2020

INFORME ANUAL INTEGRADO

VALOR 360º

TRANSFORMACIÓN CON IMPACTO SOSTENIBLE

EL 2020 FUE UN AÑO DE GRANDES DESAFÍOS, PERO HA SIDO TAMBIÉN UN IMPORTANTE CATALIZADOR EN EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN ROTOPLAS, CONSOLIDANDO LA ESTRATEGIA Y MANTENIENDO A LAS PERSONAS EN EL CENTRO DE TODAS NUESTRAS DECISIONES.

PROPORCIONAR MÁS Y MEJOR AGUA NO ES SÓLO NUESTRA RAZÓN DE SER, SINO QUE TAMBIÉN ES UNA SÓLIDA VISIÓN DE NEGOCIOS QUE NOS PERMITE SEGUIR GENERANDO VALOR EN TODOS LOS SENTIDOS Y PARA TODOS NUESTROS GRUPOS DE INTERÉS.

EN ROTOPLAS CREAMOS VALOR 360º.

HITOS DEL AÑO

08 Interno: *Flow*
12 Externo: COVID-19
16 Cifras y eventos destacados
18 Mensaje del Presidente Ejecutivo
20 Mensaje del Director General

ROTOPLAS EN CORTO

24 Enfoque
26 Soluciones
27 Productos
28 Servicios
29 Presencia a lo largo del ciclo del agua
30 Presencia Geográfica

ESTRATEGIA

34 Modelo de negocio
38 Estrategia de Sustentabilidad y avances

INNOVACIÓN CALIDAD Y EXPERIENCIA DE CLIENTE

46 Innovación y diseño
52 Calidad y transparencia
53 Experiencia del cliente

EFICIENCIA OPERACIONAL Y RESILIENCIA

60 Aprovisionamiento estratégico y distribución
63 Circularidad en recursos
67 Emisiones de GEI y mitigación
72 Riesgos y oportunidades del cambio climático

CAPITAL HUMANO

81 Descripción de la plantilla
85 Capacitación y desarrollo
87 Salud, seguridad y bienestar
91 Compromiso y clima laboral
94 Impacto en agua y saneamiento

RESULTADOS ECONÓMICOS

104 Datos financieros relevantes
110 Distribución del valor económico

GOBIERNO CORPORATIVO

112 Estructura
116 Ética y cumplimiento
118 Gestión de riesgos

04 ¿CÓMO LEER ESTE INFORME?

ANEXOS