30 de septiembre de 2014	
	Real	Ajustada
	(En millones de pesos)	
Efectivo y equivalentes de efectivo.....	\$401.2	\$3,869.4
Deuda a corto plazo:		
Préstamos bancarios	\$9.6	\$9.6
Total deuda a corto plazo.....	\$9.6	\$9.6
Deuda a largo plazo:		
Préstamos bancarios	\$1,207.5	\$1,207.5
Total deuda a largo plazo.....	\$1,207.5	\$1,207.5
Deuda total.....	\$1,217.1	\$1,217.1
Capital contable	\$1,974.1	\$5,442.3
Total de capitalización.....	\$3,191.2	\$6,659.4

La información “ajustada” incluida en la tabla que antecede se calculó considerando el precio de colocación de \$29.00 M.N. por acción, y la suscripción de 125,406,431 acciones ofrecidas por la Compañía a través de la Oferta Global (sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y neto de gastos y comisiones de colocación).

DILUCIÓN

A continuación se detalla el efecto dilutivo en monto y porcentaje de la Oferta Global, calculado conforme lo requiere la Circular Única, que resulta de la diferencia entre el Precio de Colocación y el valor en libros por acción, tomando como referencia los últimos estados financieros de Grupo Rotoplas al 30 de septiembre de 2014. De igual modo, se proporciona el efecto dilutivo en la utilidad y en el valor en libros por acción con motivo de las acciones que serán puestas en circulación en la Oferta Global, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

Al 30 de septiembre de 2014, el capital social de la Compañía estaba representado por 338,046,871 acciones íntegramente suscritas y pagadas; el 24 de noviembre de 2014, se suscribieron y pagaron 3,970,668 acciones que a esa fecha se encontraban en la tesorería de la Compañía. En virtud de lo anterior, el valor en libros por acción y la utilidad neta por acción de la Compañía, en esta sección, se calculó sobre un total de 342,017,539 acciones representativas de su capital social.

Al 30 de septiembre de 2014, el valor en libros por acción de la Compañía ascendía a \$5.8 M.N. El valor en libros se calcula dividiendo el capital contable de la Compañía entre el número de acciones en circulación. Después de reconocer los efectos de la suscripción y pago de las acciones ofrecidas por la Compañía a través de la Oferta Global, el valor en libros por acción al 30 de septiembre de 2014 se incrementaría a \$12.3 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$11.6 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, considerando lo siguiente:

- el precio teórico de colocación por acción que se indica más adelante; y asumiendo el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.
- la deducción de las comisiones por colocación y el resto de los gastos que la Compañía deberá pagar en relación con la Oferta Global.

Esta cantidad representará un incremento teórico inmediato de \$6.5 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$5.9 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, en el valor en libros por acción para los accionistas existentes y una dilución teórica inmediata de \$16.7 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$17.4 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, en el valor en libros neto para los nuevos accionistas que adquieran sus acciones al precio teórico de oferta de \$29.00 M.N. por acción. Los accionistas actuales que no suscriban las acciones materia de la Oferta Global, y considerando el precio teórico de \$29.00 M.N. por acción, sufrirán una dilución del 26.8% y \$415,150,465.44 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, y del 29.7% y \$477,423,033.10 M.N., considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

La siguiente tabla muestra la dilución en el valor en libros:

	Considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación	Sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación
	Por acción(en pesos)	Por acción(en pesos)
Precio teórico de oferta.....	\$29.00	\$29.00
Valor en libros antes de la Oferta Global.....	\$5.8	\$5.8
Incremento en el valor en libros imputable a la colocación de las acciones ofrecidas por la Compañía.....	\$6.5	\$5.9
Valor en libros después de la Oferta Global	\$12.3	\$11.6
Dilución en el valor en libros	<u>\$16.7</u>	<u>\$17.4</u>

Para los nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, la utilidad por acción ordinaria de la Compañía ascendió a \$0.86 M.N. Después de la Oferta Global, considerando que las acciones ofrecidas por la Compañía se suscriban a un precio teórico de oferta de \$29.00 M.N. por acción, después de reconocer los efectos de la colocación de dichas acciones y considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, la utilidad neta por acción de la Compañía ascendería a \$0.60 M.N. por acción para el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2014. Esto representa una disminución del 29.7% en la utilidad neta por acción ordinaria.

Durante los últimos tres años y dentro del plan de opción de compra de acciones de la Compañía para funcionarios, estaba vigente el plazo para el ejercicio de suscripción de acciones a un precio \$3.78 M.N. por acción y se otorgaron nuevas opciones para comprar acciones en un precio \$4.34 M.N. por acción respectivamente, que compara con un precio de oferta de \$29.00 M.N. por acción. A la fecha de este prospecto, únicamente se encuentran vigentes las opciones del plan de opción de compra de acciones, que se describen en la sección “Plan de acciones” de “Administración” de este prospecto.

DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS

El decreto de dividendos y, en su caso, el monto de los mismos, está sujeto a la aprobación de la asamblea general ordinaria de accionistas. De conformidad con la Ley General de Sociedades Mercantiles, la Compañía únicamente puede pagar dividendos con cargo a las utilidades retenidas reflejadas en los estados financieros aprobados por los accionistas, siempre y cuando se hayan amortizado previamente las pérdidas incurridas en años anteriores. La capacidad de la Compañía para pagar dividendos podría verse afectada en forma adversa en razón de las disposiciones contenidas en los instrumentos relacionados con la deuda que llegue a contratar en el futuro y depende en cualquier caso de la capacidad de sus subsidiarias para generar utilidades y pagarle dividendos.

La Compañía no cuenta con una política de pago de dividendos. En caso que en un futuro la Compañía adopte cualquier política relativa al pago de dividendos, la misma estará sujeta a la aprobación de la asamblea general ordinaria de accionistas de la Compañía, la legislación aplicable y dependerá de una serie de factores, incluyendo los resultados de operación, la situación financiera, las necesidades de efectivo, los proyectos futuros y las obligaciones fiscales de la Compañía, así como los términos y condiciones de los instrumentos que rijan su deuda y los demás factores que el consejo de administración y los accionistas estimen relevantes, todos los cuales podrían limitar su capacidad para pagar dividendos.

Actualmente, los Accionistas Principales ejercen y después de la Oferta Global seguirán ejerciendo una considerable influencia en todos los asuntos relacionados con la aprobación de una política de pago de dividendos y la aprobación del pago de dividendos.

En 2011 y 2012 la Compañía no distribuyó dividendos a los accionistas debido a que reinvertió las utilidades retenidas en proyectos de crecimiento y en la optimización de sus procesos de producción. En 2013 y los primeros nueve meses de 2014 la Compañía pagó a sus accionistas dividendos por un total de \$641.4 millones de pesos y \$276.1 millones de pesos, respectivamente.

La Compañía no tiene restricciones contractuales o legales que limiten el pago de dividendos o que puedan limitar su capacidad de pago futura.

OTROS VALORES

Ni la Compañía ni sus subsidiarias tienen otros valores inscritos en el RNV, la BMV o en mercados de valores del extranjero.

INFORMACIÓN SOBRE EL MERCADO DE VALORES

La información relativa al mercado de valores que se incluye a continuación está preparada con base en materiales obtenidos de fuentes públicas, incluyendo la CNBV, la BMV y el Banco de México, así como en información divulgada por los participantes en el mercado. El siguiente resumen no pretende ser una descripción exhaustiva de los aspectos más importantes del mercado de valores.

Acciones de la Compañía

Actualmente las acciones de la Compañía no se encuentran listadas en ningún mercado o bolsa de valores, en México, los Estados Unidos, o algún otro país, la Compañía ha solicitado la inscripción del 100% de sus acciones en el RNV y el listado de las mismas en la BMV para que coticen bajo la clave de pizarra AGUA.

Cotización en la BMV

La BMV se fundó en 1907 y es la única bolsa de valores del país. La BMV está constituida bajo la forma de sociedad anónima bursátil de capital variable. El horario de cotización de los valores inscritos en la BMV es de las 8:30 a.m. a las 3:00 p.m., hora de la Ciudad de México, todos los días hábiles, sujeto a ajustes para operar en forma sincronizada con los mercados de los Estados Unidos.

Desde enero de 1999 todas las cotizaciones de valores en la BMV se llevan a cabo a través de sistemas electrónicos. La BMV puede implementar diversas medidas para promover un sistema de precios ordenado y transparente, incluyendo un sistema automático de suspensión de la cotización de las acciones de una determinada emisora cuando existan condiciones desordenadas, incluyendo movimientos inusitados en el precio o volumen de operación de los valores; entendiéndose por movimiento inusitado cualquier cambio en la oferta o demanda de dichos valores, o en su precio, que no sea consistente con su comportamiento histórico y no pueda explicarse con la información que se encuentre a disposición del público.

Las operaciones celebradas a través de la BMV deben liquidarse dentro de los tres días hábiles siguientes a su concertación. No está permitido diferir la liquidación de las operaciones, aun con el mutuo consentimiento de las partes, sin contar con la autorización de la BMV. Los títulos representativos de la mayoría de los valores cotizados en la BMV, incluyendo las acciones de la Compañía, están depositados en Indeval, una institución privada para el depósito de valores que hace las veces de institución liquidadora, depositaria y de custodia, así como de agente de pago, transmisión y registro para las operaciones celebradas a través de la BMV, eliminando con ello la necesidad de transmitir los valores en forma de títulos físicos.

Las operaciones deben liquidarse en Pesos salvo en ciertos casos limitados en los que se permite liquidarlas en moneda extranjera.

La LMV prevé la existencia de mercados de valores extrabursátiles, sin embargo aún no se ha desarrollado ningún mercado de este tipo en México.

La LMV establece que los valores emitidos conforme a leyes extranjeras únicamente podrán ser objeto de intermediación por parte de las casas de bolsa e instituciones de crédito, cuando se encuentren inscritos en el SIC. Para la inscripción de valores extranjeros en el SIC se requiere que (i) dichos valores no estén inscritos en el RNV; (ii) las emisoras o el mercado de origen de dichos títulos reciban, de acuerdo a sus características, los reconocimientos que señale la CNBV; y (iii) se asegure que se divulgará al público y a la BMV la misma información que la emisora proporcione en su mercado de origen.

Regulación del mercado y estándares para el registro de valores

La Comisión Nacional Bancaria se creó en 1925 para regular la actividad bancaria, y la Comisión Nacional de Valores se creó en 1946 con el objeto de regular la actividad en el mercado de valores. Ambas entidades se fusionaron en 1995 para formar la CNBV.

Entre otras cosas, la CNBV regula la oferta pública y la intermediación de valores, vigila las operaciones de los participantes en el mercado de valores e impone sanciones por el uso ilegal de información privilegiada y otras infracciones de la LMV. La CNBV regula el mercado de valores del país y las operaciones de la BMV y las casas de bolsa a través de una junta de gobierno integrada por trece miembros.

Ley del Mercado de Valores

Las empresas que se cotizan entre el público se rigen por lo dispuesto en la LMV y, en forma supletoria, la LGSM. La LMV vigente se promulgó y publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2005 y entró en vigor el 28 de junio de 2006, otorgándose a las emisoras ya existentes un plazo adicional de 180 días para incluir en sus estatutos sociales las nuevas disposiciones en materia de prácticas societarias y otros requisitos. La LMV introdujo varios cambios importantes en el régimen anterior. Estos cambios tuvieron por objeto actualizar el régimen aplicable al mercado nacional de valores y a las emisoras para uniformarlo con los estándares internacionales.

Entre otras cosas, la LMV (i) establece que las empresas públicas y las personas controladas por las mismas (por ejemplo las sociedades controladoras y sus subsidiarias cien por ciento propias) se considerarán como una misma entidad económica; (ii) establece reglas más claras para las ofertas públicas de adquisición de valores, clasificándolas en voluntarias y forzosas; (iii) establece requisitos más claros para la divulgación de la estructura accionaria de las emisoras; (iv) amplía las funciones y facultades del consejo de administración de toda emisora; (v) establece con mayor precisión las facultades y los estándares de conducta aplicables al consejo de administración, a cada consejero, al secretario, al director general y a los directivos relevantes de las emisoras; (vi) suprime el cargo del comisario, encomendando las funciones de éste al comité de auditoría, el comité de prácticas societarias y los auditores externos; (vii) establece mayores derechos para los accionistas minoritarios en materia de recursos legales y acceso a la información de la emisora, (viii) introduce conceptos tales como los de consorcio, grupo de personas o entidades relacionadas, control, personas relacionadas y poder de toma de decisiones, (ix) establece en forma más precisa las sanciones aplicables en caso de violaciones a la misma, incluyendo la imposición de multas y prisión; (x) establece reglas más claras en cuanto a los tipos de valores que pueden ser ofrecidos por las emisoras; (xi) establece las reglas aplicables a la adquisición de acciones propias; y (xii) establece requisitos específicos en cuanto a la adopción de disposiciones tendientes a impedir la adquisición del control de una emisora.

De conformidad con la LMV, el consejo de administración de toda emisora debe estar integrado por un máximo de 21 miembros, el 25% de los cuales deben ser independientes. El nombramiento de los consejeros independientes se lleva a cabo durante la asamblea general ordinaria de accionistas de la emisora, y dichos consejeros deben seleccionarse con base en su experiencia, habilidad y prestigio, entre otros factores. La asamblea general ordinaria de accionistas debe verificar el cumplimiento de los requisitos de independencia, pero la CNBV puede objetar la decisión respectiva. La LMV permite que en ciertos casos los consejeros en funciones designen consejeros provisionales sin necesidad de intervención de la asamblea de accionistas, incluyendo a falta de designación de un sustituto en caso de renuncia o conclusión del cargo de un consejero, cuando el sustituto designado no tome posesión de su cargo, o en caso de revocación del nombramiento de cierto número de consejeros en términos del artículo 155 de la LGSM. En caso de que se nombren consejeros provisionales, la asamblea de accionistas siguiente a dicho evento deberá ratificar los nombramientos o designar a los consejeros sustitutos.

La LMV impone deberes de diligencia y lealtad a los consejeros de las emisoras y establece excepciones de responsabilidad en caso de su falta a dichos deberes. El deber de diligencia implica que los consejeros se mantengan bien informados y preparados para tomar decisiones; y que actúen de buena fe y en el mejor interés de la emisora. Los consejeros cumplen con su deber de diligencia solicitando a la emisora o a sus directivos relevantes toda la información que sea razonablemente necesaria para participar en cualquier deliberación que requiera su presencia, solicitando la opinión de expertos independientes, asistiendo a las sesiones del consejo de administración y revelando en dichas sesiones cualquier información importante que obre en su poder. Los consejeros que falten a su deber de diligencia serán solidariamente responsables por los daños y perjuicios que causen a la emisora o sus subsidiarias. Dicha responsabilidad puede limitarse en los estatutos de la emisora o por resolución de la asamblea de accionistas, salvo que haya mediado dolo, mala fe o algún acto ilícito. La responsabilidad derivada de la violación del deber de diligencia también puede dar lugar a obligaciones de indemnización y puede estar amparada por pólizas de seguro.

El deber de lealtad implica que los consejeros deben guardar confidencialidad respecto de la información que adquieran con motivo de sus cargos y deben abstenerse de participar en la deliberación y votación de cualquier asunto en el que tengan algún conflicto de interés. Los consejeros incurrirán en deslealtad frente a la emisora cuando obtengan beneficios económicos para sí, cuando a sabiendas favorezcan a un determinado accionista o grupo de accionistas, cuando aprovechen oportunidades de negocios sin contar con una dispensa del consejo de administración, o cuando aprovechen para sí o aprueben en favor de terceros el uso o goce de los bienes que formen parte del patrimonio de la emisora o sus subsidiarias, en contravención de las políticas aprobadas por el consejo de administración. El deber de lealtad también implica que los consejeros deben informar al comité de auditoría y a los auditores externos todas aquellas irregularidades de las que adquieran conocimiento durante el ejercicio de sus cargos; y deben abstenerse de difundir información falsa y de ordenar u ocasionar que se omita el registro de operaciones efectuadas por la emisora, afectando cualquier concepto de sus estados financieros. Los consejeros que falten a su deber de lealtad serán susceptibles de responsabilidad por los daños y perjuicios ocasionados a la emisora o sus subsidiarias como resultado de los actos u omisiones antes descritos. Esta responsabilidad también es aplicable a los daños y perjuicios ocasionados a la emisora como resultado de los beneficios económicos obtenidos por los consejeros o por terceros debido al incumplimiento de su deber de lealtad. A diferencia de la responsabilidad derivada de la falta al deber de diligencia, la responsabilidad por la falta al deber de lealtad no puede limitarse en los estatutos de la emisora, por resolución de la asamblea de accionistas o por cualquier otro medio.

Las acciones de responsabilidad por los daños y perjuicios derivados de la violación de los deberes de diligencia y lealtad de los consejeros podrán ser ejercidas por la emisora o para beneficio de ésta por los accionistas que en lo individual o en conjunto sean titulares de acciones que representen el 5% o más de su capital social.

Los consejeros no incurrirán en las responsabilidades antes descritas cuando actuando de buena fe (i) den cumplimiento a los requisitos establecidos por la ley para la aprobación de los asuntos que compete conocer al consejo de administración o a sus comités, (ii) tomen decisiones con base en información proporcionada por directivos relevantes o por terceros cuya capacidad y credibilidad no ofrezca motivo de duda razonable, (iii) hayan seleccionado la alternativa más adecuada a su leal saber y entender, o los efectos patrimoniales negativos no hayan sido previsibles, y (iv) hayan realizado los actos en cuestión para dar cumplimiento a las resoluciones adoptadas por la asamblea de accionistas.

De conformidad con la LMV, los directivos relevantes de una emisora también están obligados a actuar en beneficio de la misma y no en beneficio de un determinado accionista o grupo de accionistas. Estas personas están obligadas a someter al consejo de administración, para su aprobación, las principales estrategias de negocios de la emisora; a proponer al comité de auditoría la adopción de mecanismos de control interno; a revelar al público toda la información relevante; y a mantener sistemas de contabilidad y mecanismos de control interno adecuados.

La LMV establece que toda emisora debe contar con uno o más comités responsables de las funciones de auditoría y prácticas societarias. Estos comités deben estar integrados por cuando menos tres miembros designados por el consejo de administración, todos los cuales deben ser independientes (con la excepción de que tratándose de emisoras controladas por una persona o grupo de personas que tengan el 50% o más del capital social, será suficiente que la mayoría de los miembros del comité de prácticas societarias sean consejeros independientes).

El comité de auditoría es responsable de (i) evaluar el desempeño de los auditores externos y analizar los informes elaborados por los mismos, (ii) presentar al consejo de administración un informe con respecto a la eficacia de los sistemas de control interno, (iii) supervisar las operaciones con personas relacionadas, (iv) solicitar a los directivos relevantes los reportes que estime necesarios, (v) comunicar al consejo de administración todas aquellas irregularidades de las que adquiriera conocimiento, (vi) vigilar el desempeño de los directivos relevantes y (vii) presentar al consejo de administración un reporte anual de sus actividades. En razón de sus funciones de vigilancia (aunadas a ciertas facultades encomendadas al consejo de administración), el comité de auditoría suple el cargo del comisario previsto en la LGSM.

El comité de prácticas societarias es responsable de (i) preparar y presentar opiniones al consejo de administración, (ii) solicitar y obtener opiniones de expertos independientes (principalmente sobre las operaciones con personas relacionadas y las operaciones con valores), (iii) convocar asambleas de accionistas, (iv) auxiliar al consejo de administración en la elaboración de los informes anuales y (v) presentar al consejo de administración un reporte anual de sus actividades.

La LMV también establece que toda operación o serie de operaciones relacionadas que involucren un monto equivalente al 20% o más de los activos consolidados de una emisora, en un mismo año, deberá ser aprobada por la asamblea de accionistas.

Protecciones a los accionistas minoritarios

La LMV otorga a los accionistas que sean propietarios del 5% o más de las acciones de una emisora, una acción judicial para demandar en beneficio de esta última el pago de los daños y perjuicios causados a la misma por la falta de diligencia y lealtad de los consejeros. Además, la LMV establece que los accionistas que sean propietarios de cuando menos el 10% del capital social de una emisora tendrán derecho a nombrar a un consejero, exigir que se convoque una asamblea de accionistas y solicitar el aplazamiento de las votaciones por un plazo de tres días sobre cualquier asunto respecto del cual no se consideren suficientemente informados. Los accionistas que sean propietarios de cuando menos el 20% del capital social podrán oponerse judicialmente a las resoluciones adoptadas por las asambleas de accionistas y solicitar la suspensión de la ejecución de dichas resoluciones en ciertos casos.

Acciones de voto limitado, restringido o sin derecho a voto

La LMV establece que ninguna persona puede instrumentar mecanismos a través de los cuales se negocien u ofrezcan de manera conjunta, acciones ordinarias con acciones de voto limitado, restringido o sin derecho a voto de una misma emisora, salvo que (i) las acciones de voto limitado, restringido o sin derecho a voto sean convertibles en ordinarias en un plazo máximo de cinco años o (ii) que el esquema de inversión limite los derechos de voto en función de la nacionalidad del titular de las acciones. Además, las acciones de voto limitado, restringido o sin derecho a voto no pueden representar más del 25% de las acciones colocadas entre el público inversionista. La CNBV puede ampliar el límite señalado, siempre que se trate de esquemas que contemplen la conversión forzosa en acciones ordinarias en un plazo no mayor a cinco años contado a partir de su colocación.

Revelación de la existencia de convenios de accionistas

Los convenios entre accionistas que contengan (i) obligaciones de no desarrollar giros comerciales que compitan con la emisora, (ii) disposiciones relativas a la enajenación, transmisión o ejercicio del derecho de preferencia a que se refiere el artículo 132 de la LGSM, (iii) derechos y obligaciones en cuanto a opciones de compra o venta de las acciones representativas del capital de la emisora, (iv) acuerdos para el ejercicio del derecho de voto, o (v) acuerdos para la enajenación de acciones en oferta pública; deben notificarse a la emisora dentro de los cinco días hábiles siguientes a su concertación, para fines de su revelación al público inversionista a través de las bolsas de valores en donde coticen dichos valores, así como para la revelación de su existencia en el reporte anual de la emisora. Estos convenios (i) deben mantenerse a disposición del público para su consulta en las oficinas de la emisora, (ii) no serán oponibles a la emisora y su incumplimiento no afectará la validez del voto en las asambleas de accionistas, y (iii) sólo serán eficaces entre las partes una vez que se hayan revelado al público inversionista.

Circular Única y la Circular Única de Casas de Bolsa

La Circular Única fue expedida por la CNBV en marzo de 2003. La Circular Única, que abrogó diversas circulares previamente expedidas por la CNBV, compila las disposiciones aplicables a las emisoras y a la oferta pública de valores, entre otras cuestiones. La Circular Única se reformó en septiembre de 2006 a fin de adecuarla a lo dispuesto por la LMV y desde entonces ha sufrido varias otras reformas.

Además, en septiembre de 2004 la CNBV expidió las disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa. Dichas disposiciones compilan todas las reglas aplicables a la participación de las casas de bolsa como intermediarios en la colocación de ofertas públicas, entre otras cuestiones.

Requisitos para obtener y mantener la inscripción y el listado

Únicamente pueden ser objeto de listado en la BMV aquéllos valores que se encuentren inscritos en el RNV con base en una autorización otorgada por la CNBV. La inscripción en el RNV no implica certificación sobre la bondad de los valores, la solvencia de la emisora respectiva o la exactitud de la información presentada por esta última a la CNBV.

Para poder ofrecer valores al público en México, toda emisora debe cumplir con ciertos requisitos cuantitativos y cualitativos. De conformidad con la Circular Única, la BMV debe establecer los requisitos mínimos para obtener y mantener el listado de las acciones de emisoras. Dichos requisitos se refieren a cuestiones tales como el historial operativo, la estructura financiera y del capital social de la emisora, los volúmenes mínimos de cotización y los criterios de distribución de los valores respectivos. La CNBV puede dispensar el cumplimiento de algunos de estos requisitos en ciertas circunstancias. Además, algunos de estos requisitos son aplicables respecto a cada serie independiente de acciones de las emisoras.

La BMV verifica el cumplimiento de estos y otros requisitos en forma anual, semestral y trimestral, aunque puede hacerlo en cualquier otro tiempo.

La BMV debe informar a la CNBV los resultados de su revisión y, a su vez, dicha información debe divulgarse al público inversionista. En el supuesto de que una emisora incumpla con alguno de dichos requisitos, la BMV exigirá a dicha emisora la presentación de un programa tendiente a subsanar el incumplimiento. En caso de que (i) la emisora no presente dicho programa, (ii) el programa presentado no resulte satisfactorio a juicio de la BMV o (iii) no se presente un grado significativo de avance en la corrección del incumplimiento, la BMV suspenderá temporalmente la cotización de la serie de acciones de que se trate. Además, en el supuesto de que la emisora no presente dicho programa o incumpla con el programa presentado, la CNBV podrá suspender o cancelar la inscripción de dichas acciones, en cuyo caso el accionista mayoritario o el grupo que ejerza el control de la emisora deberá llevar a cabo una oferta de adquisición con respecto a la totalidad de las acciones de la misma de conformidad con las reglas descritas más adelante.

Ofertas públicas de compra

La LMV contiene disposiciones aplicables a las ofertas públicas de adquisición de acciones. De conformidad con la LMV, las ofertas públicas de adquisición de acciones pueden ser voluntarias o forzosas. Ambas deben ser aprobadas previamente por la CNBV y deben cumplir con todos los requisitos legales y las reglas aplicables. Tratándose de cualquier posible adquisición de acciones de una emisora que implique que el comprador sea titular de cuando menos el 30% de las acciones con derecho a voto de dicha emisora, pero menos de un porcentaje que le permita adquirir el control de la misma, el posible comprador estará obligado a llevar a cabo una oferta pública de adquisición por el porcentaje de acciones que resulte más alto entre (i) el porcentaje del capital social que pretende adquirir, o (ii) el 10% de las acciones representativas del capital social en circulación de la emisora. Finalmente, en el supuesto de una posible adquisición de acciones que implique que el comprador ejerza el control de las acciones con derecho a voto de una emisora, el posible comprador estará obligado a llevar a cabo una oferta pública de adquisición por el 100% de las acciones representativas del capital social en circulación de dicha emisora (aunque en algunas circunstancias la CNBV puede autorizar que se lleve a cabo una oferta por menos de dicho 100%).

Las ofertas de compra deben realizarse al mismo precio por todos los accionistas que entreguen sus acciones, independientemente de la serie a la que pertenezcan dichas acciones. El consejo de administración, oyendo la opinión del comité de auditoría, debe emitir su opinión sobre cualquier oferta de compra que dé como resultado un cambio de control, y dicha opinión deberá tomar en consideración los derechos de los accionistas minoritarios y, en su caso, la opinión de un experto independiente.

De conformidad con la LMV, el plazo mínimo de una oferta pública de adquisición de acciones será de 20 días hábiles y la oferta deberá asignarse a prorrata entre todos los accionistas vendedores. La LMV también permite el pago de ciertas contraprestaciones en favor de los accionistas que ejerzan el control de la emisora respectiva, siempre y cuando dichos pagos se hayan revelado previamente al público, hayan sido aprobadas por el consejo de administración de la emisora y se efectúen como resultado de la celebración de convenios que impongan obligaciones de no competir u otras obligaciones similares. La LMV también incluye excepciones a los requisitos de oferta de adquisición forzosa, establece específicamente las consecuencias aplicables a los compradores que incumplan con las reglas aplicables a dichas ofertas (incluyendo la imposibilidad de ejercer los derechos derivados de las acciones respectivas y la posible nulidad de la operación, entre otras) y confiere ciertos derechos a los accionistas previos de la emisora.

La LMV establece que la adquisición de valores convertibles en acciones ordinarias o títulos que las representen, así como de títulos opcionales o instrumentos financieros derivados liquidables en especie que tengan como subyacente dichas acciones, se computarán para efectos del cálculo del porcentaje representado por cualquier persona o grupo de personas que pretenda adquirir, directa o indirectamente, acciones de una emisora.

Obligaciones de entrega de información

Las emisoras están obligadas a presentar a la CNBV y a la BMV sus estados financieros trimestrales no auditados, sus estados financieros anuales auditados y otros informes periódicos. Además, las emisoras están obligadas a presentar la siguiente información a la CNBV:

- un informe anual que cumpla con los requisitos generales exigidos por la CNBV, a más tardar el 30 de abril de cada año;
- sus estados financieros trimestrales, dentro de los 20 días siguientes al cierre de cada uno de los primeros tres trimestres del año y de los 40 días siguientes al cierre del cuarto trimestre;
- información sobre los eventos relevantes, tan pronto como éstos ocurran;
- reportes sobre reestructuras societarias tales como fusiones, escisiones, adquisiciones o ventas de activos aprobadas por la asamblea de accionistas o el consejo de administración, y
- reportes sobre las políticas y operaciones relativas al uso o goce de los bienes que integren el patrimonio de la sociedad, respecto de personas relacionadas.

En cumplimiento de lo previsto en la Circular Única, la BMV reformó su reglamento interno a fin de crear el SEDI para la transmisión de la información que debe presentarse a la BMV. La Circular Única y el reglamento interno de la BMV exigen que las emisoras presenten a través del SEDI toda la información relacionada con cualquier evento o circunstancia relevante capaz de influir en el precio de sus acciones. Si los valores listados sufren movimientos inusitados, la BMV debe requerir a la emisora correspondiente para que informe de inmediato si conoce la causa que pudiera haber dado origen a dicho movimiento o, si la emisora desconoce la causa, para que presente una declaración a dicho efecto. Además, la BMV debe solicitar que las emisoras divulguen inmediatamente cualquier información sobre eventos relevantes cuando considere que la información disponible no es suficiente; y debe ordenar a las emisoras que aclaren la información divulgada cuando ello resulte necesario. La BMV puede solicitar que las emisoras que confirmen o nieguen los eventos relevantes divulgados por terceros, si estima que dichos eventos pueden afectar o influir en los valores cotizados. La BMV debe informar inmediatamente a la CNBV sobre los requerimientos que efectúe.

Las emisoras están obligadas a preparar y divulgar su información financiera a través del SIFIC. Inmediatamente después de su recepción, la BMV pone a disposición del público inversionista toda la información financiera preparada a través del SIFIC.

La CNBV también podrá formular cualquiera de dichos requerimientos directamente a las emisoras. Las emisoras pueden diferir la divulgación de eventos relevantes, siempre y cuando (i) adopten las medidas necesarias para garantizar que la información sea conocida exclusivamente por las personas indispensables (incluyendo el mantenimiento de registros de las personas que posean información confidencial), (ii) no se trate de actos, hechos o acontecimientos consumados, (iii) no exista información en medios masivos de comunicación que induzca a error o confusión respecto del evento relevante y (iv) no existan movimientos inusitados en el precio o volumen de operación de los valores correspondientes.

De igual forma, en el supuesto de que las acciones de una emisora se coticen en la BMV y en uno o varios mercados del exterior, la emisora deberá entregar simultáneamente a la CNBV y a la BMV toda la información que deba proporcionar en los mercados del exterior de conformidad con las leyes y los reglamentos aplicables en dichas jurisdicciones.

Suspensión de las cotizaciones

Además de las facultades conferidas a la BMV por su reglamento interno conforme a lo antes descrito, las circulares emitidas por la CNBV establecen que la CNBV y la BMV pueden suspender la cotización de las acciones de una emisora con motivo de (i) la falta de divulgación de eventos relevantes o (ii) cualquier cambio en la oferta, la demanda, el precio o el volumen negociado de dichas acciones que no sea consistente con el comportamiento histórico de las mismas y no exista información en el mercado que explique el movimiento inusitado. La BMV debe informar de manera inmediata a la CNBV y al público inversionista sobre la suspensión de dicha cotización. Las emisoras pueden solicitar que la CNBV o la BMV levanten la suspensión de la cotización siempre y cuando acrediten que las causas que dieron origen a la suspensión han quedado subsanadas y que la emisora se encuentra en total cumplimiento con los requisitos aplicables en materia de presentación de la información periódica. La BMV levantará la suspensión cuando estime que las causas que le dieron origen se revelaron adecuadamente a los inversionistas; que la emisora explicó debidamente los motivos de los cambios en la oferta, la demanda, el precio o el volumen negociado; o que las circunstancias que afectaron el precio de las acciones han dejado de existir. De aprobarse dicha solicitud, la BMV levantará la suspensión de que se trate bajo el esquema de operación que determine apropiado. En el supuesto de que la cotización de las acciones de una emisora se haya suspendido durante más de 20 días hábiles y la emisora haya obtenido el levantamiento de la suspensión sin necesidad de realizar una oferta pública, la emisora deberá divulgar a través del SEDI las causas que dieron lugar a la suspensión y las razones porque se levantó la misma, antes de reiniciar operaciones.

Cuando las acciones de una emisora se coticen simultáneamente en México y el extranjero, la BMV también puede tomar en consideración las medidas adoptadas por otras bolsas de valores extranjeras en cuanto a la suspensión y el reinicio de operaciones con dichos valores.

Uso de información privilegiada; restricciones aplicables a la celebración de operaciones; y obligaciones de revelación

La LMV contiene disposiciones específicas en cuanto al uso de información privilegiada, incluyendo:

- la obligación de que las personas que cuenten con dicha información se abstengan de (i) celebrar operaciones con valores de la emisora respectiva, ya sea directa o indirectamente, cuando el precio de cotización de los valores de dicha emisora pueda verse afectado por dicha información; (ii) recomendar a terceros (salvo a quienes tengan derecho a conocer dicha información en razón de sus cargos o empleos) la celebración de las operaciones antes citadas; y (iii) celebrar operaciones con títulos opcionales e instrumentos financieros derivados que tengan como subyacente acciones emitidas por la entidad a la que pertenezca dicha información;
- la obligación de que las siguientes personas notifiquen a la CNBV las operaciones que realicen con acciones de una emisora (i) los miembros del consejo de administración de la emisora; (ii) los titulares del 10% o más de las acciones representativas de su capital social; (iii) los grupos de accionistas titulares del 25% o más de las acciones de la emisora; y (iv) cualesquiera otras personas que cuenten con información privilegiada.

De igual forma, la LMV establece que las personas que cuenten con información privilegiada deberán abstenerse de adquirir o enajenar valores de la emisora dentro de los 90 días siguientes a la última venta o compra, respectivamente. Sujeto a ciertas excepciones, cualquier adquisición de acciones que tenga como consecuencia que el comprador sea titular de cuando menos el 10% pero no más del 30% del capital social de la emisora, deberá notificarse a la CNBV y a la BMV a más tardar el día hábil siguiente a la adquisición.

Cualquier adquisición de acciones por una persona que cuente con información privilegiada, que implique que dicha persona sea titular de un 5% o más adicional del capital social de la emisora, también deberá notificarse a la CNBV y a la BMV a más tardar el día hábil siguiente a la adquisición. Algunas de las personas que cuenten con información privilegiada también deberán notificar a la CNBV sobre las compras o ventas de acciones efectuadas en un período de tres meses o cinco días y que excedan de ciertos montos mínimos. La LMV también establece que los valores convertibles, los títulos opcionales y los instrumentos financieros derivados deberán tomarse en consideración para la determinación de estos porcentajes.

Disposiciones tendientes a impedir la adquisición del control de las emisoras

La LMV permite que las emisoras incluyan en sus estatutos ciertas disposiciones tendientes a impedir que terceras personas adquieran el control de las mismas, siempre y cuando la inclusión de dichas disposiciones:

- sea aprobada por la asamblea de accionistas y ningún accionista o grupo de accionistas que represente el 5% o más del capital social vote en contra de las mismas; y
- no (i) excluyan a un determinado accionista o grupo de accionistas, (ii) limiten en forma absoluta la posibilidad de llevar a cabo un cambio de control, y (iii) contravengan las disposiciones legales aplicables a las ofertas públicas de adquisición o desconozcan los derechos económicos inherentes a las acciones pertenecientes al adquirente.

FORMADOR DE MERCADO

A la fecha del presente prospecto la Compañía no ha contratado ni tiene contemplado contratar los servicios de un formador de mercado en relación con las acciones de Grupo Rotoplas.

INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA

Esta información financiera consolidada seleccionada debe leerse en conjunto con los Estados Financieros de la Compañía y con las secciones tituladas “Presentación de cierta información financiera” y “Comentarios y análisis de la administración sobre la situación financiera y los resultados de operación”.

La información contenida en las siguientes tablas se deriva de los Estados Financieros incluidos en este prospecto. Los Estados Financieros Auditados de la Compañía y el resto de la información financiera auditada incluida en este prospecto se prepararon de conformidad con las IFRS y las Interpretaciones a las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el IASB. De conformidad con la Circular Única, a partir del año que terminó el 31 de diciembre de 2012 las sociedades cuyas acciones se cotizan en la BMV deben preparar y presentar su información financiera de acuerdo con las IFRS.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos) ⁽¹⁾				
Estados consolidados de resultados:					
Ventas netas.....	4,955.8	3,880.4	5,411.8	4,680.0	3,055.8
Costo de ventas.....	3,042.2	2,303.9	3,210.0	2,846.0	1,914.0
Utilidad bruta.....	1,913.6	1,576.5	2,201.8	1,834.0	1,141.8
Gastos de operación.....	1,431.1	1,152.4	1,552.7	1,346.8	958.0
Otros gastos (ingresos) - Neto.....	0.0	0.0	3.6	(8.9)	3.4
Utilidad de operación.....	482.5	424.1	645.5	496.0	180.5
Ingresos financieros.....	(117.3)	(63.4)	(107.1)	(221.3)	(91.3)
Costos financieros.....	190.6	190.9	239.4	325.2	170.7
Costos financieros (Netos).....	73.3	127.5	132.4	104.0	79.4
Participación en la utilidad de asociada con base en el método de participación.....	(0.7)	(0.6)	(1.0)	(0.7)	(0.6)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad.....	409.9	297.3	514.2	392.8	101.8
Impuestos a la utilidad.....	117.3	61.6	77.7	48.0	6.6
Utilidad neta consolidada.....	292.5	235.7	436.5	344.7	95.2
Utilidad neta atribuible a:					
Participación controladora.....	291.7	235.0	435.3	343.8	94.9
Participación no controladora.....	0.8	0.7	1.2	1.0	0.3
EBITDA.....	608.8	528.0	805.4	626.4	283.5
Total de deuda/EBITDA ⁽²⁾	1.37	1.89	1.64	1.25	1.69
Deuda neta/EBITDA ⁽²⁾	0.92	1.09	0.95	1.01	1.25
EBITDA/gastos financieros netos.....	8.31	4.14	6.08	6.03	3.57
Utilidad neta básica por acción.....	0.86	0.70	1.30	2.43	0.67

(1) Salvo las razones financieras y la utilidad neta básica por acción.

(2) Últimos doce meses para los periodos terminados el 30 de septiembre de 2014 y 2013.

	Al 30 de	Al 31 de diciembre de		
	septiembre de	2013	2012	2011
	2014	(En millones de pesos) ⁽¹⁾		
Estados consolidados de situación financiera:				
Activo				
ACTIVO CIRCULANTE:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	401.2	557.5	148.4	126.6
Cuentas por cobrar	1,309.5	1,253.1	782.3	556.3
Partes relacionadas	3.3	7.6	1.4	2.6
Impuesto sobre la renta a favor	15.9	30.1	25.3	72.4
Otros impuestos por recuperar	219.2	289.5	222.8	40.2
Inventarios	853.8	645.4	647.1	474.5
Pagos anticipados	67.8	15.3	8.2	6.5
Total del activo circulante	2,870.7	2,798.5	1,835.5	1,279.2
ACTIVOS NO CIRCULANTES:				
Partes relacionadas	64.0	49.4	45.8	42.4
Inversión contabilizada a través de método de participación	7.4	6.8	5.7	5.0
Propiedades, planta y equipo - Neto	1,135.4	1,230.9	1,241.9	1,122.3
Intangibles	111.7	94.2	109.0	142.4
Impuesto sobre la renta diferido activo	117.1	197.3	135.5	118.9
Instrumentos financieros derivados		-	3.6	12.2
Depósitos en garantía	40.9	35.4	36.0	14.4
Total de activo no circulante	1,476.6	1,613.9	1,577.6	1,457.5
Total de activo	4,347.2	4,412.3	3,413.0	2,736.7
Pasivo y capital contable				
PASIVO A CORTO PLAZO:				
Préstamos bancarios	9.6	107.7	396.4	-
Proveedores	553.7	406.2	501.0	411.4
Otras cuentas por pagar	363.6	444.1	241.9	208.5
Provisiones	62.4	19.3	10.7	6.5
Impuestos a la utilidad por pagar	88.7	80.6	38.9	18.2
Otros impuestos por pagar	26.3	97.4	92.8	88.0
Participación de los trabajadores en las utilidades	16.6	16.4	18.0	13.6
Total de pasivo a corto plazo	1,120.8	1,171.7	1,299.6	746.2
PASIVO A LARGO PLAZO:				
Préstamos bancarios	1,207.5	1,215.9	387.5	479.9
Beneficios a los empleados	6.5	5.5	11.8	9.1
Impuesto sobre la renta diferido pasivo	34.3	45.2	34.7	71.5
Instrumentos financieros derivados	4.0	2.2	-	-
Total de pasivo a largo plazo	1,252.3	1,268.7	434.0	560.4
Total de pasivo	2,373.1	2,440.4	1,733.6	1,306.7
CAPITAL CONTABLE:				
Capital social	1,190.5	1,176.8	539.7	539.7
Prima en suscripción de acciones	33.8	29.5	29.5	29.5
Utilidades acumuladas	730.8	715.2	921.3	577.5
Efecto por conversión en subsidiarias	(222.3)	(190.3)	(50.9)	43.7
Superávit por reevaluación	237.2	237.2	237.2	237.2
Capital atribuible a la participación:				
Controladora	1,969.9	1,968.4	1,676.8	1,427.6
No controladora	4.2	3.5	2.6	2.4
Total de capital contable	1,974.1	1,971.9	1,679.5	1,430.1

COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN

La siguiente discusión ha sido preparada con base en y debe ser leída en conjunto con los Estados Financieros de la Compañía y las notas a los mismos, y el resto de la información financiera incluida en este prospecto, la cual ha sido preparada de conformidad con los IFRS. Esta sección contiene proyecciones que reflejan los planes, estimaciones y consideraciones de la Compañía y que conllevan riesgos, incertidumbres y suposiciones. Los resultados reales de la Compañía podrían diferir sustancialmente de aquellos anticipados en las declaraciones o estimaciones a futuro. Los factores que podrían hacer o contribuir a estas diferencias incluyen, entre otros, aquellos que se detallan más adelante y en otras secciones de este prospecto, particularmente en las secciones tituladas “Factores de riesgo” y “Declaraciones a futuro”. Es importante que los inversionistas consideren cuidadosamente la información contenida en esta sección y la sección “Factores de riesgo” antes de invertir en acciones de la Compañía.

Panorama general

La Compañía es un proveedor líder en Latinoamérica de soluciones individuales e integrales del agua, considerando su volumen de ventas netas. La Compañía tiene más de 35 años de experiencia en la industria de soluciones del agua en México. Las soluciones individuales del agua, las cuales incluyen cisternas, tinacos, tanques industriales, tubería hidráulica, biodigestores y filtros, están diseñadas para almacenar, conducir y mejorar el agua, ofreciendo al usuario final una solución completa a sus necesidades de administración del agua. La Compañía vende sus soluciones individuales del agua sin servicios adicionales, tales como servicios de instalación y mantenimiento. La mayoría de los clientes de la Compañía que compran soluciones individuales del agua son distribuidores autorizados que, a su vez, las venden a los usuarios finales en distintos puntos de venta, como ferreterías, centros o tiendas de mejoras para el hogar y tiendas de materiales de construcción. La Compañía aprovecha su sólida experiencia en las soluciones individuales del agua, para ofrecer una amplia variedad de soluciones integrales del agua que cubren necesidades más complejas de ciertos clientes. Con el fin de lograr su máxima funcionalidad, la Compañía vende soluciones integrales del agua, las cuales consisten en sistemas de captación pluvial, Baño Digno, bebederos de agua potable, plantas de purificación y plantas de tratamiento de aguas residuales, con servicios de valor agregado, tales como ingeniería, instalación, desarrollo de sitios y administración y mantenimiento de proyectos. La mayoría de los clientes que adquieren soluciones integrales del agua son entidades y dependencias de gobierno encargadas de programas gubernamentales, compañías constructoras y empresas industriales y agrícolas.

Durante los últimos veinte años, la Compañía ha incrementado de forma significativa la eficiencia de sus procesos de producción, distribución y venta mediante la mejora de su infraestructura de producción y logística, así como mediante el desarrollo e implementación de una plataforma sólida y con tecnología de punta. Durante este periodo, la Compañía amplió sus operaciones de dos soluciones individuales del agua, comercializadas y vendidas en 3,000 puntos de venta en un país, a 17 soluciones individuales e integrales del agua, comercializadas y vendidas en 23,000 puntos de venta en 12 países. A lo largo de su historia, la Compañía ha revolucionado mercados mediante la sustitución de productos tradicionales para el almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua, con novedosas soluciones del agua de valor agregado que buscan satisfacer mejor las necesidades de los clientes. En los últimos tres años, la Compañía amplió su portafolio de productos de soluciones individuales del agua, para abarcar soluciones integrales del agua con valor agregado.

La Compañía considera que el satisfacer la demanda de agua limpia es crucial para lograr crecimiento económico, desarrollo y sustentabilidad de un país. La Compañía tiene la misión de que la gente tenga más y mejor agua, mediante la oferta de soluciones del agua novedosas y de valor agregado que buscan mejorar su calidad de vida. La Compañía considera que cuenta con la experiencia y tecnología necesarias para desarrollar novedosas y eficientes soluciones individuales e integrales del agua para hacer frente a los retos globales de escasez y deterioro de la calidad del agua. La Compañía opera en mercados con escasez de agua limpia por sequías, contaminación y falta de infraestructura, todo lo cual dificulta a los usuarios finales satisfacer adecuadamente sus necesidades de agua. Estos países requieren de una mejora importante en su infraestructura del agua, incluyendo sistemas de almacenamiento, distribución y soluciones descentralizadas para abastecer de agua a las zonas que no tienen acceso a agua limpia y a sistemas de saneamiento. Recientemente, los gobiernos de los países en los que la Compañía opera han lanzado programas integrales para satisfacer las necesidades básicas de la población en materia de agua y saneamiento. Estas características específicas de los países en los que la Compañía opera, entre otras, hacen que sus productos sean soluciones atractivas y esenciales para las necesidades de agua de sus clientes.

La Compañía realiza investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, a través del CID, para crear novedosas soluciones del agua y mejorar las ya existentes, así como para mejorar sus procesos de producción. Esto permite a la Compañía ampliar su oferta de productos, reducir sus costos de operación y, al mismo tiempo, lograr la optimización en sus operaciones y adaptarse a las necesidades cambiantes de sus clientes y a los avances tecnológicos. Cualquier nueva solución del agua se desarrolla mediante un proceso de diseño y prueba y, una vez que satisface estándares de calidad adecuados y se ha llevado a cabo un estudio de mercado, se empieza a comercializar en un determinado país o mercado.

En 1996, la Compañía inició su proceso de expansión internacional. A la fecha de este prospecto, la Compañía tiene operaciones en 12 países de América, con 25 plantas de producción y 6 centros de distribución, estratégicamente ubicados en México, Brasil, Perú, Argentina, Centroamérica y los Estados Unidos. La Compañía se beneficia de su infraestructura con tecnología de punta y de una amplia red de distribución, que al 30 de septiembre de 2014, le permitió llegar a 23,000 puntos de venta a través de 6,850 distribuidores (considerando específicamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha). La Compañía tiene un portafolio diversificado de clientes, que incluye ferreterías, centros y tiendas de mejoras para el hogar, tiendas de materiales de construcción, entidades y dependencias del gobierno encargadas de programas gubernamentales, compañías constructoras y empresas industriales y agrícolas.

Las operaciones de la Compañía son administradas conforme al *Estilo Rotoplas*, a través de un centro de servicios compartidos ubicado en México, el cual administra procesos, personal y sistemas a través de una plataforma centralizada. Esta plataforma centralizada está orientada a reducir gastos de operación y estandarizar los procesos para apoyar y soportar el plan de crecimiento estratégico y de rentabilidad de la Compañía. El *Estilo Rotoplas* se basa en cuatro pilares: el aprovechamiento eficiente de nuevas oportunidades de negocio, el uso de procesos ágiles que permiten una ejecución integral para desarrollar iniciativas más rápido y responder mejor a los requerimientos de mercado, el desarrollo de una cultura corporativa que promueve la colaboración de trabajo entre todos los países en los que opera con un enfoque innovador apalancando sinergias entre áreas y la innovación e implementación de sanas prácticas de gobierno corporativo.

Durante el año que terminó el 31 de diciembre de 2013 y el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas netas de la Compañía alcanzaron \$5,411.8 millones y \$4,955.8 millones, respectivamente; su utilidad neta consolidada ascendió a \$436.5 millones y \$292.5 millones, respectivamente; su EBITDA se ubicó en \$805.4 millones y \$608.8 millones, respectivamente; y su margen de EBITDA alcanzó el 14.9% y el 12.3%, respectivamente. La Compañía ha experimentado un crecimiento significativo y sostenido durante los últimos veinte años, incrementando sus ventas netas y EBITDA a una tasa compuesta de crecimiento anual del 15.3% y 15.1%, respectivamente.

Inversión en asociada

Al 30 de septiembre de 2014 la Compañía mantenía una inversión del 49.9% en Dalkasa Ecuador, una compañía privada constituida y en operación en Quito, Ecuador, dedicada a la fabricación y comercialización de tanques de plástico para almacenamiento de agua. Conforme a las IFRS, los resultados de Dalkasa Ecuador se reportan en los estados financieros de la Compañía conforme al método de participación debido a que la Compañía no ejerce el control de dicha empresa. Sin embargo, la Compañía ejerce una influencia significativa sobre las operaciones de Dalkasa Ecuador debido a que mantiene representación en el consejo de administración, participación en el proceso de políticas y en transacciones de importancia, así como en el suministro de información técnica. Las ventas de Dalkasa Ecuador han gozado de un crecimiento positivo en los últimos años. En 2011, 2012, 2013 y el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas netas de Dalkasa Ecuador fueron de \$17.3 millones, \$20.3 millones, \$23.6 millones y \$16.9 millones, respectivamente. En 2011, 2012, 2013 y el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, la utilidad neta de la Compañía atribuible a su participación en esta asociada fue de \$0.6 millones, \$0.7 millones, \$1.0 millones y \$0.7 millones, respectivamente. Para mayor información véase la nota 15 a los Estados Financieros Consolidados Auditados de la Compañía.

Bases para la presentación de la información financiera

Los Estados Financieros Consolidados Auditados de la Compañía por los años concluidos el 31 de diciembre de 2011, 2012 y 2013, están preparados de conformidad con las IFRS y sus interpretaciones emitidos por la IASB. Los Estados Financieros Intermedios están preparados de conformidad con la IAS 34 emitida por la IASB. Los Estados Financieros Intermedios constituyen estados financieros condensados y deben leerse en conjunto con los Estados Financieros Consolidados Auditados preparados de conformidad con las IFRS.

Ventas netas

Los ingresos derivados de ventas de soluciones del agua se reconocen a valor razonable de la contraprestación recibida o por cobrar. Los ingresos se presentan netos del IVA, rebajas, descuentos y ventas entre subsidiarias. La Compañía reconoce un ingreso cuando puede ser medido de manera confiable, sin embargo es probable que los beneficios económicos fluyan a la entidad en el futuro si se cumplen ciertos criterios específicos para cada tipo de venta. La Compañía determina sus estimaciones con base en la experiencia acumulada, tomando en cuenta el tipo de cliente, el tipo de operación y los términos y condiciones particulares de cada contrato. La nota 2.22 de los Estados Financieros Consolidados Auditados contiene una descripción de la metodología de reconocimiento de ingresos de la Compañía.

Durante el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas netas de soluciones individuales y soluciones integrales del agua representaron el 74.2% y el 25.8% de las ventas netas, respectivamente. Durante dicho periodo el 33.9% de las ventas se efectuaron a través del canal tradicional, el 8.9% a través del canal de constructora, el 5.9% a través del canal de comercio organizado, el 48.7% a través del canal gobierno y el 2.6% a través del canal industria.

Costo de ventas

Los principales componentes del costo de ventas de la Compañía son el costo de materias primas y consumibles y los gastos indirectos de fabricación. El comportamiento en los costos está directamente ligado al volumen de ventas y al precio de las materias primas en el mercado, se tiene una correlación directa con el precio de las resinas de polietileno y polipropileno, energía y gas. En 2011, 2012 y 2013, los costos de materia prima y consumibles representaron el 83.6%, 81.2% y 71.1% del costo total de ventas, respectivamente. Durante el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, los costos de materia prima y consumibles y los gastos indirectos de fabricación representaron el 77.5% y el 13.0% del costo total de ventas, respectivamente.

Gastos de operación

Los principales componentes de los gastos de operación de la Compañía son los gastos por distribución y logística, remuneración y beneficios a empleados y otros gastos de operación, estando estos últimos integrados principalmente por servicios contratados, seguros y gastos de exportación. En 2011, 2012 y 2013 los gastos de operación más elevados fueron los gastos de distribución y logística, que representaron el 22.2%, 36.7% y 31.3% del total de gastos de operación, respectivamente. El gasto de distribución y logística es el más elevado debido a que los tinacos, cisternas, biodigestores y tanques ocupan una gran cantidad de espacio en los transportes, por lo que el número de unidades agrupadas en un solo flete es limitado. Durante el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, los gastos por distribución y logística, remuneración y beneficios a empleados y otros gastos de operación representaron el 32.4%, 18.0% y 13.9% del total de gastos de operación, respectivamente.

Costos financieros (netos)

El resultado de los costos financieros (netos) de la Compañía está compuesto por:

- ganancias (pérdidas) por fluctuación cambiaria, que incluyen ganancias o pérdidas netas relacionadas con movimientos de tipo de cambio de divisas;
- ingresos por intereses ganados en inversiones sobre excedentes de efectivo e intereses cobrados a deudores;

- gastos por intereses pagados principalmente ligados al monto de principal de la deuda contratada, a las tasas de interés y a las comisiones pagadas a instituciones financieras; y
- cambios en el valor razonable de activos financieros principalmente ligados a instrumentos de cobertura de tasa de interés e instrumentos de cobertura de tipo de cambio.

Impuestos a la utilidad

El principal componente del gasto en impuestos de la Compañía es el ISR en México y Brasil. El gasto en ISR consiste en impuestos causados y diferidos, computados con base en los requerimientos de las IFRS según se explica con mayor detalle en la nota 24 a los Estados Financieros Consolidados Auditados. La Compañía y sus subsidiarias no consolidan para efectos fiscales. La Compañía y sus subsidiarias se encuentran al corriente en el pago de todas sus obligaciones fiscales.

Moneda

La información incluida en los estados financieros de cada una de las subsidiarias de la Compañía es calculada con base en la moneda de los países en donde cada una de las subsidiarias opera. Los resultados y la información financiera de la Compañía se presentan en pesos mexicanos, que es la moneda con la que la Compañía reporta. La Compañía tiene operaciones internacionales y está expuesta al riesgo cambiario derivado de las diversas monedas extranjeras de los países en los que opera. La Compañía ha establecido una política que requiere que las subsidiarias del grupo administren el riesgo del tipo de cambio respecto de su moneda funcional. Las subsidiarias del grupo deben cubrir su exposición al riesgo del tipo de cambio a través de la tesorería de Grupo Rotoplas. Para administrar el riesgo del tipo de cambio que surge de transacciones comerciales futuras y activos y pasivos reconocidos, las subsidiarias del grupo utilizan contratos a futuro (*forward*) negociados por la tesorería de Grupo Rotoplas. La Compañía tiene contratados financiamientos en moneda extranjera y créditos bancarios denominados en Pesos. La Compañía está expuesta principalmente a riesgos asociados a movimientos en el tipo de cambio del peso frente al dólar y el euro por las importaciones de materias primas que efectúa de Estados Unidos, Portugal e Italia, principalmente.

Estacionalidad

Históricamente, el volumen de ventas de la Compañía se mantiene constante a lo largo del año. Sin embargo, las condiciones climáticas, especialmente los periodos prolongados de lluvia, pueden afectar los niveles de demanda de las soluciones de almacenamiento de agua ofrecidas por la Compañía (tales como sus sistemas de captación de aguas pluviales) debido a que el exceso de agua reduce las necesidades de almacenamiento para uso futuro de sus clientes. A la inversa, generalmente las ventas de estos productos aumentan durante los periodos prolongados de sequía debido a que la escasez de agua aumenta las necesidades de almacenamiento. La ocurrencia de estos eventos climáticos puede tener un efecto adverso en los resultados de Grupo Rotoplas y pueden hacerlo susceptible a estacionalidad.

EBITDA

Este prospecto contiene mediciones financieras que no están calculadas de conformidad con las IFRS ni están reconocidas por las mismas, incluyendo, principalmente, la EBITDA y la deuda neta. El término “EBITDA” significa utilidad antes de gastos financieros, impuestos, depreciación y amortización. La EBITDA es una medida utilizada en relación con el análisis financiero de la Compañía que se obtiene de las partidas de sus estados financieros. La Compañía ha definido la EBITDA como utilidad de operación después de agregar: (1) depreciación, amortización; (2) deterioro de activos no circulantes; y (3) donativos. La Compañía considera que la EBITDA puede ser útil para facilitar comparaciones de desempeño de operaciones entre periodos, de forma consolidada y por segmento operativo de negocio, pero la métrica puede calcularse de forma diferente a la forma en que la calculan otras compañías. La EBITDA no debe considerarse como una alternativa (i) a la utilidad integral como indicador del desempeño operativo de la Compañía o (ii) al flujo de efectivo de operaciones como medida de su liquidez.

La siguiente tabla contiene una conciliación entre la utilidad de operación y la EBITDA de la Compañía por tipo de producto en 2011, 2012, 2013 y los periodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de 2013 y 2014.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
(En millones de pesos)					
Soluciones individuales del agua:					
Utilidad de operación	392.6	416.4	587.3	492.3	182.0
<i>Más</i>					
Depreciación y amortización	78.9	101.4	133.5	126.2	98.7
Donativos para obras de beneficencia.....	13.5	—	12.1	2.6	2.8
EBITDA.....	485.0	517.9	732.8	621.1	283.5
Soluciones integrales del agua:					
Utilidad de operación	89.9	7.7	58.3	3.7	(1.5)
<i>Más</i>					
Depreciación y amortización	31.7	2.5	13.2	1.5	1.5
Donativos para obras de beneficencia.....	2.2	—	1.1	0.0	0.0
EBITDA.....	123.9	10.1	72.6	5.3	0.1
Total					
Utilidad de operación	482.5	424.1	645.5	496.0	180.5
<i>Más</i>					
Depreciación y amortización	110.6	103.9	146.6	127.8	100.2
Donativos para obras de beneficencia	15.8	0.0	13.2	2.6	2.8
EBITDA.....	608.8	528.0	805.4	626.4	283.5

Información financiera seleccionada por tipo de solución del agua

La siguiente tabla contiene una conciliación entre las ventas netas y la EBITDA de la Compañía por tipo de solución del agua en 2011, 2012, 2013 y los periodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de 2013 y 2014.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
(En millones de pesos)					
Soluciones individuales del agua:					
Ventas netas.....	3,678.6	3,788.2	4,963.1	4,636.2	3,016.3
EBITDA	485.0	517.9	732.8	621.1	283.5
Margen de EBITDA (%).....	13.2%	13.7%	14.8%	13.4%	9.4%
Soluciones integrales del agua:					
Ventas netas.....	1,277.2	92.3	448.7	43.8	39.5
EBITDA	123.9	10.1	72.6	5.3	0.1
Margen de EBITDA (%).....	9.7%	11.0%	16.2%	12.1%	0.2%
Total:					
Ventas netas.....	4,955.8	3,880.4	5,411.8	4,680.0	3,055.8
EBITDA	608.8	528.0	805.4	626.4	283.5
Margen de EBITDA (%).....	12.3%	13.6%	14.9%	13.4%	9.3%

Ventas netas por mercado geográfico

La siguiente tabla muestra las ventas netas de cada uno de los mercados geográficos de la Compañía por los años y periodos indicados.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos)				
Ventas netas					
México	2,288.1	1,796.7	2,627.5	2,595.8	2,297.5
Brasil	2,138.8	1,524.3	2,036.5	1,395.1	286.6
Otros	528.8	559.5	747.8	689.1	471.6
Total	4,955.8	3,880.4	5,411.8	4,680.0	3,055.8

Infomacion adicional

La Compañía no tiene eventos conocidos que puedan causar que la información reportada pueda no ser indicativa de sus resultados de operación futuros y de su situación futura. La Compañía no tiene identificada alguna tendencia, compromiso o acontecimiento conocido que pueda o vaya a afectar significativamente los resultados de operación o situación financiera.

Actualmente:

- no existe restricción alguna acordada con las subsidiarias de la Compañía para transferirle recursos a la Compañía;
- la Compañía no contaba con créditos o adeudos fiscales al 31 de diciembre de 2013, ni conoce de la existencia de créditos o adeudos fiscales al 30 de septiembre de 2014; y
- la Compañía estima que sus estados financieros no serán afectados de forma significativa por cambios en las estimaciones, provisiones o reservas que puedan ocurrir.

Resultados de operación

Período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, comparado con el mismo período de 2013

Ventas netas

Las ventas netas consolidadas para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 ascendieron a \$4,955.8 millones, que representaron un incremento del 27.7% con respecto a los \$3,880.4 millones correspondientes al mismo periodo en 2013. Este incremento se debió principalmente a un aumento en las ventas de soluciones individuales e integrales del agua para los programas gubernamentales *Água para Todos* y *Cruzada Contra el Hambre* según lo descrito más adelante. La disminución del 2.9% en las ventas de soluciones individuales del agua descrita más adelante quedó más que contrarrestada por un aumento del 1,284.5% en las ventas netas de soluciones integrales. Estos cambios se debieron principalmente a un aumento en la demanda del gobierno de Brasil de sistemas de captación pluvial (que son una solución integral) en vez de cisternas (que son soluciones individuales del agua) para el programa *Água para Todos* en Brasil.

Ventas netas de soluciones individuales del agua

Las ventas netas generadas por las soluciones individuales del agua disminuyeron un 2.9% al pasar de \$3,788.2 millones en el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013, a \$3,678.6 millones en el mismo periodo en 2014. Esta disminución se debió principalmente a una contracción del 25.3% en las ventas de cisternas en Brasil, principalmente para el programa *Água para Todos*, la cual quedó contrarrestada parcialmente por los incrementos del 8.4%, el 22.4% y el 14.5% en las ventas de tinacos residenciales en México y Brasil y de tubería hidráulica en México, respectivamente.

Ventas netas de soluciones integrales del agua

Las ventas netas de soluciones integrales del agua aumentaron un 1,284.5%, al pasar de \$92.3 millones en el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$1,277.2 millones en el mismo período de 2014. Este aumento se debió principalmente a un crecimiento del 1,240.0% en las ventas de sistemas de captación pluvial en Brasil, principalmente para el programa Água para Todos, así como a los incrementos del 717.8% y el 49,940.9% en las ventas de Baño Digno y sistemas de captación pluvial en México, principalmente para el programa Cruzada Contra el Hambre.

Costo de ventas

El costo de ventas aumentó un 32.0%, al pasar de 2,303.9 millones para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013, a \$3,042.2 millones para el mismo periodo en 2014. Este aumento se debió principalmente al incremento de los costos de producción como resultado de los mayores volúmenes de ventas reportados y al incremento en el costo de la materia prima como resultado de la depreciación de las monedas en las que opera la Compañía frente al dólar. El costo de ventas, expresado como porcentaje de las ventas netas, aumentó del 59.4% en el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 al 61.4% en el mismo período de 2014.

Utilidad bruta

Por las razones antes expuestas, la utilidad bruta aumentó un 21.4%, al pasar de \$1,576.5 millones para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$1,913.6 millones para el mismo periodo en 2014.

Gastos de operación

Los gastos de operación para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 ascendieron a \$1,431.1 millones, lo que representó un aumento del 24.2% con respecto a los \$1,152.4 millones reportados para el mismo periodo en 2013. Este incremento se debió principalmente a:

- un incremento del 25.9% en los gastos de distribución y logística, que pasaron de \$368.6 millones en el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$464.2 millones en el mismo período de 2014 como resultado del crecimiento en ventas en México y Brasil;
- un incremento del 17.7% en los gastos de servicios contratados, que pasaron de \$152.6 millones en el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$179.7 millones en el mismo período de 2014 como resultado de los honorarios pagados a asesores involucrados en la asistencia para la preparación e implementación del robustecimiento en operaciones y estrategia para acompañar el crecimiento de la Compañía y la implementación del sistema SAP;
- un incremento del 93.8% en los gastos de publicidad, que pasaron de \$64.0 millones en el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$124.0 millones en el mismo período de 2014 como resultado de un incremento en la publicidad para acompañar a la estrategia de crecimiento de la Compañía, y
- gastos preoperativos y de desarrollo de soluciones integrales de \$40.0 millones en el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014.

Los gastos de operación, expresados como porcentaje de las ventas netas, disminuyeron ligeramente al pasar del 29.7% en el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 al 28.9% en el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014.

Utilidad de operación

Por las razones antes expuestas, la utilidad de operación para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 ascendió a \$482.5 millones, lo que representó un aumento del 13.8% con respecto a los \$424.1 millones reportados para el mismo periodo en 2013. El margen de utilidad operativa para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 fue de 9.7% lo que significó una disminución del 10.9% en comparación con el 10.9% del mismo periodo en 2013.

Costos financieros (netos)

Los costos financieros (netos) disminuyeron en un 42.5%, al pasar de \$127.5 millones para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$73.3 millones para el mismo periodo en 2014. Esta disminución se debió principalmente a:

- un incremento del 104.2% en la ganancia por fluctuación cambiaria (neta) al pasar de \$(39.5) millones en el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$1.7 millones para el mismo periodo en 2014, debido a un incremento en la cobranza de posiciones activas cambiarias denominadas en monedas extranjeras junto con la apreciación de dichas monedas extranjeras en referencia del peso mexicano y;
- una disminución del 20.6% en intereses pagados (netos) al pasar de \$65.2 millones en el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$51.8 millones para el mismo periodo en 2014, debido a un incremento en los intereses moratorios y otros cargos cobrados a deudores en Perú, un incremento en los intereses de los directivos relevantes de la Compañía y el aumento en los intereses ganados por la operación de cadenas productivas con NAFINSA que tiene la Compañía.

Participación en los resultados de la asociada

La participación en los resultados de la asociada con base en el método de participación aumentó en un 6.8%, al pasar de \$0.6 millones para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2013 a \$0.7 millones para el mismo periodo en 2014, debido al incremento en ventas netas de Dalkasa Ecuador.

Impuestos a la utilidad

Los impuestos a la utilidad para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 ascendieron a \$117.3 millones, mismos que representaron un aumento del 90.5% con respecto a los \$61.6 millones reportados durante el mismo periodo en 2013. Este aumento se debió principalmente al incremento en las utilidades antes de impuestos en Brasil debido a un incremento en las ventas netas.

La tasa efectiva del impuesto sobre la renta para el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 fue del 27.0%.

Los impuestos a la utilidad por los períodos indicados se integraron como sigue:

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de	
	2014	2013
	(En millones de pesos)	
Impuesto sobre la renta causado	83.0	57.5
Impuestos a la utilidad diferidos	34.4	4.1
Total.....	117.3	61.6

Utilidad neta consolidada

Por las razones antes expuestas, la utilidad neta consolidada de la Compañía aumentó en un 24.1% al pasar a \$292.5 millones durante el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 de \$235.7 millones durante el mismo periodo en 2013.

Año que terminó el 31 de diciembre de 2013, comparado con el año que terminó el 31 de diciembre de 2012

Ventas netas

Las ventas netas consolidadas para el año que terminó el 31 de diciembre de 2013 ascendieron a \$5,411.8 millones, mismos que representaron un incremento del 15.6% con respecto a los \$4,680.0 millones para el año 2012. Este incremento se debió principalmente a un aumento en las ventas de las soluciones individuales e integrales del agua en México, Brasil y Perú, como se describe a continuación.

Ventas netas de soluciones individuales del agua

Las ventas netas de las soluciones individuales del agua aumentaron un 7.1%, al pasar de \$4,636.2 millones en 2012 a \$4,963.1 millones en 2013. Este aumento se debió a un incremento del 34.7% en las ventas de cisternas en Brasil, principalmente para el programa *Água para Todos*, así como a un incremento del 53.6% en las ventas de biodigestores en Perú.

Ventas netas de soluciones integrales del agua

Las ventas netas de las soluciones integrales del agua aumentaron un 924.6%, al pasar de \$43.8 millones en 2012 a \$448.7 millones en 2013. Este aumento fue imputable principalmente a las ventas de los nuevos productos de captación pluvial como parte del programa *Água para Todos*, así como a un incremento del 227.3% en las ventas de Baño Digno en México y a las ventas de los nuevos productos de capacitación pluvial como parte del programa *Cruzada Contra el Hambre*.

Costo de ventas

El costo de ventas aumentó en un 12.8%, al pasar de \$2,846.0 millones para el año 2012 a \$3,210.0 millones para el año 2013. Este aumento se debió principalmente al incremento en los costos variables de producción como resultado del incremento en las soluciones individuales e integrales del agua. El costo de ventas representó el 59.3% de las ventas netas para el año 2013, los cuales disminuyeron en comparación con el 60.8% del año 2012 debido principalmente a mayores eficiencias en los procesos de producción.

Utilidad bruta

Por las razones antes expuestas, la utilidad bruta para el año 2013 ascendió a \$2,201.8 millones, lo que representó un aumento del 20.1% con respecto a \$1,834.0 millones en el año 2012.

Gastos de operación

Los gastos de operación para el año 2013 ascendieron a \$1,552.7 millones, lo que representó un aumento del 15.3% con respecto a los \$1,346.8 millones reportados para el año 2012. Este aumento se debió principalmente a:

- un incremento del 69.3% en los gastos por remuneración y beneficios a empleados, que pasaron de \$193.8 millones en 2012 a \$328.2 millones en 2013 como resultado del aumento en los beneficios variables a empleados como resultado del aumento en los volúmenes de ventas y a los servicios adicionales en las soluciones integrales, y
- un incremento del 436.7% en gastos de publicidad, que pasaron de \$16.6 millones en 2012 a \$89.0 millones en 2013 resultado de estrategias para mejorar las ventas y de mercadotecnia.

Los gastos de operación representaron el 28.7% de ventas netas en 2013, los cuales se mantuvieron en línea con el 28.8% en 2012.

Utilidad de operación

Por las razones antes expuestas, la utilidad de operación por 2013 ascendió a \$645.5 millones, lo que representó un aumento del 30.1% con respecto a los \$496.0 millones reportados en 2012. El margen de utilidad operativa para 2013 fue de 11.9% lo que significó un aumento del 12.5% en comparación con el 10.6% en 2012.

Costos financieros (netos)

Los costos financieros (netos) para el año 2013 ascendieron a \$132.4 millones, lo que representó un aumento del 27.3% con respecto a los \$104.0 millones reportados para el año 2012. Este incremento se debió principalmente a un incremento del 91.9% en la pérdida por fluctuación cambiaria (neta) al pasar de \$22.9 millones en el año 2012 a \$44.0 millones en 2013, debido al incremento en posiciones pasivas cambiarias denominadas en monedas extranjeras junto con la apreciación del dólar y euro en referencia al peso mexicano y a un aumento del 75.2% en la pérdida en el cambio en el valor razonable de activos financieros (neto) al pasar de \$8.6 millones en el año 2012 a \$15.1 millones en 2013, como resultado de una mayor pérdida por instrumentos de cobertura cambiaria obtenida durante el primer semestre del 2013.

Participación en los resultados de la asociada

La participación en los resultados de la asociada con base en el método de participación aumentó en un 42.9%, al pasar de \$0.7 millones en 2012 a \$1.0 millones en 2013 debido al incremento en las ventas netas de Dalkasa Ecuador.

Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad aumentó un 61.8% al pasar de \$48.0 millones en 2012 a \$77.7 millones en 2013. Este aumento se debió principalmente a la disminución de las pérdidas fiscales acumuladas acreditadas contra la utilidad gravable, que pasó de \$27.1 millones en 2012 a \$7.4 millones en 2013.

La tasa efectiva del impuesto sobre la renta para 2013 fue del 15.0%. Véase la nota 24 a los Estados Financieros Consolidados Auditados para un análisis de los impuestos a la utilidad.

Los impuestos a la utilidad por los períodos indicados se integraron como sigue:

	Años que terminaron el 31 de diciembre de	
	2013	2012
	(En millones de pesos)	
Impuesto sobre la renta causado	128.9	101.5
Impuestos a la utilidad diferidos	(51.3)	(53.5)
Total.....	77.7	48.0

Utilidad neta consolidada

Por las razones antes expuestas, la utilidad neta consolidada aumentó un 26.6% al pasar de \$344.7 millones en 2012 a \$436.5 millones en 2013.

Año que terminó el 31 de diciembre de 2012, comparado con el año que terminó el 31 de diciembre de 2011

Ventas netas

Las ventas netas consolidadas para 2012 ascendieron a \$4,680.0 millones, mismos que representaron un incremento del 53.2% con respecto a los \$3,055.8 millones correspondientes para el año 2011. Este incremento se debió a un aumento en las ventas de las soluciones del agua derivado de una combinación de factores como estrategias de venta, al programa de *Água para Todos* y mejoras en las condiciones económicas de las regiones en las que opera la Compañía.

Ventas netas de soluciones individuales del agua

Las ventas netas generadas por las soluciones individuales del agua aumentaron en un 53.7%, al pasar de \$3,016.3 millones en 2011 a \$4,636.2 millones en 2012, principalmente como resultado de un crecimiento del 4,866.8% en las ventas de cisternas en Brasil, principalmente derivado del programa *Água para Todos*, un incremento del 85.6% en las ventas de tinacos residenciales en Argentina, por mejora en ventas y ventas adicionales tras la adquisición de Conmix, y un crecimiento del 40.8% y el 139.3% en las ventas de tinacos residenciales y biodigestores en Perú, respectivamente.

Ventas de soluciones integrales del agua

Las ventas netas generadas por las soluciones integrales aumentaron un 11.0% al pasar de \$39.5 millones en 2011 a \$43.8 millones en 2012, principalmente debido a un crecimiento del 11.0% en las ventas de Baño Digno en México como consecuencia del aumento de la penetración de mercado de esta solución.

Costo de ventas

El costo de ventas aumentó un 48.7% al pasar de \$1,914.0 millones en 2011 a \$2,846.0 millones en 2012. Este aumento se debió principalmente a un incremento en los costos de producción como resultado de los mayores volúmenes de ventas reportados en cada una de las soluciones del agua, así como a un incremento en el precio del polietileno y polipropileno durante 2012. Los costos de ventas representaron el 60.8% de ventas netas para 2012, los cuales disminuyeron en comparación con el 62.6% en 2011 debido principalmente a mayores eficiencias en los procesos de producción.

Utilidad bruta

Por las razones antes expuestas, la utilidad bruta consolidada para 2012 ascendió a \$1,834.0 millones, lo que representó un aumento del 60.6% con respecto a \$1,141.8 millones en 2011.

Gastos de operación

Los gastos de operación consolidados para 2012 ascendieron a \$1,346.8 millones, lo que representó un aumento del 40.6% con respecto a los \$958.0 millones reportados para 2011. Este aumento se debió principalmente a:

- un incremento de 132.0% en gastos de distribución, al pasar de \$213.1 millones en 2011 a \$494.5 millones en 2012 derivado principalmente de un incremento en las operaciones y una red de distribución en otras regiones, y aumento en las ventas del programa gubernamental *Água para Todos*, y
- un incremento de 64.8% en los gastos de remuneración y beneficios a los empleados, al pasar de \$117.6 millones en 2011 a \$193.8 millones en 2012 derivado del incremento en los beneficios variables a empleados como resultado del aumento en los volúmenes de ventas.

Los gastos de operación representaron el 28.8% de ventas del año concluido el 31 de diciembre de 2012 en comparación con el 31.3% del año concluido al 31 de diciembre de 2011.

Utilidad de operación

Por las razones antes expuestas, la utilidad de operación consolidada para 2012 ascendió a \$496.0 millones, lo que representó un aumento del 174.8% con respecto a los \$180.5 millones reportados en 2011. El margen de utilidad operativa para 2012 fue de 10.6% lo que significó un aumento del 79.5% en comparación con el 5.9% en 2011.

Costos financieros (netos)

Los costos financieros (netos) aumentaron un 31.0% al pasar de \$79.4 millones en 2011 a \$104.0 millones en 2012. Este incremento se debió principalmente a un incremento del 27.1% en los intereses pagados (netos) al pasar de \$57.0 millones en el año 2011 a \$72.4 millones para el mismo periodo en 2012, debido al incremento de la deuda para acompañar el crecimiento de la Compañía y a un aumento del 196.6% en la pérdida en el cambio en el valor razonable de activos financieros (neto) al pasar de \$(8.9) millones en el año 2011 a \$8.6 millones para el mismo periodo en 2012,

como resultado de una mayor pérdida por instrumentos de cobertura cambiaria, esto fue parcialmente contrarrestado por una menor pérdida por fluctuación cambiaria (neta) al pasar de \$31.3 millones en el año 2011 a \$22.9 millones para el mismo periodo en 2012, debido a un incremento en la cobranza de posiciones activas cambiarias denominadas en monedas extranjeras junto con la depreciación del dólar en referencia del peso mexicano.

Participación en los resultados de la asociada

La participación en los resultados de la asociada conforme al método de participación aumentó en un 11.7%, al pasar de \$0.6 millones en 2011 a \$0.7 millones en 2012 debido al incremento en las ventas netas de Dalkasa Ecuador.

Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad en 2012 fue de \$48.0 millones, mismos que representaron un incremento del 631.6% con respecto a los \$6.6 millones reportados para 2011. Este aumento se debió principalmente a la disminución de las pérdidas fiscales acumuladas acreditadas contra la utilidad gravable, que pasó de \$43.0 millones en 2011 a \$27.0 millones en 2012

La tasa efectiva del impuesto sobre la renta en 2012 fue del 12.0%. Véase la nota 24 a los Estados Financieros Consolidados Auditados para un análisis de los impuestos a la utilidad.

Los impuestos a la utilidad por los períodos indicados se integraron como sigue:

	Años que terminaron el 31 de diciembre de	
	2012	2011
	(En millones de pesos)	
Impuesto sobre la renta causado	101.5	93.8
Impuestos a la utilidad diferidos	(53.5)	(101.0)
Impuesto Empresarial a Tasa Única	-	13.8
Total.....	48.0	6.6

Utilidad neta consolidada

Por las razones antes expuestas, la utilidad neta consolidada aumentó en un 262.2% al pasar de \$95.2 millones en 2011 a \$344.7 millones en 2012.

Liquidez y fuentes de financiamiento

Históricamente, la principal fuente de liquidez de la Compañía ha estado representada por los flujos de efectivo generados por sus operaciones. Sin embargo, en los últimos años la Compañía ha contratado financiamientos a largo plazo para financiar sus planes de expansión y crecimiento, principalmente en México, Brasil y Argentina, así como para financiar sus necesidades de capital de trabajo. El flujo de efectivo utilizado en inversiones de capital representa principalmente inversiones en propiedades, planta y equipo. El flujo de efectivo generado por actividades de financiamiento deriva principalmente de préstamos bancarios. Históricamente, los requerimientos de efectivo de la Compañía han estado representados por sus necesidades de capital de trabajo, incluyendo sus inversiones en propiedades, planta y equipo. Al 31 de diciembre de 2011, 2012 y 2013, y al 30 de septiembre de 2014:

- la razón de apalancamiento (total de deuda *sobre* capital contable) de la Compañía era 0.34, 0.47, 0.67 y 0.62, respectivamente;
- la razón de cobertura (EBITDA *sobre* gastos financieros netos) era de 3.57, 6.03, 6.08 y 8.31, respectivamente, y
- la razón de capitalización (total de deuda *sobre* total de deuda *más* capital contable) era de 0.25, 0.32, 0.40 y 0.38, respectivamente.

La administración centralizada de los flujos de efectivo generados por las operaciones, incluyendo los flujos generados por las subsidiarias, está a cargo del área de tesorería de la Compañía en sus oficinas en la Ciudad de México. La tesorería es responsable de establecer los lineamientos y políticas en materia de tesorería aplicables a la Compañía y a sus subsidiarias. Todos los pagos recibidos deben registrarse previamente en el CSC, cuya supervisión está a cargo de la contraloría corporativa. Prácticamente todos los pagos a proveedores se efectúan mediante transferencia electrónica; y todos los pagos que por disposición de ley deban efectuarse mediante cheque se generan a través del sistema de la Compañía y están sujetos a impresión y emisión remota por la tesorería corporativa. Todos los cheques son nominativos y llevan la leyenda “Para depósito en cuenta del beneficiario”. La contraloría corporativa se asegura de que las conciliaciones bancarias se ejecuten diariamente; y la tesorería corporativa supervisa esta actividad y revisa y depura las partidas que se generen.

La siguiente tabla muestra los flujos de efectivo de la Compañía durante los períodos indicados.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos)				
Flujos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de operación.....	316.6	76.6	183.6	69.6	207.7
Flujos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de inversión.....	(55.7)	(157.9)	(240.5)	(304.8)	(283.5)
Flujos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de financiamiento.....	(417.2)	54.3	466.0	256.9	82.8
Incremento (disminución) neto en efectivo y equivalentes de efectivo.....	(156.3)	(27.1)	409.1	21.7	7.0

Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación

En los primeros nueve meses de 2014 el flujo neto de efectivo generado por actividades de operación aumentó un 313.5% con respecto al mismo período de 2013, al pasar de \$76.6 millones a \$316.6 millones. Este aumento se debió principalmente a un incremento del 37.9% en la utilidad antes de impuestos a la utilidad, a una disminución del 24.3% en los impuestos por recuperar y a un incremento del 36.3% en los pagos a proveedores, quedando lo anterior contrarrestado parcialmente por un aumento del 32.3% en los inventarios y una disminución del 73.0% en los otros impuestos por pagar.

En 2013 el flujo neto de efectivo generado por actividades de operación aumentó un 163.7% con respecto a 2012, al pasar de \$69.6 millones a \$183.6 millones. Este aumento se debió principalmente a un incremento de 30.9% en la utilidad antes de impuestos a la utilidad y a un incremento de 83.6% en otras cuentas por pagar, mismos que fueron parcialmente contrarrestados por un incremento de 60.2% en cuentas por cobrar, una disminución del 18.9% en cuentas por pagar a proveedores y un incremento de 29.9% de impuestos por recuperar.

En 2012 el flujo neto de efectivo generado por actividades de operación disminuyó un 66.5% con respecto a 2011, al pasar de \$207.7 millones a \$69.6 millones. Esta disminución se debió principalmente a:

- un incremento del 40.6% en las cuentas por cobrar como resultado de la adquisición de Conmix en Argentina, que tenía negociados plazos de pagos más elevados que los términos de pago que la Compañía normalmente negocia en el resto de los países donde opera, así como de factores macroeconómicos que provocaron una recesión en Argentina que a su vez forzó a la Compañía a prorrogar los plazos de pago otorgados a sus clientes en ese país;
- un incremento del 453.6% en otros impuestos por recuperar, como resultado del alto volumen de ventas en Brasil como resultado del programa *Água para Todos*, y
- un incremento del 36.4% en inventarios debido al crecimiento de las ventas en Brasil como resultado del programa *Água para Todos*.

Estos incrementos se vieron contrarrestados parcialmente por un aumento del 286.0% en la utilidad antes de impuestos a la utilidad, un aumento del 21.8% en las cuentas por pagar a proveedores y un incremento del 113.3% en los impuestos por pagar.

Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión

En los primeros nueve meses de 2014 el flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión incrementó un 64.7% con respecto al mismo período de 2013, al pasar de \$(157.9) millones a \$(55.7) millones, reflejando principalmente una menor cantidad en adquisición de propiedades, planta y equipo de \$62.7 millones por el periodo de nueve meses de 2014 comparado con \$161.0 millones por el mismo periodo en 2013.

En 2013 el flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión incrementó en un 21.1% con respecto a 2012, al pasar de \$(304.8) millones en 2012 a \$(240.5) millones en 2013, reflejando principalmente una menor cantidad en adquisición de propiedades, planta y equipo de \$280.3 millones por el año 2013 comparado con \$303.2 millones por el mismo periodo en 2012 y por un incremento en los cobros de ventas de inmuebles al pasar de \$5.5 millones en el año 2012 a \$20.8 millones en el año 2013.

En 2012 el flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión disminuyó un 7.5% con respecto a 2011, al pasar de \$(283.5) millones a \$(304.8) millones para el año 2012, reflejando principalmente una mayor cantidad en adquisición de propiedades, planta y equipo de \$303.2 millones por el año 2012 comparado con \$182.2 millones por el mismo periodo en 2011, esto fue parcialmente contrarrestado por una menor adquisición de intangibles de \$10.8 millones en el año 2012 comparado con \$105.2 millones en el año 2011 derivados de la adquisición de la empresa Conmix Argentina S.A.

Flujo neto de efectivo generado por actividades de financiamiento

En los primeros nueve meses de 2014 el flujo neto de efectivo generado por actividades de financiamiento disminuyó un 868.2% con respecto al mismo período de 2013, pasando de \$54.3 millones a \$(417.2) millones, debido al pago de un dividendo de \$276.1 millones a los accionistas de la Compañía y a la liquidación parcial de un préstamo bancario por \$106.5 millones.

En 2013 el flujo neto de efectivo derivado de actividades de financiamiento aumentó un 81.4% con respecto a 2012, pasando de \$256.9 millones a \$466.0 millones, debido principalmente a un incremento de \$235.8 millones en préstamos bancarios, los cuales fueron parcialmente contrarrestados por un incremento en los intereses de préstamos bancarios pagados por \$19.5 millones.

En 2012 el flujo neto de efectivo derivado de actividades de financiamiento aumentó un 210.3% con respecto a 2011, pasando de \$82.8 millones a \$256.9 millones, debido principalmente a un incremento en préstamos bancarios obtenidos por \$171.1 millones, los cuales fueron parcialmente contrarrestados por un incremento en intereses de préstamos bancarios pagados por \$14.6 millones.

Dividendos

En 2011 y 2012 la Compañía no distribuyó dividendos a los accionistas debido a que reinvertió las utilidades retenidas en proyectos de crecimiento y en la optimización de sus procesos de producción. En 2013 y los primeros nueve meses de 2014 la Compañía pagó a sus accionistas dividendos por un total de \$641.4 millones y \$276.1 millones, respectivamente. Véase la sección “Dividendos”.

Inversiones de capital

La siguiente tabla muestra las inversiones en activos fijos por región geográfica efectuadas por la Compañía durante los períodos indicados.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos)				
Propiedades, planta y equipo, y activos intangibles					
México	50.1	79.1	189.1	110.8	102.2
Brasil.....	7.5	72.2	76.9	189.7	140.6
Otros.....	5.0	9.7	15.2	13.5	44.6
Total.....	62.7	161.0	281.2	314.0	287.4

En 2014 la Compañía tiene previsto efectuar inversiones de capital por un total de aproximadamente \$115.0 millones para adecuar sus plantas e infraestructura con el fin de respaldar su crecimiento futuro.

Los inversiones de capital efectuadas en los primeros nueve meses de 2014 disminuyeron un 61.1% con respecto al mismo período de 2013, al pasar de \$161.0 millones a \$62.7 millones. Esta disminución se debió principalmente a las inversiones realizadas en Brasil en 2013, que se utilizaron para soportar el incremento en ventas del programa *Água para Todos*. Las inversiones se destinaron principalmente a incrementar la infraestructura en México como soporte de todas las operaciones internacionales.

En 2013 las inversiones de capital disminuyeron un 10.4% con respecto a 2012, al pasar de \$314.0 millones a \$281.2 millones, principalmente debido a una disminución en las inversiones en Brasil que quedó parcialmente contrarrestada por el aumento de las inversiones en México. Los recursos generados por las inversiones se destinaron principalmente a mejorar la eficiencia en plantas, reingeniería de productos y robustecer los procesos operativos en la plataforma SAP.

En 2012 las inversiones de capital aumentaron un 9.2% con respecto a 2011, al pasar de \$287.4 millones a \$314.0 millones. Este incremento se debió principalmente a la expansión e inversión en las plantas de la Compañía como parte de los planes de expansión en Brasil.

Deuda

La siguiente tabla muestra la deuda de la Compañía durante los periodos indicados.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos)				
Préstamos bancarios a largo plazo:					
Banorte	598.4	243.8	596.7	—	—
Santander (México)	598.1	412.9	600.0	356.2	479.9
BNDES.....	11.1	26.7	19.2	—	—
Santander (Brasil)	—	—	—	31.3	—
Total de deuda a largo plazo.....	1,207.5	683.4	1,215.9	387.5	479.9
Préstamos bancarios a corto plazo:					
Banorte	0.6	56.3	—	—	—
Banamex.....	—	—	100.0	276.4	—
BNDES.....	8.3	3.0	6.7	—	—
Banco Provincia S.A.....	—	1.9	1.0	—	—
Santander (México)	0.6	147.9	—	120.0	—
Total de deuda a corto plazo.....	9.6	209.0	107.7	396.4	—
Total.....	1,217.1	892.3	1,323.6	783.8	479.9

Al 30 de septiembre de 2014, el total de deuda de la Compañía ascendía a \$1,217.1 millones, de los cuales \$1,207.5 millones constituían deuda a largo plazo y \$9.6 millones constituían deuda a corto plazo. El 98.4% del total de deuda de la Compañía a dicha fecha estaba denominado en pesos, un monto marginal estaba denominado en pesos argentinos y el 1.6% estaba denominado en reales brasileños. A la misma fecha, el 100% del total de deuda de la Compañía devengaba intereses a tasas variables; asimismo, al cierre del periodo, el 98.6% del total de la deuda contaba con instrumentos de cobertura de tasa.

Los recursos derivados de los préstamos bancarios contratados por la Compañía se han destinado principalmente a satisfacer sus necesidades de capital de trabajo y a efectuar gastos de capital en línea con sus planes de expansión.

Préstamos bancarios

Al 30 de septiembre de 2014, los siguientes préstamos bancarios constituían los dos principales componentes de la deuda a largo plazo de la Compañía:

Crédito simple con Banorte

El 20 de diciembre de 2013, la Compañía celebró un contrato de apertura de crédito simple por \$600.0 millones con Banorte. El plazo del crédito es de siete años que vencen el 20 de diciembre de 2020. Grupo Rotoplas tiene la obligación de liquidar el monto principal de dicho crédito en 84 mensualidades, con un plazo de gracia de 36 meses contados a partir de la fecha de firma. El monto de principal del crédito devenga intereses a una tasa variable igual a la TIIE a 28 días *más* 1.50%. Este crédito está garantizado por las subsidiarias de la Compañía. Los recursos de este crédito se han utilizado para refinanciar y aumentar el plazo de la deuda de Grupo Rotoplas para soportar el crecimiento futuro. Al 30 de septiembre de 2014, el saldo total adeudado (incluyendo intereses) por Grupo Rotoplas conforme a este crédito era de \$598.4 millones.

Crédito simple con Santander

El 19 de diciembre de 2013, la Compañía celebró un contrato de apertura de crédito simple por \$600.0 millones con Santander. El plazo del crédito es de siete años que vencen el 20 de diciembre de 2020. Grupo Rotoplas tiene la obligación de liquidar el monto principal de dicho crédito en 84 mensualidades, con un plazo de gracia de 36 meses contados a partir de la fecha de firma. El monto de principal del crédito devenga intereses a una tasa variable igual a la TIIE a 28 días *más* 1.55%. Este crédito está garantizado por las subsidiarias de la Compañía. Los recursos de este crédito se han utilizado para refinanciar y aumentar el plazo de la deuda de Grupo Rotoplas para soportar el crecimiento futuro. Al 30 de septiembre de 2014, el saldo total adeudado (incluyendo intereses) por Grupo Rotoplas conforme a este crédito era de \$598.1 millones.

Principales obligaciones y causas de incumplimiento de la Compañía bajo sus contratos de deuda

A la fecha de este prospecto la Compañía se encuentra al corriente con todos los pagos de principal e intereses de los créditos antes descritos y con todas sus obligaciones bajo sus respectivos contratos. La Compañía y sus acreedores no tienen celebrado ningún contrato o convenio con respecto a la prelación de sus créditos y la Compañía no ha otorgado beneficios especiales a ninguno de dichos acreedores.

Las principales obligaciones de la Compañía bajo los contratos de crédito descritos en el inciso anterior incluyen las siguientes:

- *Entrega de información.* La Compañía está obligada a enviar a los bancos sus estados financieros tanto anuales como trimestrales.
- *Pagos proporcionales.* En la medida en que la Compañía efectúe cualquier pago con respecto a su deuda sin garantía, estará obligada a efectuar un pago proporcional con respecto a los citados créditos.
- *Razones financieras.* La Compañía está obligada a mantener ciertas razones financieras, incluyendo razones de deuda, cobertura y capitalización.

Las principales causas de incumplimiento de la Compañía con sus contratos de crédito son las siguientes:

- *Incumplimiento o vencimiento anticipado de otras deudas.* Los créditos podrán declararse vencidos en forma anticipada en el supuesto de que la Compañía o cualquiera de sus subsidiarias garantes (i) incumpla con cualquiera de sus obligaciones bajo otros instrumentos de deuda, o de que el incumplimiento con dichos instrumentos de deuda dé lugar al vencimiento anticipado de dicha deuda, cuando el monto involucrado en cualquiera de ambos casos sea igual o superior a \$50.0 millones; o (ii) incumpla con una o varias sentencias condenatorias definitivas dictadas en su contra, que no hayan sido apeladas o suspendidas, por un monto total igual o superior a \$50.0 millones.
- *Cambio de control.* Los créditos podrán declararse vencidos en forma anticipada en el supuesto de que el señor Carlos Rojas Mota Velasco o sus sucesores dejen de (i) ser propietario(s), directa o indirectamente, de más del 25% de las acciones representativas del capital social de la Compañía o de las subsidiarias avalistas y (ii) tener la capacidad de determinar, directa o indirectamente, el curso de la administración y las políticas de la Compañía o las subsidiarias garantes.

Instrumentos financieros derivados

Información cuantitativa y cualitativa con respecto a los riesgos de mercado

Las actividades de la Compañía la exponen a una diversidad de riesgos financieros, tales como: el riesgo de mercado (que incluye el riesgo cambiario, del flujo de efectivo y el riesgo de los precios), el riesgo crediticio y el riesgo de liquidez. El plan de administración de riesgos de la Compañía tiene como objetivo minimizar los efectos negativos potenciales derivados de la falta de predictibilidad de los mercados en el desempeño financiero de la Compañía y sus subsidiarias. La Vicepresidencia de Administración y Finanzas es responsable del plan de administración de riesgos y de las actividades basadas en las políticas aprobadas por el Consejo de Administración, quien ha emitido políticas generales relativas a la administración de riesgos financieros, así como políticas sobre riesgos específicos, y que ejecuta el Vicepresidente de Administración y Finanzas, las cuales son, a su vez, vigiladas por el Comité de Auditoría.

Objetivos de la administración del riesgo financiero

Dentro del curso ordinario de sus operaciones, la Compañía está expuesta a diversos riesgos de mercado que se encuentran fuera de su control, incluyendo las fluctuaciones en las tasas de interés y los tipos de cambio, que pueden tener un efecto adverso en el valor de sus activos y pasivos financieros, en sus flujos de efectivo futuros y en su utilidad. Como resultado de estos riesgos de mercado, y en el supuesto de que las tasas de interés o los tipos de cambio fluctúen en sentido adverso, la Compañía podría sufrir pérdidas.

La política en materia de administración de riesgos de la Compañía tiene por objeto evaluar las posibles pérdidas y el impacto consolidado de las mismas, así como mitigar la exposición de la Compañía a las fluctuaciones en las tasas de interés y los tipos de cambio. La Compañía busca minimizar los efectos de estos riesgos utilizando instrumentos financieros derivados con coberturas económicas. La Vicepresidencia de Administración y Finanzas, así como la tesorería corporativa de la Compañía, coordinan el acceso a los mercados financieros nacionales e internacionales, y supervisan y administran los riesgos financieros relacionados con las operaciones de la Compañía a través de los informes internos de riesgo, los cuales presentan las exposiciones por grado y la magnitud de los riesgos.

El uso de los derivados financieros se rige por las recomendaciones y las políticas dictadas por el Consejo de Administración, las cuales proveen lineamientos sobre el manejo de riesgo cambiario, riesgo de las tasas de interés, riesgo de crédito, el uso de instrumentos financieros derivados y no derivados y la inversión de exceso de liquidez.

Por ningún motivo se podrán adquirir instrumentos financieros de ningún tipo con fines especulativos; la contratación de dichos instrumentos deberá realizarse exclusivamente con la finalidad de mitigar los riesgos financieros que se hayan detectado en las operaciones la Compañía. Asimismo, cualquier operación de cobertura ejecutada se realizará con instituciones financieras con las cuales se tenga firmado el respectivo contrato ISDA, y con quienes la Compañía tiene relación de negocios.

La totalidad de los instrumentos financieros derivados son contratados con contrapartes locales e internacionales bajo la modalidad OTC. Una de las facultades del Vicepresidente de Administración y Finanzas es seleccionar a los participantes, quienes deberán ser instituciones reguladas y autorizadas para realizar este tipo de operaciones que, además, cuenten con las garantías requeridas por la Compañía.

La tesorería debe cuantificar y reportar mensualmente a la Vicepresidencia de Administración y Finanzas las necesidades mensuales de los recursos de operación relacionados con los instrumentos financieros derivados. La Vicepresidencia de Administración y Finanzas en conjunción con la Dirección General, deben autorizar la cobertura de los montos identificados. Por ningún motivo se operarán montos mayores a la exposición del riesgo que desea cubrir la Compañía. La tesorería debe reportar a la Vicepresidencia de Administración y Finanzas, así como a la Dirección General, las operaciones con instrumentos financieros derivados que se hayan realizado conforme a sus autorizaciones.

Conforme la Compañía se expande a mercados fuera de México, actualiza, y espera seguir actualizando su estrategia de administración del riesgo para reflejar alteraciones a la exposición de la Compañía, especialmente a tasas de interés.

Con respecto a los asuntos relacionados con la administración de riesgos financieros de la Compañía, el Consejo de Administración junto con la Vicepresidencia de Administración y Finanzas, supervisan y evalúan los lineamientos marcados para el manejo y administración de riesgos financieros. Asimismo y dependiendo de la situación, toman la decisión sobre las fuentes internas y externas de liquidez a utilizar para atender en su momento a requerimientos relacionados con instrumentos financieros. La Compañía cuenta con líneas de crédito en garantía de los pagos de instrumentos financieros derivados. La decisión se toma con base en los niveles de liquidez de la Compañía y en el momento en que ocurra alguna eventualidad.

Mensualmente y conforme a la NIIF 9, el área de Contraloría de la Compañía reconoce financieramente el valor de los instrumentos contratados conforme al valor razonable, y la porción efectiva de las ganancias o pérdidas del instrumento de cobertura se reconoce dentro de la utilidad o pérdida integral en el capital contable y se reclasifican a resultados en el mismo periodo que afectan. La correcta aplicación contable del efecto en resultados y balance de las operaciones efectuadas, son revisadas y discutidas anualmente con el auditor externo de la Compañía, quien validan la información presentada. Los procesos de valuación son revisados por el auditor externo de la Compañía como parte de su auditoría a los estados financieros.

La valuación de los instrumentos financieros derivados es realizada mensualmente por un agente de cálculo o de valuación de los mismos, quién es, en todos los casos, la contraparte del contrato marco. Las técnicas de valuación de operaciones de instrumentos financieros derivados proceden de modelos basados en principios financieros reconocidos y estimaciones razonables acerca de condiciones futuras de mercado, y pueden reflejar otros factores financieros, como la utilidad anticipada o de cobertura transaccional y otros costos. Las valuaciones de la Compañía para los instrumentos *swaps* estiman el valor presente de flujos futuros, dada una curva de proyección y una curva de descuento. Dependiendo de los resultados que resulten de las valuaciones de los instrumentos financieros derivados, la Vicepresidencia de Administración y Finanzas junto con la Dirección General, tomarán decisiones para reducir el impacto financiero de la Compañía al mantener, cerrar o incrementar la posición de los derivados. Cabe aclarar que las valuaciones no son un indicador certero de resultados futuros; sin embargo, la Compañía busca generar la mayor certeza posible en la valuación de sus instrumentos financieros derivados. La Compañía puede utilizar métodos como exposición de referencia, valor razonable y *dollar-offset* para determinar la efectividad de los instrumentos financieros derivados.

Los riesgos identificados que pudieran generar pérdidas a la Compañía por operaciones con instrumentos financieros derivados por cambios en las condiciones de mercado son: i) fluctuaciones en el tipo de cambio, para *forwards*; y ii) movimientos en las tasas de interés, movimientos en la curva de proyección, movimientos en la curva de descuento y volatilidad de las curvas, para los instrumentos *swap*. Cambios en la exposición de los riesgos identificados pueden ocurrir por diversos escenarios como: 1. Incremento de deuda, la Compañía pudiera incrementar sus niveles de deuda y por ende la necesidad de conseguir cobertura de los bienes subyacentes, 2. Incremento/decremento de las obligaciones o flujos en divisas futuros, por el momento, la Compañía no tiene conocimiento o espera posibles cambios que pudieran incrementar la exposición a estos riesgos identificados. De ninguna forma podrá diferir el uso del instrumento financiero derivado con el que originalmente fue concebido, todos nuestros derivados se contratan con fines de cobertura y no de especulación.

A continuación se presenta información más detallada respecto a riesgos financieros y utilización de instrumentos financieros derivados:

Riesgos de mercado

Riesgo cambiario: La Compañía tiene operaciones internacionales y está expuesta al riesgo cambiario derivado del dólar y el euro con respecto a la moneda funcional de cada una de sus subsidiarias. Al respecto, la política establecida por la Compañía consiste en que a través de su Vicepresidencia de Administración y Finanzas, se administren los riesgos cambiarios con respecto a la moneda funcional de la información financiera de las subsidiarias. El riesgo cambiario surge por operaciones comerciales futuras en moneda extranjera y por la existencia de activos y pasivos en moneda extranjera.

La Vicepresidencia de Administración y Finanzas ha establecido una política que requiere que las subsidiarias de la Compañía administren el riesgo por tipo de cambio respecto de su moneda funcional. Las subsidiarias de la Compañía deben cubrir su exposición al riesgo por tipo de cambio a través de la tesorería de la Compañía y a cargo de la Vicepresidencia de Administración y Finanzas. Para administrar el riesgo por tipo de cambio que surge de transacciones comerciales futuras y activos y pasivos reconocidos, las subsidiarias de la Compañía pueden utilizar contratos a futuro (*forward*) negociados a través de la tesorería de la Compañía, los cuales se ejecutan y cotizan con base en el flujo de efectivo presupuestado por la Compañía, y se alinean a la política de administración de riesgos vigente y aprobada por el Consejo de Administración, la cual es, a su vez, vigilada por el Comité de Auditoría. El riesgo por tipo de cambio surge cuando las transacciones comerciales futuras y los activos y pasivos reconocidos se celebran en una moneda distinta a la moneda funcional de la entidad.

Como política de administración de riesgos, la Vicepresidencia de Administración y Finanzas de la Compañía analiza periódicamente sus exposiciones y, eventualmente, de acuerdo con las condiciones de la economía de cada país en que opera, podría llegar a contratar coberturas para sus flujos de efectivo anticipados de los próximos doce meses en cada una de las monedas relevantes. El agente de cálculo o de valuación de los instrumentos financieros derivados, en todos los casos, es la contraparte del contrato marco. Cualquier variación importante que detecte la tesorería deberá ser informada a la Vicepresidencia de Administración y Finanzas, quien actuará en consecuencia con la debida autorización de la Dirección General de la Compañía. Asimismo, la Compañía lleva a cabo simulaciones sobre las variaciones en las paridades cambiarias y, en su caso, pudiera ajustar el costo de los productos.

Al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía no tiene contratados instrumentos financieros para cubrir el riesgo de tipo de cambio. Durante el último trimestre del periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2014, se ejercieron 3 operaciones a futuro (*forward*) con el activo subyacente de tipo de cambio real/peso de \$3.0 millones de reales brasileños cada uno, y durante el mismo periodo, no se presentó ninguna llamada de margen de los instrumentos financieros derivados.

Riesgo de los precios: La Compañía está expuesta al riesgo de cambios en los precios de materia prima para la producción de inventarios. El riesgo de precios se genera por las variaciones de los precios de la resina, principal materia prima utilizada, la cual está relacionada con el *commodity* del petróleo. Dicho riesgo surge por el hecho de que el precio de un activo pueda variar o fluctuar en relación con la incertidumbre económica.

La Compañía no utiliza instrumentos financieros de cobertura ni contratos de compra garantizados con sus proveedores; al respecto, se analiza el precio de dicha materia prima y se realizan las compras al mejor precio otorgado. La Compañía lleva a cabo simulaciones para analizar el riesgo de variaciones en los precios y, en su caso, pudiera ajustar el costo de los productos.

Flujos de efectivo y valor razonable de tasas de interés: El riesgo de cambios en las tasas de interés para la Compañía se deriva de los préstamos a largo plazo. Los préstamos que devengan interés a tasas variables exponen a la Compañía al riesgo de la variabilidad en los flujos de efectivo futuros relacionados. Este riesgo es parcialmente compensado por los equivalentes de efectivo que devengan intereses también a tasas variables. Los préstamos que devengan intereses a tasas fijas exponen a la Compañía al riesgo de valor de mercado de las tasas de interés.

Durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2014 y los periodos de doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, los préstamos de la Compañía a tasa variable se denominaron en pesos mexicanos, reales y pesos argentinos.

La Compañía analiza su exposición al riesgo de las tasas de interés en forma dinámica. Diversos escenarios son simulados, considerando refinanciamientos, renovación de las posiciones existentes, financiamientos alternativos y la contratación de coberturas. Con base en dichos escenarios, la Compañía estima el impacto de un cambio en las tasas de interés sobre el resultado del año. En dichas simulaciones se asume la misma variabilidad en los movimientos en las tasas de interés, movimientos en la curva de proyección, movimientos en la curva de descuento y volatilidad de las curvas.

La Compañía administra su riesgo de cambios en los flujos de efectivo por préstamos con tasas de interés variables a través de la contratación de instrumentos financieros *swaps* y *caps* de tasas de interés variable a fija. Estos instrumentos financieros derivados tienen el efecto económico de convertir los préstamos con tasas variables en préstamos con tasas fijas. El principal objetivo de la utilización de dichos instrumentos financieros es conocer con certeza los flujos de efectivo que la Compañía pagará para cumplir obligaciones contraídas.

Con los *swaps* y *caps* de tasas de interés, la Compañía conviene con otras partes en entregar o recibir periódicamente la diferencia existente entre el importe de los intereses de las tasas variables pactadas en los contratos de deuda y el importe de los intereses de las tasas fijas contratadas en los instrumentos financieros derivados.

Los instrumentos de tasa de interés utilizados (para cobertura y no para especulación), y las posiciones contratadas al cierre del periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2014, así como de los periodos de doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 fueron:

Monto <u>nocional</u>	<u>Fecha de</u>		<u>Tasa de interés</u>		<u>Valor razonable al</u>			
	<u>Contratación</u>	<u>Vencimiento</u>	<u>Instrumento</u>	<u>En deuda</u>	<u>30 de septiembre de 2014</u>	<u>31 de diciembre de 2013</u>		
(Cifras en millones)								
<u>Swap</u>								
\$322.7	Noviembre 2011	Noviembre 2016	6%	4.8%	(\$3.97)			(\$2.17)
<u>Cap</u>								
\$163.3	Agosto 2010	Julio 2014	6%	4.875%	-	0.036		
326.7	Agosto 2010	Julio 2014	6%	4.875%	-	-		0.83
					<u>(\$2.17)</u>	<u>\$3.61</u>		<u>\$12.23</u>

En estos instrumentos, cuando la tasa de referencia se encuentre por encima del nivel de la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) pactada, se tiene el derecho, mas no la obligación, de hacer efectiva esta tasa. Y, mientras que la tasa de referencia se encuentre por debajo del nivel de la tasa pactada, la que se ejercerá será la tasa de referencia.

Los montos nominales relacionados con los instrumentos financieros derivados reflejan el volumen de referencia contratado; sin embargo, no reflejan los importes en riesgo por lo que respecta a los flujos futuros. Los montos en riesgo se encuentran generalmente limitados a la utilidad o pérdida no realizada por valuación a mercado de estos instrumentos, la cual puede variar de acuerdo con los cambios en el valor del mercado del bien subyacente, su volatilidad y la calidad crediticia de las contrapartes.

El análisis de sensibilidad de la Compañía de los instrumentos financieros derivados de tasas de interés *swaps* y *caps* contempla un cambio en los principales riesgos de los instrumentos que pudieran generar pérdidas a la Compañía, que son las tasas en la curva de proyección, volatilidad y las tasas en la curva de descuento, las cuales si se ven afectadas un 10% el impacto en el valor razonable de los instrumentos sería de \$13.6 millones de pesos, si se ven afectadas un 25% el impacto sería de \$32.5 millones y si se ven afectadas un 50% el impacto sería de \$64.0 millones. Los supuestos utilizados en estos escenarios son: 1. Probables, posibles y muy poco probables en orden respectivo; 2. El periodo de la tasa sobre la cual se calcularon los posibles escenarios es la de 364 días; 3. Se utilizó el factor de 1 como cambio en volatilidad.

La proporción de las tasas de interés fijas y variables de los préstamos contratados se muestra a continuación:

	<u>31 de diciembre de</u>		
	<u>2013</u>	<u>2012</u>	<u>2011</u>
Préstamos a tasa variable	90%	65%	100%
Préstamos a tasa fija	10%	35%	-

Al 31 de diciembre de 2013, los préstamos bancarios con tasa variable están cubiertos por los instrumentos financieros descritos en esta misma sección, lo que representa un nivel de cobertura del 19%.

Estimación del valor razonable

En la tabla que se muestra a continuación, se detallan los instrumentos financieros registrados a valor razonable clasificados según el método de valuación utilizado para cada uno de ellos. Los niveles se definen de la siguiente manera:

Nivel 1: Precio de cotización (no ajustados) de un activo o pasivo idéntico (Nivel 1).

Nivel 2: Datos distintos a precios de cotización incluidos en el Nivel 1 que se puede confirmar para el activo o pasivo, ya sea directamente o indirectamente, es decir, que se deriven de precios (Nivel 2).

Nivel 3: Datos sobre el activo y pasivo que no se basa en datos que se puedan confirmar en mercados activos, es decir, información no observable (Nivel 3).

	(Cifras expresadas en millones de pesos)			
	<u>Nivel 1</u>	<u>Nivel 2</u>	<u>Nivel 3</u>	<u>Total</u>
<u>30 de septiembre de 2014</u>				
Instrumentos financieros derivados - Pasivo	\$ _____	(\$ 3.97)	\$ _____	(\$ 3.97)
<u>31 de diciembre de 2013</u>				
Instrumentos financieros derivados - Pasivo	\$ _____	(\$ 2.17)	\$ _____	(\$ 2.17)
<u>31 de diciembre de 2012</u>				
Instrumentos financieros derivados - Activo	\$ _____	\$ 3.61	\$ _____	\$ 3.61
<u>31 de diciembre de 2011</u>				
Instrumentos financieros derivados - Activo	\$ _____	\$ 12.23	\$ _____	\$ 12.23

El valor razonable de los instrumentos financieros que se negocian en mercados activos se basa en los precios de cotización de los mercados a la fecha del balance general. Un mercado se entiende como un activo si los precios de cotización están normalmente disponibles en una bolsa, negociadores, corredor, grupo de la industria, servicios de precios o de una agencia reguladora y esos precios representan operaciones reales y recurrentes en el mercado sobre la base de libre competencia. El precio de mercado utilizado en los activos financieros mantenidos por la Compañía es el precio de oferta actual. Estos instrumentos se incluyen en el Nivel 1. Los instrumentos incluidos en el Nivel 1 incluyen principalmente valores negociables o disponibles para su venta.

El valor razonable de instrumentos financieros que no se negocian en mercados activos por ejemplo, los derivados disponibles fuera de bolsa (over-the-counter), se determina utilizando técnicas de valuación. Estas técnicas de valuación maximizan el uso de información observable de mercados en los casos en que esté disponible y deposita la menor confianza posible en estimados específicos de la Compañía. Si todas las variables relevantes para establecer el valor razonable de un instrumento financiero son observables, el instrumento se incluye en el Nivel 2.

Si una o más variables relevantes no se basan en información observable de mercado, el instrumento se incluye en el Nivel 3.

Obligaciones contractuales y compromisos comerciales

Al 30 de septiembre del 2014 la Compañía no tiene obligaciones contractuales y/o compromisos comerciales significativos. Respecto a los compromisos relacionados con deuda, véase la sección “Comentarios y análisis de la administración sobre la situación financiera y los resultados de operación—Deuda”.

Operaciones no reconocidas en el balance general

Al 30 de septiembre de 2014 la Compañía no tenía concertada ninguna operación significativa que no esté reconocida en su balance general.

Información cualitativa y cuantitativa con respecto al riesgo del mercado

Las actividades de la Compañía la exponen a una diversidad de riesgos financieros, tales como: el riesgo de mercado (que incluye el riesgo cambiario, del flujo de efectivo y el riesgo de los precios), el riesgo crediticio y el riesgo de liquidez. El plan de administración de riesgos de la Compañía tiene como objetivo minimizar los efectos negativos potenciales derivados de la impredecibilidad de los mercados en el desempeño financiero de la Compañía. El departamento de finanzas es responsable del plan de administración de riesgos y de las actividades basadas en las políticas aprobadas por el consejo de administración. Para mayor detalle de la información cualitativa y cuantitativa, vease nota 3.1 de los Estados Financieros Consolidados Auditados.

Políticas contables críticas

Las estimaciones y juicios utilizados para la Compañía para la elaboración de los estados financieros son continuamente evaluados y se basan en la experiencia histórica y en otros factores, incluyendo proyecciones de eventos futuros que se consideran razonables bajo las circunstancias actuales.

Estimaciones y juicios contables críticos

La preparación de los estados financieros requiere que la administración de la Compañía realice juicios, estimaciones y supuestos que afectan la aplicación de las políticas contables y los montos reportados de activos y pasivos, ingresos y egresos. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones. Las áreas que involucran un mayor grado de juicio o complejidad y los supuestos y estimaciones que son significativos para los estados financieros se describen más adelante.

La Compañía realiza estimaciones y proyecciones sobre eventos futuros para reconocer y medir ciertos rubros de los estados financieros. Las estimaciones contables reconocidas resultantes probablemente difieran de los resultados o eventos reales.

Deterioro del crédito mercantil

La Compañía realiza pruebas anuales para determinar si el crédito mercantil ha sufrido algún deterioro. El valor recuperable de las UGE ha sido determinado con base en su valor de uso. Según las pruebas realizadas, se determinó que al 30 de septiembre de 2014 no hubo deterioro del crédito mercantil, y por lo tanto, no se consideró necesario realizar pruebas sobre su impacto ya que el valor presente de los flujos de efectivo excedentes supera significativamente el valor en libros.

Impuestos a la utilidad

La Compañía está sujeta al pago de impuestos a la utilidad en numerosas jurisdicciones. Se requiere realizar juicios significativos para reconocer el impuesto a la utilidad causado y diferido. Existen muchas operaciones y cálculos para los cuales la determinación del impuesto puede ser incierta.

La Compañía reconoce un pasivo por aquellos asuntos observados en las auditorías fiscales si considera que es probable que se determine un impuesto adicional al originalmente causado. Cuando el resultado final de estos procesos es diferente al pasivo estimado, las diferencias se reconocen en el impuesto a la utilidad diferido y/o causado del ejercicio.

Valor razonable de instrumentos derivados

El valor razonable de los instrumentos financieros que no son negociados en un mercado activo se determina utilizando técnicas de valuación. La Compañía utiliza su juicio para seleccionar los métodos y las premisas a considerar, las cuales están basadas principalmente en las condiciones de mercado existentes al cierre del ejercicio.

La Compañía ha determinado el valor razonable de los activos financieros mediante la estimación de sus flujos de efectivo descontados. El uso de este método de estimación puede resultar en cantidades distintas de aquellas al momento de su realización. El impacto en las utilidades o pérdidas de nuestros instrumentos financieros derivados se reduciría en \$3.6 millones y \$4.1 millones aproximadamente, o incrementaría en \$4.4 millones y \$4.6 millones, si la tasa de descuento utilizada en el análisis de los flujos de efectivo descontados difiere 10% de nuestras estimaciones para el período de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2014 y el periodo de doce meses concluido el 31 de diciembre de 2013, respectivamente. Si la tasa difiere 20% de nuestras estimaciones, el impacto se reduciría en \$3.2 millones y \$3.9 millones, o incrementaría en \$4.8 millones y \$4.8 millones; y si difiere 30% de nuestras estimaciones, se reduciría en \$2.8 millones y \$3.7 millones, o incrementaría en \$5.2 millones y \$5.0 millones para los períodos concluidos el 30 de septiembre de 2014 y el periodo de doce meses concluido el 31 de diciembre de 2013, respectivamente.

Por los periodos de doce meses terminados en los años 2013, 2012 y 2011, la Compañía ha determinado el valor razonable de los activos financieros derivados, estimando sus flujos de efectivo descontados. El uso de los métodos de estimación podría dar como resultado montos diferentes a los que se tengan al vencimiento. El impacto en resultados de los contratos de *swaps* y *caps* serían menor en \$4.1 millones, 3.3 millones y 1.2 millones aproximadamente, o mayor en \$4.6 millones, 0.4 millones y 1.2 millones aproximadamente, si la tasa de descuento usada en el análisis de los flujos de efectivo descontados hubiera variado en 10% de los estimados de la Administración, por los ejercicios de 2013, 2012 y 2011 respectivamente.

Beneficios al retiro

El valor presente de las obligaciones al retiro depende de un número de premisas que se determinan sobre bases actuariales utilizando varios supuestos. Uno de los supuestos utilizados para determinar el costo neto del ejercicio es la tasa de descuento. Cualquier cambio a estos supuestos afectaría el pasivo reconocido.

El costo de los beneficios a empleados que califican como planes de beneficios, es determinado usando valuaciones actuariales. La valuación actuarial involucra supuestos respecto de tasas de descuento, futuros aumentos de sueldo, tasas de rotación de personal y tasas de mortalidad, entre otros. Debido a la naturaleza de largo plazo de estos planes, tales estimaciones están sujetas a una cantidad significativa de incertidumbre.

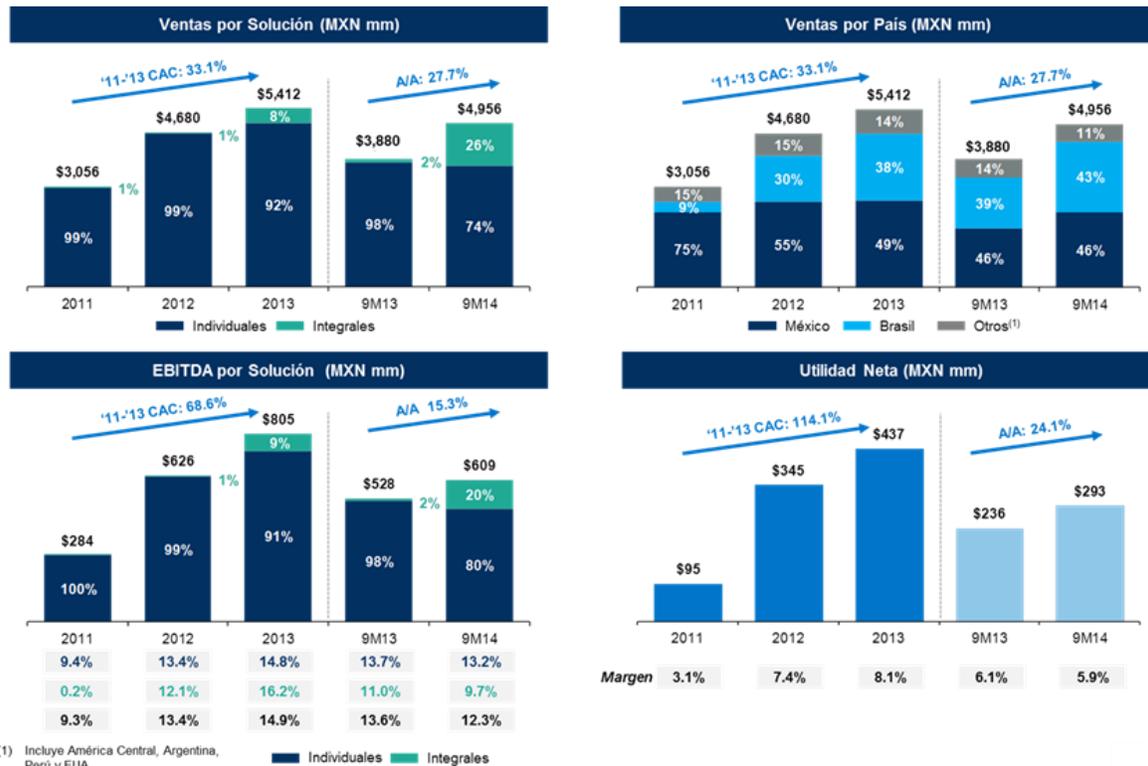
Al cierre de cada ejercicio la Compañía estima la tasa de descuento para determinar el valor presente de los flujos de efectivo futuros estimados para liquidar las obligaciones por pensiones, con base en las tasas de interés de los bonos gubernamentales, denominados en la misma moneda que los beneficios al retiro y que tienen plazos de vencimiento aproximados a los mismos. Otras premisas utilizadas para estimar las obligaciones por pensiones se basan en las condiciones actuales de mercado.

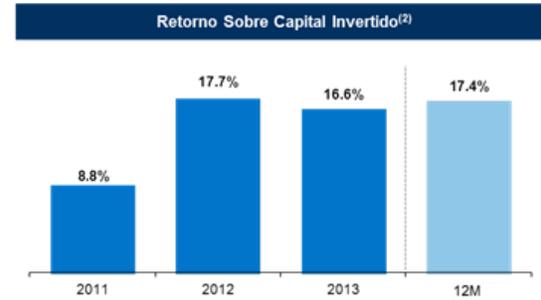
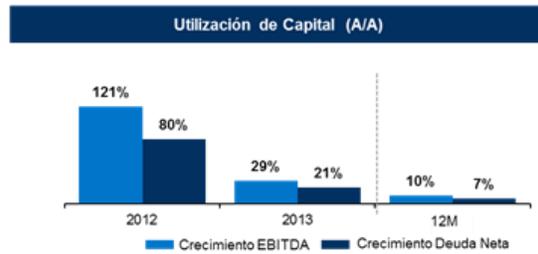
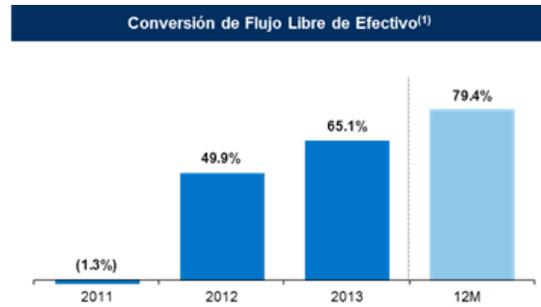
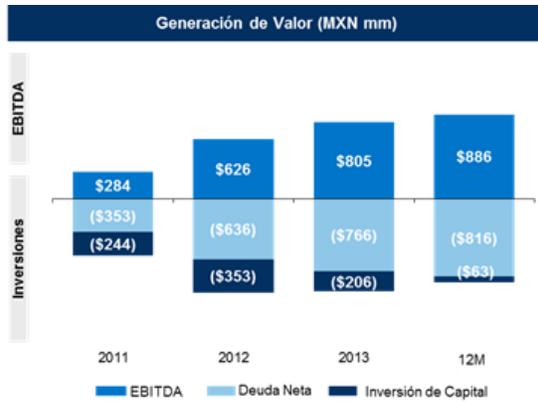
En caso de que la tasa de descuento para el ejercicio 2013 hubiera oscilado en un 1% por encima o por debajo de la tasa de descuento estimada por la Administración, el valor en libros de las obligaciones laborales habría sido de \$4.9 o \$6.09 millones de pesos, respectivamente.

En caso de que la tasa de descuento para el ejercicio 2012 hubiera oscilado en un 1% por encima o por debajo de la tasa de descuento estimada por la Administración, el valor en libros de las obligaciones laborales habría sido de \$4.97 o \$6.14 millones de pesos, respectivamente.

En caso de que la tasa de descuento para el ejercicio 2011 hubiera oscilado en un 1% por encima o por debajo de la tasa de descuento estimada por la Administración, el valor en libros de las obligaciones laborales habría sido de \$3.81 o \$4.67 millones de pesos, respectivamente.

A continuación se presenta un resumen de la información financiera relevante antes explicada:

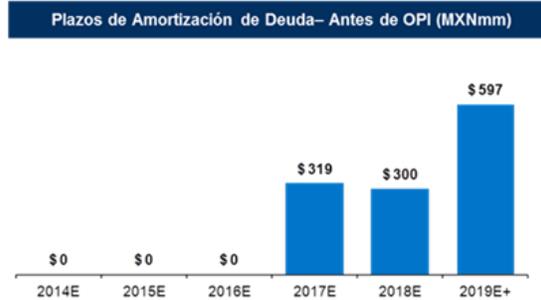
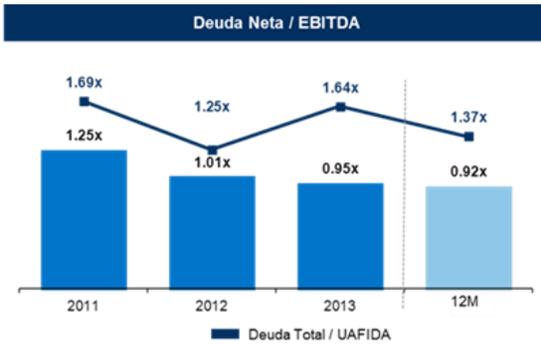




Nota: 12 M para el periodo terminado el 30 de Septiembre, 2014
 (1) (EBITDA – Inversión de Capital) / EBITDA
 (2) Utilidad de Operación menos Impuesto Efectivo / (Deuda Total + Capital Contable)

Resumen del Balance General (MXN mm)

	Antes de OPI ⁽¹⁾
Caja y Equivalentes	\$401
Otros Activos	\$3,946
Total de Activos	\$4,347
Deuda	\$1,217
Otros Pasivos	\$1,156
Total de Pasivos	\$2,373
Capital	\$1,974
Pasivos (+) Capital	\$4,347



Nota: 12 M para el periodo terminado el 30 de Septiembre, 2014
 (1) Balance General del periodo terminado el 30 de Septiembre, 2014

LA EMISORA

Denominación y nombre comercial

La Compañía se denomina Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V. y opera bajo el nombre comercial *Rotoplas*.

Constitución y duración

El origen de la Compañía data de 1978, con la constitución de Rotoplas, S.A. de C.V. Tras una serie de reestructuras corporativas, en 1993 se constituyó Grupo Rotoplas, S.A. de C.V. mediante escritura pública No. 86,126, otorgada el 17 de marzo de 1993 ante la fe del licenciado Eduardo García Villegas, notario público No. 15 del Distrito Federal, cuyo primer testimonio quedó inscrito en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal bajo el folio mercantil No. 175,205 el 26 de mayo del mismo año.

El 24 de noviembre de 2014 los accionistas de la Emisora, por resoluciones unánimes adoptadas fuera de asamblea y formalizadas mediante escritura pública No. 50,967, otorgada el 25 de noviembre de 2014 ante la fe del licenciado Guillermo Oliver Bucio, notario público No. 246 del Distrito Federal, cuyo primer testimonio se encuentra en proceso de inscripción en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal por lo reciente de su otorgamiento, aprobaron la transformación de la Emisora a una sociedad anónima bursátil y, por consiguiente, la reforma total de sus estatutos sociales para incluir en los mismos las disposiciones exigidas por la LMV.

La duración de la Compañía es indefinida.

Domicilio

El domicilio social de la Emisora es México, Distrito Federal. Sus oficinas principales están ubicadas en Paseo de la Reforma No. 115 Piso 18, Colonia Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, 11000 México, D.F. El número telefónico de dichas oficinas es el (55) 5201 5000.

Panorama general

La Compañía es un proveedor líder en Latinoamérica de soluciones individuales e integrales del agua, considerando su volumen de ventas netas. La Compañía tiene más de 35 años de experiencia en la industria de soluciones del agua en México. Las soluciones individuales del agua, las cuales incluyen cisternas, tinacos, tanques industriales, tubería hidráulica, biodigestores y filtros, están diseñadas para almacenar, conducir y mejorar el agua, ofreciendo al usuario final una solución completa a sus necesidades de administración del agua. La Compañía vende sus soluciones individuales del agua sin servicios adicionales, tales como servicios de instalación y mantenimiento. La mayoría de los clientes de la Compañía que compran soluciones individuales del agua son distribuidores autorizados que, a su vez, las venden a los usuarios finales en distintos puntos de venta, como ferreterías, centros o tiendas de mejoras para el hogar y tiendas de materiales de construcción. La Compañía aprovecha su sólida experiencia en las soluciones individuales del agua, para ofrecer una amplia variedad de soluciones integrales del agua que cubren necesidades más complejas de ciertos clientes. Con el fin de lograr su máxima funcionalidad, la Compañía vende soluciones integrales del agua, las cuales consisten en sistemas de captación pluvial, Baño Digno, bebederos de agua potable, plantas de purificación y plantas de tratamiento de aguas residuales, con servicios de valor agregado, tales como ingeniería, instalación, desarrollo de sitios y administración y mantenimiento de proyectos. La mayoría de los clientes que adquieren soluciones integrales del agua son entidades y dependencias de gobierno encargadas de programas gubernamentales, compañías constructoras y empresas industriales y agrícolas.

Durante los últimos veinte años, la Compañía ha incrementado de forma significativa la eficiencia de sus procesos de producción, distribución y venta mediante la mejora de su infraestructura de producción y logística, así como mediante el desarrollo e implementación de una plataforma sólida y con tecnología de punta. Durante este periodo, la Compañía amplió sus operaciones de dos soluciones individuales del agua, comercializadas y vendidas en 3,000 puntos de venta en un país, a 17 soluciones individuales e integrales del agua, comercializadas y vendidas en 23,000 puntos de venta en 12 países. A lo largo de su historia, la Compañía ha revolucionado mercados mediante la

sustitución de productos tradicionales para el almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua, con novedosas soluciones del agua de valor agregado que buscan satisfacer mejor las necesidades de los clientes. En los últimos tres años, la Compañía amplió su portafolio de productos de soluciones individuales del agua, para abarcar soluciones integrales del agua con valor agregado.

La Compañía considera que el satisfacer la demanda de agua limpia es crucial para lograr crecimiento económico, desarrollo y sustentabilidad de un país. La Compañía tiene la misión de que la gente tenga más y mejor agua, mediante la oferta de soluciones del agua novedosas y de valor agregado que buscan mejorar su calidad de vida. La Compañía considera que cuenta con la experiencia y tecnología necesarias para desarrollar novedosas y eficientes soluciones individuales e integrales del agua para hacer frente a los retos globales de escasez y deterioro de la calidad del agua. La Compañía opera en mercados con escasez de agua limpia por sequías, contaminación y falta de infraestructura, todo lo cual dificulta a los usuarios finales satisfacer adecuadamente sus necesidades de agua. Estos países requieren de una mejora importante en su infraestructura del agua, incluyendo sistemas de almacenamiento, distribución y soluciones descentralizadas para abastecer de agua a las zonas que no tienen acceso a agua limpia y a sistemas de saneamiento. Recientemente, los gobiernos de los países en los que la Compañía opera han lanzado programas integrales para satisfacer las necesidades básicas de la población en materia de agua y saneamiento. Estas características específicas de los países en los que la Compañía opera, entre otras, hacen que sus productos sean soluciones atractivas y esenciales para las necesidades de agua de sus clientes.

La Compañía realiza investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, a través del CID, para crear novedosas soluciones del agua y mejorar las ya existentes, así como para mejorar sus procesos de producción. Esto permite a la Compañía ampliar su oferta de productos, reducir sus costos de operación y, al mismo tiempo, lograr la optimización en sus operaciones y adaptarse a las necesidades cambiantes de sus clientes y a los avances tecnológicos. Cualquier nueva solución del agua se desarrolla mediante un proceso de diseño y prueba y, una vez que satisface estándares de calidad adecuados y se ha llevado a cabo un estudio de mercado, se empieza a comercializar en un determinado país o mercado.

Ventajas competitivas

La Compañía cuenta con una combinación única de capacidades y ventajas competitivas que en su conjunto le permiten capitalizar oportunidades específicas de mercado para continuar ofreciendo soluciones del agua novedosas y de valor agregado. La Compañía considera que las siguientes son sus ventajas competitivas:

Liderazgo en Latinoamérica

La Compañía considera que tiene una participación significativa en el mercado de almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua en México y la mayoría de los países de Latinoamérica en los que opera. El posicionamiento de la Compañía en dichos mercados, su distribución geográfica y la capacidad que tiene de atender pedidos de pequeña, mediana y gran escala, le otorgan una ventaja sobre sus competidores en los mercados en los que participa. La Compañía considera que es la única empresa con la combinación de capacidades necesarias para brindar soluciones integrales del agua a gran escala, para el almacenamiento y mejoramiento de la calidad del agua requeridas en zonas rurales que, además, no cuentan con infraestructura adecuada de agua potable. De acuerdo con estudios internos de la Compañía, al 30 de septiembre de 2014, la Compañía era el líder en soluciones individuales de almacenamiento y conducción de agua en México, el líder en soluciones integrales del agua en Brasil y el líder en soluciones individuales de almacenamiento de agua en Perú, Centroamérica y Argentina.

Negocio diversificado

La Compañía tiene un portafolio diversificado de soluciones del agua, así como clientes y distribuidores en los países y mercados en los que opera. Esta diversificación le permite tener un sólido modelo de negocios que tiene un bajo nivel de correlación con el PIB. En los últimos cinco y diez años, la Compañía ha crecido a una tasa anual de crecimiento compuesto de siete y cinco veces más alta, respectivamente, que las economías de Latinoamérica. La Compañía cuenta con una amplia gama de soluciones individuales e integrales del agua, catalogadas en 17 líneas de productos que incluyen Baño Digno, bebederos, biodigestores, bombas hidráulicas, calentadores, cisternas, filtros, plantas de purificación, plantas de tratamiento de aguas residuales, purificadores de agua, registros sanitarios, sistemas de captación pluvial, tanques industriales, tinacos, tubería hidráulica, tubería sanitaria y otros accesorios.

Las iniciativas comerciales, de mercadotecnia y de investigación y desarrollo de la Compañía le permiten atender necesidades específicas de la administración del agua y desarrollar soluciones del agua atractivas y competitivas. El portafolio de productos se agrupa en tipos de soluciones y cuenta con aproximadamente 5,900 SKUs. Los ingresos de la Compañía se encuentran diversificados entre los mercados en los que opera, y tiene una base diversificada de clientes, que incluye ferreterías, centros y tiendas de mejoras para el hogar, tiendas de materiales de construcción, entidades y dependencias gubernamentales, compañías de construcción y negocios de industria y agricultura. Durante el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas en México, Brasil y los demás países en los que opera la Compañía representaron el 46.2%, 43.2% y 10.7% respectivamente, de las ventas y sólo un cliente representó más del 10% de las ventas en dicho periodo.

Estratégica red de distribución

La Compañía se ha beneficiado de su infraestructura con tecnología de punta de las plantas de producción y de su red de distribución, que le ha permitido entregar sus soluciones del agua a su amplia y diversificada red de clientes. La Compañía considera que su red de distribución representa una fuerte barrera de entrada para otros competidores en los mercados donde opera, debido a que sus competidores no tienen la misma habilidad de despliegue ni alcance a clientes en dichos mercados. La Compañía se beneficia de su infraestructura con tecnología de punta y de una amplia red de distribución, que al 30 de septiembre de 2014, le permitió llegar a 23,000 puntos de venta a través de 6,850 distribuidores (considerando específicamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha). La alta calidad de servicio al cliente ha permitido a la Compañía desarrollar y mantener relaciones de largo plazo con los distribuidores de sus distintos productos. La Compañía ofrece a sus distribuidores descuentos por volumen y de mayoristas, para motivarlos a realizar compras a gran escala, generar nuevos negocios y cultivar la lealtad del cliente. La Compañía también ofrece a sus distribuidores, capacitación a través de promotores de piso y servicio al cliente, como el entrenamiento y certificación de plomeros a efecto de que las soluciones del agua de la Compañía sean su primera elección. Del 2011 a 2013, la Compañía ha capacitado y certificado a más de 5,000 plomeros por año, de los cuales 7,251 están en su base de datos, lo que le ayuda a garantizar la calidad de sus soluciones del agua y desarrollar métodos simples de instalación con base en la retroalimentación que la Compañía recibe. Además, la Compañía vende sus soluciones del agua a gobiernos federales, estatales y municipales en los países en los que opera, directamente o a través de distribuidores. Durante el periodo comprendido del 1 de enero de 2011 al 30 de septiembre de 2014, la Compañía atendió aproximadamente 15,000 compras realizadas por diversas entidades gubernamentales en los países en los que tiene operaciones, ya sea mediante contrataciones directas, licitaciones o a través de su red de distribuidores.

Sólido posicionamiento de las marcas de la Compañía

La Compañía considera que el posicionamiento de mercado de sus marcas en los mercados en los que opera, es una de sus principales ventajas competitivas. De acuerdo con un estudio realizado por TNS en enero de 2014, la marca Rotoplas es reconocida inmediatamente por el 75% de quienes buscan soluciones individuales de almacenamiento de agua en México, y fue clasificada como la marca más conocida para productos de su tipo en México. La Compañía considera que la marca Rotoplas ha desarrollado un estatus icónico y es inmediatamente reconocible por millones de clientes en los mercados en donde opera. La Compañía tiene siempre el objetivo de posicionar sus marcas en los mercados en los que opera como sinónimo de valor, calidad, responsabilidad social y confiabilidad. De acuerdo con un estudio realizado por Millward Brown en julio de 2014, los clientes asocian fuertemente la marca Rotoplas en México con dichos valores. El amplio reconocimiento de las marcas de la Compañía ha convertido a algunas de sus soluciones del agua en productos aspiracionales indispensables en cada hogar, como es el caso del tinaco, lo cual permite comercializar algunas soluciones del agua como productos de valor agregado y establecer precios de referencia. Además, los millones de tinacos instalados con el nombre y logotipo de la Compañía sirven como una herramienta adicional de publicidad.

Innovación y valor agregado en soluciones del agua

La Compañía se enfoca en desarrollar soluciones del agua con valor agregado al usuario final. La dedicación e inversión en investigación y desarrollo que la Compañía ha realizado durante años, le ha permitido la creación e innovación de soluciones integrales e individuales del agua que contribuyen a su expansión y crecimiento hacia nuevos mercados. Por casi dos décadas, la Compañía, en su centro de investigación y desarrollo (CID), ha realizado constante investigación y desarrollo de nuevas tecnologías para crear novedosas soluciones del agua y mejorar en

forma continua su mezcla de productos y procesos de fabricación. Esto ha permitido a la Compañía ampliar su oferta de productos, reducir sus costos de operación y, al mismo tiempo, lograr la optimización en sus operaciones, así como adaptarse a las necesidades cambiantes de nuestros clientes y a los avances en la tecnología. Por ejemplo, el CID es responsable de lanzar la plataforma de crecimiento de las soluciones integrales del agua tales como Baño Digno, bebederos, sistema de captación pluvial, plantas de tratamiento y plantas de purificación de agua, lo que ha cambiado el estilo de vida de personas que antes carecían de acceso a agua potable, saneamiento y drenaje. Otras soluciones del agua que han revolucionado el mercado son los tanques y las cisternas de polietileno, que sustituyeron a los tinacos hechos de asbesto y las cisternas de concreto que eran pesadas, inseguras, costosas y difíciles de instalar.

Plataforma centralizada de procesos y sistemas bien establecidos que apoyan un crecimiento sostenido

Las operaciones de la Compañía son administradas conforme al *Estilo Rotoplas*, a través de un centro de servicios compartidos, ubicado en México, el cual administra procesos, personal y sistemas a través de una plataforma centralizada. Esta plataforma está orientada a reducir gastos de operación y estandarizar los procesos internos para apoyar y soportar el plan de crecimiento estratégico y de rentabilidad de la Compañía. La Compañía ha establecido e implementado procesos operativos, administrativos, de ventas y corporativos sólidos que le han permitido crecer de una forma ordenada, controlada y estructurada. La Compañía evolucionó de una empresa familiar a una empresa institucionalizada con operaciones en 12 países en América, donde la evaluación y toma de decisiones fluye y se ejecuta a través de procesos institucionales que proporcionan una mayor solidez y un fundamento más sólido para sus planes de negocio. El centro de servicios compartidos de la Compañía en México ha ayudado a reducir costos operativos y estandarizar la información reportada a su administración. La Compañía considera que esta centralización de servicios ha sido un factor clave en el su crecimiento sostenido y otorga una plataforma sólida para explorar nuevos mercados y aprovechar nuevas oportunidades de negocio. En 2008 se implementó un sistema de ERP desarrollado específicamente para la Compañía por SAP, el cual se ha mejorado continuamente y ha ayudado a depurar y mejorar sus procesos operativos. Desde hace más de 10 años la Compañía ha mantenido un alto estándar de gobierno corporativo, creando comités y otros órganos especializados para la definición e implementación de su estrategia de crecimiento. Los procesos y sistemas de la Compañía han servido para que sus soluciones del agua se puedan conectar con los clientes y mercados en forma eficiente y oportuna. La Compañía considera que la consolidación de estos procesos representa una ventaja competitiva para la Compañía, ya que le permite generar bases de datos de alto valor para continuar con los planes de crecimiento y expansión del negocio en los países en donde opera actualmente y en los que pudiera incursionar. Un ejemplo de ello es el crecimiento sostenido de las operaciones en Brasil, donde los procesos, la robusta y rápida ejecución de los planes de expansión y la infraestructura corporativa de la Compañía le permitieron instalar nueve plantas de producción e incrementar su capacidad de producción en un 250.0%, prácticamente igualando la capacidad de producción instalada en México, en un periodo de tiempo considerablemente reducido (de noviembre de 2011 a junio de 2013), lo que significó duplicar la capacidad de la Compañía, debido en gran medida a la rentabilidad de sus operaciones desde la etapa de implementación. De estas nueve plantas de producción, cuatro se instalaron dentro de los 60 días siguientes a la adjudicación del primer contrato gubernamental de la Compañía en Brasil.

Plantas de producción estratégicamente ubicadas y habilidad para instalar y trasladar eficientemente plantas de producción

La Compañía tiene ubicadas sus plantas de producción en lugares estratégicos en los países donde opera. La Compañía considera estratégico el producir sus soluciones del agua a una distancia razonable de los lugares en donde se van a distribuir, entregar o instalar, lo que le permite reducir costos de distribución. Una planta de producción tiene la capacidad de distribuir sus soluciones del agua dentro de un radio máximo de 500 km. La Compañía considera que la ubicación estratégica de sus plantas de producción le proporciona una ventaja competitiva geográfica única de proveer e instalar eficientemente soluciones del agua en regiones a los que sus competidores difícilmente tendrán alcance. La Compañía tiene la capacidad de instalar y trasladar sus plantas de producción de manera rápida y a bajo costo para satisfacer la demanda existente en alguna región geográfica determinada. Lo anterior permite a la Compañía maximizar la rentabilidad satisfaciendo la alta demanda de las soluciones del agua en tales regiones geográficas. Esto, a su vez, tiene un impacto favorable al reducir los costos de distribución e incrementar la diversificación geográfica de la Compañía.

Capacidad para aprovechar las oportunidades en los mercados en los que la Compañía opera

La Compañía considera que la satisfacción de la demanda de agua es crucial para el crecimiento económico, el desarrollo y la sustentabilidad. Recientemente, los gobiernos de algunos de los países en los que opera la Compañía han lanzado programas integrales para satisfacer las necesidades básicas de la población en materia de agua y saneamiento, que actualmente se encuentran desatendidas. Como resultado, estos países requieren una importante mejora en su infraestructura del agua, incluyendo sistemas de almacenamiento, distribución y soluciones descentralizadas para abastecer de agua a las zonas que no tienen acceso a agua limpia y a sistemas de saneamiento. Las necesidades de agua de calidad en algunas comunidades en los países en los que la Compañía opera y en los que pudiera incursionar son cada vez más evidentes y de mayor importancia para las autoridades de los mismos. De conformidad con el Reporte Mundial del Agua, México, Brasil, Perú, Argentina, Colombia y Chile han implementado reformas estructurales para la infraestructura y el manejo del agua durante las últimas dos décadas, lo cual ha implicado un incremento estable en saneamiento y suministro de agua. El interés de los gobiernos en encontrar soluciones contra la escasez de agua en diversas comunidades se ha incrementado rápidamente, como lo demuestran los programas como *Água para Todos* en Brasil y *Cruzada Contra el Hambre* en México. Debido a su amplia experiencia en la industria de soluciones del agua, la Compañía considera que tiene las capacidades para satisfacer esta necesidad con productos de alta calidad y un buen servicio.

Equipo directivo con amplia experiencia en la industria del agua

La Compañía considera que cuenta con un equipo con amplia experiencia en la industria de soluciones del agua, con más de 100 años de servicio en la Compañía en forma agregada. El equipo directivo de la Compañía ha podido mantener un alto nivel de crecimiento de ventas a través de diferentes ciclos económicos. Este equipo ha sido clave en el desarrollo de soluciones del agua que han revolucionado mercados. Por ejemplo, desde la introducción de los tanques de agua de polietileno hasta la creación de soluciones integrales del agua más complejas e innovadoras, el equipo directivo se ha dedicado a desarrollar soluciones del agua que mejoran la calidad de vida de las personas. Ese equipo también ha desempeñado un papel central en la exitosa expansión internacional e institucionalización de la Compañía. La Compañía considera que la amplia experiencia y el conocimiento profundo de la industria del agua con los que cuentan los miembros de su equipo directivo, le otorgan una sólida plataforma para el desarrollo e implementación de los planes de crecimiento y expansión del negocio de la Compañía, y le brindan una significativa ventaja competitiva.

Estrategia

El objetivo principal de la Compañía es consolidar su posición como el líder de soluciones individuales e integrales del agua en los países en donde opera y expandir sus operaciones en otros países de América. La estrategia de la Compañía está fundamentada en incrementar la presencia de la marca y fortalecer el negocio de soluciones individuales del agua, así como consolidar el negocio de soluciones integrales del agua en los países donde opera. La Compañía considera que existe un potencial de expansión significativo en América en un corto plazo debido al crecimiento constante de la población y la necesidad de requerir una mayor infraestructura de saneamiento y acceso a agua de mejor calidad. La misión de la Compañía “*Que la gente tenga más y mejor agua*” confirma su objetivo de abastecer de agua a la gente ofreciendo innovadoras soluciones del agua con valor agregado que tienen como objetivo mejorar la calidad de vida de la gente.

Continuar ofreciendo soluciones del agua de alta calidad y valor agregado a los clientes y lograr la excelencia operativa

La Compañía pretende capitalizar su extensa experiencia en la industria de almacenamiento del agua, su profundo conocimiento de procesos de producción, de venta y red de distribución, de tendencias de mercado internacionales y sus capacidades internas para continuar ofreciendo soluciones del agua de alta calidad y valor agregado a sus clientes. La Compañía pretende lograr la excelencia operativa y conocer profundamente a sus clientes para ofrecerles una solución accesible y adecuada a sus necesidades del manejo del agua. La Compañía considera que este elemento clave de su estrategia ha hecho posible su posicionamiento como el líder de mercado en la mayoría de los países donde opera y la ha ayudado a distinguirse de sus competidores. De igual manera, los estándares actuales de nivel de servicio, valor agregado a clientes, nivel operacional y productos innovadores, han sido factores clave para que la Compañía gane licitaciones y diversas contrataciones de gobierno en México, Brasil,

Perú y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). La Compañía se adhiere a este elemento clave de la estrategia con la intención de seguir ganando contrataciones futuras a gran escala y poder obtener crecimiento y fortalecimiento en las soluciones individuales e integrales del agua para lograr una mayor satisfacción de los clientes en sus necesidades del manejo del agua.

Consolidar su posición como el proveedor y desarrollador líder de soluciones integrales del agua

La Compañía es una empresa líder en Latinoamérica en soluciones individuales e integrales del agua, considerando su volumen de ventas. La Compañía tiene planeado continuar ampliando su oferta de productos de soluciones individuales del agua, así como la de soluciones integrales del agua de valor agregado. Para alcanzar esta meta, la Compañía continuará lanzando soluciones del agua innovadoras en el mercado, invirtiendo en su capacidad productiva y explotando los mercados existentes, para lo cual continuará promoviendo la conciencia entre los consumidores respecto a los beneficios de las soluciones integrales del agua. Del 2011 al 2013, las ventas de las soluciones integrales del agua crecieron a una tasa anual de crecimiento compuesto del 237.2%. En los años que vienen, la Compañía tiene la intención de concentrar sus esfuerzos en las soluciones integrales del agua, ya que considera que representan una atractiva oportunidad de negocio. La Compañía espera que las inversiones de capital y gastos pre-operativos y de desarrollo realizados en los nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, tengan un impacto positivo en los márgenes de utilidad de las soluciones integrales del agua en los próximos años. La Compañía está convencida de que su estrategia de desarrollar y ofrecer soluciones integrales del agua a la medida para satisfacer necesidades complejas de clientes, la distingue de sus competidores que se concentran únicamente en suministrar productos individuales a la industria de la construcción, infraestructura y agrícola.

Mantenerse como una empresa innovadora

La experiencia de la Compañía en la industria de soluciones del agua, su investigación y desarrollo y su modelo de negocios, le han permitido orientarse en mejorar y desarrollar la generación de novedosas soluciones del agua y servicios que proporcionan valor agregado a sus clientes. Durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, el 63% y 37.0% de las ventas netas derivaron de productos existentes y productos introducidos al mercado en los últimos cinco años, respectivamente, siendo estos últimos los de mayor crecimiento. Cada año, la Compañía busca invertir, por lo menos, 1% de sus ventas netas en investigación y desarrollo. A través de su investigación y desarrollo, la Compañía continuará con su estrategia enfocada en crear productos y soluciones del agua que revolucionan mercados. La Compañía ha cambiado mercados y productos que los clientes utilizaban antes y después de que desarrolló y empezó a vender sus nuevas soluciones de agua hechas de polietileno y polipropileno. Por ejemplo, la Compañía desarrolló los tinacos de polietileno que sustituyeron a los pesados e inseguros tinacos de asbesto que dominaron al mercado en la década de los ochentas. Desarrolló cisternas hechas de polietileno que sustituyeron a las cisternas hechas de concreto que eran caras y difíciles de instalar. También desarrolló tubería hidráulica hecha de polipropileno que resultó ser una mejor alternativa que la tubería hidráulica de metal y con beneficios adicionales que los hacen más durables que la tubería de CPVC. Además, la Compañía ha desarrollado soluciones integrales del agua como los bederos de agua, que son una solución viable para fomentar el consumo de agua en atención a los recientes programas gubernamentales, así como los Baños Dignos que sustituyeron a las letrinas, y los sistemas de captación pluvial en los hogares, que han sustituido la recolección manual de agua que implicaba recorrer largas distancias, y que han sido los elementos fundamentales del programa de gobierno *Água para Todos* en Brasil. Actualmente, la Compañía participa en la cadena de valor del agua, ofreciendo una amplia gama de soluciones del agua y mediante la prestación de servicios de asistencia a nuestros clientes para que tomen una mejor decisión respecto a sus soluciones del agua.

Continuar la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y mantener un crecimiento rentable que agregue valor al negocio y a los accionistas

La Compañía comenzó sus operaciones en México y hasta ahora ha expandido sus operaciones a Centro y Sudamérica, y recientemente a los Estados Unidos de América. La Compañía considera que la experiencia obtenida hasta ahora en los países en donde opera, la posiciona favorablemente para tomar ventajas de las oportunidades de crecimiento en dichos países. Como parte fundamental de su estrategia, la Compañía continuamente está analizando y buscando nuevas oportunidades de negocio a través de crecimiento orgánico e inorgánico. La Compañía considera que su diversificado portafolio de productos y servicios así como sus sólidos procesos le permiten buscar nuevas oportunidades de crecimiento. La Compañía continuará buscando crecimiento sostenible de largo plazo,

enfocándose en incrementar su rentabilidad en cada mercado en el que opera. Para lograr lo anterior, la Compañía capitalizará las oportunidades de crecimiento (tanto orgánico como a través de adquisiciones y/o alianzas estratégicas) en sus soluciones individuales e integrales del agua en los mercados en los que opera o en nuevos mercados que tengan una plataforma atractiva para crecimiento.

Historia y evolución

La Compañía inició operaciones en 1978, fabricando productos para el hogar a base de polietileno mediante el proceso conocido como *rotomoldeo*, incluyendo macetas y recipientes para distintos usos. En 1989, tras identificar una oportunidad en el mercado de las soluciones de almacenamiento de agua en México, que estaba dominado por varios fabricantes de tinacos de asbesto pesados, de difícil instalación y con bajos estándares de salubridad, la Compañía incursionó en dicho mercado con un tinaco de polietileno más ligero, de más fácil instalación y apto para inhibir la reproducción de bacterias. Esta innovación revolucionó el mercado nacional del almacenamiento de agua y en menos de tres años convirtió a Grupo Rotoplus en líder en términos de volumen de ventas de tinacos residenciales.

En 1991, sustentada por su visión de crecimiento, la Compañía comenzó a ampliar su negocio con la instalación y puesta en marcha de nuevas plantas de producción.

Para 1995 la Compañía contaba con ocho plantas de rotomoldeo ubicadas en diversas ciudades del país, con cobertura nacional, 800 clientes y 500 empleados. Consolidada su cobertura nacional, la Compañía puso en marcha una planta de inyección y soplo de plástico y creó el CID, cuyas funciones y capacidades son desarrollar nuevos y mejores productos y soluciones del agua, procesos de fabricación y soluciones de valor agregado a través de la innovación proactiva e incrementando las ventas de la Compañía, y mejorar los ya existentes mediante la innovación defensiva y manteniendo y/o incrementando su participación de mercado.

En 1996 la Compañía emprendió su proceso de expansión internacional con la puesta en marcha de una planta de producción en Guatemala; y en los siguientes años incursionó en Belice, Costa Rica, Honduras, El Salvador y Nicaragua en Centroamérica, así como en Argentina, Perú, Brasil y —a través de Dalkasa— Ecuador, en Sudamérica.

En 1998, con un enfoque en el crecimiento del negocio de soluciones individuales del agua y aprovechando el posicionamiento de la marca y su red de distribución la Compañía comenzó a diversificar su portafolio de productos. En 1999 introdujo su línea de filtros para agua, en 2000 su línea de purificadores de agua y en 2001 su línea de bombas hidráulicas.

En 2003, Aqua International Partners, un fondo de inversión privado dirigido por Texas Pacific Group (TPG), adquirió el 20% del capital social de la Compañía como reconocimiento al crecimiento, el papel que juega el factor del agua y el potencial de crecimiento. Además, la Compañía llevó a cabo una reestructuración corporativa para promover el trabajo basado en procesos que pudiesen seguir soportando su crecimiento y lanzó la unidad de negocio de conducción de agua con su solución individual de tubería hidráulica bajo la marca *Tuboplus*. La Compañía demostró su capacidad innovadora y revolucionó el mercado al desarrollar la nueva tubería hidráulica hecha de polipropileno, la cual transformó el mercado tradicional de conducción de agua en donde el cobre y el poli cloruro de vinilo clorado (CPVC) eran las opciones dominantes, reiterando su compromiso en soluciones del agua que les den mayores beneficios a los usuarios finales, especialmente con soluciones del agua que les otorguen una mejor calidad de vida.

En 2004, buscando una mayor competitividad en costos, la Compañía decidió dar un paso de integración vertical al inaugurar una planta de compuestos de materias primas ubicada en la zona metropolitana de la ciudad de Monterrey, Nuevo León.

Debido a las necesidades creadas por el lanzamiento de nuevas soluciones del agua, en 2007 la Compañía decidió abrir una planta exclusiva para la manufactura de tubería hidráulica en León, Guanajuato. Desde ese año, la Compañía cuenta con una calificación privada emitida por Standard & Poors. En 2008 la unidad de negocio de conducción de agua se extendió para incluir tubería sanitaria y, además, la Compañía comenzó a implementar el ERP SAP en todos los países lo cual estandarizó los procesos operativos y fue la base para la creación en 2009 de un centro de servicios compartidos para consolidar y hacer más eficientes las operaciones de atención a clientes y distribuidores, finanzas, contabilidad y cobranza.

En 2009 se llevó a cabo el lanzamiento de la línea denominada *Rotoplas Bio* con lo cual la Compañía incursionó en los mercados de las tecnologías amigables con el medio ambiente y la sustentabilidad, innovando con soluciones individuales del agua como calentadores de agua y biodigestores. De igual forma, dio un paso importante al crear las soluciones integrales del agua: Baño Digno y el sistema de captación pluvial que consisten en un conjunto de soluciones individuales del agua trabajando en conjunto para formar un sistema integral.

En 2010, el actual grupo de accionistas compró la participación social que Aqua International Partners tenía en la Compañía. Si bien ya desde 2005 se había implementado la metodología *balancedscorecard*, un sistema de administración para la planeación estratégica de la Compañía, la experiencia con el fondo de inversión ayudó a la Compañía a tener un proceso evolutivo con énfasis en institucionalización, al pasar de ser una empresa esencialmente familiar a una institucional. En ese mismo año se reforzó el proceso de planeación estratégica de largo plazo con el apoyo de asesores externos.

En el último trimestre de 2011 la Compañía realizó su primera y hasta ahora única operación de crecimiento inorgánico con la adquisición de Conmix, S.A., una empresa argentina con operaciones en las provincias de Tucumán y Buenos Aires dedicada a la producción y comercialización de tanques de polietileno para el almacenamiento del agua orientada a los sectores de vivienda y agroindustrial bajo las marcas *Tinacos* y *Forteplas*, que tenían una participación de mercado de aproximadamente el 20% de acuerdo con estudios internos de la Compañía. Conmix fue adquirida para incrementar la posición de liderazgo en Argentina, disminuir los costos de producción al tener mayor volumen de ventas y utilizar la red de distribución de la empresa para robustecer el negocio de la Compañía.

En 2011, 2012 y 2013 varias dependencias y entidades gubernamentales en México y Brasil adjudicaron a la Compañía diversos contratos para instalar tinacos, cisternas, Baño Digno y sistemas de captación pluvial en zonas marginadas. El crecimiento en ventas en Brasil provocó la expansión de la Compañía con la apertura de ocho nuevas plantas de producción en ese país.

En 2013 la Compañía amplió su línea de soluciones integrales del agua con la introducción del bebedero escolar, plantas purificadoras de agua y plantas de tratamiento de aguas residuales.

El 13 de diciembre de 2013 Grupo Rotoplas se fusionó con su hasta entonces sociedad controladora, Industria Mexicana de Moldeo Rotacional, S.A. de C.V., convirtiéndose en la sociedad controladora de su grupo corporativo.

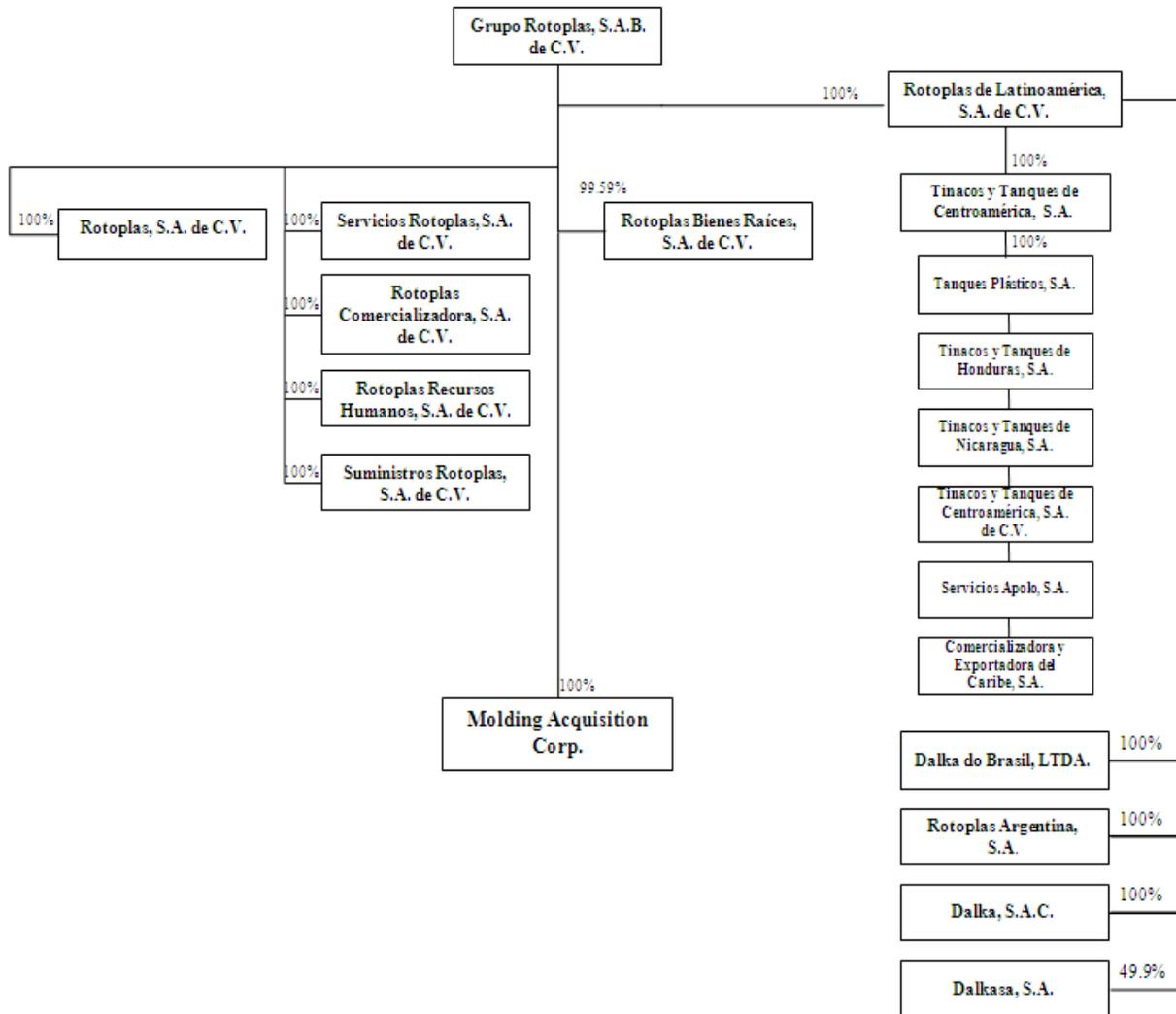
Hace veinte años, la Compañía tenía ventas por aproximadamente \$500 millones de pesos y \$70 millones de pesos en EBITDA. En los últimos doce meses terminados al 30 de septiembre de 2014, la Compañía tenía ventas por \$6,487 millones de pesos con un crecimiento anual compuesto del 15.3%, y un EBITDA de \$886 millones de pesos con un crecimiento anual compuesto del 15.1%.

La Compañía tiene sólidos procesos administrativos, operativos, de venta y de negocios que le permiten crecer rápidamente, y ha desarrollado prácticas centralizadas de servicios compartidos, todo lo cual le permitió evolucionar rápidamente de un negocio familiar a una empresa institucional bien establecida.

Respecto a la regulación aplicable a la Compañía, la cual se describe en esta sección bajo el título “Legislación aplicable”, en los últimos tres años no han existido cambios en la misma que hayan tenido algún efecto significativo en el desarrollo de su negocio o en su situación financiera, y tampoco se han emitido nuevas leyes, reglamentos, normas generales, normas técnicas, disposiciones gubernamentales ni cualquier otra reglamentación que le resulte aplicable y que hayan afectado de manera importante el negocio de la Emisora, excepto por lo que se refiere a la emisión de la Nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta en enero de 2014, cuyos efectos se aplicarán a partir de este año como se explica en la Nota 24 a los Estados Financieros Consolidados Auditados de la Compañía.

Estructura corporativa

El siguiente organigrama muestra la estructura corporativa actual de la Compañía.



La Compañía es propietaria, directa e indirectamente, del 100% de las acciones de todas sus subsidiarias, con excepción de: (i) Rotoplas Bienes Raíces, S.A. de C.V. en la cual el 0.41% de la tenencia accionaria es propiedad de diversas personas físicas y (ii) Dalkasa Ecuador, en la que la Compañía es propietaria del 49.9% del capital social de la Sociedad.

Relaciones de negocio con subsidiarias

Las únicas dos subsidiarias significativas de la Compañía son Rotoplas, S.A. de C.V. y Dalka do Brasil, LTDA., quienes contribuyen con más del 10% de las utilidades consolidadas de la Compañía, y con quienes existen las siguientes relaciones de negocio:

a) Con Rotoplas, S.A. de C.V.:

- Contrato de prestación de servicios celebrado en septiembre de 2009, cuyo objeto es la prestación de servicios de asesoría para mejorar el desarrollo de marcas y patentes, y el cual se ha renovado cada año de manera automática.

- Contrato de cuenta corriente celebrado en enero de 2006, cuyo objeto es realizar remesas recíprocas entre las partes, y cuyo saldo así como el crédito exigible y disponible para cada una de ellas con respecto a la otra, se determina al final de cada año calendario. Este contrato tiene vigencia indefinida.
- Contrato de licencia de marca celebrado en noviembre de 2005, cuyo objeto es el otorgamiento de una licencia de uso de todas las marcas de la Compañía, a la subsidiaria, con vigencia indefinida.

b) Con Dalka do Brasil, LTDA.:

- Convenio de licencia de uso de marca celebrado en julio de 2006, cuyo objeto es el otorgamiento de una licencia de uso de todas las marcas de la Compañía, a la subsidiaria, a título gratuito, y con vigencia indefinida.

Respecto a la asociada, Dalkasa Ecuador, no es una asociada significativa, en virtud de que su participación en el resultado neto consolidado de la Compañía es inferior al 10%.

La industria del agua

El agua es un recurso vital limitado, además de que la oferta global de agua dulce es desigual: el 60% de la misma se concentra en diez países. Por ello, se necesita de inversiones significativas a nivel mundial para asegurar su abastecimiento para una población mundial en crecimiento. El incremento en la demanda de agua para consumo por la población en crecimiento aunado a la constante demanda por parte de la industria y la agricultura han hecho que el mundo dirija su atención y se enfoque en la forma como se usa este recurso escaso. Las cinco tendencias principales en la industria global del agua que están dirigiendo la inversión en el sector son: mayor demanda de agua, escasez de agua sin suministros sustentables, baja calidad del agua, desafíos en infraestructura centralizada y mayor captación y reutilización de agua.

De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud, hoy en día cerca de 1,100 millones de personas no tienen acceso al agua en condiciones de consumo humano y más de 2,600 millones de personas no tienen acceso a servicios básicos de saneamiento¹. Es por esto que el agua tiene una demanda actual y en crecimiento que necesitará inversiones considerables durante las dos décadas siguientes, en las cuales mejores tecnologías del agua, reutilización, captación y tratamiento jugarán un papel muy importante. La Organización Mundial de la Salud estima que las pérdidas globales asociadas a un inadecuado suministro de agua y sanidad ascienden a USD\$260,000 millones al año y que alrededor de USD\$22 millones de millones se destinarán a la industria del agua durante los siguientes 20 años, los cuales hacen la industria del agua el componente de inversión en infraestructura más importante a nivel mundial².

El problema de la creciente demanda de agua en los distintos sectores ha sido enfrentado de manera segmentada, enfocándose en solucionar parcialmente los objetivos de abastecimiento inmediato, en lugar de encontrar e implementar soluciones como parte de una estrategia integral que genere equilibrio entre los diferentes usos del agua a fin de optimizar y compartir sus beneficios entre la sociedad y la economía. Esta fragmentación incrementa el riesgo de la sustentabilidad de las fuentes de agua. Además, el impacto del cambio climático en las fuentes de agua, así como los generadores de demanda del líquido, transforman el tema del agua de un problema intermitente a un problema grave en varias zonas del mundo.

En este contexto, el objetivo estratégico de la Compañía es ser un proveedor líder de soluciones del agua para la conservación, manejo y cuidado del agua, procurando un alto nivel de rentabilidad y eficiencia. La Compañía pretende continuar con este enfoque, posicionándose sólidamente en el mercado del agua. Nuestra misión: “*Que la gente tenga más y mejor agua*” confirma la intención de la Compañía de proveer acceso a agua limpia mediante la oferta de soluciones del agua innovadores y de valor agregado, que tienen el propósito de mejorar la calidad de vida de la gente.

¹Fuente: “Agua, saneamiento y salud (ASS)”. Organización Mundial de la Salud, 2014

²Fuente: “Meeting the Water Reform Challenge”. OECD iLibrary.

¿Qué genera la demanda de agua?

El agua es un componente indispensable para todos los sectores socioeconómicos, contribuyendo a cada uno de ellos en diferentes formas. De acuerdo con el *Wall Street Research*, la industria global del agua es de USD\$ 600 mil millones de Dólares, la cual se espera que se incremente a una tasa de crecimiento anual compuesta del 7.0% hasta 2020. De acuerdo con el Reporte Mundial del Agua, del 100.0% de la demanda de agua a nivel mundial, el 70.0% se destina a uso agropecuario, derivado principalmente por la creciente demanda por productos animales, misma que requiere una mayor cantidad del líquido para su producción, no sólo durante la cría, sino en cada fase a lo largo del proceso productivo. Asimismo, está afectando la calidad del agua lo cual reduce su disponibilidad.

De acuerdo al banco mundial, se pronostica que la población mundial crecerá de 7.05miles de millones en 2012 a 8.3 miles de millones para 2030 y a 9.4miles de millones para 2050. Para 2030, se pronostica que la demanda de alimentos se incrementará 50.0% y 70.0% para 2050, mientras que la demanda de energía crecerá en 60.0%. Estos dos temas están interconectados, debido a que un incremento en la producción agropecuaria resultará en un mayor consumo de agua y energía. Esta situación, naturalmente acrecentará la competencia por acceso al líquido entre los diferentes sectores que la consumen³.

La energía y el agua son además interdependientes. A pesar de que existen diferentes fuentes de energía y electricidad, todas requieren agua para varios procesos de producción incluyendo la extracción de materias primas, enfriamiento de procesos termoeléctricos, limpieza de materiales, cultivo de productos para biocombustibles y para el funcionamiento de turbinas. Asimismo, la energía se requiere para hacer que el agua esté disponible para uso y consumo humano a través de bombeo, transportación, tratamiento, desalinización, e irrigación. Esta interdependencia causa vulnerabilidades intersectoriales, ya que los problemas que surgen en uno de los sectores invariablemente afectan al otro.

La demanda de agua que se destina al uso y consumo humano se incrementará significativamente ya que se espera que las zonas urbanas absorban todo el crecimiento poblacional de las próximas cuatro décadas. Además, la mayoría del crecimiento de la población se dará en zonas urbanas de países en vías de desarrollo. Se pronostica que los países en vías de desarrollo aumenten significativamente su nivel de vida en las próximas décadas. Esta situación hace que el aumento en la demanda de agua no sea proporcional al crecimiento de la población ya que actualmente una persona en un país desarrollado en promedio utiliza 400 litros de agua al día mientras que en un país en vías de desarrollo una persona en promedio utiliza menos de 100 litros de agua al día⁴.

Suministro de agua y saneamiento

De acuerdo con el Reporte de la Organización Mundial de la Salud, a nivel mundial, 87.0% de la población tiene acceso a agua potable de fuentes mejoradas. En las regiones en desarrollo la cifra es del 84.0%. El acceso al agua potable es mayor en las zonas urbanas el cual es del 94.0%, mientras que en las zonas rurales es del 76.0%. Estos estimados no toman en cuenta la calidad del servicio como suministro intermitente o calidad del agua. También, debido a la falta de información confiable en poblaciones marginadas, los gobiernos y agencias internacionales pueden subestimar el número de personas sin acceso a agua potable.

En 2010, 2,600 millones de personas en el mundo no tenían acceso a instalaciones de saneamiento⁵. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas, más personas tienen acceso a teléfonos celulares que a baños. De los 1,300 millones de personas que obtuvieron acceso a saneamiento de 1990 a 2008, el 64.0% vivía en zonas urbanas⁶. A pesar de que las zonas urbanas proveen un mayor acceso a saneamiento que las zonas rurales, éstas están teniendo problemas para mantener el ritmo de crecimiento en las necesidades con el de la población.

³ Fuente: "Water and energy" *The United Nations World Water Development Report 2014*

⁴ Fuente: "La problemática del agua en México y el mundo." *Universidad Iberoamericana*

⁵ Fuente: "Agua, saneamiento e higiene en números." *UNICEF*, 2010

⁶ Fuente: "Progress on Sanitation and Drinking Water." *Organización Mundial de la Salud*, 2010

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, cada Dólar invertido en el suministro de agua y saneamiento, genera ahorros de entre USD\$4.0 a USD\$12.0 Dólares en costos de cuidado a la salud. Mejorar el manejo y administración de las fuentes de agua, incrementar el acceso a agua potable y saneamiento básico tiene el potencial de mejorar la calidad de vida de billones de personas por medio de la prevención de la mayoría de las enfermedades relacionadas con el uso y consumo de agua de mala calidad.

La situación del agua en México, Centroamérica y Sudamérica

Hay una larga tradición de administración del agua en la región, pero con marcados contrastes en su efectividad entre países y sectores. A pesar de ello, el avance alcanzado no tiene los resultados esperados en incrementar la eficiencia en la conservación y el uso del agua ni en el mejoramiento de su calidad. Sin embargo, ha habido un incremento en la contribución del agua al desarrollo social y económico. A pesar de que se pueden observar avances aislados en las instituciones que administran el agua, el Reporte de la Organización Mundial de la Salud destaca que en varios países de la región se han llevado a cabo reformas para la administración del agua entre los que se encuentran Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Perú⁷.

Más del 8.0% de la población mundial vive en la región, y la mitad se encuentra en Brasil y México. En la región el 80.0% de la población vive en zonas urbanas. Esta es la mayor proporción entre las regiones en desarrollo. La población en zonas urbanas se ha triplicado en los últimos 40 años y se espera que crezca a 609 millones para 2030.

Los cambios sociales y económicos tienen consecuencias para la demanda y uso del agua. La influencia de estos cambios va más allá de los efectos de corto plazo de las crisis financieras globales o la inestabilidad económica en un país en particular. Estos eventos pueden retrasar o interrumpir los programas pero no tienen efectos a largo plazo; es más importante el cambio en la demanda que surge de los cambios en la sociedad en la región y en la economía global.

De acuerdo al Reporte Mundial del Agua, en las últimas dos décadas ha habido un lento pero continuo incremento en la provisión de agua potable y saneamiento en la región. En 2008, el 97.0% de la población urbana y el 80.0% de la población rural tenían acceso a agua potable; y el 86.0% de la población urbana y el 55.0% de la población rural tenían acceso a saneamiento. Sin embargo, estas estadísticas esconden variaciones significativas en la calidad de los servicios. También existen grandes variaciones en acceso a los servicios dentro de cada país. Por ejemplo, en el sur de México, Honduras y Nicaragua hay municipios en los que menos del 10.0% de la población tiene acceso a agua potable y en México 3.4 millones de casas no tienen agua en lo absoluto. Brasil tiene la peor sequía en 40 años, con varias ciudades (incluida San Pablo) con el riesgo de quedarse sin agua. De acuerdo con el Reporte Mundial del Agua, en 2013, aproximadamente 40 millones de personas todavía no tenían acceso a agua para consumo humano. Adicionalmente, de acuerdo con el Banco Mundial, aproximadamente 120 millones no tenían acceso a saneamiento o servicios de drenaje⁸. De acuerdo con el Banco Mundial, se estima que menos del 28.0% de aguas residuales son tratadas antes de ser descargadas a los afluentes y cuerpos de agua, lo cual provoca contaminación. El problema se intensifica por la falta de controles para asegurar que la industria no vierta agua contaminada, especialmente de las pequeñas y medianas industrias que tienen un bajo nivel de avance tecnológico.

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio

En septiembre de 2000, los líderes de 189 países se reunieron en la sede de la Organización de las Naciones Unidas y aprobaron la Declaración del Milenio, la cual consiste en un compromiso de trabajar de forma conjunta en la construcción de un mundo más próspero, más seguro y más equitativo. Esta Declaración del Milenio establece ocho objetivos rectores, con plazos concretos y medibles a alcanzar para el año 2015, conocidos como los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Entre estos objetivos se encuentra el de garantizar la sostenibilidad del medio ambiente (Objetivo No.7), para lo cual los gobiernos de estos países se comprometen, entre otros, a reducir a la mitad la proporción de personas sin acceso al agua potable y el uso de instalaciones sanitarias.

⁷Fuente: "Water and energy." *The United Nations World Water Development Report 2014*

⁸Fuente: "Managing Water under Uncertainty and Risk." *The United Nations World Water Development Report 4*: Página 205. Web.

De acuerdo con el reporte sobre el progreso en el cumplimiento de los objetivos actualizado a 2014, entre 2000 y 2012 México logró ampliar en 21.0% la población con acceso a agua potable, y en 19.0% aquella con acceso a instalaciones sanitarias, cumpliendo con los indicadores de desempeño establecidos por la Organización Mundial de la Salud y la Unicef. A pesar de este esfuerzo, el 22.0% de la población en México (tanto en zonas rurales como urbanas) continúa sin acceso a instalaciones sanitarias, y el 5.0% de la población sin acceso a agua potable.

Respecto a Brasil, si bien este país alcanzó la meta de incrementar el número de personas con acceso a agua potable en un 15.0% entre 2000 y 2012, el reporte muestra que aún no cumple con la meta de aumentar el uso de instalaciones sanitarias entre su población.

En cuanto a los demás países en donde opera la Compañía, el reporte muestra que en varios de ellos prevalece la necesidad de que sus gobiernos aumenten sus esfuerzos para ampliar el acceso de estos servicios básicos entre su población, sobre todo por lo que se refiere a saneamiento e instalaciones sanitarias.

Como resultado de lo anterior, la Compañía considera que existe potencial para ampliar sus operaciones en los países en los que opera, debido a las crecientes necesidades de la población y la economía de contar con una mejor infraestructura del agua y con acceso generalizado a agua potable y a servicios sanitarios o de drenaje.

Actividades de la Compañía

Las soluciones del agua de la Compañía, las cuales se enfocan a resolver los problemas del manejo y suministro del agua que son comunes en los mercados en donde opera (escasez, baja presión y servicio interrumpido de agua, falta de agua y agua potable, así como falta de saneamiento y sanidad), se dividen en dos categorías: soluciones individuales y soluciones integrales. La Compañía considera que el cambio climático puede provocar sequías por tiempos más prolongados, lo cual podría generar un incremento en la demanda de sus soluciones del agua. Asimismo, la Compañía considera que dichas sequías más prolongadas derivadas del cambio climático generarán una mayor demanda de soluciones del agua de los mercados en los que la Compañía participa.

Soluciones individuales del agua

Las soluciones individuales de la Compañía consisten en productos diseñadas para el almacenamiento, conducción y tratamiento del agua, ofreciendo al usuario final una solución a sus necesidades. Las soluciones individuales de la Compañía han sido históricamente la principal fuente de ingreso y fuente de crecimiento.

Soluciones individuales de almacenamiento

Las soluciones individuales de almacenamiento del agua están diseñadas para almacenar agua para el uso inmediato o futuro en zonas urbanas y rurales en infraestructuras tales como viviendas, edificios, fábricas y el campo. Estas soluciones consisten en cisternas, tanques industriales (tolvas y nodrizas), tinacos con capacidades de almacenamiento desde 250 hasta 25,000 litros, y accesorios.

A continuación se incluye una descripción de las soluciones individuales de almacenamiento del agua de la Compañía. A menos que se indique lo contrario, durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 ninguna solución individual de almacenamiento del agua representó más del 10% del total de ventas de la Compañía.

Cisterna Rotoplas



Las cisternas son tanques con capacidad desde 1,200 hasta 16,000 litros para uso doméstico que generalmente se instalan por debajo del nivel de la calle de los inmuebles a los que dan servicio. Las cisternas constan de una capa exterior azul a base de polietileno y una capa interna antibacterial (AB) que inhibe la reproducción de bacterias. Las cisternas están equipadas con bomba y accesorios de la más alta calidad que mejoran su funcionamiento y la calidad del agua. Uno de estos accesorios es el exclusivo filtro HydroNet, que retiene la tierra y los sedimentos evitando que se tapen las tuberías y brindando agua de mejor calidad. Durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas de cisternas representaron el 23.8% del total de ventas de la Compañía.

Tanque industrial Rotoplas



Los tanques industriales tienen capacidades desde 250 hasta 25,000 litros. Este rango de capacidades permite que sean aprovechados en diferentes industrias, en diversos usos. Los tanques se ofrecen en color negro y neutro (grado alimenticio) a base de polietileno y con reforzamiento. Los tanques son ideales para almacenar agua y más de 300 sustancias químicas corrosivas y densas como ácidos, cloruros y fosfatos. Gracias a su reforzamiento, no generan olor ni sabor al producto almacenado.

Tinaco Rotoplas



Los tinacos son tanques con capacidades desde 450 hasta 2,500 litros para uso doméstico en el almacenamiento del agua, instalándose en las azoteas de los inmuebles a los que dan servicio. La Compañía ofrece tinacos en dos versiones: negro y arena. En ambos casos son fabricados en 3 capas: una capa exterior negra o arena a base de polietileno, una capa intermedia espumada que le brinda rigidez y estructura, y una capa interna antibacterial (AB) la cual inhibe la reproducción de bacterias que protege el agua de los rayos UV, al evitar la fotosíntesis. Se ofrecen tinacos básicos y equipados llamados sistema mejor agua, el cual incluye accesorios de la más alta calidad para mejorar su funcionamiento e incrementar la calidad del agua. Uno de estos accesorios es el exclusivo filtro HydroNet, desarrollado y vendido por la Compañía el cual retiene la tierra y los sedimentos, evitando que se tapen las tuberías y brindando agua de mayor calidad. Durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas de tinacos representaron el 24.6% del total de ventas de la Compañía.

Tolvas Rotoplas



Las tolvas son tanques industriales con fondo cónico que permite el vaciado dosificado o total del producto almacenado. Las tolvas tienen capacidades desde 600 hasta 14,000 litros.

Nodriza Rotoplas



Las nodrizas son tanques industriales con capacidades desde 1,000 hasta 5,000 litros que se utilizan para el transporte de líquidos. Cuentan con un sistema interno de rompeolas que mantiene la estabilidad del vehículo que las transporta.

Accesorios Rotoplas



Los accesorios de remplazo para las soluciones de almacenamiento del agua incluyen válvulas, detectores electrónicos de nivel almacenamiento, flotadores, conexiones, multiconectores, tapas, llaves y tubos de succión.

Soluciones individuales de conducción

Las solución individuales de conducción del agua proporcionan soluciones para conducir agua adentro de edificaciones como casas y edificios. Estas soluciones consisten en bombas hidráulicas, registros sanitarios, tuberías hidráulicas y tuberías sanitarias, disponibles en diámetros que oscilan entre 20 mm y 160 mm. Los tubos hidráulicos se fabrican con materiales de alta tecnología que diferencia nuestros tubos con los de CPVC y tubos de metal. El proceso de manufactura empleado para la producción de estas soluciones es la extrusión.

A continuación se incluye una descripción de las soluciones individuales de conducción del agua de la Compañía. A menos que se indique lo contrario, durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 ninguna solución individual de conducción del agua representó más del 10% del total de ventas de la Compañía.

Tipos de Bombas Hidráulicas:

Bombas Hidráulicas Rotoplas



- bombas centrífugas las cuales proveen un mayor volumen de agua;
- bombas periféricas las cuales se utilizan para enviar agua a gran altura;
- bombas sumergibles las cuales se utilizan para extraer agua por inundación;
- bombas hidroneumáticas las cuales se utilizan para mantener una presión constante en la red hidráulica; y
- bombas de circulación sirven para los calentadores de paso.

Estas soluciones del agua tienen un bajo consumo de energía eléctrica, tienen un funcionamiento silencioso y se pueden instalar a la intemperie.

Registro sanitario



El registro sanitario complementa la línea sanitaria y es un captador de salidas de desagüe el cual redistribuye sin afectar el flujo de los líquidos facilitando el mantenimiento de la red sanitaria. Además de no permitir fisuras, su instalación es sencilla por ser ligero, prefabricado y las conexiones de entrada y salida pueden adaptarse fácilmente a las entradas y salidas de la tubería.

Tubería hidráulica Tuboplus



La tubería hidráulica está diseñada para transportar agua caliente y fría de forma eficiente, constituyendo un sistema que abarca una gran variedad de tubos, conexiones y herramientas para cubrir las necesidades de toda instalación hidráulica en viviendas unifamiliares, edificios de altura, industrias, embarcaciones y otros usos específicos. También puede ser utilizada para instalaciones de calefacción, de aire acondicionado por agua fría y neumática o de aire comprimido. La tubería evita fugas gracias a su tecnología de termo fusión, consistente en la unión de la tubería por medio de calor que fusiona molecularmente las piezas formando una sola pieza sin necesidad de material de aporte, roscas ni pegamentos especiales.

La tubería hidráulica está compuesta por dos capas; una interior antibacteriana y una exterior a base de polipropileno con protección contra los rayos UV por lo que puede ser instalada a la intemperie sin necesidad de recubrimientos especiales. Otras características importantes son: la mínima caída de presión por su acabado tipo espejo, alta resistencia a temperaturas bajas y su ligereza y flexibilidad. Los diámetros disponibles van desde 20 hasta 110 mm. Durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas de tubería hidráulica representaron el 10.8% del total de ventas de la Compañía.

Tubería sanitaria Tuboplus



La tubería sanitaria está diseñada para transportar aguas de desagüe, constituyendo un conjunto integral que abarca una gran variedad de tubos, conexiones y herramientas para cubrir las necesidades de toda instalación sanitaria en viviendas unifamiliares, edificios de altura, industrias y otros usos específicos. También puede ser utilizada para descargas de equipos calefactores y desagüe de fluidos agresivos en hospitales, laboratorios y edificios industriales. La tubería sanitaria consta de tres capas a base de polipropileno lo cual la hace de alta resistencia a impactos, una de las cuales tiene protección contra los rayos UV lo que la hace resistente al sol. La unión de la tubería se hace por medio un anillo de doble labio lo cual garantiza un sellado perfecto y evita el uso de pegamentos. El anillo de doble labio está diseñado para resistir aceites y agentes químicos. Los diámetros disponibles van desde 40 hasta 160 mm.

Soluciones individuales de tratamiento

Las soluciones individuales de tratamiento del agua proporcionan soluciones para mejorar la calidad del agua en las zonas urbanas y rurales. Estas soluciones consisten en biodigestores, calentadores de agua, filtros de agua y purificadores de agua. Las soluciones individuales de tratamiento del agua se producen en la planta de inyección y las distintas plantas de rotomoldeo.

A continuación se incluye una descripción de las soluciones individuales de tratamiento del agua de la Compañía. A menos que se indique lo contrario, durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 ninguna solución individual de tratamiento del agua representó más del 10% del total de ventas de la Compañía.

Biodigestor Rotoplas



Los biodigestores autolimpiables están diseñados para ser utilizados en cualquier vivienda que no cuente con servicio de drenaje o planta de tratamiento de aguas residuales. Esta solución del agua funciona como una alternativa higiénica para sustituir de manera eficiente los sistemas tradicionales, como son las fosas sépticas de concreto o las letrinas, las cuales constituyen focos de contaminación al agrietarse las paredes o saturarse. La capacidad de los biodigestores va desde 600 hasta 14,000 litros. Además los biodigestores ayudan a evitar la contaminación de los mantos freáticos.

Calentador de agua



Los calentadores de agua están equipados con paneles solares o eléctricos que generan un ahorro de hasta el 70% en el consumo de gas utilizado para el calentamiento del agua. Aun en días nublados pueden mantener el agua caliente hasta una temperatura de 65°C y son de alta resistencia a impactos resistiendo hasta 300 kg/cms².

Filtro de agua Rotoplas



Los filtros de agua cuentan con la tecnología exclusiva HydroNet que retiene el 99% de las partículas iguales o mayores a 50 micras evitando que el agua filtrada contenga basura o sedimentos. Con esto se evita que se tapen las tuberías y prolonga la vida útil de los electrodomésticos.

Purificador de agua Rotoplas



Los purificadores de agua cuentan con la tecnología exclusiva HydroPur a base de carbón activado impregnado con plata coloidal que retiene el 99% de las bacterias y sedimentos sin afectar el olor y el sabor del agua. Cumple con dos propósitos que son (i) filtrado de partículas en suspensión y (ii) purificación de microorganismos y productos químicos. Con la utilización del purificador se logran ahorros sustanciales en la compra de agua en garrafones. Cada cartucho HydroPur equivale al consumo de 120 garrafones de agua (2,400 litros). Los purificadores de agua Rotoplas han sido certificados para los programas Hipoteca Verde y Crédito Renueva tu Hogar del INFONAVIT en México, los cuales permiten obtener un monto adicional de crédito al momento de incorporar en la vivienda tecnologías amigables con el medio ambiente que generan ahorro en el gasto familiar por la disminución del consumo de agua, energía eléctrica y gas.

Purificador de Ósmosis Inversa



El purificador de ósmosis inversa, brinda agua 100% confiable para beber y preparar alimentos, ya que pasa por un proceso de purificación de 5 etapas en donde se eliminan virus, bacterias, metales pesados, cloro y sedimentos. Es capaz de reducir sales, sustancias químicas y orgánicas, dándole un mejor sabor, color y olor al agua. Purifica 185 litros de agua al día con un rendimiento total de 33,000 litros por cartucho.

Soluciones integrales del agua

Las soluciones integrales del agua consisten en productos que implican una mezcla de dos o más soluciones individuales combinados para abordar necesidades más complejas de los clientes. Estas soluciones requieren normalmente, y en virtud de ello se proporcionan al cliente, servicios post venta de valor agregado tales como la instalación, servicio y mantenimiento para su debido funcionamiento.

A continuación se incluye una descripción de las soluciones integrales del agua de la Compañía. A menos que se indique lo contrario, durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 ninguna solución integral del agua representó más del 10% del total de ventas de la Compañía.

Sistema de captación pluvial



El sistema de captación pluvial surge como solución a los problemas de captación y escasez de agua en comunidades rurales y urbanas y con el objetivo de poder reutilizar el agua de forma sustentable. El sistema es capaz de almacenar de 5,000 a 16,000 litros de agua para su utilización en funciones básicas como son usos sanitarios, riego (hogar y campo), lavado de pisos, lavado de coches, etc. Asimismo, el sistema tiene un diseño simple que facilita su instalación, uso y mantenimiento; está compuesto por una cisterna pluvial, un filtro pluvial, un kit de canaletas y una bomba manual (opcional), además de ser compatible con distintas tuberías. Durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas de sistemas de captación pluvial representaron el 22.3% del total de ventas de la Compañía.

Baño Digno



La solución del agua Baño Digno surge como una respuesta a los problemas de falta de saneamiento en comunidades rurales o zonas de difícil acceso. Esta solución mejora la calidad de vida de los habitantes de estas comunidades y disminuye considerablemente la propensión a enfermedades gastrointestinales y respiratorias. El Baño Digno se compone de un tinaco color beige, un biodigestor autolimpiante, un W.C., un lavabo, tubería hidráulica y sanitaria y un registro para lodos. A la fecha del presente prospecto, la Compañía ha vendido e instalado aproximadamente 150 mil Baños Dignos en México.

Bebederos de agua



Los bebederos de agua ofrecen una solución viable para fomentar el consumo de agua como un sustituto a los refrescos y bebidas azucaradas para reducir las altas tasas de obesidad infantil, por lo que el bebedero surge como una respuesta a la necesidad de mejorar la alimentación y salud de los niños en las escuelas. La principal cualidad de los bebederos es purificar el agua proveniente de la red municipal, otorga una mejor calidad de agua para el consumo humano. El bebedero de agua retiene partículas en suspensión mayores a 50 micras y tiene la capacidad de eliminar bacterias, quistes, materia orgánica y partículas mayores a 0.01 micras. El proceso de purificación es por retención mecánica por lo que no requiere de uso de químicos. Está compuesto por 2 módulos: el de purificación, confinado en un gabinete metálico para su uso a la intemperie, y el mueble despachador que cuenta con 3 boquillas, un diseño atractivo, novedoso resistente y seguro para los niños, al ser fabricado en polietileno. A la fecha del presente prospecto, la Compañía ha vendido e instalado aproximadamente 218 bebederos de agua en México.

Planta de tratamiento de aguas residuales



Las plantas de tratamiento están diseñadas para tratar aguas negras residuales con contaminación orgánica (DBO >700) en hoteles, hospitales, centros comerciales y comunidades rurales. Estas plantas están fabricadas con tanques industriales Rotoplas de polietileno reforzado, lo que evita fisuras y fugas, haciéndolas más resistentes. Su proceso de tratamiento aerobio y anaerobio permite que el costo por metro cúbico de agua tratada sea menor, debido a que la producción de lodos es mínima. Estas plantas están diseñadas para reducir ruidos y la emisión de olores, así como la reducción de bacterias. Las plantas son de fácil instalación debido a sus sistema 100% móvil. Adicionalmente, el uso de estas plantas ayuda en la obtención de la certificación LEED, así como cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas respecto de la reutilización de agua. A la fecha del presente prospecto, la Compañía ha vendido e instalado 7 plantas de tratamiento de aguas residuales en México.

Planta Purificadora de Agua



Las plantas purificadoras de agua Rotoplas están diseñadas para mejorar la calidad del agua de lluvia, pozo y red municipal a un menor costo, eliminando virus, bacterias, metales pesados y sales disueltas asociadas con enfermedades. De las plantas proveen agua pura en toda la red hidráulica, instalándose en conjunto con Tubería Tuboplus. Son idóneas para hoteles, hospitales, conjuntos residenciales y comunidades rurales. Estas plantas purificadoras de agua son producidas con diferentes capacidades como son 5,000, 10,000, 24,000 y 30,000 litros por día, conforme a las necesidades requeridas. La Compañía ofrece 2 modelos, un sistema de ultrafiltración y un sistema de osmosis reversible. A la fecha del presente prospecto, la Compañía ha vendido e instalado una planta purificadora de agua en México.

Mercados geográficos

A la fecha de este prospecto, la Compañía tiene operaciones en 12 países de América. La Compañía clasifica esos 12 países en tres regiones geográficas que contablemente reporta como tres mercados geográficos distintos:

- *México.* La operación en México incluye la producción y comercialización de soluciones individuales de almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua, así como soluciones integrales del agua. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con once plantas de producción ubicadas en México, en la Ciudad de México y los estados de Chiapas, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León, Sinaloa, Veracruz y Yucatán; un centro de distribución ubicado en Hermosillo, Sonora; y un centro de investigación y desarrollo ubicado en León, Guanajuato. Durante el periodo de nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, las operaciones en México representaron el 46.2% de las ventas netas de la Compañía.
- *Brasil.* La operación en Brasil incluye la producción y comercialización de soluciones individuales de almacenamiento y mejoramiento del agua, y soluciones integrales del agua, particularmente sistemas de captación pluvial. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con nueve plantas de producción en Brasil, ubicadas en los estados de Alagoas, Bahía, Ceará, Minas Gerais, Pernambuco, Piauí y Tocantins. Durante el periodo de nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, las operaciones en Brasil representaron el 43.2% de las ventas netas de la Compañía.

- *Otros.* La Compañía también opera en Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, en Centroamérica; Perú y Argentina en Sudamérica; y desde septiembre de 2014, en los estados de Arizona, California y Nevada, en los Estados Unidos. Estas operaciones incluyen la producción y comercialización de soluciones individuales de almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua, así como soluciones integrales del agua. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con cinco plantas de producción ubicadas en Guatemala, Perú (provincia de Lima), Argentina (provincias de Buenos Aires y Tucumán) y los Estados Unidos (California); y cinco centros de distribución ubicados en Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Perú. Durante el periodo de nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, las operaciones en dichos países representaron el 10.7% de las ventas netas de la Compañía.

Además, la Compañía cuenta con operaciones en Ecuador a través de una inversión indirecta no controladora que mantiene en Dalkasa Ecuador. Véase la sección “La Emisora—Mercados Geográficos— Otros—Ecuador”.

Plantas y centros de distribución

Al 30 de septiembre de 2014 la Compañía contaba con 25 plantas de producción y seis centros de distribución ubicados en México, Brasil, Perú, Argentina, Centroamérica y los Estados Unidos.

Plantas de producción

La Compañía cuenta con cuatro diferentes tipos de plantas de producción:

Plantas de rotomoldeo

La Compañía produce la mayoría de sus soluciones del agua a través de sus plantas de rotomoldeo a través de un proceso de rotomoldeo rotacional, El moldeo rotacional es un proceso de fabricación que consiste en el calentamiento de un molde el cual gira lentamente alrededor de dos ejes perpendiculares o paralelos, el cual es llenado con polímero el cual se dispersa a través de las paredes del molde. El molde gira durante toda la fase de calentamiento y enfriamiento haciendo sé que mantenga mantener un grosor uniforme evitando así deformaciones. Existen dos procesos de rotomoldeo:

- moldeo rotacional con llama abierta, en la cual se aplica el calor con quemadores que rodean al molde. Este proceso se lleva a cabo al aire libre haciendo que la mayor parte del calor se disipe en el medio ambiente.
- moldeo rotacional en horno, en donde se introduce el molde en un horno cerrado haciéndose rotar el mismo. Este proceso permite un mejor control sobre los parámetros de la temperatura empleada.

Las plantas de rotomoldeo tienen la capacidad de producir recipientes de almacenamiento de agua con capacidades desde 250 hasta 25,000 litros de capacidad, y con capacidad de distribución eficiente dentro de un radio de hasta 500 km. Las plantas de rotomoldeo se encuentran estratégicamente localizadas a una distancia razonablemente cercana de los lugares en donde se distribuyen, entregan o instalan las soluciones del agua, con la finalidad de reducir costos de transporte y distribución. Estos costos tienden a ser elevados en razón del tamaño de las soluciones de la Compañía tales como los tinacos y cisternas. Las soluciones individuales manufacturadas en estas plantas consisten en cisternas, tinacos, tanques industriales, registros sanitarios y biodigestores. Las soluciones integrales manufacturadas en estas plantas consisten en sistemas de captación pluvial, bebederos escolares, Baño Digno y plantas de tratamiento de agua.

Los procesos de las plantas de rotomoldeo consisten en cuatro diferentes etapas: la descarga de materia prima, de manufactura, productos terminados y almacén. Las plantas de Rotomoldeo reciben la materia prima para producción de las plantas de compuestos y reciben los componentes y accesorios de la planta de inyección, Las plantas de rotomoldeo también funcionan como almacenes para efectos del inventario. La red de distribución inicia en estas plantas de producción desde donde las soluciones son entregadas a los clientes. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con 21 plantas de rotomoldeo, de las cuales ocho se encontraban ubicadas en México, ocho en Brasil, una en Perú, dos en Argentina, una en Guatemala y una en los Estados Unidos.

El 30 de junio de 2014, la Compañía cerró una de las plantas ubicadas en Cabo de Santo, Pernambuco, en Brasil. Esta decisión del cierre de la planta por parte de la Compañía fue tendiente por su constante esfuerzo de crear una distribución eficiente y la reducción de costos de operación. Todo el equipo y maquinaria instalada en esta planta fue diversificada a las otras plantas en Brasil a efecto de mantener estable la capacidad de producción de la Compañía.

Plantas de materias primas (compuestos)

Las plantas de compuestos producen la materia prima (compuestos) utilizada en el proceso de rotomoldeo. Estas plantas procesan la materia prima mediante la mezcla de pellets de polietileno con color y aditivos para crear un el compuesto utilizado en el proceso de rotomoldeo. Todo el compuesto producido en estas plantas es para uso interno de la producción de la Compañía y no es comercializada a terceras partes. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía tenía dos plantas de materias primas ubicadas en México (la cual está a cargo de la distribución de compuesto a todas las plantas de rotomoldeo fuera de Brasil) y la de Brasil (a cargo de la distribución del compuesto a las plantas de rotomoldeo en Brasil).

Planta de inyección

La planta de inyección de la Compañía produce la mayor parte de los componentes y accesorios que son utilizados en las soluciones de almacenamiento y tratamiento del agua. La planta de inyección cuenta con los siguientes procesos:

- *Inyección de termoplásticos:* Proceso consistente la fundición y ablandamiento de un polímero con calor para ser inyectado a presión específica, velocidad y temperatura en un molde. Una vez que las cavidades de molde son llenadas, el polímero se enfría hasta tomar una forma rígida con las dimensiones del molde.
- *Inyección sople.* Proceso consistente en la fundición y ablandamiento de un polímero con calor para ser inyectado en un barril de extrusora a través de boquillas en un molde. Se crea la forma externa del molde el cual se encuentra sujetado de una varilla que forma la forma interna del polímero.

Algunos ejemplos de los componentes y accesorios producidos en la planta de inyección de la Compañía son tapas de tanques, sensores de nivel del agua, flotadores, filtros y purificadores. Todos los componentes y accesorios producidos en la planta de inyección de la Compañía enviados a los almacenes de las plantas de rotomoldeo y centros de distribución de donde se surten pedidos de clientes. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con una planta de inyección localizada en México.

Planta de extrusión

La Compañía produce todos los tubos hidráulicos, tubos sanitarios y algunas de las soluciones de conducción del agua y sus accesorios en la planta de extrusión a través del proceso de extrusión. La extrusión consiste en un proceso utilizado para manufacturar diversos objetos bajo la acción de la presión un material termoplástico a través de un orificio con forma relativamente compleja (hilera). Actualmente todos los accesorios producidos en la planta de extrusión de la Compañía son enviados a los almacenes de las plantas de rotomoldeo y centros de distribución de donde se surten pedidos de clientes. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con una planta de extrusión en México.

Actualmente todas las plantas de la Compañía en México cuentan con la certificación de calidad ISO 9001. Además, las plantas ubicadas en León, Guanajuato y Lerma, Estado de México, operan con la certificación ambiental ISO 14001 y la certificación de seguridad ISO 18001. La Compañía consiente del compromiso que tiene con la sociedad ha decidido llevar a cabo un proyecto para implementar la certificación de seguridad ISO 18001 en todas sus plantas.

La siguiente tabla contiene información adicional con respecto a las plantas de producción de la Compañía.

Planta	Ciudad	Estado	País	Tipo de producción	Superficie productiva (m ²)	Capacidad instalada anual (ton)	% de cap.	Propia/ arrend.	Cobertura	Años en oper.
Compuestos	Guadalupe	N.L.	México	Materia prima p/tanques	1,556	48,000	90.0	Propia	América	10
Rotoprisa Lerma	Lerma	Edo. Mex.	México	Inyección/ accesorios	6,461	96,000,000 ⁽²⁾	90.0	Propia	América	20
Rotoprisa León	León	Gto.	México	Extrusión/Tubería	13,330	108,000,000 ⁽²⁾	75.0	Propia	América	7
Anánuac	México	D.F.	México	Rotomoldeo	2,322	8,458	70.0	Propia/ arrend. ⁽¹⁾	Local	36
Pacífico	Los Mochis	Sin.	México	Rotomoldeo	1,820	3,076	65.0	Propia	Local	19
Golfo	Veracruz	Ver.	México	Rotomoldeo	4,135	4,392	65.0	Propia	Local	21
Guadalajara	Guadalajara	Jal.	México	Rotomoldeo	4,275	4,150	50.0	Propia	Local	23
Sureste	Mérida	Yuc.	México	Rotomoldeo	2,400	3,591	55.0	Propia	Local	20
Tuxtla	Tuxtla Gtz.	Chia.	México	Rotomoldeo	1,021	1,257	50.0	Arrend.	Local	19
Monterrey	Guadalupe	N.L.	México	Rotomoldeo	2,400	5,900	38.0	Propia	Local	23
León	León	Gto.	México	Rotomoldeo	6,650	8,700	70.0	Propia	Local	21
Extrema	Extrema	Minas Gerais	Brasil	Rotomoldeo	3,000	6,000	80.0	Propia	Local	2
Montes Claros	Montes Claros	Minas Gerais	Brasil	Rotomoldeo	9,000	12,300	86.0	Arrend.	Local	2
Penedo	Penedo	Alagoas	Brasil	Rotomoldeo	1,350	9,000	86.0	Arrend.	Local	2
Petrolina	Petrolina	Pernambuco	Brasil	Rotomoldeo	25,000	8,600	86.0	Arrend.	Local	2
Teresina	Teresina	Piauí	Brasil	Rotomoldeo	5,000	6,900	86.0	Arrend.	Local	2
Maracaná	Maracaná	Ceará	Brasil	Rotomoldeo	39,000	17,400	86.0	Arrend.	Local	1
Palmas Tocantins	Palmas	Tocantins	Brasil	Rotomoldeo	6,000	3,001	86.0	Arrend.	Local	1
Simões Filho	Simões Filho	Bahia	Brasil	Rotomoldeo	4,000	8,60	86.0	Arrend.	Local	1
Simões Filho Compuestos	Simões Filho	Bahia	Brasil	Materia prima p/tanques	4,000	21,000	90.0	Arrend.	Local	1
Perú	Lima	Lima	Perú	Rotomoldeo	2,923	4,925	57.0	Arrend.	Local	16
Pilar	Pilar	Buenos Aires	Argentina	Rotomoldeo	2,062	3,925	67.0	Propia	Local	17
Tucumán	Tucumán	Tucumán	Argentina	Rotomoldeo	1,050	1,152	63.0	Arrend.	Local	3
Guatemala	Villanueva	Guatemala	Guatemala	Rotomoldeo	1,245	2,644	65.0	Propia	Centroam.	18
MAC/Rotoplas EUA	Merced	California	EUA	Rotomoldeo	26,300	2,000	0.0	Arrend.	Local	0

(1) La Compañía es propietaria de parte de esta planta y arrienda una propiedad colindante.

(2) Unidades.

Durante los últimos 3 años, la Compañía no ha sufrido variación alguna sustancial respecto del capital requerido, ni ha requerido mantener un alto nivel de inventario para poder cumplir con el curso ordinario del negocio.

Todas las plantas de la Compañía cuentan con pólizas de seguro que las amparan contra diversos riesgos, incluyendo daños, responsabilidad civil y delincuencia. La Compañía considera que su cobertura de seguros es similar a la de otras empresas de la industria y acorde a los estándares de la industria.

Centros de distribución

Al 30 de septiembre de 2014 la Compañía contaba con seis centros de distribución ubicados en la Ciudad de México, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Perú. La Compañía arrienda todos los inmuebles ocupados por sus centros de distribución. La Compañía almacena sus inventarios y soluciones para el agua terminadas en estos centros de distribución. Al igual que sus plantas de rotomoldeo, los centros de distribución de la Compañía están estratégicamente ubicados a distancias razonables de los mercados en los que van a distribuirse, entregarse o instalarse, lo cual reduce los costos de distribución y transportación. La Compañía no realiza actividades de producción o fabricación en sus centros de distribución.

Materias primas

La Compañía utiliza diversas materias primas, las cuales provienen de proveedores tanto mexicanos como extranjeros. Las principales materias primas empleadas por la Compañía son el polietileno y el polipropileno, cuyos precios generalmente fluctúan en la misma medida que los precios del petróleo. Un aumento o volatilidad sustancial en los precios del petróleo y sus derivados, o en el tipo de cambio del peso frente al dólar o al euro, podría afectar los precios de las materias primas importadas de los Estados Unidos, Portugal e Italia, lo que a su vez podría afectar los precios de mercado de las resinas que adquiere la Compañía para la fabricación de sus productos.

En los últimos años, los precios del petróleo y sus derivados han sufrido importantes fluctuaciones en los mercados internacionales. Estas fluctuaciones han incrementado los costos de producción de la Compañía y por lo tanto en los precios de las soluciones del agua. A pesar de que los precios recientemente no han experimentado fluctuaciones severas debido al aumento de la disponibilidad de gas en Norteamérica, las futuras fluctuaciones en los precios del petróleo y sus derivados podrían ocasionar incrementos en los insumos que la Compañía utiliza para sus operaciones. Las materias primas que utiliza la Compañía incluyen las siguientes:

Polietileno

El polietileno es un producto derivado del gas y petróleo el cual constituye un material termoplástico blanquecino, de transparente a translúcido, y es frecuentemente fabricado en finas láminas transparentes. Las secciones gruesas son translúcidas y tienen una apariencia de cera. Mediante el uso de colorantes pueden obtenerse una gran variedad de productos coloreados. El polietileno es la principal materia prima que se utiliza en el proceso de manufactura de Rotomoldeo de los productos de la unidad de negocio de almacenamiento de agua y es transformado exclusivamente en la planta de compuestos para las operaciones de la Compañía.

Polipropileno

El polipropileno es un producto derivado del gas y petróleo el cual constituye un material termoplástico semicristalino. El polipropileno tiene múltiples aplicaciones, por lo que es considerado como uno de los productos termoplásticos de mayor desarrollo en el futuro. Es un producto inerte, totalmente reciclable, su incineración no tiene ningún efecto contaminante, su tecnología de producción es la de menor impacto ambiental. Esta es una característica atractiva frente a materiales alternativos. El polipropileno es la principal materia prima que se utiliza en la manufactura de los productos de la unidad de negocio de conducción de agua.

Carbonato de calcio

El carbonato de calcio es una sustancia muy abundante en la naturaleza; que se encuentra como componente principal en forma de rocas, en todas partes del mundo; además es el principal componente de conchas y esqueletos de muchos organismos (p.ej. moluscos, corales) o de las cáscaras de huevo. Este material se utiliza principalmente en la manufactura de productos de la unidad de negocio de almacenamiento de agua como espumante.

Masterbatch

El Masterbatch es un aditivo en forma sólida o líquida utilizado para dar color a los plásticos.

Proveedores

La Compañía considera que es uno de los compradores de mayor volumen de polietileno en el mundo en procesos de rotomoldeo. La mayor parte del volumen de compra de materias primas se obtiene dentro de Norteamérica y Brasil. Algunos de los principales proveedores son Braskem, Dow Chemical, Indelpro, Vinmar, Equistar, Chemtex, Pemex, Marangon y Starite con quienes se mantiene relaciones estrechas. Asimismo se tienen varios proveedores desarrollados en Asia y Europa para diversificar riesgos en caso de que algún proveedor en América se vea afectado. Se cuenta con una base activa de más de 4,700 proveedores en diversas partes del mundo. Por su capacidad de compra y su base activa de proveedores, la Compañía no tiene dependencia respecto a alguno de sus proveedores.

Ventas y distribución

La Compañía cuenta con dos modelos de ventas para sus soluciones individuales e integrales del agua en todos los países en los que opera:

- *Venta a distribuidores.* Este modelo es el que se ha utilizado a lo largo de la historia de la Compañía y es la principal fuente de ingresos que se encuentra en todos los países en donde opera, con excepción de Brasil en donde la venta directa representa la principal fuente de ingresos. En esta modalidad, la Compañía no tiene venta directa con clientes finales, es decir, la Compañía tiene su producto terminado en las plantas de rotomoldeo y de ellas se vende y se surte a distribuidores autorizados que pueden ser ferreterías, centros y tiendas de mejoras para el hogar y tiendas de materiales de construcción que, a su vez, venden las soluciones del agua a los clientes finales a través de sus diversos puntos de venta y con su propia infraestructura. En esta modalidad los clientes de la Compañía son los distribuidores, mas ellos no son los usuarios finales de las soluciones del agua ya que ellos a su vez las venden a los consumidores finales
- *Venta directa.* Esta modalidad se utiliza solamente para proyectos específicos designados por la Compañía como lo han sido las licitaciones ganadas de grandes proyectos con gobiernos como los programas de *Cruzada Contra el Hambre* de la SEDESOL en México y *Água para Todos* en Brasil, este modelo representa la mayor fuente de ingresos en Brasil. Por lo general, las ventas directas requieren de servicios de valor agregado como instalación y mantenimiento de las soluciones del agua. En esta modalidad la Compañía tiene el producto terminado en sus almacenes y de ahí le surte, instala y/o le da mantenimiento a las soluciones del agua directamente con los clientes finales.

La Compañía vende las soluciones del agua en todos los países en los que opera a través de cinco canales de venta. Los canales se segmentan de la siguiente manera puesto que cada uno tiene características especiales de negociación, distribución y operación:

- *Tradicional.* Se enfoca en puntos de venta dedicados a la comercialización de productos para la construcción en general, como pueden ser ferreterías y casas de materiales de construcción.
- *Gobierno.* Se enfoca en los tres niveles de gobierno tanto federal, estatal como municipal, asimismo, en este canal se atiende a las instituciones sin fines de lucro como fundaciones y organizaciones no gubernamentales.
- *Constructora.* Se enfoca en compañías dedicadas a la edificación a nivel nacional y regional.
- *Comercio organizado.* Se enfoca en *home centers* que son cadenas grandes de tiendas de mejora del hogar, que por lo general ofrecen productos para la mejora del hogar, bricolaje y materiales para la construcción.
- *Industria.* Se enfoca en la industria de la transformación como fábricas y agropecuaria con productos para el campo.

La Compañía es reconocida como un proveedor de alta calidad y confianza en los distintos canales de venta. La siguiente tabla muestra los ingresos consolidados de todos los países por canal de distribución durante los periodos indicados.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos)				
Ventas netas por canal de distribución					
Tradicional	1,680.1	1,630.2	2,180.0	2,187.3	1,943.6
Gobierno	2,412.4	1,484.9	2,197.7	1,475.2	255.3
Constructora	442.5	363.0	499.6	533.4	422.9
Comercio organizado	290.0	268.8	376.2	337.3	279.5
Industria	130.8	115.4	158.4	146.8	154.5
Total de ventas netas	4,955.8	3,880.4	5,411.8	4,680.0	3,055.8

El principal canal de ventas a lo largo de la historia de la Compañía ha sido el tradicional, hasta que en años recientes, gracias a un aumento en la cantidad de proyectos y licitaciones ganadas con diversos gobiernos, el canal de gobierno ha incrementado su participación en la distribución de ventas. En 2011, 2012, 2013 y los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2014, el canal tradicional representó el 63.6%, 46.7%, 40.3% y 33.9% del total de ventas, respectivamente, en tanto que el canal de gobierno representó el 8.4%, 31.5%, 40.6% y 48.7% del total de ventas respectivamente.

El segmento de ventas a gobierno en la Compañía ha cobrado relevancia en los últimos años gracias a la recurrencia en las contrataciones obtenidas por la Compañía al concursar por diversas licitaciones y convenios con gobierno. Existen diversas modalidades para participar en proyectos y programas de gobierno, tanto federales, estatales o municipales en los diferentes países en que opera la Compañía. Entre las modalidades más usadas por gobiernos se encuentran la licitación pública, invitación restringida o adjudicación directa. Los términos y condiciones de estos proyectos y programas varían de un país a otro.

La Compañía, ya sea directamente o a través de sus distribuidores autorizados, participa con proyectos o programas de gobierno relacionados con el bienestar social y que por ende requieren de las soluciones del agua ofrecidas por la Compañía para ejecutar dichos programas. Las licitaciones, invitaciones restringidas o adjudicaciones directas pueden variar en tamaño, producto y forma. Algunos ejemplos de esto son: desde una adjudicación directa ganada por la Compañía en el municipio de Tlanchinol en Hidalgo, México por un biodigestor y contemplaba solamente la venta del mismo, hasta licitaciones más completas que ha ganado la Compañía con SEDESOL por 11,150 sistemas de captación pluvial y 11,150 Baños Dignos que contemplaba la venta e instalación de las soluciones integrales del agua a nivel nacional. En Brasil de las licitaciones más grandes que ha ganado la Compañía, se encuentra una con el Departamento Nacional de Obras contra la Sequía por 60,000 cisternas que contemplaba solamente la venta de las mismas. La Compañía cuenta con experiencia en contrataciones con gobierno. De 2011 hasta el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, la Compañía celebró más de 15,000 contrataciones por parte de gobiernos federales, estatales y municipales en diversas modalidades en los países de Brasil, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua y Perú, y quienes representan una tasa del 0% de morosidad en sus pagos. Además en el segundo y tercer trimestres de 2014 la Compañía, ya sea directamente o a través de sus distribuidores, fue adjudicada con cuatro contratos de compraventa y mantenimiento de bebederos en México que involucran el suministro, la instalación y el mantenimiento de 266 bebederos en escuelas ubicadas en la Ciudad de México y los estados de Coahuila y Veracruz. La Compañía prevé que estos contratos le generarán ingresos por \$28.1 millones en el cuarto trimestre de 2014.

En las licitaciones públicas convocadas por los gobiernos, diversos licitantes presentan posturas y el ganador es aquel que presenta la mejor postura técnica y financiera. El ganador es seleccionado con base en su capacidad técnica (considerando el producto y los elementos técnicos necesarios) y su propuesta económica, que debe ubicarse dentro del rango contemplado por la autoridad al formular su presupuesto y debe ser acorde con los estudios de mercado. El proceso de licitación involucra la presentación de todos los documentos relacionados con soluciones específicas, así como la elaboración de la propuesta económica (es decir, el costo de los productos), dentro del plazo establecido por la autoridad correspondiente. Hecho lo anterior, se adjudica y firma el contrato entre el ganador y la autoridad, en el cual se establecen los términos y condiciones para la implementación del programa. Las licitaciones también varían en cuanto a su complejidad. Por ejemplo, para obtener el contrato para el programa *Cruzada Contra el Hambre* en México, la Compañía participó en una licitación a nivel nacional en la que únicamente existía un reducido número de participantes con la infraestructura y capacidad de producción necesarias para ejecutar el proyecto. Por otra parte, para obtener el contrato para el programa *Água para Todos* en Brasil la Compañía tuvo que participar en muchas licitaciones a nivel tanto nacional como estatal. Para la adjudicación de contratos en forma directa (es decir, sin que se celebre una licitación), los gobiernos toman en consideración la experiencia del postor con un determinado proveedor, el prestigio de la empresa y el precio de oferta, y se otorgan a discreción de la autoridad correspondiente.

Las soluciones individuales e integrales del agua de la Compañía les ofrecen a los gobiernos alternativas a un costo más competitivo para crear la infraestructura necesaria para transportar agua a comunidades remotas para poblaciones pequeñas. La Compañía ofrece a los gobiernos de los diversos países en donde opera, una combinación de soluciones integrales y competitivas de excelente calidad en los productos, entrega oportuna, bajos costos y fácil instalación —en otras palabras, soluciones completas y competitivas.

Estrategia de ventas

La Compañía se concentra en la venta de soluciones individuales e integrales del agua a través de sus cinco canales de venta, soportados por sólidas estrategias de mercadeo.

México

La estrategia de ventas de la Compañía en México está diseñada en base a los canales de ventas que atiende. Cada uno de dichos canales cuenta con un equipo de ventas dedicado. La responsabilidad directa de las ventas de la Compañía en México recae sobre un director de ventas que a su vez reporta al Vicepresidente de Operaciones. Los equipos de ventas que se encargan de los canales tradicional y constructora se encuentran distribuidos en cuatro regiones: Distrito Federal y área conurbada; región del Golfo de México y Sureste; región Occidente y Noroeste; y región del Bajío y Noreste; mismos que se encuentran encabezados por gerentes encargados de cada región.

La estructura de ventas de la Compañía permite que cada segmento de clientes sea atendido por un representante de ventas, quien entiende sus necesidades para procurar ofrecerle la mejor solución a través de una labor de asesoría y seguimiento. Para lograr lo anterior la Compañía organiza y brinda múltiples sesiones de capacitación para los equipos de ventas, clientes, y otros participantes en el mercado, tales como instaladores, y prestadores de servicios de mejora para el hogar.

Los equipos de ventas responsables de los canales comercio organizado, industria y gobierno se organizan de manera centralizada desde las oficinas corporativas de la Compañía ubicadas en la Ciudad de México; y cada equipo cuenta con un gerente especializado encargado de su respectivo canal de venta.

Con el objetivo continuo de mejorar el servicio que ofrece a sus clientes, durante 2011 implementó un sistema de Administración de Relaciones con Clientes (por sus siglas en inglés, CRM). Este sistema tiene tres funciones principales (i) proporcionar información y estadísticas de los clientes al equipo de ventas, (ii) captura de pedidos en línea, con lo cual se mejora el tiempo de ciclo entre el pedido del cliente y su entrega, y (iii) administración y seguimiento de las actividades de la fuerza de ventas. La Compañía cuenta en todos los países con un equipo de servicio al cliente llamado SAC, lo que le permite apoyar a la fuerza de ventas y dar atención eficiente a todos sus clientes. Las principales funciones del SAC son captura y seguimiento de pedidos, proporcionar información sobre las soluciones del agua de la Compañía, y servicio posventa incluyendo apoyo en servicio técnico, manejo de devoluciones, garantías y quejas.

Brasil

La estrategia de ventas de la Compañía en Brasil se ejecuta a través de dos Country Managers. Uno de ellos es responsable de la división APS y el otro de la división de Acqualimp. El Country Manager de APS le reporta al Vicepresidente de Nuevos Negocios y el otro le reporta al Vicepresidente de Operaciones. Cada Country Manager cuenta con el apoyo de gerentes regionales y comisionistas externos. Cada uno de los gerentes de ventas tiene a su cargo, además, el área de servicio al cliente.

Otros

La estrategia de ventas de la Compañía en Perú, Argentina, los Estados Unidos y Centroamérica se implementa por conducto del gerente general del país y la región, quien tiene a su cargo los distintos canales de distribución, con el apoyo de gerentes regionales y vendedores independientes. El gerente de cada país también es responsable de vigilar el servicio al cliente. Los gerentes de ventas reportan a su respectivo gerente de país, quien a su vez reporta al Vicepresidente de Operaciones.

En Guatemala, que constituye la operación más grande de la Compañía en Centroamérica, se cuenta con un gerente de ventas regional y ejecutivos de venta que atienden los canales de ventas correspondientes; asimismo, la administración de ventas y la responsabilidad de servicio al cliente está a cargo del gerente de ventas regional. El Gerente Regional en Guatemala le reporta al Vicepresidente de Operaciones en México.

Canales de distribución

La Compañía no cuenta con una flota de vehículos para la distribución de sus productos en ningún país donde opera, sino que utiliza empresas especializadas en transportación que trabajan en conjunto con la misma para asegurar calidad y correcta forma y tiempo de entrega. En virtud de lo anterior, el sistema de distribución de los productos de la Compañía se realiza en dos niveles: primario y secundario.

El sistema de distribución primario consiste en la distribución que se realiza entre las plantas de manufactura de la Compañía, principalmente entre las plantas de compuestos, la planta de inyección y la planta de extrusión hacia las otras plantas de rotomoldeo en México y en el extranjero. La distribución primaria en México y hacia Centroamérica se realiza por vía terrestre. En Centroamérica, la distribución se centraliza en Guatemala, desde donde se suministra hacia los demás CEDIS en los países de la región. La distribución primaria hacia Brasil, Perú, Argentina y Ecuador se realiza por vía marítima, para la distribución hacia Brasil y Argentina se utiliza el puerto de Veracruz y para Perú y Ecuador se utiliza el puerto de Manzanillo, Colima. La Compañía exporta en promedio 100 contenedores al mes destinados a las operaciones en el extranjero. El gasto promedio de la Compañía por los servicios de distribución primaria durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 fue de 1.1% con respecto a ventas netas.

El sistema de distribución secundario consiste en la distribución que se realiza entre las plantas de manufactura de la Compañía en México y el extranjero hacia los clientes, utilizando en todos los casos los servicios de empresas especializadas. El gasto promedio de la Compañía por los servicios de distribución secundaria durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 fue de 8.3% con respecto a ventas netas. El gasto de distribución secundaria para la unidad de negocio de Almacenamiento de agua es significativamente mayor que el gasto para las unidades de Conducción y Mejoramiento del agua, debido a que en este caso el peso transportado es muy bajo en relación al volumen. La Compañía tiene el objetivo continuo de hacer más eficiente el gasto de distribución tanto a nivel primario como secundario. Esto lo hace a través del CID por medio de reingeniería de soluciones del agua.

La Compañía también utiliza los servicios de empresas externas especializadas en distribución, instalación y mantenimiento de las soluciones individuales e integrales para los proyectos de venta directa en los programas de gobierno como *Agua para Todos* y Cruzada Contra el Hambre. La Compañía trabaja en conjunto con estas empresas para asegurar que las instalaciones y distribuciones se hagan de manera correcta y eficiente, esto le da flexibilidad a la Compañía para poder expandir operaciones cuando sea necesario.

Mercadotecnia

La Compañía complementa su estrategia de ventas con una estrategia integral de mercadotecnia. En los años 2011, 2012 y 2013, aproximadamente el 3% de las ventas netas fueron invertidas en gastos de mercadotecnia. La Compañía se encuentra en una etapa en la que quiere trascender de producir solamente soluciones individuales del agua y busca convertirse en una marca que representa una completa variedad de soluciones individuales e integrales para almacenar, conducir y mejorar el agua. La Compañía busca tener un *Go-to-Market* efectivo, por lo tanto soporta a los canales de venta con estrategias en:

- publicidad y medios, incluyendo anuncios en medios electrónicos tales como televisión, radio, internet, anuncios impresos y participación en exhibiciones y exposiciones para la industria, entre otros;
- punto de venta, que implica capacitar a los representantes de ventas ubicados en los distintos puntos de venta, entre otras cosas;
- servicio al cliente y relaciones con clientes, incluyendo a través de una línea telefónica de apoyo que opera las 24 horas del día los siete días de la semana;

- capacitación y certificación a clientes e instaladores a través de sus programas de entrenamiento para plomeros y distribuidores, entre otros, y
- Inteligencia de mercados y establecimiento de precios, que implica la revisión continua del reconocimiento de la marca, la participación de mercado y las estrategias de precios de la Compañía por parte de reconocidas empresas de consultoría en materia de mercadotecnia y estrategia.

Clientes

Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía emitía aproximadamente 50,000 facturas por mes, y contaba con aproximadamente 6,850 clientes (considerando específicamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha). La mayoría de estos clientes son distribuidores autorizados de las soluciones del agua de la Compañía. Los distribuidores autorizados son clientes que compran las soluciones del agua para venderlas a los usuarios finales a través de sus puntos de venta, incluyendo ferreterías, centros y tiendas de mejoras para el hogar y tiendas de materiales de construcción. Las ventas a distribuidores se efectúan en forma directa con base en pedidos, por lo que la Compañía no celebra contratos de distribución en relación con estos tipos de ventas. La Compañía ofrece descuentos por compras de mayoreo o a granel, lo cual fomenta la colocación de grandes pedidos, genera nuevos negocios y fomenta la lealtad del cliente. Además, la Compañía ofrece programas de capacitación para distribuidores y servicios de atención a clientes para general apoyo de parte de los representantes de ventas que trabajan en los puntos de venta. La Compañía considera que el contar con un sólido apoyo en los puntos de venta de sus clientes es crucial para cerrar el eslabón entre el usuario final y la venta de sus soluciones de agua.

El resto de los clientes de la Compañía son compradores directos consistentes principalmente en dependencias y entidades gubernamentales. Durante el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las ventas a dependencias y entidades gubernamentales de Brasil representaron el 37.7% del total de ventas de la Compañía. El 12.8% de dichas ventas se efectuaron a una sola entidad. Salvo por lo anterior, en dicho período ningún cliente representó más del 10% del total de ventas de la Compañía, por lo que no existe concentración importante de clientes. Además, dado que la Compañía ofrece una amplia gama de soluciones del agua, cuenta con un gran número de clientes con perfiles muy distintos.

La Compañía considera que sus soluciones de agua tienen un impacto positivo en las actividades diarias de sus clientes. De acuerdo con un estudio del Vox Populi y la Universidad de Harvard referente al impacto que tienen las soluciones del agua de la Compañía en Brasil, familias que cuentan con un sistema de captación pluvial han incrementado el consumo de 6.6 a 10.2 vasos de agua diarios, han incrementado el ingreso familiar en 23.0% y han incrementado en 5.5 horas semanales disponibles a sus clientes, eliminando la necesidad de recolección manual de agua. Adicionalmente, 80.0% de sus clientes cocinan tres comidas diarias en casa y 98.0% utilizan el agua de las cisternas de la Compañía para cocinar.

Algunos de sus distribuidores y clientes principales son El Surtidor del Hogar, The Home Depot, Maestro, Leroy Merlin, Kuroda, Telhanorte, Grupo Boxito, Easy Cencosud Hogar & Construcción; y respecto a sus principales clientes y distribuidores del sector público son el Gobierno Federal y el Gobierno del Estado de México en México, Funasa, el Gobierno del Estado de Ceará, ATS, el Ministerio de Saúde, y el Gobierno de Minas, en Brasil.

Mercados geográficos

La Compañía opera en tres diferentes regiones, las cuales se reportan como tres diferentes mercados geográficos. La Compañía opera en estas distintas regiones geográficas a través de sus subsidiarias. Las subsidiarias de la Compañía operan bajo el *Estilo Rotoplas* y son administradas por directivos locales con gran conocimiento de los mercados en lo que operan.

México

La Compañía se fundó e inició operaciones en México en 1978 y desde entonces ha sido el país con mayor importancia para la Compañía en ventas y operaciones. México cuenta con ocho plantas de rotomoldeo, una de materia prima, una de inyección y una de extrusión, así como un centro de distribución, ubicados en los estados de Chiapas, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Distrito Federal, Nuevo León, Sinaloa, Veracruz y Yucatán lo que le otorga cobertura nacional. Para 2011, 2012 y 2013 y al cierre del periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 las ventas en México fueron de \$2,297.5 millones, \$2,595.8 millones, \$2,627.5 y \$2,288.1 millones respectivamente. Al cierre del periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 las ventas en México representaron un 46.2% del total de ventas de la Compañía, la primer fuente de ingresos de la misma.

Por su historia y presencia, México es el país que tiene mayor consolidación en las tres unidades de negocio y los cinco canales de ventas. Al cierre del periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, la Compañía tenía 1,938 clientes en México (considerando exclusivamente a los que efectuaron compras en los últimos seis meses).

Además de las operaciones de negocio en el país, México también sirve como una plataforma central en donde se concentran diversos procesos operativos de apoyo para el resto de los países con el objetivo de reducir costos e incrementar eficiencia. Algunos de estos procesos centralizados son

- la producción y distribución de materias primas a las plantas de rotomoldeo de la Compañía (excepto las plantas de rotomoldeo ubicadas en Brasil);
- la producción y entrega de accesorios para las soluciones del agua de la Compañía;
- la producción y entrega de las soluciones individuales de conducción del agua de la Compañía;
- un centro de servicios que implementa procesos compartidos y centralizados para consolidar y hacer más eficientes las operaciones de atención a clientes y distribuidores, finanzas, contabilidad y cobranza;
- la centralización de la tecnología, información y servicios de comunicación, tesorería y manejo de riesgos; y
- en el centro de investigación y desarrollo (CID) se desarrollan nuevas soluciones del agua, adecuación de tecnologías globales para países y mejoras a procesos de producción.

Programas de gobierno y oportunidades en México

El gobierno mexicano recientemente ha enfocado programas sociales para mejorar la infraestructura del agua y los sistemas de distribución para llevar agua a regiones que sufren de escases de agua potable y servicios sanitarios. El gobierno mexicano también se ha enfocado en programas que promueven el consumo de agua en lugar de bebidas azucaradas con la finalidad de reducir obesidad infantil y diabetes. Estos programas hacen que los productos de la Compañía sean productos esenciales y atractivos para los clientes en México.

Cruzada Contra el Hambre

En 2013, la Compañía fue ganadora de una licitación a nivel nacional para la adquisición, distribución e instalación de sistemas de captación pluvial y sistemas de Baño Digno como parte de la iniciativa del gobierno federal *Cruzada Contra el Hambre* promovido por la SEDESOL.

La *Cruzada Contra el Hambre* es una estrategia de inclusión y bienestar social en México que conjunta esfuerzos y recursos del gobierno federal, estatal y municipal, así como de los sectores público, social y privado y de organismos e instituciones internacionales. La *Cruzada Contra el Hambre* implementa un modelo de atención con acciones dirigidas a atacar las causas de la pobreza extrema e inseguridad alimentaria con un enfoque integral que atiende todas las dimensiones de bienestar. Es una estrategia que contempla la concurrencia de recursos y acciones de al menos 70 programas federales de 19 dependencias, además de los gobiernos estatales y municipales. En enero

de 2013 se puso en marcha esta estrategia que tiene la meta de abatir la pobreza extrema alimentaria que presentan 7.01 millones de mexicanos. En febrero de 2014, la Compañía completó exitosamente todas las instalaciones referentes a este contrato. En total, de noviembre de 2013 a febrero de 2014, la Compañía instaló cerca de 11,150 Baños Dignos y 11,150 sistemas de captación pluvial, con lo cual se benefició a más de 22,000 familias.

En adición a las licitaciones de volúmenes grandes como la del programa *Cruzada Contra el Hambre*, la Compañía también participa en licitaciones de menor escala, directamente o a través de sus distribuidores.

De acuerdo con estudios internos de la Compañía, ésta considera que el tamaño del mercado en México para sus sistemas de captación de agua pluvial y su Baño Digno es de 1.6 millones de unidades y 3.9 millones de unidades, respectivamente.

Bebederos escolares – Estado de Coahuila

En agosto de 2014, la Compañía obtuvo dos licitaciones públicas por el estado de Coahuila para instalar y dar mantenimiento a 218 bebederos escolares en escuelas ubicadas en los municipios de Piedras Negras y Acuña. La Compañía estima que en el cuarto trimestre de 2014 estos contratos le generarán ingresos por \$25.6 millones. De acuerdo con estudios internos de la Compañía, ésta considera que el tamaño del mercado en México para sus bebederos de agua es de 181.0 mil unidades.

Estos contratos son el resultado de la iniciativa del gobierno federal para fomentar el consumo de agua como un sustituto de los refrescos y bebidas azucaradas para reducir las altas tasas de obesidad infantil. En marzo de 2014, como parte de esta iniciativa, el congreso mexicano aprobó la Ley General de la Infraestructura Física Educativa que regula, entre otras cuestiones, los requisitos mínimos de infraestructura que deben tener las instalaciones de las escuelas mexicanas públicas y privadas. Esta ley exige que todas las escuelas en México tengan un número suficiente de bebederos escolares que ofrezcan agua potable gratuita de manera continua. Para instalar dichos bebederos escolares, las escuelas privadas tienen un plazo de hasta 18 meses y las escuelas públicas hasta tres años, a partir de mayo de 2014. El gobierno federal mexicano ha indicado que se propone conceder dos tipos de contratos: los contratos de venta, mediante los que el gobierno va a adquirir bebederos escolares sin incluir servicios de valor agregado, y contratos de arrendamiento a largo plazo, mediante los que el gobierno va a tomar en arrendamiento bebederos escolares durante períodos prolongados de tiempo, los cuales incluirán servicios de valor agregado tales como la instalación y mantenimiento de los mismos, durante la duración de dicho contrato.

La Compañía considera que esta demanda de agua potable en las escuelas públicas y privadas representa una oportunidad única. Recientemente, la Compañía ha diseñado bebederos accesibles y resistentes de polietileno, que son especialmente seguros para el uso de niños. La Compañía espera aprovechar los altos estándares de servicios de valor agregado y de calidad que ofrece a sus clientes, su eficiencia operativa y sus innovadoras soluciones del agua, con la finalidad de aprovechar esta oportunidad de negocio.

La participación de la Compañía en estos programas es consistente con su objetivo de proporcionar acceso a agua potable, ofreciendo soluciones del agua innovadoras y de valor agregado con la finalidad de mejorar la calidad de vida de la gente. La Compañía tiene la capacidad comprobada de participar con éxito en los principales procesos del gobierno y ejecutar contratos gubernamentales de gran escala. La Compañía considera que su capacidad de producción, infraestructura, precios competitivos, calidad y experiencia incrementan sus oportunidades para obtener nuevos contratos con el gobierno.

La Compañía tiene previsto continuar aplicando sus controles internos para prevenir actos de corrupción dentro de su organización interna. Para una descripción de las políticas internas y el código de ética de la Compañía, véase la sección “Administración—Cumplimiento regulatorio”.

Brasil

En el año 2001, la Compañía inició operaciones en dicho país. Históricamente, Brasil ha representado para la Compañía la segunda fuente más importante de ingresos. Los esfuerzos de ventas en Brasil se encuentra dividido en 2 divisiones: Acqualimp Brasil, la cual es la encargada de la venta de soluciones individuales e integrales del agua, y

APS, la cual está enfocada a contratos gubernamentales para proveer soluciones del agua a través de programas de gobierno. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con 8 plantas de rotomoldeo localizadas en los Estados de Alagoas, Bahía, Ceará, Minas Gerais, Pernambuco, Piauí y Tocantins, y una planta de materia prima (compuestos) ubicadas en el Estado de Bahía, por lo que la Compañía ha logrado la instalación exitosa de plantas en áreas remotas de Brasil. Acqualimp Brasil utiliza una de las plantas de rotomoldeo de la Compañía para sus operaciones localizada en Extrema, Minas Gerais, la cual distribuye soluciones del agua a distribuidores en el sureste de Brasil, en los Estados de Espírito Santo, Rio de Janeiro, Sao Paulo y Paraná. APS utiliza 7 plantas de rotomoldeo de la Compañía para sus operaciones, cubriendo el nordeste de Brasil. Durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, las operaciones de la Compañía en Brasil representaron el 43.2% de sus ventas consolidadas. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba en dicho país con aproximadamente 1,816 clientes (considerando específicamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha).

Programas de gobierno y oportunidades en Brasil

Actualmente, Brasil es el país con la peor sequía en los últimos 40 años, con varias ciudades (incluyendo Sao Paulo) en riesgo de que se queden sin agua. Desde 2003, el gobierno federal de Brasil ha implementado programas para abastecer de agua potable a personas que viven en extrema pobreza en regiones donde el agua es escasa o difícil de obtener. Como parte de esta iniciativa, en 2010, el gobierno federal de Brasil implementó el programa de gobierno “Brasil sin Miseria”, el cual combina la mayoría de los programas sociales del país e involucra un plan comprensivo e innovador para ayudar a aproximadamente 15 millones de personas que viven en extrema pobreza a través del uso de tecnología.

La región semiárida de Brasil ocupa un área de 980.1 millones de km², en los cuales se ubican 1,135 municipios distribuidos en nueve Estados de Brasil, siendo la región semiárida más poblada en todo el planeta. Esta región tiene una población de 22.5 millones personas con aproximadamente 5.5 millones de hogares, o 12% de la total de la población en Brasil, de las cuales, 8 millones habitan en áreas rurales. Debido al intenso calor característico de la región la fuerte evaporación inutiliza los depósitos de agua poco profundos. La experiencia e infraestructura de la Compañía le otorgan la capacidad para continuar ganando licitaciones de las diversas entidades del gobierno brasileño.

De acuerdo con estudios internos de la Compañía, ésta considera que el tamaño del mercado en Brasil para sus sistemas de captación de agua pluvial y su Baño Digno es de 4.6 millones de unidades y 6.4 millones de unidades, respectivamente.

Agua Para Todos

Durante 2011, 2012 y 2013 la Compañía ganó diversas licitaciones, por lo cual se le otorgaron diversos contratos de gobierno por diferentes entidades y agencias del gobierno federal de Brasil.

Estos contratos fueron el resultado del programa implementado por el gobierno federal de Brasil a través del Ministerio de la Integración Nacional, denominado *Agua Para Todos*. Bajo el plan P1 MC (uno de los primeros programas de gobierno generales), el gobierno federal de Brasil entregó cisternas y sistemas de captación pluvial hechas de cemento, las cuales tenían un costo elevado y eran de difícil instalación. Como parte del programa *Agua Para Todos*, la Compañía utilizó su experiencia para revolucionar el mercado y trabajar en conjunto con el gobierno de Brasil para introducir cisternas hechas de polietileno. En tres años, la Compañía tuvo la capacidad de instalar, aproximadamente, un número equivalente de cisternas de polietileno al de las cisternas de cemento que se instalaron en los diez años previos.

El Programa *Agua para Todos* forma parte del PAC 2 (Programa de Aceleración del Crecimiento), lanzado en 2010 por el Gobierno Federal como parte del Plan Brasil Sin Miseria. El PAC 2 prevé recursos de R\$ 1.59 billones de Reales para diversos segmentos como transportes, energía, cultura, medio ambiente, salud, área social y vivienda con el objetivo de elevar la renta y el bienestar de la población desfavorecida. En el contexto del Programa *Agua para Todos*, coordinado por el Ministerio de la Integración Nacional, se busca beneficiar con sistemas de captación pluvial a 750,000 familias afectadas por la falta de agua en la región semiárida brasileña. De este total, 300,000 familias ya se están beneficiando de cisternas de polietileno con tecnología de captación pluvial, que les brinda mayor salud y calidad de vida.

De acuerdo con *The Economist*, la captación pluvial en el Nordeste de Brasil ha ayudado a reducir la pobreza extrema en la región, el dinero invertido en programas como *Agua Para Todos* durante la última década, ha ayudado a 36 millones de brasileños a salir de la pobreza y, en el último mes, la Organización para la Alimentación y Agricultura de las Naciones Unidas eliminó a Brasil del Mapa Mundial de hambre.

Iniciativa Acqualimp Brasil

En 2013, la Compañía tuvo la iniciativa de iniciar un nuevo plan de negocio denominado Acqualimp Brasil. Este plan incluye acciones específicas para mejorar el reconocimiento de la marca de la Compañía en Brasil. Este plan tiene como objetivo consolidar la marca de la Compañía en distintas regiones, permitiéndole tener una mayor presencia en el mercado. La Compañía utilizará sus plantas de producción APS y su red de distribución establecida en el nordeste de Brasil para generar sinergias operativas con Acqualimp Brasil.

Otros

La Compañía también lleva a cabo operaciones en Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua en Centroamérica y Perú y Argentina en Sudamérica, y desde septiembre de 2014 en los estados de Arizona, California y Nevada en los Estados Unidos de América. Estas operaciones de la Compañía incluyen la producción, marketing y comercialización de las soluciones individuales de almacenamiento, conducción y mejoramiento del agua, así como de las soluciones integrales del agua. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con 5 plantas de rotomoldeo localizadas en Guatemala, Perú (provincia de Lima), Argentina (provincias de Buenos Aires y Tucumán) y en los Estados Unidos de América (California), y 5 centros de distribución localizados en Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Perú. Para los nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2014, las operaciones de la Compañía en dichos países representó el 10.7% de las ventas consolidadas. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con 3,096 clientes en dicha región (clientes definidos como aquellos que realizaron una compra en los últimos seis meses). De acuerdo con estudios internos de la Compañía, ésta considera que el tamaño del mercado en esta región para sus sistemas de captación de agua pluvial y su Baño Digno es de 850.0 miles de unidades y 2.2 millones de unidades, respectivamente.

Centroamérica

La Compañía inició operaciones en Centroamérica en 1996 con una planta de rotomoldeo en Guatemala. Esta apertura de planta fue la primera experiencia de expansión internacional que hizo la Compañía. La Compañía tiene operaciones en diversos países de la región como por ejemplo Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, en la actualidad la Compañía cuenta con una planta de rotomoldeo en Guatemala y cuatro centros de distribución. En esta región se venden productos de las unidades de negocio de almacenamiento y mejoramiento de agua. Al 30 de septiembre de 2014 la Compañía contaba con aproximadamente 1,430 clientes en Centroamérica (considerando exclusivamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha).

Perú

En el año de 1998, la Compañía inició operaciones en Perú y en la actualidad cuenta con una planta de rotomoldeo ubicada en Lima y un centro de distribución. A lo largo de su historia el país ha crecido constantemente apoyado de diversos canales de venta como lo son el tradicional, gobierno y comercio organizado. Al cierre del periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, la Compañía tenía aproximadamente 701 clientes (considerando exclusivamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha).

Argentina

La Compañía inició operaciones en Argentina en el año 1997 con una planta de rotomoldeo y con la venta de soluciones del agua individuales como cisternas, tanques industriales y tinacos. La Compañía cuenta con dos plantas de rotomoldeo ubicadas en Tucumán y Buenos Aires. Al cierre del periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014, la Compañía cuenta con una base de 965 clientes considerando exclusivamente a los que adquirieron productos en los últimos seis meses terminados en dicha fecha).

En noviembre del año 2011 la Compañía adquirió en las localidades de Tucumán y Buenos Aires a la empresa Conmix la cual se dedicaba a la fabricación y comercialización de tanques de polietileno utilizados en los sectores de vivienda y agroindustrial. Conmix operaba con dos marcas, Tinacos y Forteplas las cuales mantienen aproximadamente el 20% del mercado local de acuerdo a estudios realizados por la Compañía. Como se menciona anteriormente, Conmix fue adquirida con el fin de incrementar la posición de liderazgo en el país, disminuir los costos de producción a través de una mayor escala y utilizar los canales de venta de la empresa para robustecer el negocio de Rotoplas.

Estados Unidos

En septiembre de 2014, la Compañía inició operaciones en los Estados de Arizona, California y Nevada, en los Estados Unidos de América. Las operaciones de la Compañía en dicho país involucran la producción, marketing y comercialización de soluciones individuales del agua de almacenamiento tales como tanques industriales y tinacos para uso de agricultura. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con una planta de rotomoldeo localizada en el centro del valle de San Joaquín, California.

Ecuador

La Compañía mantiene una inversión en Dalkasa Ecuador, dedicada a la fabricación y comercialización soluciones del agua en las unidades de negocio de Almacenamiento y Mejoramiento del agua. Al 30 de septiembre de 2014, nuestro porcentaje de participación en esta compañía asociada fue del 49.9%. La Compañía no posee control conjunto sobre Dalkasa Ecuador y de conformidad con IFRS, la Compañía ejerce influencia significativa sobre Dalkasa Ecuador debido a que mantiene representación en el consejo de administración, participación en el proceso de políticas y en transacciones de importancia, así como en el suministro de información técnica.

La siguiente tabla muestra las ventas de cada uno de los mercados geográficos de la Compañía por los años y periodos indicados.

	Períodos de nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de		Años que terminaron el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2013	2012	2011
	(En millones de pesos)				
Ventas netas					
México	2,288.1	1,796.7	2,627.5	2,595.8	2,297.5
Brasil.....	2,138.8	1,524.3	2,036.5	1,395.1	286.6
Otros.....	528.8	559.5	747.8	689.1	471.6
Total.....	4,955.8	3,880.4	5,411.8	4,680.0	3,055.8

Competencia

La Compañía compete con compañías multinacionales, regionales y locales en cada uno de los mercados en que opera. La Compañía considera que sus principales fortalezas que la distinguen de su competencia en el mercado consisten en la calidad de las soluciones del agua, cadena de valor productiva y soluciones que ofrece, la realización de ventas con asesoría y su nivel de atención y servicio al cliente. Estas fortalezas mencionadas son las que considera la Compañía que la han hecho ser líder de mercado en los países que tiene presencia, excepto en Brasil, especialmente con relación a las soluciones individuales de almacenamiento del agua. La Compañía mantiene el segundo lugar respecto a presencia de mercado en Brasil conforme a estudios internos. La Compañía considera que tiene un reconocimiento fuerte de marca y que le facilita lograr nuevos lanzamientos de soluciones del agua tengan la misma recepción de mercado, transmitiendo el mensaje de calidad y valor en ellos. A continuación se describe la competencia por mercado y unidad de negocio.

México

La industria de soluciones del almacenamiento del agua en México, específicamente la comercialización de tinacos, cisternas y otro tipo de tanques es un mercado desarrollado. Al cierre de 2013, el mercado de almacenamiento de agua alcanzó en México un valor aproximado de 1.79 millones en unidades lo que representó una caída del 0.4% con respecto al cierre de 2012. El mercado de soluciones de almacenamiento de agua en tinacos, cisternas y tanques en México es un mercado maduro. De acuerdo con estudios internos de la Compañía, en la unidad de negocio de almacenamiento de agua la Compañía cerró el año 2013 con más del 50% de participación de mercado en referencia a unidades vendidas de tinacos. El crecimiento en los últimos años de las ventas de cisternas dentro de la compañía en México, está parcialmente relacionada con el aumento de vivienda vertical en el país, lo cual ha generado un mayor margen en la mezcla de soluciones individuales de almacenamiento de agua. Los competidores más cercanos son los grupos Kaluz (Elementia) y Cemix, estos dos grupos combinados tienen una participación de mercado de alrededor del 20%. Grupo Kaluz participa con las marcas Eureka y Mexalit las cuales tienen distribución nacional e incluyen desde tinacos y tanques hasta cisternas. Por su parte, Grupo Cemix participa con las marcas Aquaplas y Plastinak las cuales también tienen distribución nacional incluyendo también tinacos, tanques y cisternas. Otras marcas con las que compete la Compañía en México son Rotomex, IUSA, Citijal y Giroplas. Aparte de los competidores a nivel nacional, existen más de 50 pequeños fabricantes a nivel regional y local que compiten por porcentaje de mercado.

El mercado de conducción de agua está integrado por tubería hidráulica y tubería sanitaria. De acuerdo a la Compañía, al cierre de 2013, el mercado de tubería hidráulica alcanzó un valor en México de aproximadamente \$4,949.9 millones en ventas lo que representó una contracción del 5% con respecto al cierre de 2012. En el mercado de conducción de agua los participantes comercializan tubería fabricada a base de tres materiales principales: cobre, poli cloruro de vinilo clorado (CPVC) y polipropileno (PP); la tubería que la Compañía comercializa es fabricada a base de polipropileno. De acuerdo a la Compañía, al cierre de 2013 el cobre representó el 31% del mercado, el CPVC el 45% y el PP el 24%. El aumento en el precio del cobre de los últimos años ha generado una sustitución de este material por PP y por CPVC. La tubería de cobre al cierre de 2010 representaba el 37% del mercado en metros vendidos y perdió seis puntos porcentuales al cierre de 2013. La tubería de PP es la que más ha aprovechado esta situación pasando de una participación de mercado del 19% al cierre de 2010 a 24% al cierre de 2013. Las principales marcas de la unidad de negocio de conducción de agua son: Tuboplus, Nacobre, EMMSA, IUSA, Durman, Charlotte, Amanco y Polimex, Grupo Kaluz participa con las marcas de Nacobre y Amanco; la primera de ellas se enfoca en tubería de cobre y la segunda en tubería de CPVC, PVC y polipropileno. Por su parte EMMSA participa en el mercado con tubería de CPVC, PVC, cobre y hierro fundido, utilizando entre otras la marca Cresco. Por su parte IUSA participa en el mercado con tubería de cobre. De igual manera se tiene participación de la competencia con las marcas Cifunsa, Hakan Plastik, Verdeplus, Futura Industrial cuentan con participación de mercado. De acuerdo a la Compañía, la Compañía considera que es el líder de mercado en el sector de conducción en México por metros vendidos de tubería con más del 20% de los metros de tubería vendidos.

En la unidad de negocio de soluciones de mejoramiento del agua, la Compañía compete con un gran número de marcas debido a la variedad de soluciones del agua que vende. Las principales marcas con las que compete la Compañía son *Calorex*, *Hesa* y *Saeca* para calentadores de agua, y *Turmix*, *Philips*, *Unilever* y *Omnifilter* para purificadores de agua.

Brasil

En Brasil los principales competidores de la Compañía son Fortlev, Tigre y Amanco, junto con un número de pequeños productores locales. Tomando en cuenta Acqualimp Brasil y APS, la Compañía considera que es la segunda en participación de mercado. La Compañía cuenta con pequeños competidores locales y grandes competidores que generalmente son grupos internacionales como Unilever, Truper, Philips y Bosch.

Otros

Centroamérica

La Compañía considera que tiene una participación de mercado con más del 50% combinando las soluciones individuales de almacenamiento y mejoramiento del agua, lo que la convierte en la líder de mercado de acuerdo a estudios internos realizados por la Compañía. Las marcas de la competencia más representativas son Durman,

Cemix, Talishte, Rototec y La Casa del Tanque, las cuales compiten en las soluciones individuales de almacenamiento de agua. En las soluciones individuales de mejoramiento del agua, se tienen diversos competidores pequeños a nivel local. La Compañía tiene competidores locales, así como grandes competidores que son generalmente grupos internacionales como Unilever, Truper, Philips y Bosch.

Perú

En Perú la Compañía considera que tiene una participación de mercado con más del 50% en tinacos, lo que la hace ser líder de mercado. La marca de la competencia más representativa es Eternit. Las marcas más representativas en el mercado son Amanco y Nicoll. En las soluciones individuales de Mejoramiento del agua la solución del agua más significativa para la Compañía en Perú es el calentador solar, la Compañía considera que tiene una participación de mercado de alrededor del 10% y las marcas más representativas de la competencia son Sole, Bryant y marcas propias de cadenas de mejoramiento del hogar.

Argentina

De acuerdo con estimados de la Compañía, la misma considera que son líderes en el mercado en la industrial del almacenamiento del agua en Argentina con una participación del mercado de más del 25%. La Compañía cuenta con muchos competidores en Argentina. Las marcas de la competencia más representativas son Obraplus, Eternit e Ineca. En las soluciones individuales de Mejoramiento del agua se tienen diversos competidores pequeños a nivel local. La Compañía cuenta con competidores locales y grandes competidores que son generalmente grupos internacionales como Unilever, Truper, Philips y Bosch.

Estados Unidos

Con base en sus propias estimaciones, la Compañía considera que la industria de soluciones de almacenamiento del agua en los Estados Unidos está concentrada en unas cuantas empresas de gran tamaño y en muchos pequeños y medianos participantes. La Compañía estima que las cinco principales empresas productoras de tinacos de plástico rotomoldeado cuentan con una participación de mercado del 60%. Las marcas líderes son *Snyder* y *Norwesco*, que pertenecen a un fondo de inversión de capital privado.

A continuación se detalla una tabla con la participación de mercado que tiene la Compañía en las diversas áreas que opera.

	Valor de mercado (unidades)	Posición en el mercado		Valor de mercado (unidades)	Posición en el mercado
	2013	2013		2013	2013
México			Brasil		
Tinacos	1,658,147	1	Tinacos	4,329,452	2
Cisternas	76,714	1	Cisternas	115,985	1
Biodigestores/BD	30,374	1	Biodigestores	8,803	1
Industria	29,488	1	Industria	45,550	2
Otros	2,893,772	1	Otros	2,085,516	3
	Valor de mercado (unidades)	Posición en el mercado		Valor de mercado (unidades)	Posición en el mercado
	2013	2013		2013	2013
Perú			Argentina		
Tinacos	190,155	1	Tinacos	553,982	2
Cisternas	11,705	1	Cisternas	9,337	1
Biodigestores	20,477	1	Biodigestores	8,980	1
Calentadores	207,980	5	Industria	3,297	1
Industria	3,997	1	Otros	494,359	1
Otros	187,484	1			

	Valor de mercado (unidades)	Posición en el mercado
	2013	2013
Centroamérica		
Tinacos	83,525	1
Cisternas	8,520	1
Biodigestores	1,291	1
Industria	2,477	1
Otros	61,103	1

Fuente: Estudios y reportes internos.

Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Marcas

La Compañía utiliza la marca Rotoplas como una marca pilar sobre la cual lleva a cabo la comercialización de sus soluciones del agua. De acuerdo con un estudio realizado por TNS en enero de 2014, la marca Rotoplas es la primera que les viene al 75% de quienes buscan soluciones individuales de almacenamiento de agua en México y es la marca más conocida para productos de su tipo en México. Las marcas registradas de la Compañía están bien posicionadas en el mercado, con distribuidores, instaladores y consumidores finales, quienes la asocian con los atributos de calidad, valor, responsabilidad social y confiabilidad. Debido al alto reconocimiento de la marca Rotoplas, así como su asociación con productos y soluciones *premium*, a la Compañía le es posible establecer sus precios hasta 20% por encima de los de sus competidores. El posicionamiento de la marca Rotoplas juega un papel de gran relevancia en la generación de demanda donde la confianza en las soluciones del agua es clave en la decisión de compra. Las asociaciones positivas de la marca Rotoplas se extienden a los nuevos negocios de la Compañía.



La Compañía cuenta con cinco etapas de comunicación para robustecer la marca y posicionarla a nivel global:

- Proyectar un crecimiento estratégico de la marca a largo plazo
- Generar un cambio en la percepción de la marca Rotoplas, trascendiendo de la idea de ser fabricantes del tinaco más popular de México
- Presentar el portafolio completo de soluciones individuales e integrales del agua para expresar los alcances actuales de la marca
- Construir una diferenciación discursiva dentro de las unidades de negocio y cimentar el reconocimiento como autoridad en materia del agua
- Consolidar las bases para que Rotoplas se comporte como marca global

La Compañía ha registrado las marcas, avisos comerciales y logotipos más representativos de sus soluciones del agua en los países en los que opera y en otros más. Entre las marcas registradas por la Compañía se encuentran Rotoplas, Tuboplus, Más y Mejor Agua y Acqualimp. Dichas marcas son relevantes en virtud de que amparan soluciones del agua que representan el volumen más importante de las ventas de la Compañía en México y el extranjero.

La Compañía usa sus marcas en el mercado nacional por conducto de sus subsidiaria Rotoplas, S.A. de C.V. y en el extranjero por conducto de las respectivas subsidiarias en cada país donde tiene operaciones. Por lo anterior, las marcas más importantes de la Compañía se encuentran licenciadas a favor de dichas subsidiarias, por medio de los contratos respectivos.

Patentes

La Compañía tiene la política de proteger sus invenciones y procesos innovadores a través de patentes, modelos de utilidad y diseños industriales, con el objeto de integrar y consolidar el capital intelectual de la Compañía en México y los países en que opera. La Compañía opera preponderantemente con maquinaria desarrollada con tecnología de punta, y actualmente cuenta con una dirección de investigación y desarrollo que constantemente solicita la protección de invenciones patentables, tanto en México como en el extranjero. Al 30 de septiembre de 2014 se tenían solicitadas y/o concedidas 24 patentes, modelos industriales y/o diseños de utilidad en México y en el extranjero, principalmente en Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Guatemala y Perú. A la fecha ninguna marca, licencia o patente se encuentra próxima a expirar ni se encuentra sujeta a ningún procedimiento de renovación.

Contratos

En el curso ordinario de su negocio, la Compañía ha celebrado y mantiene diversos contratos tales como licencia de software, suministros de materia prima, servicios, fabricación, compra o renta de maquinaria, contratos de maquila, de distribución y comercialización; los cuales pueden ser de corto, mediano o largo plazo, dependiendo de las necesidades y estrategias para su operación. La Compañía considera que a la fecha mantiene vigentes todos los contratos que requiere para su operación en condiciones normales. La Compañía cuenta con ciertos préstamos y créditos con diversas instituciones financieras. Para mayor información detallada de estos contratos ver “Comentarios y análisis de la administración sobre la situación financiera y los resultados de operación —Deuda.”

Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía considera que no ha celebrado contratos relevantes cuyo cumplimiento o incumplimiento por cualquiera de las partes contratantes pudiera afectar significativamente las operaciones comerciales y/o financieras de la Compañía y de sus subsidiarias.

Litigios

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía era parte, en México o el extranjero, de ningún proceso judicial, administrativo o arbitral relacionado con la propiedad intelectual fuera del curso ordinario o que pudiera tener un impacto significativo adverso en sus operaciones.

Descripción de los principales activos

En México la Compañía es propietaria o arrendataria de diversos inmuebles que utiliza en sus operaciones. Para mayor información véase “Plantas y centros de distribución”. La Compañía no ha otorgado en garantía ninguno de los inmuebles o activos principales de los que es propietaria.

Seguros

La Compañía cuenta con pólizas de seguro que amparan distintos riesgos en México y el extranjero, incluyendo daños, responsabilidad civil, actividad criminal, seguros de vida y gastos médicos mayores para algunos de sus empleados, así como seguros para sus equipos de transporte. Asimismo, la Compañía cuenta con una póliza de Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos (D&O) que cubre a sus consejeros y directivos por responsabilidades en el ejercicio de sus cargos. Este seguro cubre el pago de los perjuicios económicos causados a la propia sociedad, a los accionistas y a los terceros por actuaciones incorrectas realizadas por los altos cargos y Directivos en el desempeño de sus funciones.

La Compañía considera que la cobertura de seguros contratada por la misma es similar a la de otras empresas del ramo, en línea con los estándares de la industria.

Recursos humanos

Al 30 de septiembre de 2014 la Compañía contaba con 2,603 empleados. La siguiente tabla muestra el número de empleados de la Compañía según sus funciones a dicha fecha.

	<u>México</u>	<u>Brasil</u>	<u>Otros</u>	<u>Total</u>
Administrativos.....	400	163	115	871
Ventas	182	66	85	333
Operativos.....	505	301	148	1,399
Total general.....	1,087	530	348	2,603

Al 30 de septiembre de 2014, los empleados estaban afiliados a los siguientes sindicatos en México:

- Unión de Operadores, Mecánicos, Ayudantes y Similares de la República Mexicana,
- CTM Sindicato Nacional de Trabajadores de Productos Metálicos, Similares y Conexos de la República Mexicana,
- COM Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria del Plástico y Similares de la República Mexicana,
- Sindicato de la Industria Aceitera y Trabajadores en General del Estado de Sonora, y
- Sindicato Nacional de Trabajadores y Empleados del Comercio en General, Prestación de Servicios, Almacenaje, Similares y Conexos de la República Mexicana.

Al 30 de septiembre de 2014, los empleados estaban afiliados a los siguientes sindicatos en Brasil:

- Sindicato dos trabalhadores nas indústrias químicas e farmacêuticas de varginha e do sul de Minas,
- Sindicato dos trabalhadores nas indústrias químicas, farmacêuticas, colchoes e de mat. plástico e prod. isolantes do estado do Ceara,
- Sindicato dos trabalhadores das indústrias químicas e farmacêuticas e Montes Claros – Sindicato dos químicos,
- Sindicato trabalhadores indústrias mat plast ena indústria da prod lam plast estado Pernambuco, (v) Sindicato dos trabalhadores nas industrias químicas e farmacêuticas de Teresina/pi,
- Federação das indústrias do estado do Tocantins e federação trabalhadores na industria estados Go To Df, y
- Sindicato dos trabalhadores nas indústrias de materiais plásticos e na indústria da produção de laminados plásticos de marechal deodoro –sind trab plast. Por otro lado, en Argentina los trabajadores de la Emisora están afiliados a los siguientes sindicatos

Al 30 de septiembre de 2014, los empleados estaban afiliados a los siguientes sindicatos en Argentina:

- Unión de obreros y empleados plásticos y
- Federación única de viajantes de la Argentina.

Históricamente, las relaciones entre la Compañía y dichos sindicatos han sido cordiales y hasta la fecha de este prospecto la Compañía jamás ha sufrido ninguna huelga o paro. La Compañía renegocia periódicamente los salarios y prestaciones de sus empleados sindicalizados de conformidad con la legislación aplicable de los distintos países donde opera. Véase la sección “Legislación en materia laboral”.

Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía contaba con 1,568 empleados sindicalizados, de los cuales 950 estaban ubicados en México, 530 en Brasil y 88 en Argentina. Todos los empleados sindicalizados pertenecen al personal operativo.

Legislación en materia laboral

México

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece los derechos mínimos de los trabajadores, incluyendo, entre otras cosas, la duración de la jornada de trabajo dependiendo del turno, el salario mínimo, el derecho al pago de un aguinaldo, el derecho a vacaciones y al pago de una prima vacacional, y el derecho a ser indemnizado en caso de despido injustificado. La Ley Federal del Trabajo regula detalladamente las relaciones de trabajo tanto individuales como colectivas. Todos los trabajadores tienen derecho a recibir asistencia del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y crédito para la compra de viviendas a través del Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT). Además, la Compañía está obligada a efectuar aportaciones para el retiro de conformidad con lo dispuesto por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR). Por lo general, los costos relacionados con la implementación de dichos programas son compartidos por la Compañía, sus trabajadores y el Gobierno Federal.

Todos los trabajadores tienen derecho a sindicalizarse. Los sindicatos tienen por objeto mejorar los derechos y las condiciones de trabajo de sus miembros en sus respectivos lugares de trabajo. Dichos derechos y condiciones se establecen en los contratos colectivos de trabajo, mismos que se inscriben ante la junta local o federal de conciliación y arbitraje competente. Además, la Ley Federal del Trabajo otorga a los trabajadores el derecho de declararse en huelga cuando consideren que sus derechos han sido violados por sus patrones.

Brasil

Los acuerdos laborales en Brasil están sujetos a las leyes y reglamentos laborales brasileños, así como a contratos colectivos o a negociaciones con sindicatos. Las leyes y regulaciones en Brasil regulan casi todos los aspectos de la relación laboral y no dejan mucho espacio para negociar con los empleados. Los contratos con los empleados generan obligaciones para las partes y deben de cumplir con la ley. El Código Laboral Brasileño principalmente regula los derechos de los empleados a recibir un pago de prima de vacaciones, pago de días de ausencia médica, así como hasta el 50% adicional al salario diario por concepto de tiempo extra, entre otros. La ley brasileña generalmente requiere el pago equivalente hasta del 50% del sueldo del empleado para un fondo obligatorio de despido o desempleo “FGTS”. Los fondos en el FGTS también pueden ser retirados cuando el empleado se retira, muere o su empleo termina sin causal alguna, entre otros. Los empleadores en Brasil están obligados a adquirir un seguro de salud para los empleados, siempre y cuando así se encuentre previsto en el contrato laboral o la ley, y también los empleadores se encuentran obligados a cubrir todos los gastos de transporte y alimentos cuando el empleado requiera tomar un viaje de negocios. Tanto los empleados como los empleadores en Brasil se encuentran obligados a pagar contribuciones a Instituto Nacional de Seguros, similar al “Instituto Mexicano del Seguro Social” en México. Estas contribuciones obligatorias incluyen contribuciones destinadas al seguro laboral de accidentes de trabajo y enfermedades. De conformidad con la Ley 6957/2009, dicha porción de la contribución, dicha porción varía del 1% al 3% del salario. Todos los empleados en Brasil se encuentran representados por un sindicato al cual la Compañía realiza contribuciones. La ley autoriza a la Compañía a deducir las contribuciones obligatorias a los sindicatos de los salarios de los empleados.

Procedimientos legales y administrativos

En el transcurso del tiempo, la Compañía ha estado involucrada en procedimientos legales en los países en que opera y que son incidentales en el curso ordinario de sus operaciones. Adicionalmente y también en el curso ordinario de sus negocios, la Compañía está sujeta a reclamaciones laborales. Si bien los resultados de cualquiera de estos procedimientos no pueden ser predecidos con certeza, la Compañía considera que ninguno de estos procedimientos podría causar un efecto adverso significativo en las operaciones de la Compañía, ni en su situación financiera ni/o en sus resultados de operación. La Compañía a la fecha no tiene conocimiento de procedimientos legales que sean enfocados a motivos distintos al curso normal del negocio. La Emisora no se encuentra sujeta a ningún concurso mercantil.

Legislación aplicable

La Compañía se encuentra sujeta al régimen general aplicable en materia de comercio, gobierno corporativo y regulación ambiental, tanto a nivel federal como local. Dicho régimen incluye leyes y sus respectivos reglamentos que sean aplicables a las actividades de la Compañía. Dentro de dicho régimen se encuentran los siguientes ordenamientos legales: el Código de Comercio, la Ley General de Sociedades Mercantiles, la Ley del Mercado de Valores, la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, la Ley de Aguas Nacionales y la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos. Asimismo, le son aplicables las siguientes leyes: Ley Federal de Protección al Consumidor, Ley Federal sobre Metrología y Normalización, Ley Federal del Trabajo, Ley del Seguro Social, Ley Federal de Derechos, Ley Aduanera, Ley Federal del Procedimiento Administrativo, Ley Federal de Competencia Económica y Ley de la Propiedad Industrial, entre otras.

Además, existen otras regulaciones que también son aplicables a las actividades del Grupo como son la Ley Aduanera, la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social, el Código Fiscal de la Federación, la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, Ley de Firma Electrónica Avanzada, Ley de Asociaciones Público Privadas, Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, Ley de Migración y sus respectivos reglamentos, así como disposiciones de orden Estatal y Municipal, como lo son los Reglamentos de Tránsito y de Transporte Estatales, Reglamento de Inscripción, Pago de Aportaciones y Entero de Descuentos al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.

Asimismo, la Compañía está obligada a cumplir con ciertas NOMs, entre las cuales se encuentran la NOM-030-SCFI-2006, Información comercial - Declaración de cantidad en la etiqueta - Especificaciones; NOM-050-SCFI-2004, Información comercial-Etiquetado general de productos; NOM-028-SCFI-2007, Prácticas comerciales-Elementos de información en las promociones coleccionables y/o promociones por medio de sorteos y concursos, entre otras.

Además, las operaciones de la Compañía están sujetas a ciertas normas técnicas. En México, las más relevantes son:

Norma	Órgano emisor	País	Descripción
NMX-C374-ONNCCE-CNCP-2010	ONNCCE y CNCP	México	Industria de la construcción tinacos y cisternas prefabricadas (especificaciones y métodos de ensayo)
NOM-006-CNA-1997	C.N.A.	México	FOSAS SÉPTICAS PREFABRICADAS - (especificaciones y métodos de prueba)
ASTM-D-1998	ASTM	México	Norma estándar para los tanques verticales hechos de polietileno
NOM-244-SSA1-2008	SSA	México	NORMA Oficial Mexicana NOM-244-SSA1-2008, Equipos y sustancias germicidas para tratamiento doméstico de agua. Requisitos sanitarios.
DIT-ONNCCE-CALSOL	ONNCCE	México	Dictamen de Idoneidad Técnica para calentadores solares por parte del ONNCCE
DIN-EN-1451	DIN	México	Sistemas de tuberías de evacuación (baja y alta temperatura) en el interior de la construcción - Polipropileno (PP)

Norma	Órgano emisor	País	Descripción
UNE-EN-744-1996	UNE	México	Sistemas de canalización y conducción en materiales plásticos, tubos termoplásticos (método de ensayo)
NOM-010-CAN-2000	CAN	México	Válvula de admisión y válvula de descarga para tanque de inodoro (especificaciones y métodos de prueba)
NOM-004-ENER-2008	SENER	México	Eficiencia energética de bombas y conjunto motor-bomba, para bombeo de agua limpia
NMX-E-226/2-CNCP-2007	CNCP	México	Industria del plástico-Tubos de polipropileno (PP) para unión por termofusión empleados para la conducción de agua caliente o fría
GR-TPS-20-ET	CERTIMEX	México	Cumplimiento de especificación como proveedor confiable para tubería sanitaria, tubos y conexiones

Nota: Para la norma NMX C374 ONNCCE CNCP aplica la versión 2012.

Brasil

Las operaciones de la Compañía están sujetas a ciertos estándares tecnológicos en Brasil. Los más relevantes son:

Norma	Órgano emisor	País	Descripción
ABNT-NBR-15682	ABNT	Brasil	Tanque estacionario rotomoldado em polietileno (PE) para acondicionamiento de águas (requisitos e métodos de ensaio)
ABNT-NBR-14799	ABNT	Brasil	Reservatório com corpo em polietileno, com tampa em polietileno ou em polipropileno, para água potavel, de volume nominal até 2000 l Inclusive (Requisitos e métodos de ensaio)
ABNT-NBR-14800	ABNT	Brasil	Reservatório com corpo em polietileno, com tampa em polietileno ou em polipropileno, para água potavel, de volume nominal até 2000 l Inclusive (Instalação em obra)

Aspectos ambientales

México

En México, el marco legal aplicable en materia de protección al medio ambiente está conformado por las disposiciones contenidas en la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente y sus Reglamentos (la LGEEPA), la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos y su Reglamento (la Ley de Residuos), la Ley General de Desarrollo Forestal Sustentable y su Reglamento (la Ley Forestal), la Ley General de Vida Silvestre y su Reglamento, la Ley de Aguas Nacionales y su Reglamento (la Ley de Aguas), la Ley General de Bienes Nacionales y sus Reglamentos, el Reglamento para el Transporte Terrestre de Materiales y Residuos Peligrosos, el Reglamento para la Protección del Ambiente contra la Contaminación Originada por la Emisión de Ruido, diversas Normas Oficiales Mexicanas (NOMs) y las leyes y reglamentos de los estados y municipios donde se ubican sus proyectos e instalaciones (en conjunto, la Legislación Ambiental).

La LGEEPA establece el marco legal aplicable al procedimiento de impacto ambiental y la liberación de emisiones contaminantes al aire. Además, la Ley de Residuos regula la generación y el manejo de materiales y residuos peligrosos y la descarga de materiales contaminantes en el suelo.

El Reglamento en Materia de Evaluación del Impacto Ambiental promulgado al amparo de la LGEEPA regula el procedimiento para evaluar el impacto ambiental, que es el proceso a través del cual la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) autoriza, condiciona o rechaza el estudio de impacto ambiental de un determinado proyecto. Todas las modificaciones o desviaciones del proyecto original deben llevarse a cabo de conformidad con la Legislación Ambiental, que en ciertos casos exige la obtención de autorización previa de la SEMARNAT o las autoridades ambientales competentes.

Además, la Compañía debe cumplir en México cierta regulación administrativa relacionada con la protección del medio ambiente: obtención de licencias de funcionamiento, manifiesto de empresa generadora de residuos peligrosos, manifiesto de entrega, transporte y disposición final de residuos peligrosos, estudio de riesgo para las actividades de alto riesgo y, en el caso de nuevas instalaciones o ampliaciones, estudio de impacto ambiental y análisis de riesgo, licencia de uso de suelo, permisos de descargas de aguas residuales y títulos de concesión para uso y explotación de aguas nacionales, en su caso, entre otras disposiciones.

Las autoridades estatales y municipales son responsables de la aplicación de la Legislación Ambiental en sus respectivas jurisdicciones. La autoridad federal responsable de la aplicación de dicha legislación es la SEMARNAT, actuando por conducto de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente.

La falta de cumplimiento de la Legislación Ambiental puede dar lugar a la imposición de multas y sanciones administrativas; a la revocación de las concesiones, autorizaciones, licencias, permisos o inscripciones correspondientes; a arrestos administrativos; al embargo de los equipos contaminantes; a la clausura temporal o definitiva de instalaciones; y a prisión, en el supuesto de que las violaciones respectivas estén clasificadas como delitos.

La Compañía considera que cuenta con los permisos y autorizaciones necesarios para operar todos sus proyectos e instalaciones; y que se encuentra en cumplimiento sustancial con la Legislación Ambiental. Actualmente la Compañía no tiene conocimiento de ningún procedimiento judicial o administrativo relacionado con el cumplimiento de la Legislación Ambiental. Las reformas a la Legislación Ambiental al que se encuentre sujeta o que pudiera afectar su operación podrían obligar a la Compañía a efectuar inversiones adicionales para mantenerse en cumplimiento con dicha legislación, y dicha circunstancia podría tener un efecto adverso significativo en su situación financiera o sus resultados de operación.

La Compañía, de forma esporádica ha participado y continuará participando en diversos programas ambientales con la finalidad de aportar un beneficio a la sociedad. Actualmente la Compañía no se encuentra participando de forma reiterativa en ningún programa ambiental.

Cabe resaltar que actualmente todas las plantas de la Compañía en México cuentan con la certificación de calidad ISO 9001; adicionalmente, las plantas ubicadas en León, Guanajuato y Lerma, Estado de México, operan con la certificación ambiental ISO 14001 y la certificación de seguridad ISO 18001. La Compañía consiente del compromiso que tiene con la sociedad ha decidido llevar a cabo un proyecto para implementar la certificación de seguridad ISO 18001 en todas sus plantas.

Situación tributaria

La Compañía está sujeta al pago de impuesto sobre la renta en las jurisdicciones en las que opera. Los principales componentes de los gastos fiscales de la Compañía consisten en impuestos sobre la renta incurridos en México y Brasil. El gasto de impuesto sobre la renta de la Compañía consiste en impuestos generados en el periodo e impuestos diferidos, computados con base en los requerimientos de los "IFRS", tal y como se explica en la Nota 24 de los Estados Financieros. La Compañía no consolida sus subsidiarias para efectos fiscales. La Compañía y sus subsidiarias cumplen cabalmente con todas las obligaciones fiscales que les son aplicables.

En México, la Compañía tributa bajo el régimen general previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta y no goza de ninguna clase de beneficio fiscal especial, ni a la fecha le ha sido atribuido algún impuesto especial derivados de sus actividades propias.

En Brasil, la Compañía esta sujeta a impuesto sobre ingresos y contribución social de las utilidades netas basado en un sistema de utilidad efectiva (anual).

ADMINISTRACIÓN

Consejo de Administración

De conformidad con los estatutos sociales de la Compañía, el consejo de administración de la Compañía esta integrado por un máximo de 21 miembros. Los consejeros son nombrados por la asamblea general de accionistas para ocupar sus cargos un año, pueden ser reelectos y tienen que permanecer en sus cargos hasta ser debidamente sustituidos. Los estatutos sociales de la Compañía establecen la posibilidad de nombrar consejeros sustitutos en caso de que el consejero titular no pueda atender una sesión del consejo de administración, en el entendido de que únicamente los consejeros sustitutos independientes pueden reemplazar a los consejeros titulares independientes. Conforme a los estatutos sociales de la Compañía, los accionistas de la Compañía tendrán derecho a designar y revocar en asamblea general de accionistas a un consejero y su respectivo suplente por cada 10% que en lo individual o en conjunto tengan de las acciones con derecho a voto representativas del capital social de la Compañía. El consejo de administración de la Compañía se reúne cada 3 meses y, actualmente, el 50% de sus miembros son consejeros independientes, lo cual significa un 25% más por encima de lo que requiere la LMV, la cual establece que al menos el 25% de los integrantes deberán ser independientes. Los actuales miembros del consejo de administración fueron ratificados y/o nombrados en sus cargos mediante resoluciones unánimes de accionistas adoptadas fuera de asamblea con fecha 24 de noviembre de 2014.

La siguiente tabla muestra el nombre, cargo, edad y antigüedad en el cargo de cada uno de los miembros actuales del consejo de administración de la Compañía a la fecha del presente Prospecto.

<u>Nombre</u>	<u>Cargo</u>	<u>Edad</u>	<u>Antigüedad en el cargo (años)</u>
Carlos Rojas Mota Velasco	Presidente del Consejo	62	25
Gonzalo Uribe Lebrija	Consejero	42	—
Mario Antonio Romero Orozco	Consejero	43	12
Carlos Rojas Aboumrad	Consejero	32	2
Francisco José González Gurría	Consejero	62	13
Alejandro Rojas Domene	Consejero	41	14
Alfredo Elías Ayub	Consejero	64	—
John G. Sylvia	Consejero independiente	56	11
Francisco Amaury Olsen	Consejero independiente	65	1
Elmer Franco Macías	Consejero independiente	74	14
José María González Lorda	Consejero independiente	69	11
Jaime Serra Puche	Consejero independiente	63	11
Alejandro Aboumrad Gabriel	Consejero independiente	72	—
Luis Fernando Reyes Pacheco	Consejero independiente	62	—
Mauricio Romero Orozco	Secretario no Miembro	41	12

A continuación se describe la experiencia de negocios de los consejeros de la Compañía:

Carlos Rojas Mota Velasco, es co-fundador, Presidente del consejo de administración y Director General de la Compañía. El señor Rojas ha participado en varias industrias como inversionista y asesor. El señor Rojas ha estado en la Compañía desde su formación. El señor Rojas es padre de Carlos Rojas Aboumrad y tío de Alejandro Rojas Domene.

Gonzalo Uribe Lebrija, es el Vicepresidente de Operaciones de la Compañía. Cuenta con una Licenciatura en Ingeniería Industrial por la Universidad Anáhuac y una maestría en administración de empresas por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. Antes de laborar con la Compañía, el señor Uribe fue Director de Operaciones de la compañía Comexma (textiles). El señor Uribe forma parte de la Compañía desde 2001 y fue nombrado Vicepresidente de Operaciones en el año 2011. El señor Uribe es esposo de la sobrina de Carlos Rojas Mota Velasco.

Mario Antonio Romero Orozco, es el Vicepresidente de Administración y Finanzas. Cuenta con una Licenciatura en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y un certificado de estudios de postgrado en administración de empresas por la Universidad de Harvard. El señor Romero labora en la Compañía desde 1995 y fue nombrado Vicepresidente de Administración y Finanzas en el año 2004. El señor Romero es hermano de Mauricio Romero Orozco.

Carlos Rojas Aboumrad, es el Vicepresidente de Nuevos Negocios. Cuenta con una Licenciatura en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey y una maestría en administración de empresas por el Babson College. El señor Rojas labora en la Compañía desde 2004 y fue nombrado Vicepresidente de Nuevos Negocios en el año 2014. El señor Rojas es hijo de Carlos Rojas Mota Velasco.

Francisco José González Gurría, es actualmente el director general de la Fundación Mexicana para la Educación, la Tecnología y la Ciencia, una asociación sin fines de lucro que otorga becas a estudiantes. El señor González tiene más de 25 años de experiencia en varias ramas de la industria. El señor González ha sido miembro del consejo de administración desde el año 2001.

Alejandro Rojas Domene, es actualmente el director general de Armada Capital. El señor Rojas ha sido miembro del consejo de administración desde el año 2000. El señor Rojas es sobrino de Carlos Rojas Mota Velasco y primo de Carlos Rojas Aboumrad.

Alfredo Elías Ayub, cuenta con una Licenciatura en Ingeniería Civil por la Universidad Anáhuac y una maestría en administración de empresas por la Universidad de Harvard. El señor Elías Ayub fue el director general de la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Ha sido miembro del consejo de administración desde 2014.

John G. Sylvia, cuenta con estudios por la Universidad de Santa Clara. El señor Sylvia es actualmente el director general de la compañía HuHonun Bio Energy, co-fundador de Transformative Energy and Materials, Co., vice-presidente de finanzas de CalEnergy, Co y fue socio de TPG (Aqua International Partners). El señor Sylvia ha sido miembro del consejo de administración desde el año 2003.

Francisco Amaury Olsen, cuenta con una Licenciatura en Administración de Empresas por Furj/Univelle, Joinville con especialización en administración de empresas por la Universidad de Southern California (Administración Avanzada). Fue director general de la empresa brasileña Tigre durante más de 20 años (empresa dedicada al mercado de tubería). Tiene amplia experiencia de negocios en Brasil, ya que ha sido miembro del consejo de administración de varias empresas líderes en ese país. El señor Amaury ha sido miembro del consejo de administración desde el año 2013.

Elmer Franco Macías, cuenta con una Licenciatura en Ingeniería Eléctrica por la Universidad Nacional Autónoma de México, completó estudios de relaciones industriales - recursos humanos en la Universidad Iberoamericana y ha participado en programas de administración en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. El señor Franco es actualmente el director general de Grupo Infra, S.A. de C.V. Ha sido miembro del consejo de administración desde el año 2000.

José María González Lorda, fue el director general de Unilever Latinoamérica y Black and Decker. Actualmente el señor González labora en su propia consultoría y ha sido miembro del consejo de administración desde 2003.

Jaime Serra Puche, fue Secretario de Comercio y Fomento Industrial y Secretario de Hacienda y Crédito Público de México. Es miembro de diversos consejos de administración en varias empresas como Grupo Ferroviario Mexicano, Fondo México, Bardahl, PVI, Tamsa, Tenaris, Vitro y Southern Peru Copper Corp. El señor Serra participó en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y fue de los creadores de la Organización Mundial de Comercio. El señor Serra ha sido miembro del consejo de administración desde el año 2003.

Alejandro Aboumrad Gabriel, cuenta con una Licenciatura de Administración de Empresas por la Universidad del Valle de México. El señor Aboumrad fue director general y accionista de la empresa Porcelanite, y es miembro de diversos consejos de administración de algunas subsidiarias de Grupo Carso. El señor Aboumrad es miembro del consejo de administración desde el año 2014.

Luis Fernando Reyes Pacheco, fue director general de Whirlpool México. El señor Reyes cuenta con una maestría en administración de empresas por la Universidad de Carolina del Sur, tiene una consultoría en talento y actualmente es miembro del consejo directivo del Gables Club Association en Miami, Florida. El señor Reyes ha sido miembro del consejo de administración desde el año 2014.

El accionista principal, presidente del consejo de administración y Director General de la Compañía, Carlos Rojas Mota Velasco, es pariente de la familia Rojas Mota Velasco, uno de los principales accionistas de Corporativo GBM quién tiene como subsidiarias a GBM International, Inc., uno de los intermediarios colocadores en la Oferta en el Extranjero y a GBM uno de los intermediarios colocadores líderes en la Oferta en México.

La Compañía cuenta con un código de ética que es aplicable a todo su personal, incluyendo directivos relevantes y consejeros. Véase “Cumplimiento regulatorio” de esta sección.

Facultades del Consejo de Administración

El consejo de administración es el representante legal de la Compañía y está facultado para tomar cualquier decisión relacionada con las operaciones de la Compañía que no les esté expresamente reservada a los accionistas.

De conformidad con los estatutos sociales de la Compañía y la LMV, entre otras cosas, el consejo de administración está facultado para:

- aprobar la estrategia general de la Compañía;
- vigilar la administración de la Compañía y sus subsidiarias;
- aprobar, oyendo en cada caso la opinión de los comités de auditoría y prácticas societarias: (i) las operaciones con partes relacionadas, sujeto a ciertas excepciones limitadas, (ii) la contratación y remuneración del director general, su remoción por causa justificada y las políticas para la determinación de las facultades y las remuneraciones de los demás directivos relevantes, (iii) los lineamientos en materia de control interno y auditoría interna de la Compañía y sus subsidiarias, (iv) los estados financieros consolidados de la Compañía y sus subsidiarias, (v) las operaciones inusuales o no recurrentes, así como cualquier operación o serie de operaciones relacionadas que involucren, en un mismo año: (a) la adquisición o enajenación de activos con un valor equivalente o superior al 5% de los activos consolidados de la Compañía, o (b) el otorgamiento de garantías o la asunción de pasivos por un monto igual o superior al 5% de los activos consolidados de la Compañía, y (vi) la contratación de los auditores externos;
- convocar asambleas de accionistas y ejecutar sus resoluciones;
- la presentación a la asamblea de accionistas del (i) informe anual del Director General de la Compañía y (ii) la opinión del consejo de administración de la Compañía respecto de dicho informe;
- aprobar cualquier transmisión de las acciones de las subsidiarias de la Compañía;
- crear comités especiales y determinar sus poderes y facultades en la medida en que dichas facultades no les estén reservadas a los accionistas o al Consejo de Administración de conformidad con la ley o los estatutos de la Compañía;
- determinar el sentido en que se votarán las acciones de las subsidiarias de la Compañía; y
- ejercer sus poderes generales para el logro del objeto de la Compañía.

Para que las sesiones del consejo de administración se consideren legalmente instaladas deberán estar presentes la mayoría de sus miembros y sus resoluciones serán válidas cuando se tomen por el voto favorable de la mayoría de los consejeros. El presidente del consejo de administración tiene voto de calidad en caso de empate. Sin embargo, los accionistas de la Compañía, reunidos en asamblea, pueden vetar las resoluciones adoptadas por el consejo de administración.

Las sesiones del consejo de administración, podrán ser convocadas por su presidente, por el 25% de sus miembros o por el presidente del comité de prácticas societarias o del comité de auditoría. Además, la LMV dispone que el consejo de administración deberá aprobar cualquier operación que se aparte del curso ordinario de los negocios y cualquier operación entre los consejeros y cualquiera de sus accionistas, funcionarios o personas relacionadas con la misma. Para información adicional del consejo de administración véase la sección – Descripción del Capital Social y Estatutos Sociales -.

La LMV impone deberes de diligencia y lealtad a los consejeros. Para una descripción de dichos deberes, véase la sección – Información sobre el mercado de valores—Ley del Mercado de Valores.

Conflictos de intereses

Cualquier miembro del consejo de administración y, en su caso, el secretario del consejo de administración, debe abstenerse de estar presente durante la deliberación de cualquier asunto en el que tenga un conflicto de intereses con la Compañía, participar en dicha deliberación y votar con respecto a dicho asunto, sin que ello implique que su asistencia no se tome en consideración para efectos de determinar si existe quórum para la sesión respectiva.

En caso de falta a sus deberes de lealtad para con la Compañía, los consejeros y, en su caso, el secretario, serán responsables de los daños que causen a la misma o a sus subsidiarias si teniendo un conflicto de intereses votan o toman cualquier decisión sobre los activos de la Compañía o sus subsidiarias, o si no revelan dicho conflicto salvo que estén sujetos a alguna obligación de confidencialidad al respecto.

Comités

De forma periódica las estrategias de la Compañía son revisadas por el consejo de administración y por los comités, todos los cuales son presididos por consejeros independientes, como se describe más adelante. La LMV obliga a las emisoras públicas a contar con un comité de auditoría y un comité de prácticas societarias.

Comité de Auditoría

Las principales funciones del comité de auditoría consisten en: (i) supervisar la labor de los auditores externos y analizar sus informes, (ii) analizar y supervisar la preparación de los estados financieros de la Compañía, (iii) presentar al consejo de administración un informe con respecto a los controles internos de la Compañía y la idoneidad de los mismos, (iv) supervisar las operaciones con personas relacionadas, (v) solicitar información a los directivos relevantes de la Compañía cuando lo estime necesario, (vi) reportar al consejo de administración las irregularidades que detecte, (vii) recibir y analizar las propuestas y observaciones formuladas por los accionistas, consejeros, directivos relevantes o terceros, y adoptar las medidas necesarias al respecto, (viii) convocar asambleas de accionistas, (ix) vigilar las actividades del Vicepresidente de Administración y Finanzas, y (x) presentar un informe anual de sus actividades al consejo de administración.

El comité de auditoría de la Compañía revisa el cumplimiento y efectividad de sus políticas y manuales de conducta internos. Entre otras funciones, el comité de auditoría es responsable de analizar y revisar los reportes del comité de ética relacionados con el cumplimiento regulatorio y el cumplimiento de las políticas para prevenir la corrupción, sobornos y lavado de dinero. El comité de ética lo integran el Vicepresidente de Operaciones, el Vicepresidente de Administración y Finanzas y el Director de Capital Humano.

A la fecha de este prospecto, el comité de auditoría de la Compañía está integrado por los siguientes tres consejeros independientes:

John G. Sylvia	—	Presidente
Francisco Amaury Olsen	—	Secretario
José María González Lorda	—	Vocal

Comité de Prácticas Societarias

Los miembros que integran el comité de prácticas societarias son designados por el consejo de administración, con lo que se da cumplimiento a los preceptos aplicables de la LMV. La LMV exige que los comités de prácticas societarias de las emisoras públicas estén integrados por, cuando menos, tres consejeros independientes, excepto cuando se trate de emisoras públicas en las que una misma persona o grupo empresarial sea titular del 50% o más de las acciones en circulación, en cuyo caso establece que la mayoría de los miembros deberán ser independientes.

Las principales funciones del comité de prácticas societarias consisten en: (i) rendir al consejo de administración una opinión en cuanto al desempeño de los directivos relevantes, (ii) preparar un informe sobre las operaciones que la Compañía celebre con personas relacionadas, (iii) solicitar la opinión de expertos independientes, cuando así se considere necesario sobre determinado tema o asunto, (iv) convocar a la celebración de asambleas de accionistas, y (v) auxiliar al consejo de administración en la preparación de los informes que deben presentarse a la asamblea anual de accionistas.

Dentro de sus principales responsabilidades respecto de la estrategia de la Compañía se encuentran las siguientes:

- Proponer anualmente al consejo de administración el conjunto de ejes rectores de los negocios de la Compañía, y en los que se especifique: el alcance empresarial, el ámbito geográfico de actuación, las directrices generales de los negocios y políticas corporativas, las expectativas de resultados y las restricciones relacionadas a fuentes de recursos, y niveles de endeudamiento y riesgo.
- Pre-evaluar la planeación estratégica que la dirección general elabore, en relación con su adhesión a los conductores emitidos por el consejo de administración y su grado de consistencia con las directrices establecidas para los negocios y su administración. En este sentido, deberá especificar los temas que eventualmente deban incluirse en el plan anual de la Compañía.
- Pre-evaluar los planes de acción, de negocios y las propuestas de los presupuestos anuales en relación con su adhesión y consistencia con las directrices estratégicas homologadas.
- Vigilar la ejecución y cumplimiento del plan estratégico, e identificar y señalar, en su caso, los desvíos que exijan ajustes.
- Recomendar la contratación de servicios de consultoría que sirvan de apoyo a la dirección general para la formulación de la estrategia de la Compañía, tanto para el aporte de metodologías, como para el análisis del ambiente interno y de negocios en la definición de directrices.

A la fecha de este prospecto, el comité de prácticas societarias de la Compañía está integrado por los siguientes tres consejeros, de los cuales dos son independientes:

Jaime Serra Puche	—	Presidente
Alejandro Rojas Domene	—	Secretario
Luis Fernando Reyes Pacheco	—	Vocal

Comité de Compensaciones

El comité de compensaciones tiene como propósito el auxiliar al consejo de administración, en la revisión de estructuras organizacionales de la Compañía para su correcto alineamiento con la estrategia de la misma, políticas de salarios y compensación, revisión de los valores y relaciones éticas entre todos los empleados, propuesta de acciones para mejorar el clima laboral y la recomendación de metodologías para mejorar la generación de los procesos de desarrollo organizacional. El comité de compensaciones sesiona trimestralmente o con mayor frecuencia si las circunstancias lo ameritan.

Dentro de sus principales funciones se encuentran las siguientes:

- Examinar la estructura organizacional de la Compañía y recomendar ajustes, exigidos por las directrices estratégicas de negocio y de administración;
- Proponer políticas de cargos y salarios;
- Proponer y dar seguimiento a los sistemas de evaluación de desempeño;
- Recomendar programas de capacitación y desarrollo;
- Proponer, justificando la relación costo/beneficio, programas de participación en los resultados de la Compañía;
- Establecer criterios y proponer acciones recurrentes para la evaluación del clima laboral;
- Contribuir para el establecimiento y seguimiento de relaciones éticas entre todos los empleados, teniendo como directriz las creencias y los valores de la Compañía

A la fecha de este Prospecto, el comité de compensaciones de la Compañía está integrado por los siguientes dos consejeros independientes:

Luis Fernando Reyes Pacheco — Presidente
José María González Lorda — Secretario

Directivos relevantes

La siguiente tabla muestra los nombres, edad, cargos y fechas de ingreso de los directivos relevantes de la Compañía.

Nombre	Edad	Cargo	Años de servicio
Carlos Rojas Mota Velasco.....	62	Presidente Ejecutivo	25
Mario Antonio Romero Orozco	43	Vicepresidente de Administración y Finanzas	19
Gonzalo Uribe Lebrija	42	Vicepresidente de Operaciones	13
Carlos Rojas Aboumrad.....	32	Vicepresidente de Nuevos Negocios	9
José Luis Mantecón García.....	56	Vicepresidente de Desarrollo de Negocios Institucionales	21
Diego Ernesto Casas González	42	Director de Capital Humano	19
Eduardo Santos Burgoa Márquez	41	Director de Cadena de Suministro	18
Érika María Domínguez Zermeño	36	Director de Mercadotecnia	1
Alfonzo Gustavo Vásquez Salazar.....	55	Country Manager (Perú)	16
Antonio Caso Valdés	42	Country Manager (México)	1
Carlos Augusto Valdés Fletes.....	62	Country Manager (Centroamérica)	13
Marcelo Claudio Santorelli Correa	37	Country Manager (Argentina)	4
Vinicius Ramos Ranucci.....	30	Country Manager (Brasil)	7
Fabiano Pinto Goncalves	36	Country Manager APS (Brasil)	11

Carlos Rojas Mota Velasco, véase “Consejo de Administración”.

Mario Antonio Romero Orozco, véase “Consejo de Administración”.

Gonzalo Uribe Lebrija: véase “Consejo de Administración”.

Carlos Rojas Aboumrad, véase “Consejo de Administración”.

José Luis Mantecón García: es actualmente el Vicepresidente de Relaciones Institucionales. Cuenta con una Licenciatura en Administración de Empresas del Saint Michael’s College y un postgrado ejecutivo de mercadotecnia en la Universidad Anáhuac. Antes de laborar en la Compañía el señor Mantecón fundó varias empresas en el sector de construcción. El señor Mantecón labora en la Compañía desde 1993.

Diego Ernesto Casas González: es actualmente el Director de Recursos Humanos. Cuenta con una Licenciatura en Ingeniería Industrial de la Universidad Iberoamericana y una maestría en administración de empresas por la Universidad de Texas (Austin). El señor Casas labora en la Compañía desde 1995. El señor Casas es sobrino del señor Francisco González Gurría.

Eduardo Santos Burgoa Márquez: es actualmente el Director de Cadena de Suministro. Cuenta con una Licenciatura en Ingeniería Industrial de la Universidad Iberoamericana y una maestría en administración de empresas por la Universidad de Georgetown. Antes de laborar en la Compañía el señor Santos Burgoa laboró en la empresa Concert la cual es una coinversión de British Telecom y AT&T como director de lanzamiento de productos. El señor Santos Burgoa labora en la Compañía desde 1996.

Érika María Domínguez Zermeño: es actualmente la Directora de Marketing. Cuenta con una Licenciatura en Negocios Internacionales por la Universidad Panamericana. Antes de laborar en la Compañía, la señorita Domínguez laboró en Grupo Prendamex como directora de marketing y en COMEX como gerente senior de marketing. La señorita Domínguez labora en la Compañía desde 2013.

Antonio Caso Valdés: es actualmente el Country Manager en México. Cuenta con una Licenciatura de Relaciones Industriales por la Universidad Iberoamericana y un maestría en administración de empresas por el IE Business School. Antes de laborar en la Compañía el señor Caso laboró como vicepresidente de Grupo Mezgo, una empresa embotelladora. El señor Caso labora en la Compañía desde 2012.

Marcelo Claudio Santorelli Correa: es actualmente Country Manager en Argentina. Antes de laborar en la Compañía el señor Santorelli laboró como director comercial en Polimex Argentina (una compañía de tubería), fue director general en Aguatek y también fue director de ventas en Tigre Argentina. El señor Santorelli ha estado en la Compañía desde 2010.

Carlos Augusto Valdés Fletes: es actualmente el Country Manager en Centroamérica. Cuenta con una Ingeniería Química por la Universidad de San Carlos y un Diplomado en Polietileno por la Universidad de Texas. Antes de laborar en la Compañía el señor Valdés laboró en la Editorial Sur, de Helenoplast y Polímero. El señor Valdés labora en la Compañía desde 1990.

Alfonzo Gustavo Vásquez Salazar: es actualmente el Country Manager en Perú. Cuenta con una Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad de Lima. Antes de laborar en la Compañía el señor Vásquez laboró en Unique como director de planta, laboró en Volvo del Perú como jefe de ingeniería industrial y en Goodyear del Perú como planeador y control de la producción. El señor Vásquez labora en la Compañía desde 1998.

Vinicius Ramos Ranucci: es actualmente el Country Manager en Brasil. Cuenta con una Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidade Federal do Paraná en Brasil. Antes de laborar en la Compañía el señor Ramos laboró como consultor de la empresa Go4 Company (Consultor de Negocios y Estrategias). El señor Ramos labora en la Compañía desde 2007.

Fabiano Pinto Goncalves: es actualmente el Country Manager para APS en Brasil. Cuenta con una Licenciatura en Ingeniería Civil por la Universidad Pontificia y una maestría en administración de empresas por el Babson College. El señor Pinto labora en la Compañía desde 2003.

Control interno

La Compañía cuenta con políticas y procedimientos de control interno que tienen por objeto proporcionar una garantía razonable de que las operaciones y los demás aspectos relacionados con los negocios de la Compañía se registren y contabilicen de conformidad con los lineamientos establecidos por la administración, aplicando las IFRS en forma consistente con las interpretaciones disponibles. Además, los procesos operativos de la Compañía están sujetos a auditorías internas en forma periódica, y sus sistemas de control interno están sujetos a revisión.

Las diversas estrategias de la Compañía son revisadas periódicamente por los diversos comités existentes, así como en su caso por el consejo de administración el cual tiene a su cargo la administración de las operaciones de la Compañía.

Cumplimiento regulatorio

La Compañía no paga ni tolera el pago de sobornos a cualquier persona. De acuerdo con el código de ética de la Compañía, bajo ninguna circunstancia está permitido el soborno o la extorsión dentro de la organización. El personal de la Compañía tiene prohibido dar u ofrecer sobornos, comisiones ilegales, o pagos similares o contraprestación de cualquier tipo a cualquier persona o entidad (incluyendo, pero no limitado, a cualquier cliente o potenciales clientes, funcionarios gubernamentales, partidos políticos, candidatos a cargos políticos o cualquier intermediario, tales como agentes, abogados o consultores) con la finalidad de lograr: (i) influir en los actos oficiales o decisiones de dichas personas o entidades, (ii) obtener o retener algún negocio u obtener una ventaja comercial, y/o (iii) asegurar cualquier ventaja indebida. El uso de los fondos o activos de la Compañía para cualquier actividad ilegal o no ética está estrictamente prohibido. Si algún directivo o empleado de la Compañía está sujeto a alguna propuesta o presión ilegal dentro de sus responsabilidades, dentro o fuera de la Compañía, está obligado a reportar dicha situación inmediatamente al Director de Capital Humano. Los directivos y empleados de la Compañía también tienen la responsabilidad de reportar cualquier soborno que implique a algún otro miembro de la organización. La Compañía está comprometida a mantener los más altos estándares éticos posibles. Es política de la Compañía el cumplir con todas las leyes contra la corrupción, soborno y lavado de dinero que le sean aplicables. Cualquier empleado que viole dicha política está sujeto a medidas disciplinarias y hasta su despido y de ser necesario dirigir el asunto a las autoridades responsables.

Los procedimientos de la Compañía utilizadas para el cumplimiento a las normas antes mencionadas incluyen: (a) controles eficaces sobre el traspaso de fondos y otros activos para garantizar que dichos traspasos no sean para fines ilícitos; (b) medidas específicas para garantizar que los libros y registros de la Compañía reflejan con precisión la disposición de sus fondos y activos; (c) el cumplimiento de normas de conducta de la Compañía; (d) lineamientos claros para reportes de informantes de posibles actos ilícitos; (e) lineamientos claros para reportes u orientación de asuntos de corrupción, soborno o lavado de dinero, de hecho o potenciales, (f) la revisión periódica por parte de la Compañía de las políticas y procedimientos, y en su caso su modificación conforme a cambios en la industria o la legislación aplicable, y (g) establecimiento de incentivos y sanciones correspondientes a violaciones por parte de los empleados, directivos y terceros.

La política anti-corrupción y anti-soborno de la Compañía se basa en los siguientes aspectos clave:

- Combatir cualquier clase de corrupción, incluyendo extorsión y soborno;
- Abstenerse de obtener cualquier ventaja mediante métodos impropios;
- No aceptar prácticas o actividades inmorales;
- Realizar negocios en países foráneos con el mismo criterio que en el país de origen;
- Asegurarse de que cualquier pago o desembolso de fondos de la Compañía es legal y tiene un propósito legítimo;

El comité de ética integrado por el Vicepresidente de Operaciones, el Vicepresidente de Administración y Finanzas y el Director de Capital Humano es responsable de verificar el cumplimiento del código de ética y las políticas para prevenir la corrupción, sobornos y lavado de dinero, y de reportar periódicamente al comité de auditoría, quién también vigilará el cumplimiento y efectividad de las políticas de la Compañía.

Remuneración de los consejeros y directivos relevantes

Durante 2011, 2012 y 2013, los miembros del consejo de administración de la Compañía han percibido emolumentos, conjuntamente, por \$2.5 millones, \$2.8 millones y \$2.6 millones, respectivamente. Adicionalmente, cada miembro del Consejo tiene derecho a recibir dos monedas “Centenarios”, como compensación de su asistencia a las reuniones del consejo de administración, el cual al 30 de septiembre de 2014 tiene un valor de \$20,095.85 M.N. La Compañía planea continuar pagando emolumentos a los miembros de su consejo de administración siguiendo la política que ha mantenido hasta la fecha. A esta fecha no existen planes de pensiones o de retiro para los consejeros de la Compañía.

Por lo que se refiere a la compensación pagada a los directivos relevantes de la Compañía al cierre de los últimos tres años, a continuación se incluye la siguiente tabla.

<u>2013</u>	<u>2012</u>	<u>2011</u>
\$47.4 millones	\$30.2 millones	\$25.8 millones

Las prestaciones y compensaciones que reciben los directivos relevantes incluyen: (i) salario, (ii) seguros de vida y de gastos médicos mayores, (iii) primas vacacionales, (iv) fondo de ahorro y (v) aguinaldos.

Adicionalmente, la Compañía ha establecido e implementado dos planes de incentivos de largo plazo para ciertos directivos relevantes, mediante la creación de (i) un Plan de Acciones (Plan de Acciones) y (ii) un Plan de Unidades de Valor Referenciado (UVR).

Plan de acciones

El plan de opción de compra de acciones consiste en un esquema de incentivos, mediante el otorgamiento de opciones de compra de acciones que la Compañía ofrece a ciertos de sus funcionarios y directivos relevantes, con base en sus logros y resultados obtenidos con la Compañía. Este plan es administrado por el presidente del consejo de administración de la Compañía, quien, tendrá la autoridad absoluta para seleccionar a los participantes del plan, definir el número de acciones que les serán opcionadas mediante un contrato de opción de compra de acciones y el calendario de liberación de las mismas, tomando en consideración el nivel del puesto y la naturaleza de sus responsabilidades con la Compañía, así como sus contribuciones presentes y futuras para el éxito de la misma y otros elementos que en ese momento se consideren relevantes.

Una vez que al participante seleccionado se le haya otorgado una opción de compra de acciones, dicho participante podrá optar por pagar las acciones opcionadas a partir de que el calendario de liberación que se contiene en el propio contrato de opción de compra lo permita y que se le entreguen dichas acciones o solicitar su liquidación a través de la BMV.

El plan de opción de compra de acciones se implementó a través del Fideicomiso Plan OCA y a la fecha cuenta con 7,481,474 acciones, de las cuales a la fecha de este Prospecto se han otorgado opciones sobre 3,510,806 acciones a participantes en el plan. El calendario de liberación de dichas acciones opcionadas tiene una duración de 10 años a partir de junio de 2014.

La siguiente tabla muestra las acciones otorgadas a ciertos directivos relevantes de la Compañía y que a la fecha no se encuentran liberadas.

Participante	Cargo	Acciones
Mario Antonio Romero Orozco	Vicepresidente de Administración y Finanzas	1,504,631
Gonzalo Uribe Lebrija	Vicepresidente de Operaciones	2,006,175
Total		3,510,806
Acciones adicionales en Fideicomiso Plan OCA		3,970,668

Plan de Unidades de Valor Referenciado (UVR)

El plan de unidades de valor referenciado consiste en un esquema de compensación variable que es otorgado a ciertos funcionarios y directivos relevantes de la Compañía, con base en los logros y resultados obtenidos durante el año. Esta compensación se constituye por unidades virtuales que se asignan a los participantes del plan, denominadas “unidades de valor referenciado” (UVR) cuyo valor se encuentra referenciado al valor y derechos económicos de las acciones en circulación de la Compañía. Las UVR no representan dilución alguna a los accionistas de la Compañía con respecto al capital social, ni tienen derechos corporativos, representando únicamente el derecho de los participantes a recibir un bono con valor referenciado a las acciones.

Este plan es administrado por el presidente del consejo de administración de la Compañía quién, tendrá la autoridad absoluta para seleccionar a los participantes del plan y definir el número de UVR del participante.

La liberación de las UVR, es decir la posibilidad de que el participante requiera a la Compañía la compra de sus UVR a un precio determinado bajo una formula predefinida, tendrá lugar a partir del primer aniversario de la asignación de las mismas, hasta por un límite máximo anual establecido en el plan de conformidad con el calendario que se haya establecido para tal efecto.

En caso de separación del participante, la Compañía pagará al participante el importe correspondiente por las UVR que hayan sido objeto de liberación al momento de la separación.

Para los casos de retiro normal, incapacidad o muerte del participante, la Compañía deberá pagar al participante o a sus beneficiarios, en su caso, el monto correspondiente al número total de las UVR asignadas (liberadas o no liberadas) al participante en dicho momento.

El participante no tendrá derecho de enajenar, vender, donar, ceder, transmitir o transferir de manera alguna a terceras personas los derechos y/o las obligaciones y/o las UVR's que haya adquirido.

La siguiente tabla muestra las UVR's asignadas a funcionarios de la Compañía al 30 de septiembre de 2014.

Funcionario	Cargo	UVR	Liberadas	No liberadas
José Luis Mantecón García	Vicepresidente de Desarrollo de Negocios Institucionales	185,205	108,187	77,018
Mario Antonio Romero Orozco.....	Vicepresidente de Administración y Finanzas	279,241	120,810	158,431
Gonzalo Uribe Lebrija.....	Vicepresidente de Operaciones	364,939	147,766	217,173
Eduardo Santos Burgoa Márquez	Director de Cadena de Suministro	238,575	101,314	137,261
Armando Valdés Zamora	Auditor Interno	77,424	48,301	29,123
Amauri A. Ramos.....	Director Regional Brasil	81,939	81,939	0
Alfonso Vázquez Salazar	Country Manager (Perú)	244,887	82,030	162,857
Carlos Valdés Fletes.....	Country Manager (Guatemala)	76,835	43,017	33,818
Diego Ernesto Casas González.....	Director Capital Humano	148,043	7,326	140,717
Antonio Caso Valdés.....	Country Manager (México)	129,905	0	129,905
Carlos Rojas Aboumrád	Vicepresidente de Nuevos Negocios	149,247	0	149,247
Fabiano Pinto Goncalves	Country Manager (Brasil)	415,057	195,167	219,890
Total		2,391,297	935,857	3,327,154

Fideicomiso CRMV

El 21 de febrero de 2014, Carlos Rojas Mota Velasco celebró con GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, como fiduciario, el contrato de fideicomiso revocable número F/000095, al cual transmitió la propiedad de acciones representativas del capital social de la Compañía. A la fecha del presente prospecto e inmediatamente antes de la Oferta Global, el Fideicomiso CRMV tiene 160,772,984 acciones, las cuales representan el 47.01% del capital suscrito y pagado de la Compañía, y después de la Oferta Global, representará, aproximadamente, el 33.06%, asumiendo se ejerce la Opción de Sobreasignación.

Este fideicomiso tiene como objetivo principal procurar orden, certeza en la toma de decisiones corporativas y continuidad en la estrategia de negocios de la Compañía, en caso de fallecimiento o incapacidad del señor Carlos Rojas Mota Velasco. Durante la vigencia del fideicomiso, y antes de que se presente el caso de fallecimiento o incapacidad del accionista Carlos Rojas Mota Velasco, todas las decisiones corporativas, beneficios económicos y cualquier otro derivado de las acciones transmitidas al fideicomiso son exclusivamente del señor Carlos Rojas Mota Velasco, quien a su vez mantiene la capacidad de retirar, vender, dar en garantía y/o disponer a su discreción de dichas acciones, así como de modificar los términos del fideicomiso.

El Fideicomiso CRMV también contempla que a partir de la muerte o incapacidad del señor Carlos Rojas Mota Velasco, se integrará un comité técnico compuesto de cinco integrantes, que incluirá a sus tres hijos y dos parientes cercanos, y funcionará durante un periodo de 10 años contados a partir de dicho evento. A partir de entonces, cualquier decisión corporativa ordinaria la tomará Carlos Rojas Aboumbrad, y cualquier decisión corporativa extraordinaria la tomará dicho Comité Técnico, y el Fideicomiso CRMV deberá designar a las dos hijas del señor Carlos Rojas Mota Velasco como miembros del Consejo de Administración, así como a dos consejeros independientes como integrantes del Comité de Compensaciones.

Fideicomiso de Voto

Con fecha 18 de noviembre de 2014, diversos accionistas de la Compañía celebraron con GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, como fiduciario, el contrato de fideicomiso revocable número F/000116, al cual transmitieron, en distintas proporciones, un total de 137,181,004 acciones representativas del capital social de la Compañía, las cuales representan, a la fecha del presente Prospecto e inmediatamente antes de la Oferta Global, el 40.11% del capital suscrito y pagado de la Compañía. El Fideicomiso de Voto establece un mecanismo mediante el cual todas las acciones fideicomitidas en el Fideicomiso de Voto se votarán en la forma en la que instruya el Fideicomiso CRMV.

Fideicomiso Plan OCA

Con fecha 18 de noviembre de 2014, la Compañía celebró en su carácter de fideicomitente un contrato de fideicomiso irrevocable de administración y custodia con GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, como fiduciario, identificado con el número F/000117, cuyo fin es dar cumplimiento al plan de opción de compra acciones de la Compañía. El Fideicomiso Plan Oca suscribió, pagó y/o adquirió un total de 7,481,474 acciones representativas del capital social de la Compañía para dar cumplimiento a los fines del plan de opción de compra de acciones. A la fecha del presente Prospecto, el Fideicomiso Plan Oca ha otorgado opciones a ciertos directivos relevantes por 3,510,806. El calendario de liberación de dichas opciones tiene una duración de 10 años a partir de junio de 2014.

El Fideicomiso Plan OCA establece que las acciones que se encuentren en su patrimonio deberán de votarse conforme a las instrucciones que le de el representante de la Compañía al fiduciario, por lo que a través del Fideicomiso Plan OCA, el presidente del consejo de administración de la Compañía, es decir el accionista mayoritario, ejercerá derechos corporativos y económicos mientras las acciones que constituyen el patrimonio fiduciario de dicho fideicomiso no se distribuyan a los funcionarios y empleados.

. El representante de la Compañía para dichos efectos es el presidente del consejo de administración. Actualmente, dicho cargo lo tiene el señor Carlos Rojas Mota Velasco, quién también es uno de los Accionistas Principales de la Compañía, y quien tendrá la facultad de instruir al fiduciario del Fideicomiso Plan Oca el sentido del voto correspondiente a dichas acciones.

Audidores externos

Los auditores externos de la Compañía son PricewaterhouseCoopers, S.C., cuyas oficinas están ubicadas en Mariano Escobedo número 573, Colonia Rincón del Bosque, Código Postal 11580, México, Distrito Federal. Los auditores externos son seleccionados por el consejo de administración, oyendo la opinión del comité de auditoría, con base en su experiencia y estándares de calidad y servicio. Además, el consejo de administración debe ratificar anualmente el nombramiento de los auditores externos con base en una recomendación formulada por el comité de auditoría.

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre 2013, 2012 y 2011 fueron auditados por PricewaterhouseCoopers, S.C.

PricewaterhouseCoopers, S.C., son los auditores externos de la Compañía desde 2003. Durante los últimos tres años los auditores no han emitido ninguna opinión con salvedades ni se han abstenido de emitir alguna opinión con respecto a los estados financieros consolidados de la Compañía.

Los servicios prestados a la Compañía durante 2013 por los auditores externos, distintos a los de auditoría fueron estudios de precios de transferencia para efectos fiscales y servicios de asesoría de las áreas de legal, fiscal y contable.

El importe pagado por dichos servicios fue de \$2.8 millones y representa el 24% del total de erogaciones efectuadas a la firma de auditores donde labora el auditor externo que emite la opinión acerca de los estados financieros consolidados de la Compañía.

ACCIONISTAS PRINCIPALES

Accionistas Principales

La tabla siguiente refleja la tenencia accionaria del capital social de la Compañía a la fecha del presente prospecto y después de dar efecto a la Oferta Global.

Accionista	Acciones antes de la Oferta Global		Acciones después de la Oferta Global, considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación	
	Número	%	Número	%
Accionistas Principales	173,892,677	50.84%	173,892,677	35.76%
GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa División Fiduciaria, como fiduciaria del Fideicomiso Número F/000116 de fecha 18 de noviembre de 2014 (Fideicomiso de Voto).	137,181,004	40.11%	137,181,004	28.21%
Accionistas minoritarios	18,323,228	5.36%	18,323,228	3.77%
GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa División Fiduciaria, como fiduciaria del Fideicomiso Número F/000117 de fecha 18 de noviembre de 2014 (Fideicomiso Plan OCA).	7,481,474	2.19%	7,481,474	1.54%
Consejeros y directivos relevantes	5,139,156	1.50%	5,139,156	1.06%
Público inversionista	—	—	144,217,395	29.66%
Total	342,017,539	100.00	486,234,934	100.00

A la fecha de este prospecto e inmediatamente después de la Oferta Global, los accionistas principales de la Compañía son Carlos Rojas Mota Velasco, como fideicomisario del Fideicomiso CRMV, y su hijo Carlos Rojas Aboumrad de forma directa y como beneficiario del Fideicomiso de Voto. Los Accionistas Principales son propietarios, directa e indirectamente, del 73.49% de las acciones de la Compañía (incluyendo las acciones que constituyen el patrimonio fiduciario del Fideicomiso Plan Oca y respecto de las cuales el señor Carlos Roja Mota Velasco, en su carácter de presidente del consejo de administración de la Compañía, puede ejercer el voto correspondiente a las mismas mientras éstas no se distribuyan a los funcionarios y empleados, de conformidad con los términos de dicho Fideicomiso Plan Oca), y después de la Oferta Global, asumiendo que se ejerza la totalidad de la Opción de Sobreasignación, serán propietarios, directa e indirectamente, del 51.69% de las acciones de la Compañía (incluyendo las acciones que constituyen el patrimonio fiduciario del Fideicomiso Plan Oca por las razones antes expuestas y sólo mientras no se distribuyan a los funcionarios y empleados). Por lo tanto, los Accionistas Principales seguirán ejerciendo una influencia significativa en la toma de decisiones de todos los asuntos que se sometan a la consideración de los accionistas y, en consecuencia, continuarán influyendo significativamente en las políticas de negocios y asuntos de la Compañía. Una vez concluida la Oferta Global y asumiendo que se ejerza la totalidad de la Opción de Sobreasignación, los Accionistas Principales serán directamente propietarios del 35.76% de las acciones de la Compañía y el Fideicomiso de Voto será propietario del 28.21% de las acciones, las cuales son votadas conforme lo instruya el Fideicomiso CRMV. Por lo tanto, el 63.98% del capital social de la Compañía será efectivamente controlado por los Accionistas Principales. Ver “Factores de Riesgo- los Accionistas Principales de la Compañía continuarán incluyendo de forma significativa sobre la Compañía posterior a la Oferta Global”, “Administración-Fideicomiso de Voto”.

Durante los últimos tres años la Compañía no ha sufrido cambio significativo en los porcentajes de la tenencia accionaria.

Opción de Sobreasignación

La Compañía ha otorgado a los Intermediarios Colocadores Líderes en México y a los Intermediarios Colocadores en el Extranjero, la Opción de Sobreasignación, para ser ejercida hasta por un periodo de 30 días naturales contados a partir de la fecha de la determinación del precio de colocación, hasta por 18,810,964 acciones adicionales, al precio de colocación, para cubrir, en su caso, sobreasignaciones en la Oferta Global.

Directivos relevantes

A la fecha del presente prospecto y antes de la Oferta Global, los directivos relevantes son propietarios, en forma agregada, directa e indirectamente, de 19,862,612 acciones, lo que equivale al 5.81% del capital social de la Compañía, de las cuales: (i) 5,139,156 acciones tienen la propiedad directa, y (ii) 14,723,456 acciones fueron aportadas al Fideicomiso de Voto en distintas proporciones. Asimismo y antes de la Oferta global, los señores José Luis Mantecón García, Mario Antonio Romero Orozco y Gonzalo Uribe Lebrija son propietarios, directa e indirectamente, de más del 1% del capital social de la Compañía. Una vez llevada a cabo la Oferta Global, y asumiendo que se haya ejercido la totalidad de la Opción de Sobreasignación, los directivos relevantes serán propietarios de las mismas 19,862,612 acciones, lo que equivale al 4.08% del capital social de la Compañía, de las cuales: (i) 5,139,156 acciones tendrán la propiedad directa, y (ii) 14,723,456 acciones fueron aportadas al Fideicomiso de Voto en distintas proporciones. Asimismo, después de la Oferta Global y asumiendo que se haya ejercido la totalidad de la Opción de Sobreasignación, únicamente el señor José Luis Mantecón García será propietario, directa e indirectamente, de más del 1% del capital social de la Compañía.

Ninguno de los directivos relevantes, de forma individual o conjunta, será propietario de más del 10% del capital social de la Compañía con posterioridad a la Oferta Global.

Accionistas minoritarios

A la fecha del presente prospecto y antes de la Oferta Global, los accionistas minoritarios son propietarios, en forma agregada, directa e indirectamente, de 70,818,464 acciones, lo que equivale al 20.71% del capital suscrito y pagado de la Compañía, de las cuales: (i) 18,323,228 acciones tienen la propiedad directa, y (ii) 52,495,236 acciones fueron aportadas al Fideicomiso de Voto en distintas proporciones.

Una vez llevada a cabo la Oferta Global, y asumiendo que se haya ejercido la totalidad de la Opción de Sobreasignación, los Accionistas minoritarios serán propietarios de las mismas 70,818,464 acciones, lo que equivaldrá al 14.56% del capital suscrito y pagado de la Compañía, de las cuales: (i) 18,323,228 acciones tendrán la propiedad directa, y (ii) 52,495,236 acciones fueron aportadas al Fideicomiso de Voto en distintas proporciones.

Con excepción de Claudia Fernández Terouanne, ninguno de los accionistas minoritarios de forma individual, directa o indirectamente, son propietarios de más del 10% del capital social de la Compañía antes de la Oferta Global. Después de la Oferta Global y asumiendo se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación, ninguno de los accionistas minoritarios será propietario individualmente, de forma directa o indirecta, de más del 10% del capital social de la Compañía.

Control, influencia significativa y/o poder de mando

En virtud de lo anteriormente explicado, a continuación se resume y enumera a los accionistas de la Compañía que ejercen control, influencia significativa y/o poder de mando, así como aquellos que, a la fecha de este prospecto e inmediatamente antes de la Oferta Global, tienen una participación accionaria mayor al 10% del capital social de la Compañía:

- a) Accionistas beneficiarios de más del 10% del capital social de la emisora:
Fideicomiso CRMV y Carlos Rojas Aboumrad, con una participación, directa e indirecta, del 56.5% y 14.8%, respectivamente.
- b) Accionistas que ejerzan influencia significativa:
Fideicomiso CRMV.
- c) Accionistas que ejerzan control o poder de mando:
Fideicomiso CRMV y Carlos Rojas Aboumrad.

OPERACIONES CON PERSONAS RELACIONADAS

La Compañía celebra y tiene previsto continuar celebrando operaciones con varias empresas pertenecientes o controladas directa o indirectamente por sus Accionistas Principales y otras personas relacionadas, incluyendo, de manera enunciativa pero no limitativa, las operaciones descritas a continuación. Para mayor información sobre las relaciones y operaciones de la Compañía con personas relacionadas, véanse las notas a los estados financieros auditados consolidados incluidos en este prospecto.

En el pasado la Compañía ha celebrado y tiene planeado continuar celebrando ciertas operaciones con sus consejeros, funcionarios, Accionistas Principales y otras personas o empresas relacionadas a los mismos, incluyendo, de manera enunciativa pero no limitativa, las operaciones descritas en esta misma sección. Los términos de estas operaciones son negociados por uno o varios empleados de la Compañía que no constituyen partes relacionadas, tomando en consideración los mismos modelos de contratos y parámetros de negocios aplicables a las operaciones celebradas con terceros no relacionados, y sólo se realizan si cumplen con el precio de mercado correspondiente para la operación. La Compañía considera que estas operaciones se celebran en condiciones similares a las que podría obtener de parte de terceros no relacionados, si existieran terceros capaces de proporcionar los mismos servicios.

Relaciones y operaciones con partes relacionadas

Dalkasa Ecuador

Las operaciones de la Compañía en Ecuador se realizan a través de Dalkasa Ecuador, una compañía privada, constituida en operación en Quito, Ecuador, que se dedica a la producción y comercialización de soluciones de almacenamiento y conducción del agua. Al 30 de septiembre de 2014, la Compañía era propietaria del 49.9% de las acciones del capital social de Dalkasa Ecuador.

A fin de instrumentar las operaciones de Dalkasa Ecuador, la Compañía ha celebrado diversos contratos con Dalkasa Ecuador y sus accionistas. Dichos contratos incluyen: (i) un contrato de distribución y un contrato de suministro de materias primas y productos terminados, que establecen los acuerdos relativos a la distribución y suministro de productos de la Compañía por Dalkasa Ecuador, y (ii) un contrato de licencia de uso de marca con respecto a las marcas Rotoplas y AB y Diseño, propiedad de la Compañía, utilizadas en las operaciones de Dalkasa Ecuador. La Compañía considera que dichos contratos no contienen disposiciones que no se hubiesen celebrado entre partes independientes no relacionadas entre sí.

La Compañía considera que todas las operaciones con partes relacionadas son celebradas a plazos y condiciones comerciales normales. A la fecha del presente Prospecto, ni la Compañía ni sus subsidiarias han garantizado obligaciones de terceros y no se tienen cuentas de cobro dudoso con Dalkasa Ecuador.

Durante los últimos tres años no se han celebrado transacciones o créditos relevantes con Dalkasa Ecuador.

Directivos relevantes

La Compañía ha otorgado diversos créditos y continuará otorgando créditos a diversos directivos relevantes y otros funcionarios. Al 30 de septiembre de 2014, el saldo insoluto de dichos créditos era la cantidad de \$64.0 millones. La mayoría de dichos créditos tienen un plazo de 10 años y una tasa anual de interés del 6.90%. La mayoría de dichos créditos se otorgaron con la finalidad de que dichos directivos relevantes pagaran acciones de la Compañía bajo cierto plan de opción de compra de acciones de la Compañía. La Compañía considera que los términos y condiciones de los créditos se encuentran conforme a condiciones normales de mercado.

Corporativo GBM

El accionista principal, presidente del consejo de administración y Director General de la Compañía, Carlos Rojas Mota Velasco, es pariente de la familia Rojas Mota Velasco, uno de los principales accionistas de Corporativo GBM quién tiene como subsidiarias a GBM International, Inc., uno de los intermediarios colocadores en la Oferta

en el Extranjero y a GBM uno de los intermediarios colocadores líderes en la Oferta en México. Adicionalmente a la relación comercial que surge por la Oferta Global, Corporativo GBM y sus subsidiarias mantienen relaciones comerciales con la Compañía y sus subsidiarias, y a la fecha han otorgado y podrán continuar otorgando en el futuro asesoría financiera, servicios de banca de inversión y otros servicios bancarios conforme el curso normal del negocio, para lo cual han recibido y podrán continuar recibiendo pagos y comisiones. Asimismo, en el futuro la Compañía podría iniciar una co-inversión o cualquier otro tipo de asociación con Corporativo GBM y/o sus subsidiarias, resultando en un beneficio económico para ambas partes.

En adición a las operaciones descritas anteriormente, la Compañía no tiene celebradas operaciones con empresas de las cuales es propietaria del 10% o más de las acciones con derecho a voto, o de sociedades propietarias de dicho porcentaje del capital de la Compañía. La Compañía tampoco tiene celebradas operaciones con accionistas que detenten el 10% o más de las acciones con derecho a voto de la Compañía.

DESCRIPCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y ESTATUTOS SOCIALES

A continuación se presenta una descripción sobre el capital social y los estatutos sociales de la Compañía. La descripción resume ciertas disposiciones fundamentales de los estatutos sociales de la Compañía, los que fueron modificados y reformados en su totalidad el 24 de noviembre de 2014, que surtirán efectos una vez inscritas las acciones de la Compañía en el RNV que mantiene la CNBV, con el fin de adoptar ciertas disposiciones aplicables a la Compañía de conformidad con la LMV que regula a las sociedades anónimas bursátiles. Véase - El Mercado de Valores Mexicano —Regulación del Mercado y Normas de Inscripción. Esta descripción no pretende ser exhaustiva y se basa íntegramente en los estatutos sociales y en la legislación mexicana. A menos que se indique lo contrario, esta descripción refleja capitalización concluida la Oferta Global y la reforma total de los estatutos sociales.

Constitución y estatutos sociales

La Compañía se constituyó el 17 de marzo de 1993 de conformidad con la legislación mexicana bajo la denominación social Grupo Rotoplas, S.A. de C.V., de conformidad con la escritura pública número 86,126 de fecha 17 de marzo de 1993, protocolizada ante la fe del Licenciado Eduardo García Villegas, notario público número 15 del Distrito Federal, inscrita en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal bajo el número de folio mercantil 175,205. El 22 de agosto de 2003, se reformaron los estatutos sociales de la Compañía, y continuó siendo una sociedad anónima de capital variable, con la finalidad de modificar el objeto social para describir de manera mas precisa y completa la operación diaria de la Compañía. El 24 de noviembre de 2014, nuevamente se reformaron en su totalidad los estatutos sociales con el propósito de adoptar la modalidad y régimen legal aplicable a las sociedades anónimas bursátiles y ajustarlos a las disposiciones de la LMV como una sociedad anónima bursátil. El domicilio social de la Compañía se encuentra en el Distrito Federal. Se presentaron copias de los estatutos sociales ante la CNBV y la BMV y están disponibles para consulta en las oficinas de la BMV y la CNBV, el cual está disponible para su revisión en el sitio web www.bmv.com.mx.

Duración

Los estatutos sociales de la Compañía establecen una duración indefinida.

Objeto social

El objeto social de la Compañía conforme a sus estatutos sociales, es la producción y comercialización de soluciones del agua, entre otros.

Capital social y derechos de voto

La Compañía es una sociedad anónima bursátil de capital variable y, en consecuencia, cuenta con un capital social fijo Clase I y un capital social variable Clase II. A la fecha de este prospecto y asumiendo el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, el capital social total de la Compañía consta de 486,234,934 acciones ordinarias, sin expresión de valor nominal, de las cuales 15,104 acciones ordinarias, nominativas, con plenos derechos de voto, Clase I, sin expresión de valor nominal, representan la parte fija del capital social y 486,219,830 acciones ordinarias, nominativas, con plenos derechos de voto, Clase II, sin expresión de valor nominal, representan la parte variable del capital social.

En el futuro, la Compañía podría emitir capital social adicional. También se podrán emitir acciones con derechos de voto limitado o acciones sin derechos de voto. Esas acciones pueden representar hasta el 25% del capital social listado en la BMV y podrán emitirse con la previa autorización de la CNBV. Las restricciones que pueden imponerse al derecho de voto de estas acciones incluyen, entre otras, limitar el voto de sus tenedores a asuntos relacionados con algún cambio de objeto de la Compañía, fusión, escisión, transformación, disolución o liquidación. A la fecha de este prospecto, no se había emitido ni estaba en circulación ninguna acción con derecho a voto limitado.

Con fecha 13 de diciembre de 2013, la Compañía aumentó su capital social y emitió 192,438,787 acciones las cuales se suscribieron y pagaron por los accionistas de la Compañía en \$3.3104 M.N. pesos por acción. El 31 de diciembre de 2013, surtió efectos una fusión mediante la cual la Compañía fue la fusionante de Industria Mexicana de Moldeo Rotacional, S.A. de C.V., como fusionada. Los accionistas de Industria Mexicana de Moldeo Rotacional, S.A. de C.V. coincidían como accionistas de la Compañía también. El único activo de Industria Mexicana de Moldeo Rotacional, S.A. de C.V., eran acciones de la Compañía, las cuales, por virtud de la fusión, se canjearon a los accionistas de dicha sociedad por acciones de la Compañía, en la cantidad de 110'062,533 (ciento diez millones sesenta y dos mil quinientos treinta y tres) acciones nominativas, Clase "A", sin expresión de valor nominal, representativas de la parte variable del capital social de la Compañía. La Compañía no adquirió activo o pasivo alguno de la sociedad fusionada, toda vez que ésta únicamente tenía como activo, las acciones de la propia Compañía.

A la fecha del presente prospecto y antes de la Oferta Global, el capital social de la Compañía era de 342,017,539 acciones ordinarias en circulación, nominativas, con plenos derechos de voto, sin expresión de valor nominal e íntegramente suscritas y pagadas. Durante los últimos tres ejercicios sociales, no se ha pagado capital social de la Compañía en especie. A la fecha del presente prospecto, no existe valor en circulación que sea convertible en capital social de la Compañía, ni posiciones abiertas que mantenga en instrumentos derivados, liquidables en especie cuyo subyacente sea acciones de la Compañía o certificados de participación ordinarios sobre dichas acciones.

Cambios en el capital social y derechos de preferencia por aumentos de capital

Salvo determinadas excepciones relacionadas con acciones de tesorería, y la recompra de acciones de conformidad con las reglas de la LMV, todo aumento y disminución de la parte fija o variable del capital social de la Compañía deberá ser aprobado por la mayoría de los accionistas presentes en una asamblea general extraordinaria o una asamblea general ordinaria, respectivamente. En caso de aumento de capital social (salvo por ofertas públicas de acciones o reventa de acciones de tesorería como resultado de recompras de acciones realizadas de conformidad con las reglas de la LMV), los accionistas tienen el derecho a suscribir y pagar acciones nuevas emitidas como resultado de dicho aumento en proporción a su participación accionaria a dicha fecha. Véase - Recompras de Acciones.

De acuerdo con los estatutos sociales de la Compañía, las sociedades que, directa o indirectamente, sean controladas por la Compañía, no podrán adquirir, directa o indirectamente, acciones u otros títulos de crédito que representen acciones de la Compañía, a menos que dichas acciones sean adquiridas a través de una sociedad de inversión.

Asambleas de accionistas y quórum

De conformidad con los estatutos sociales de la Compañía, las asambleas de accionistas pueden ser ordinarias, extraordinarias y especiales. Son asambleas ordinarias las que se reúnen para tratar cualquier asunto que no esté reservado expresamente para la asamblea extraordinaria y para la aprobación de cualquier tipo de operaciones celebradas con respecto a cualquier entidad controlada que, en un ejercicio fiscal, exceda del 20% o más de los activos consolidados de la Compañía de acuerdo con los estados financieros trimestrales más recientes. Las asambleas ordinarias se celebrarán cuando menos una vez al año, dentro de los cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio social para aprobar, entre otras cuestiones, el informe del consejo de administración con respecto a los estados financieros, la designación o ratificación de los miembros del consejo de administración, en su caso, el decreto de dividendos y la determinación de los emolumentos de los consejeros.

Son asambleas extraordinarias las que se reúnen para considerar cualquiera de los asuntos a que se refiere el artículo 182 de la LGSM, tales como cambio del objeto social, fusión, escisión, transformación, disolución o liquidación de la sociedad, cancelación de la inscripción de acciones en el RNV o de cualquier otro mercado de valores, modificaciones de los estatutos, y cualquier otro asunto que de conformidad con los estatutos sociales deba ser aprobado por una asamblea extraordinaria.

Son asambleas especiales de accionistas las que reúnen a los accionistas de una determinada serie o clase para considerar cualquier asunto que afecte a dichos accionistas pero no a los accionistas de otras series o clases.

De conformidad con los estatutos sociales de la Compañía, el quórum requerido para una asamblea ordinaria de accionistas en primera convocatoria es cuando menos el 50% de las acciones representativas del capital social y sus resoluciones serán válidas si son adoptadas por el voto favorable de la mayoría de las acciones presentes o representadas en la asamblea. Las asambleas ordinarias de accionistas celebradas en virtud de segunda o ulterior convocatoria serán válidamente celebradas cualquiera que sea el número de acciones representadas en la asamblea, y sus resoluciones serán válidamente adoptadas por mayoría de votos. El quórum mínimo requerido para una asamblea extraordinaria de accionistas en primera convocatoria es del 75% de las acciones representativas del capital social y sus resoluciones serán válidas si son adoptadas por el voto favorable de al menos el 50% de las acciones representativas del capital social; las asambleas extraordinarias de accionistas celebradas en virtud de segunda o ulterior convocatoria serán válidamente celebradas con al menos el 50% de las acciones representativas del capital social y sus resoluciones serán válidas cuando sean adoptadas por el voto favorable de las acciones que representen más del 50% de dicho capital social.

Las convocatorias para las asambleas de accionistas deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación o en un diario de circulación nacional del domicilio social de la Compañía, cuando menos 15 días naturales anteriores a la fecha establecida de la celebración de la asamblea. De conformidad con la legislación mexicana, los estatutos sociales exigen que toda la información sobre los asuntos que se someterán a la deliberación de la asamblea sea puesta a disposición a partir de la fecha de entrega del aviso de la asamblea. Cada publicación deberá de contener el lugar, hora, fecha y orden del día a ser discutido, así como la firma de la persona convocante.

Para tener el derecho de asistir a las asambleas de accionistas, los accionistas deberán encontrarse inscritos como tales en el libro de registro de acciones de la Compañía y presentar, cuando menos un día antes de la asamblea respectiva, las constancias que acrediten el depósito de sus acciones en una institución financiera, casa de bolsa o institución para el depósito de los valores. Contra la entrega de dichas constancias, la Compañía expedirá una constancia para asistir a la asamblea. Los accionistas podrán hacerse representar en las asambleas por apoderado con poder general o especial, o con carta poder conforme al formato que la Compañía distribuya 15 días previos a la celebración de la asamblea.

Derechos de los accionistas minoritarios

Los estatutos sociales de la Compañía establecen protecciones para los accionistas minoritarios. Los derechos de los accionistas minoritarios son los que deben otorgar las sociedades anónimas bursátiles de conformidad con la LMV. Véase - El Mercado de Valores Mexicano — Regulación del Mercado y Normas de Inscripción — Protección a los Accionistas Minoritarios.

Información a los accionistas

El consejo de administración es responsable de presentar la siguiente información a la asamblea general ordinaria de accionistas: (i) informes del comité de auditoría y prácticas societarias previamente sometidos al consejo de administración, (ii) los principales resultados de su revisión de los estados financieros de la Compañía (y, en su caso, de sus subsidiarias), (iii) dictamen del auditor externo, (iv) opinión del consejo de administración respecto del informe del director general, previamente sometida al consejo de administración, (v) un informe en que se expliquen las políticas principales y criterios contables utilizados en la elaboración de los estados financieros de la sociedad, y (vi) el informe sobre las operaciones y actividades en las que hubiere intervenido conforme a lo previsto en la LMV.

Los Estados Financieros Auditados y los estados financieros trimestrales no auditados de la Compañía deben darse a conocer de conformidad con las disposiciones generales de la LMV y las normas de carácter general emitidas por la CNBV, y deben estar a disposición del público en el sitio web de la BMV. También es obligatorio para la Compañía presentar un informe anual ante la BMV, el que también debe estar disponible en el sitio web de la BMV.

Facultades del Consejo de Administración

Los estatutos sociales de la Compañía establecen que el consejo de administración tiene, entre otras cosas, el poder de determinar las estrategias de negocios, así como para vigilar la administración de la sociedad y sus subsidiarias, con base en la relevancia que dichas subsidiarias tiene con respecto a la situación financiera, administrativa y legal de la sociedad. Este poder incluye el nombramiento y revocación del director general, así como la determinación de las políticas de remuneración del director general y otros directivos relevantes.

Facultades del Director General

Los estatutos sociales de la Compañía establecen que el director general cuenta con el poder de administrar y conducir y ejecutar los objetivos de negocios de acuerdo con las estrategias, políticas y lineamientos determinados y aprobados por el consejo de administración. Para cumplir con estas responsabilidades, el director general cuenta con poderes para actos de administración, pleitos y cobranzas y, con ciertas limitaciones, poderes para actos de dominio (de acuerdo con las disposiciones del consejo de administración). El director general es responsable, entre otras actividades, de (i) dar cumplimiento a las resoluciones de las asambleas de accionistas y del consejo de administración conforme a las instrucciones que, en su caso, le gire la propia asamblea o el consejo, (ii) difundir información relevante y eventos que deben de ser revelados al público de conformidad con lo previsto por la LMV, (iii) verificar que se realicen, en su caso, las aportaciones de capital realizadas por los accionistas, (iv) dar cumplimiento a los requisitos legales con respecto a los dividendos que se paguen a los accionistas, y (v) elaborar y presentar al consejo de administración los informes, estrategias de negocios y demás información conforme a la LMV.

Comité de Auditoría y Comité de Prácticas Societarias

La Compañía cuenta con un comité de auditoría y un comité prácticas societarias cada uno compuesto por tres miembros de entre los miembros del consejo de administración. El presidente de dichos comités únicamente puede ser nombrado o removido por votación de los accionistas en una asamblea general ordinaria de accionistas. Las responsabilidades del comité de auditoría y del comité de prácticas societarias incluyen, entre otras:

- Responsabilidades del Comité de Auditoría: supervisar a los auditores externos, analizar los informes de auditoría elaborados por los contadores de la Compañía, informar al consejo de administración sobre los controles internos existentes, supervisar las operaciones de partes relacionadas, solicitar a los funcionarios la elaboración de informes cuando sea necesario, informar al consejo de administración cualquier irregularidad, supervisar las actividades de los funcionarios y presentar un informe anual al consejo de administración.
- Responsabilidades del Comité de Prácticas Societarias: dar opiniones al consejo de administración con respecto a las prácticas y operaciones administrativas, solicitar y obtener opiniones de terceros expertos independientes, convocar a asamblea de accionistas, brindar asistencia al consejo de administración en la elaboración de los informes anuales, y presentar un informe anual de actividades al consejo de administración.

Dividendos

Los estatutos sociales de la Compañía contemplan que la declaración y el pago de dividendos se decidan, sujeto a las limitaciones citadas en dichos estatutos, mediante el voto favorable de una mayoría de las acciones en circulación representadas en una asamblea general ordinaria de accionistas. Por ley, previo a la distribución de dividendos por parte de la Compañía, la misma está obligada a resguardar un 5% del total de las utilidades a un fondo legal hasta llegar a un total del 20% del capital social de la Compañía. Este fondo deberá de completarse en la misma forma cuando por cualquier motivo sea descompletado. Los accionistas de la Compañía podrán reservar y destinar fondos a otras reservas, incluyendo aquellos destinados para la recompra de acciones. En caso de encontrarse un saldo restante en los fondos, los mismos podrán ser distribuidos por la Compañía entre sus accionistas como dividendos. Todas las acciones en circulación al momento de decretarse el pago de dividendos o hacerse una distribución, tendrán derecho a participar en dichos dividendos o distribución.

Registro y Transmisión

La Compañía ha presentado una solicitud para inscribir ante el RNV la totalidad de las acciones conforme a las disposiciones de la LMV.

De conformidad con la LMV y los estatutos sociales, las acciones deberán estar depositadas en todo momento en el Indeval. Los accionistas podrán poseer dichas acciones, directa o indirectamente, en forma de títulos físicos, o indirectamente a través de registros en las instituciones que mantengan cuentas en Indeval. Indeval es el tenedor registrado de dichas acciones. Dicha institución expedirá constancias de depósito de sus acciones a los accionistas que se lo soliciten. La sociedad lleva un libro de registro de acciones y únicamente reconocerá como accionistas a quienes se encuentren inscritos en dicho libro o exhiban constancias de depósito expedidas por el Indeval o por algún participante en Indeval.

Recompras de acciones

De conformidad con la LMV y los estatutos sociales, la Compañía se encuentra facultada para recomprar temporalmente acciones representativas de su capital social al valor en que se encuentren en el mercado al momento de la adquisición. Los derechos económicos y de voto de las acciones recompradas no podrán ejercerse debido a que dichas acciones no se encuentran suscritas y pagadas, ni podrán contabilizarse para efecto de establecer quórum o porcentaje de votación en las asambleas de la Compañía.

De conformidad con la LMV, la recompra de las acciones de la Compañía únicamente podrá llevarse a cabo si se cumplen, entre otros requisitos, las siguientes reglas (i) que se realice a través de la BMV (salvo por ofertas públicas y subastas autorizadas) a precios de mercado, y (ii) si la compra se realiza con cargo al capital contable o capital social de la Compañía, siempre y cuando la misma se encuentre al corriente con sus obligaciones de los instrumentos de deuda emitidos inscritos en el RNV. En apego a lo anterior, la Compañía aprobó mediante resoluciones unánimes de accionistas de fecha 24 de noviembre de 2014, crear un fondo de recompra de acciones, por un monto máximo equivalente a las utilidades retenidas al 31 de diciembre de 2013.

Adquisición de acciones por las subsidiarias de la Compañía

Las subsidiarias de la Compañía no podrán adquirir o invertir directa o indirectamente en acciones representativas del capital de la Compañía, salvo que la adquisición respectiva se efectúe a través de un plan de opción de compra de acciones para empleados de conformidad con lo dispuesto por la LMV.

Amortización de acciones

Sujeto a la aprobación de la asamblea extraordinaria de accionistas de la Compañía, las acciones representativas del capital social de la misma podrán amortizarse mediante: (i) una reducción del capital social o (ii) la amortización con utilidades retenidas. Tratándose de una reducción de capital social de la Compañía la misma se efectuará en forma proporcional entre todos los accionistas. Para el caso de la amortización con utilidades retenidas la misma se efectuará mediante una oferta pública de adquisición a través de la BMV, al precio de mercado de dichas acciones, en los términos de la ley y las condiciones aprobadas por la asamblea extraordinaria de accionistas o, en su caso, el consejo de administración de la Compañía si dicha facultad es delegada por los accionistas.

Disolución y liquidación

En caso de disolución de la Compañía, la asamblea extraordinaria nombrará a uno o varios liquidadores para que concluyan los asuntos de la misma. Todas las acciones totalmente pagadas y en circulación al momento de la liquidación tendrán derecho a participar proporcionalmente en cualquier distribución que se efectúe como resultado de la misma.

Derecho de suscripción preferente

Conforme a la ley mexicana y los estatutos sociales de la Compañía, los accionistas tienen derechos de suscripción preferente respecto de todas las emisiones de acciones o aumentos de capital social, salvo por ciertas excepciones. Generalmente, si la Compañía emite acciones de capital social adicionales, los accionistas tienen derecho a suscribir el número de nuevas acciones de la misma serie que resulte suficiente para que dicho tenedor pueda conservar su mismo porcentaje de participación accionaria en acciones de dicha serie. Los accionistas deberán ejercer sus derechos de preferencia en los periodos que se establezcan en la asamblea que apruebe la emisión de acciones adicionales en cuestión. Este período no podrá ser menor a 15 días naturales después de la publicación del aviso correspondiente en la gaceta oficial del domicilio social de la sociedad o en un periódico de amplia circulación en el domicilio social de la Compañía.

Conforme a las leyes mexicanas, los accionistas no podrán renunciar a su derecho de preferencia de manera anticipada y los derechos de preferencia no pueden ser representados por un instrumento que sea negociable independientemente de la acción correspondiente. Los derechos de preferencia no aplican a: (i) acciones que resulten de la fusión de la Compañía, (ii) acciones emitidas en relación con la conversión de títulos de valores convertibles, cuya emisión haya sido aprobada por los accionistas, (iii) acciones emitidas en relación con la capitalización de cuentas especificadas en el balance general, (iv) la colocación de acciones depositadas en la tesorería como resultado de la recompra de dichas acciones por parte de la Compañía en la BMV, o (v) acciones que serán colocadas como parte de una oferta pública de conformidad con el artículo 53 de la LMV, en caso de que la emisión de dichas acciones haya sido aprobada en una asamblea general de accionistas.

Es posible que los accionistas extranjeros no puedan ejercer los derechos de suscripción preferente en caso de futuros aumentos de capital futuros, salvo que se cumplan ciertas condiciones. La Compañía no está obligada a adoptar ninguna medida para permitir dicho ejercicio. Ver “Factores de Riesgo—Es posible que los derechos de preferencia para suscribir las acciones no estén disponibles para los accionistas extranjeros.”

Suspensión de cotización o cancelación del registro de las acciones en el RNV

En el supuesto de que la Compañía decida cancelar la inscripción de sus acciones en el RNV o que la misma sea cancelada por la CNBV, la Compañía estará obligada a llevar a cabo una oferta pública de compra con respecto a la totalidad de las acciones que se encuentren en circulación, que sean propiedad de accionistas minoritarios, antes de proceder con dicha cancelación. Dicha oferta únicamente será extensiva a aquellas personas que no pertenezcan al grupo de accionistas que ejerce el control de la Compañía. Los accionistas que tienen el “control”, según se define en la LMV, son aquellos que tienen la capacidad de: (i) imponer, directa o indirectamente, decisiones en las asambleas generales de accionistas, de socios u órganos equivalentes, o de nombrar o destituir a la mayoría de los consejeros, administradores o sus equivalentes; (ii) mantener la titularidad de derechos que permitan, directa o indirectamente, ejercer el voto respecto de más del 50% del capital social de una persona moral; o (iii) dirigir, directa o indirectamente, la administración, la estrategia o las principales políticas de una persona moral, ya sea a través de la propiedad de valores, por contrato o de cualquier otra forma.

Los estatutos sociales de la Compañía establecen que si al concluir la oferta pública de compra aún existen acciones en manos del público inversionista, la misma estará obligada a constituir un fideicomiso con una duración de por lo menos seis meses y a aportar a dicho fideicomiso recursos por un monto suficiente para adquirir, al mismo precio ofrecido en la oferta pública de compra, la totalidad de las acciones que se encuentren en manos del público inversionista y que no se hayan vendido como resultado de la oferta.

A menos que la CNBV autorice lo contrario, el precio de oferta deberá ser el que resulte más alto entre (i) el promedio ponderado de los precios de cierre de dichas acciones en la BMV durante los últimos 30 días de operación, y (ii) el valor en libros de dichas acciones reportado en el último reporte trimestral presentado ante la CNBV y la BMV.

La cancelación de la inscripción en forma voluntaria estará sujeta entre otros, a (i) la previa autorización de la CNBV, y (ii) la autorización de cuando menos el 95% de las acciones representativas del capital social, reunidas en una asamblea general extraordinaria de accionistas.

Restricciones a ciertas transmisiones

Los estatutos sociales de la Compañía establecen que cualquier transmisión de más del 10% de las acciones de la Compañía, consumada en una o más operaciones por cualquier persona o grupo de personas que actúen conjuntamente, requiere previa aprobación del consejo de administración, salvo por ciertas transmisiones permitidas conforme a los estatutos sociales.

Para los efectos anteriores, se deberá presentar solicitud de autorización por escrito dirigida al presidente y al secretario del consejo de administración de la Compañía. Dicha solicitud deberá contener al menos la información siguiente: (i) el número y clase de las acciones emitidas por la Compañía que sean propiedad de la persona o grupo de personas que pretenden realizar la adquisición; (ii) el número y clase de las acciones o derechos sobre las mismas, materia de la adquisición; (iii) la identidad y nacionalidad de cada uno de los potenciales adquirentes; y (iv) manifestación sobre si existe la intención de adquirir una influencia significativa (según dicho término se define en la LMV) o el control (según dicho término se define en los estatutos sociales) de la Compañía. El consejo de administración deberá emitir su resolución en un plazo no mayor a tres meses contados a partir de la fecha en que se le someta la solicitud correspondiente o de la fecha en que reciba la totalidad de la información adicional que hubiere requerido, según sea el caso.

Las medidas antes descritas anteriormente no aplicarán a transmisiones que se realicen mediante uno o más de los siguientes actos: (a) la adquisición de acciones por, o afectación a fideicomisos de accionistas de la Compañía previamente a la oferta pública inicial de sus acciones; (b) transmisiones realizadas dentro del patrimonio de los fideicomisos a que se refiere el inciso (a) anterior, siempre y cuando no se trate de enajenaciones u otras disposiciones a favor de terceros que no sean parte de dichos fideicomisos; (c) transmisiones a herederos o legatarios por sucesión legítima o testamentaria, ya sean personas físicas o morales; (d) donaciones, ventas y/o cualquier forma de transmisión a, o a favor de cónyuges, hermanos o con quienes exista un parentesco por consanguinidad en línea recta ascendente o descendiente, sin límite de grado; (e) transmisiones por cualquier título a cualquier institución fiduciaria autorizada que actúe como fiduciario en fideicomisos en el que sean fideicomisarios (i) los propios accionistas que transmiten las acciones, o (ii) cónyuges, hermanos o parientes con los que exista un parentesco por consanguinidad en línea recta ascendente o descendiente sin límite de grado de los accionistas que transmiten.

Oferta pública de compra

De conformidad con lo dispuesto por la LMV, cualquier persona o grupo de personas que pretenda adquirir directa o indirectamente, a través de una sola operación o una serie de operaciones relacionadas, el control de la Compañía (o el 30% o más de las acciones en circulación de la misma), requerirá de la aprobación del consejo de administración de la Compañía y de los accionistas, para realizar una oferta pública de compra del 100% de las acciones en circulación o el menor porcentaje de la operación requiriendo que la oferta pública sea por menos del 51% de las acciones en circulación a un precio equivalente al mayor de entre: (i) el precio promedio de cotización de las acciones en la BMV durante los 30 días de operaciones anteriores a la oferta, o (ii) el último valor por acción reportado en libros. Para estos efectos, la LMV define el término “control” como: (i) la facultad directa o indirecta de determinar el resultado de las votaciones durante las asambleas de accionistas, (ii) la facultad de ejercer los derechos de voto correspondientes al 50% o más de las acciones de la Compañía, o (iii) la facultad de dirigir, directa o indirectamente, por cualquier medio, la estrategia o las políticas de la Compañía.

En caso de que se realice dicha oferta, el consejo de administración, oyendo la opinión del comité de prácticas societarias y, en su caso, de un experto independiente, deberá emitir su opinión en cuanto al precio de oferta. Antes de rendir dicha opinión, el consejo de administración puede solicitar la opinión de un perito tercero independiente. Los miembros del consejo de administración y el director general de la Compañía estarán obligados a revelar al público el número de acciones pertenecientes a los mismos que en su caso venderán con motivo de dicha oferta.

Otras disposiciones

Capital variable

La Compañía podrá emitir acciones representativas tanto de su capital fijo como de su capital variable. A diferencia de la emisión de acciones representativas de la parte fija, la emisión de acciones representativas de la parte variable no requiere la reforma de los estatutos sociales pero debe ser aprobada por mayoría de votos de los accionistas.

Pérdida de acciones

En cumplimiento de lo dispuesto por la ley, los estatutos de la Compañía establecen que los accionistas extranjeros se considerarán como mexicanos respecto de las acciones de las que sean propietarios, así como de los derechos, las concesiones, las participaciones o los intereses de que la Compañía sea titular, y de los derechos y las obligaciones que se deriven de los contratos en los que la Compañía sea parte con el gobierno mexicano. Se considerará que los accionistas extranjeros han convenido en no invocar la protección de sus gobiernos bajo la pena, en caso contrario, de perder sus acciones en beneficio de la nación. La ley exige que esta disposición se incluya en los estatutos sociales de todas las sociedades mexicanas que permitan la participación de inversionistas extranjeros en su capital social, salvo que dichos estatutos sociales o la ley aplicable prohíban la participación de inversionistas extranjeros en el capital social.

Conflicto de intereses

De conformidad con la LGSM, cualquier accionista de la Compañía que en una determinada operación tenga un interés contrario al de la Compañía deberá abstenerse de participar en las deliberaciones sobre dicha operación y votar con respecto a la misma. La violación de esta disposición puede dar lugar a responsabilidad por los daños que se causen a la Compañía si la resolución respectiva no se hubiese aprobado sin el voto de dicho accionista.

Derecho de separación

En cumplimiento a lo dispuesto en la LGSM, en los casos en que los accionistas de la Compañía aprueben el cambio de objeto, nacionalidad o transformación, cualquier accionista con derecho a voto que haya votado en contra de dicho cambio, podrá retirar sus acciones al valor en libros reportado en los estados financieros más recientes aprobados por la asamblea, siempre y cuando ejerza dicho derecho dentro de los 15 días siguientes a la asamblea que aprobó dicho cambio.

PLAN DE DISTRIBUCIÓN

La Compañía celebró con los Intermediarios Colocadores Líderes en México, es decir con GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa y Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México, un contrato de colocación (el “Contrato de Colocación”) en relación con la colocación, mediante oferta pública en México, conforme a la modalidad de mejores esfuerzos, de hasta 62,497,474 acciones de la Oferta en México y hasta 9,374,621 acciones que corresponden a la Opción de Sobreasignación en México. Además, la Compañía celebró con los Intermediarios Colocadores en el Extranjero un contrato de compraventa (*purchase agreement*) en relación con la oferta en el extranjero, regido por la legislación de Nueva York, de hasta 62,908,957 acciones de la Oferta en el Extranjero y hasta 9,436,343 acciones que corresponden a la Opción de Sobreasignación en el Extranjero.

Los Intermediarios Colocadores Líderes en México (GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa y Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México) podrán celebrar contratos de sindicación con otros intermediarios que participen en la colocación de acciones en la Oferta en México (los “Subcolocadores”). GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, será el Intermediario Colocador Líder en México que concentrará las posturas de compra de acciones en la Oferta en México.

La siguiente tabla muestra el número de acciones (incluyendo las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México) a ser distribuidas por cada uno de los Intermediarios Colocadores Líderes en México y los Subcolocadores en la Oferta en México:

Intermediarios	Número de Acciones	Porcentaje %
GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa	33,942,548 ⁽¹⁾	47.2%
Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa	33,942,547 ⁽²⁾	47.2%
Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México	3,887,000 ⁽³⁾	5.4%
Subcolocador		
Interacciones Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Interacciones	100,000	0.1%
Total:	71,872,095.00	100%

(1) De las cuales 24.8% fueron colocadas entre personas integrantes del mismo Grupo Empresarial (según dicho término se define en la Ley del Mercado de Valores) al que pertenece GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa.

(2) Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa no colocó acciones entre personas integrantes del mismo Grupo Empresarial (según dicho término se define en la Ley del Mercado de Valores) al que pertenece Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa.

(3) Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México no colocó acciones entre personas integrantes del mismo Grupo Empresarial (según dicho término se define en la Ley del Mercado de Valores) al que pertenece Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México.

El plan de distribución de los Intermediarios Colocadores Líderes en México contempla distribuir las acciones materia de la Oferta en México (incluyendo las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México) entre inversionistas personas físicas y morales, de nacionalidad mexicana o extranjera, cuando la legislación aplicable y su régimen de inversión lo permita expresamente, que sean clientes de las casas de bolsa o del área de banca patrimonial de las instituciones financieras que participan en la Oferta en México. Además, los Intermediarios Colocadores Líderes en México tienen la intención de distribuir las acciones (incluyendo las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México) entre inversionistas representativos del mercado institucional, constituido principalmente por sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro, fondos de inversión, fondos de pensiones y jubilaciones de personal y de primas de antigüedad, y otras entidades financieras que, conforme a su régimen de inversión autorizado, puedan invertir en las acciones. Los Intermediarios Colocadores Líderes en México tomarán las medidas pertinentes a efecto de que las prácticas de venta de las acciones se realicen conforme a la normatividad aplicable, a sus políticas de perfilamiento de clientes, y a los objetivos de inversión, perfil de riesgo y productos en los que puede invertir su clientela.

La Oferta en México se promueve a través de reuniones denominadas “encuentros bursátiles” que se realizarán en algunas de las principales ciudades de México. Los encuentros bursátiles se celebrarán tanto con inversionistas institucionales, como con inversionistas personas físicas y morales, y con las áreas de promoción de las casas de bolsa y de las instituciones financieras que participan en la Oferta en México. La Oferta en México también se promueve a través de reuniones o conferencias telefónicas con posibles inversionistas en forma individual. Lo anterior, en el entendido que ni la Compañía, ni los Intermediarios Colocadores Líderes en México, en sus esfuerzos de venta de las acciones, han distribuido a potenciales inversionistas información relevante distinta a la contenida en el presente prospecto y sus anexos, o aquella que ha sido presentada a la CNBV en los términos de la sección 1. INFORMACIÓN GENERAL – 6. Documentos de Carácter Público del presente prospecto.

Los Intermediarios Colocadores Líderes en México y algunas de sus afiliadas en México y en el extranjero mantienen y continuarán manteniendo relaciones de negocios con la Compañía y sus afiliadas y, periódicamente, prestan diversos servicios, principalmente financieros, a cambio de contraprestaciones en términos de mercado a la Compañía y sus afiliadas (incluyendo las que recibirán por los servicios como intermediarios colocadores respecto de la Oferta en México). Los Intermediarios Colocadores Líderes en México consideran que no tienen conflicto de interés alguno con la Compañía en relación con los servicios que prestan con motivo de la Oferta en México.

Ni la Compañía ni los Intermediarios Colocadores Líderes en México tienen conocimiento de que ciertas personas morales mexicanas así como ciertas personas físicas en lo individual o en grupo podrían presentar, cada una de ellas, órdenes de compra de acciones en la Oferta en México, por un monto que, en lo individual podría ser mayor al 5% de la Oferta Global, los cuales podrán ser o no Personas Relacionadas (según el término se define en la LMV) o alguno de los principales accionistas, ejecutivos o miembros del Consejo de Administración de la Compañía.

Ni la Compañía ni los Intermediarios Colocadores Líderes en México otorgarán preferencia alguna en la Oferta en México a las citadas personas, sino que los considerarán como cualquier otro participante en la Oferta en México, por lo que cualquier persona que desee invertir en las acciones, tendrá la posibilidad de participar en igualdad de condiciones. La Compañía y los Intermediarios Colocadores Líderes en México no pueden asegurar que dichas personas participarán en la Oferta en México, y en caso de participar, si recibirán el monto total de la postura presentada o si su participación tendrá algún impacto en el precio de las acciones en la Oferta Global. En caso de que se lleven a cabo dichas adquisiciones y la Compañía o los Intermediarios Colocadores Líderes en México tengan conocimiento de las mismas, la situación que corresponda se dará a conocer una vez obtenido el resultado de la Oferta en México a través del formato para revelar el número de adquirentes en la oferta y el grado de concentración de su tenencia previsto, de conformidad con lo dispuesto por la Circular Única.

Durante el período de promoción, los Intermediarios Colocadores Líderes en México y los Subcolocadores promoverán la Oferta en México entre los inversionistas antes citados. Los Intermediarios Colocadores Líderes en México recibirán posturas de compra por parte de sus clientes y de los demás Subcolocadores hasta las 15:00 horas, hora de la ciudad de México, del día en que se determine el precio de colocación de las acciones. El día hábil anterior a la fecha de determinación del Precio de Colocación de las acciones, la Compañía difundirá el aviso de oferta pública, a través del sistema Emisnet de la BMV. GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, recibirá y concentrará las posturas de compra recibidas por los Intermediarios Colocadores Líderes en México. La fecha de determinación del Precio de Colocación de las acciones será el día hábil anterior a la fecha de registro en la BMV. El Precio de Colocación se dará a conocer vía electrónica, mediante el aviso de colocación que los Intermediarios Colocadores Líderes en México ingresen al sistema de Emisnet de la BMV el día hábil anterior a la fecha de registro.

Se recomienda a los inversionistas interesados en adquirir las acciones, consultar a la casa de bolsa o subcolocador por medio del cual decidan enviar sus órdenes de compra (quienes serán los únicos intermediarios permitidos para presentar órdenes de compra) respecto de la fecha y hora límite en la cual cada casa de bolsa recibirá dichas órdenes de su clientela. El día hábil anterior a la fecha de registro en la BMV y una vez que se haya determinado la demanda y la asignación de las acciones objeto de la Oferta en México, los Intermediarios Colocadores Líderes en México celebrarán el Contrato de Colocación con la Compañía. A su vez, los Intermediarios Colocadores Líderes en México podrán celebrar contratos de sindicación con los Subcolocadores.

El día hábil anterior a la fecha de registro en la BMV, los Intermediarios Colocadores Líderes en México asignarán las acciones objeto de la Oferta en México (incluyendo las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México) al Precio de Colocación a sus clientes y a los Subcolocadores, tomando en consideración lo siguiente (i) el monto de demanda presentada por cada uno de los participantes en la Oferta en México, (ii) los montos de demanda correspondientes a cada uno de los diferentes niveles de precios de las acciones objeto de la Oferta en México, y (iii) las ofertas sujetas a números máximos y/o mínimos de acciones y precios máximos respecto de las acciones que los clientes propios o los Subcolocadores presenten a los Intermediarios Colocadores Líderes en México. Los Intermediarios Colocadores Líderes en México tienen la intención de dar preferencia en la asignación de las acciones a aquellos clientes y Subcolocadores que hayan ofrecido los precios más altos por acción. No obstante lo anterior, los criterios de asignación podrán variar una vez que se conozca la demanda total de las acciones objeto de la Oferta en México y los precios a los que tal demanda se genere. Todas las acciones (incluyendo las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación) se colocarán al mismo precio entre todos los participantes.

A fin de coordinar sus actividades, los Intermediarios Colocadores Líderes en México y los Intermediarios Colocadores en el Extranjero celebrarán un contrato denominado contrato entre sindicatos que establecerá, entre otras cosas, que desde la Fecha de la Oferta y hasta la Fecha de Liquidación en México, dependiendo de la demanda que exista en los diferentes mercados, los Intermediarios Colocadores Líderes en México podrán realizar operaciones de registro adicionales a efecto de distribuir adecuadamente las acciones entre los diferentes sindicatos colocadores participantes de la Oferta Global, considerando la demanda que se presente en cada uno de dichos mercados. Por lo tanto, el número de acciones efectivamente colocadas en cada uno de dichos mercados puede ser distinto del número de acciones colocadas en México o en el extranjero inicialmente. Tanto la Oferta en México como la Oferta en el Extranjero concluirán de manera simultánea. Como parte de la distribución de las acciones materia de la Oferta Global, sujeto a ciertas excepciones, los Intermediarios Colocadores Líderes en México ofrecerán y venderán las acciones únicamente a inversionistas domiciliados en México y los Intermediarios Colocadores en el Extranjero ofrecerá y venderá las acciones únicamente en Estados Unidos y otros mercados distintos de México, sujeto a ciertas excepciones previstas en la legislación aplicable. Para tales efectos, se considera que una oferta o venta es realizada en un país, si la misma se hace a personas residentes en dicho país o a cualquier sociedad, asociación, fondo de pensiones, fideicomiso u otra entidad (incluyendo cualquier asesor de inversiones que cuente con facultades discrecionales) cuya oficina involucrada en la compra se encuentre ubicada en dicho país. El contrato entre sindicatos contiene, además, disposiciones que regulan la forma en que los diferentes sindicatos colocadores coordinarán sus esfuerzos.

El Contrato de Colocación suscrito por la Compañía y los Intermediarios Colocadores Líderes en México, establece que la eficacia de dicho contrato está sujeta al cumplimiento de ciertas condiciones suspensivas, dentro de las cuales se incluye:

- a) que cada uno de los Intermediarios Colocadores Líderes en México haya recibido de los asesores legales independientes de la Compañía, una opinión legal, en forma y contenido razonablemente aceptable para los Intermediarios Colocadores, relativa a la constitución y existencia de la Emisora y de sus Subsidiarias, respecto de la validez de las acciones, respecto de la obtención de todas las autorizaciones necesarias conforme a la legislación aplicable para llevar a cabo la Oferta en México, respecto de la no contravención con la legislación aplicable en México y respecto de otros aspectos usuales y acostumbrados en operaciones similares, y que el contenido de dichas opiniones sea satisfactorio para los Intermediarios Colocadores Líderes en México;

- b) que cada uno de los Intermediarios Colocadores Líderes hayan recibido de los auditores externos de la Compañía, una carta en la cual se haga constar la debida extracción y consistencia de la información financiera contenida en este prospecto (conocida como confort letter) y que tales auditores hayan entregado a la Compañía la carta de independencia y hayan suscrito el presente prospecto conforme a los términos requeridos por la legislación mexicana;
- c) que los Intermediarios Colocadores Líderes en México hayan recibido del Secretario del Consejo de Administración de la Compañía, una constancia que certifique que los miembros del Consejo de Administración de la Compañía han recibido la información relativa al proceso de colocación y de las obligaciones derivadas del listado en la BMV, así como de la inscripción de las acciones en el RNV;
- d) que se hayan obtenido las autorizaciones necesarias para llevar a cabo la Oferta en México, incluyendo las autorizaciones de la CNBV, de la BMV y de Indeval y que las mismas estén en vigor; y
- e) que se haya celebrado el contrato de compraventa con los Intermediarios Colocadores en el Extranjero.

El Contrato de Colocación suscrito por la Compañía y los Intermediarios Colocadores Líderes en México establece que, en el supuesto de que durante el período comprendido entre la fecha de firma del Contrato de Colocación hasta la Fecha de Liquidación de la Oferta en México se verifique alguno, entre otros, de los siguientes supuestos, las obligaciones asumidas por los Intermediarios Colocadores Líderes en México se resolverán, sin ninguna responsabilidad para los Intermediarios Colocadores Líderes en México, como si dichas obligaciones no hubieran existido:

- (1) si (A) la Compañía o cualquiera de sus subsidiarias, a partir de la fecha de los últimos Estados Financieros Auditados o con revisión limitada incluidos en este prospecto, hubieren sufrido una pérdida o interferencia adversa significativa respecto de su negocio que derive de cualquier evento, ya sea que esté o no asegurado, o de cualquier conflicto laboral o acción judicial o gubernamental, excepto si este se hubiere revelado en el presente prospecto, o (B) a partir de la fecha del presente prospecto, hubiere tenido lugar algún cambio en el capital social o deuda de largo plazo de la Compañía o de cualquiera de sus subsidiarias, o cualquier cambio o circunstancia que afecte el curso ordinario de los negocios, administración, posición financiera, capital social o resultados de operación de la Compañía o de sus subsidiarias, excepto si éstos se hubieren sido revelados en el presente prospecto, cuyo efecto, en cualesquiera de los casos descritos en los incisos (A) o (B) anteriores, a juicio razonable de los Intermediarios Colocadores Líderes en México, sea adverso y significativo, y no permita o haga recomendable proceder con la Oferta en México, en los términos y condiciones contemplados en el presente prospecto o en el Contrato de Colocación;
- (2) que tuviere lugar cualquiera de los siguientes eventos: (A) la suspensión o limitación significativa de la intermediación de valores en la BMV, en la Bolsa de Valores de Nueva York o en alguna de las bolsas de valores importantes europeas, (B) la suspensión generalizada en las actividades bancarias en la ciudad de Nueva York o en la ciudad de México por una autoridad competente, o la interrupción significativa en los servicios de banca comercial o liquidación de valores en los Estados Unidos, el continente europeo o México, (C) el inicio o incremento de hostilidades en las que participen los Estados Unidos o México, o una declaración de guerra o de emergencia nacional, por México o los Estados Unidos, o (D) que ocurra una crisis o cambio adverso y significativo en la situación política, financiera o económica, o en el tipo de cambio aplicable, o en la legislación en materia cambiaria en los Estados Unidos, México u otros países relevantes para la Oferta Global, si los eventos a los que hacen referencia los párrafos (C) o (D) anteriores, en la opinión razonable de los Intermediarios Colocadores Líderes en México, no permitieren o no hicieren recomendable, proceder con la Oferta en México o de conformidad con los términos y condiciones descritos en este prospecto;
- (3) si los Intermediarios Colocadores Líderes en México no pudieren colocar las acciones como consecuencia de lo dispuesto por la legislación aplicable o por orden de una autoridad competente;
- (4) si los Intermediarios Colocadores en el Extranjero dieren por terminado el contrato de compraventa;

- (5) si la Compañía no pusiere a disposición de los Intermediarios Colocadores Líderes en México los títulos que evidencien las acciones materia de la Oferta Global, en la fecha y forma convenidas;
- (6) en caso de solicitud de o de que sea declarada en concurso mercantil, quiebra o cualquier otro evento similar que afecte a la Compañía o a cualesquiera de sus subsidiarias; y
- (7) si la Compañía incumple con los términos del Contrato de Colocación de manera tal que se imposibilite llevar a cabo la Oferta Global.

Los Intermediarios Colocadores Líderes en México podrán dispensar o renunciar a cualquiera de las condiciones anteriores sin que se pierda su derecho respecto de las mismas en adelante; el hecho de que los Intermediarios Colocadores Líderes en México renuncien a alguna condición, no significa que han renunciado a alguna otra. En caso de terminación de la Oferta en México debido a que se actualice cualquiera de las condiciones a las que se encuentra sujeta, se cancelarán también las solicitudes y órdenes de compra de todos los participantes en la misma.

La Compañía ha otorgado, respecto de las acciones materia de la Oferta Global, a los Intermediarios Colocadores Líderes en México, a través de GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa y a los Intermediarios Colocadores en el Extranjero, a través de Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated, una opción para adquirir hasta 18,810,964 acciones las cuales representan en su conjunto el 15% de la Oferta Global, para cubrir las asignaciones en exceso, si las hubiere, en la Oferta Global. La Opción de Sobreasignación estará vigente durante un plazo de treinta (30) días contados a partir de determinación del Precio de Colocación, en los términos abajo descritos, y podrá ejercerse por una sola vez, a un precio igual al Precio de Colocación. Los Intermediarios Colocadores Líderes en México y los Intermediarios Colocadores en el Extranjero podrán llevar a cabo sobreasignaciones de acciones para atender posibles excesos en la demanda de la Oferta Global, cubriendo dichas sobreasignaciones con acciones que, en su caso, hayan obtenido en préstamo de valores de los accionistas de la Compañía conforme a las disposiciones aplicables, las cuales podrán ser liquidadas en especie y/o en efectivo; en el entendido que dichos préstamos de valores estarán exceptuados expresamente de las limitaciones descritas en el penúltimo párrafo del presente Plan de Distribución. Los Intermediarios Colocadores Líderes en México podrán liquidar dichos préstamos de valores (i) utilizando acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México, en caso de que ésta sea ejercida, (ii) utilizando acciones que hubieren adquirido en el mercado como consecuencia de la realización de operaciones de estabilización, o (iii) mediante una combinación de acciones obtenidas como consecuencia de la realización de las actividades previstas en los puntos (i) y (ii) anteriores. La Opción de Sobreasignación en México será ejercida por los Intermediarios Colocadores Líderes en México, a través de GBM Grupo Bursátil Mexicano S.A. de C.V. con base en lo acordado en el Contrato de Colocación y en el contrato entre sindicatos.

En la Fecha de la Oferta, los Intermediarios Colocadores Líderes en México colocarán la totalidad de las acciones (incluyendo las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México), mismas que serán liquidadas a la Compañía, según el número de acciones que entreguen a los Intermediarios Colocadores Líderes en México (i) en la Fecha de Liquidación, respecto de las acciones inicialmente colocadas, y (ii) respecto de las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México, en su caso, en cualquier fecha que ocurra tres (3) Días Hábiles después de la fecha de ejercicio de dicha Opción, que deberá ocurrir dentro de los treinta (30) días naturales siguientes a la fecha en que se determine el Precio de Colocación.

Los Intermediarios Colocadores Líderes en México, a través de GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, mantendrán en su posesión los fondos resultantes de la colocación de las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México obtenidos en la Fecha de Liquidación, y podrán usarlos para operaciones de estabilización. Con el objeto de permitir al mercado absorber gradualmente el flujo extraordinario de órdenes de venta de acciones que pudieran producirse con posterioridad a la Oferta Global, y para prevenir o retardar la disminución del precio de mercado de las acciones, GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, de conformidad con lo pactado en el Contrato de Colocación y en el contrato entre sindicatos, podrá, pero no estará obligado a, llevar operaciones de estabilización en la BMV, mediante posturas de compra durante la vigencia del derecho a ejercer la Opción de Sobreasignación en México, conforme a la legislación aplicable. Las operaciones de estabilización se llevarán a cabo conforme a lo previsto en la legislación mexicana. Las operaciones de estabilización las llevarán a cabo los Intermediarios Colocadores Líderes en México a través de GBM Grupo Bursátil Mexicano S.A. de C.V., Casa de Bolsa; con recursos provenientes de la colocación de las acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México en su posesión, de conformidad con lo pactado en el Contrato de Colocación y en el contrato entre sindicatos.

A más tardar treinta (30) días naturales después de la Fecha de la Oferta, los Intermediarios Colocadores Líderes en México estarían liquidando el préstamo que se haya contratado conforme a la legislación aplicable para cubrir asignaciones en exceso, para lo cual podrán ejercer la Opción de Sobreasignación en México.

En caso de ejercerse la Opción de Sobreasignación en México, los Intermediarios Colocadores Líderes en México, a través de GBM Grupo Bursátil Mexicano S.A. de C.V, lo harán del conocimiento del público inversionista, a través de un comunicado enviado por medio del sistema electrónico de envío y difusión que la BMV señale para tales efectos, y de la CNBV.

GBM Grupo Bursátil Mexicano S.A. de C.V. actuará como agente coordinador para todo lo relacionado con la Opción de Sobreasignación en México y las operaciones de estabilización que se mencionan anteriormente, incluyendo sin limitar, la celebración de las operaciones de préstamo de valores a que se refiere el párrafo anterior.

La Compañía se obligó a observar, y a hacer que sus accionistas, subsidiarias y directores relevantes mencionados en este prospecto, observen lo siguiente: (a) que durante el periodo comprendido entre la fecha del Contrato de Colocación y la fecha que ocurra ciento ochenta (180) días naturales después, no podrán ofrecer, vender, obligarse a vender o de otra manera enajenar, cualquier acción u otro valor de la Compañía que sea similar a las acciones, sin el consentimiento previo y por escrito de cada uno de los Intermediarios Colocadores Líderes en México, incluyendo, sin limitación, cualquier valor que sea convertible en, o que represente el derecho de recibir, acciones, ni celebrar o participar en operaciones de cobertura (*swaps, hedges* u operaciones similares) o en cualquier otro convenio para la transmisión de acciones o cualesquiera derechos de propiedad respecto de acciones, o a divulgar públicamente su intención de ofrecer, vender, gravar o disponer, o de celebrar cualquier operación, *swap, hedge* u operaciones similares respecto de acciones, sin el consentimiento previo y por escrito de los Intermediarios Colocadores Líderes en México (excepto por las acciones que son objeto de la Oferta Global); y (b) a no llevar a cabo (y, en su caso, hacer que sus subsidiarias no lleven a cabo), directa o indirectamente, cualquier acto destinado o que constituya o que razonablemente pueda constituir o dar como resultado, la estabilización o manipulación del precio de cualquier valor emitido por la Compañía (incluyendo las acciones).

Además, los Intermediarios Colocadores Líderes en México no enfocaron sus esfuerzos en colocar las Acciones con miembros del mismo Grupo Empresarial (según dicho término se define en la LMV) al que ellos pertenecen. En caso de que algún miembro del mismo Grupo Empresarial al que pertenecen los Intermediarios Colocadores Líderes en México pretenda adquirir acciones dentro de la Oferta en México, dicho miembro deberá participar en el proceso de colocación en condiciones de igualdad con el resto de los inversionistas potenciales.

PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos, como delegados especiales del Consejo de Administración, manifestamos bajo protesta de decir verdad que el presente prospecto fue revisado por el Consejo de Administración con base en la información que le fue presentada por directivos de la Emisora, y a su leal saber y entender refleja razonablemente la situación de la misma, estando de acuerdo con su contenido. Asimismo, manifestamos que el Consejo de Administración no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Finalmente, los suscritos ratificamos la opinión rendida a la asamblea general de accionistas relativa al informe que el director general en términos de la Ley del Mercado de Valores presentó a dicha asamblea, la cual se incluye en el prospecto y manifestamos que es la misma que se rindió ante la asamblea general de accionistas, de conformidad con dicho precepto legal.



Carlos Rojas Mota Velasco
Consejero Delegado



Mario Antonio Romero Orozco
Consejero Delegado

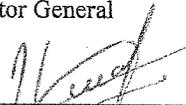
Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad, que en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la Emisora contenida en el presente prospecto, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.



Carlos Rojas Mota Velasco
Director General



Mario Antonio Romero Orozco
Vicepresidente de Administración y Finanzas



Luis Humberto Maya Marques
Contralor General
(en cuanto a la información legal)

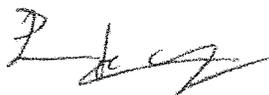


El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que su representada en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la Emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la Emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

Su representada ha participado con la Emisora, en la definición del rango de precio de las acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la Emisora, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las acciones y las condiciones imperantes en el (los) mercado(s) de valores en la fecha de colocación.

GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa



Luis de Garay Russ

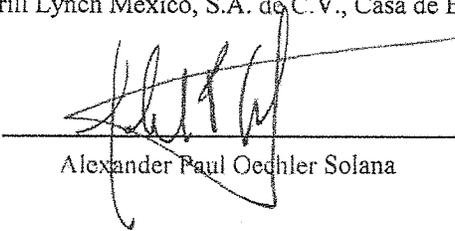


El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que su representada en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la Emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

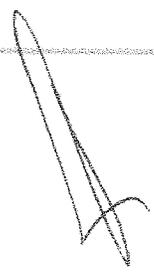
Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la Emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

Su representada ha participado con la Emisora, en la definición del rango de precio de las acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la Emisora, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las acciones y las condiciones imperantes en el (los) mercado(s) de valores en la fecha de colocación.

Merrill Lynch México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa



Alexander Paul Oedhler Solana

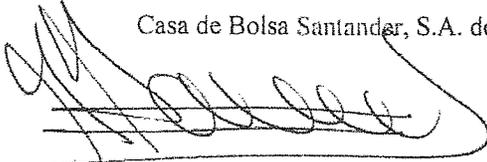


El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que su representada en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la Emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la Emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

Su representada ha participado con la Emisora, en la definición del rango de precio de las acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la Emisora, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las acciones y las condiciones imperantes en el (los) mercado(s) de valores en la fecha de colocación.

Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander México



Miguel De María y Campos Solís



Marco Tognola Solares

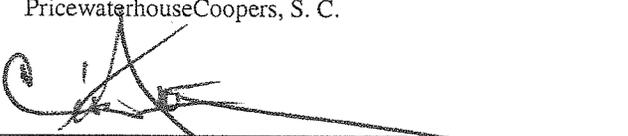


Los suscritos manifiestan bajo protesta de decir verdad, que los Estados Financieros Consolidados de Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V. que contiene el presente prospecto por los ejercicios concluidos al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 fueron dictaminados con fecha 8 de octubre, de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría. Además manifiestan que los Estados financieros consolidados intermedios condensados no auditados de Grupo Rotoplas, S.A. de C.V., por el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2014 emitido el 28 de octubre de 2014, fueron objeto de una revisión realizada de acuerdo con la Norma Internacional de Trabajos de Revisión 2410 (ISRE 2410 por sus siglas en inglés) "Revisión del auditor independiente de estados financieros a fechas intermedias".

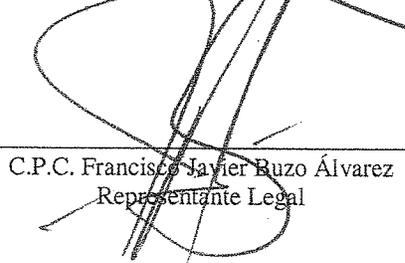
Asimismo, manifiestan que han leído el presente prospecto y basados en su lectura y dentro del alcance del trabajo de auditoría realizado, no tienen conocimiento de errores relevantes o inconsistencias en la información que se incluye y cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados y revisados señalados en el párrafo anterior, ni de información que haya sido omitida o falseada en este prospecto, o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

No obstante, los suscritos no fueron contratados, y no realizaron procedimientos adicionales con el objeto de expresar su opinión respecto de la demás información contenida en el prospecto que no provenga de los estados financieros de Grupo Rotoplas, S.A. de C.V. por ellos dictaminados y revisados".

PricewaterhouseCoopers, S. C.



C.P.C. Cesar Alfonso Rosete Vela
Socio de Auditoría



C.P.C. Francisco Javier Buzo Álvarez
Representante Legal



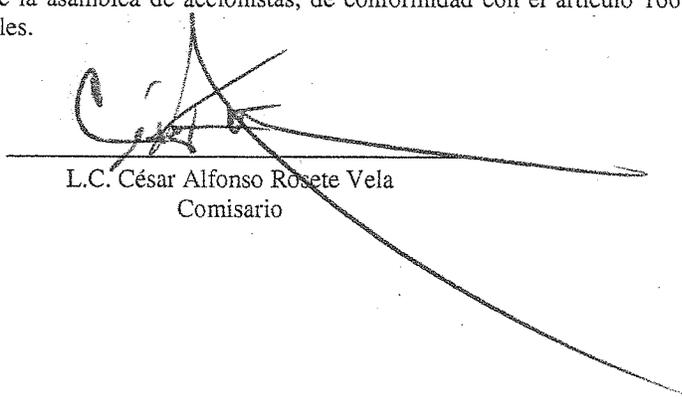
El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que a su leal saber y entender, la emisión y colocación de los valores cumple con las leyes y demás disposiciones legales aplicables. Asimismo, manifiesta que no tiene conocimiento de información jurídica relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.



Gabriel Díaz de León Balseca
Licenciado en Derecho



El suscrito ratifica la opinión que se incluye en el prospecto y manifiesta bajo protesta de decir verdad que es la misma que rindió ante la asamblea de accionistas, de conformidad con el artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.



L.C. César Alfonso Rosete Vela
Comisario



Anexo A

Grupo Rotoplas, S.A. de C.V. y subsidiarias

Estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011

Anexo B

Grupo Rotoplas, S.A. de C.V. y subsidiarias

**Estados financieros consolidados intermedios condensados (no auditados) por los períodos de nueve
meses terminados el 30 de septiembre de 2014 y 2013**

Anexo C
Opinión legal

Anexo D

Título que ampara la emisión

Anexo E

Informe del comisario por los últimos tres ejercicios sociales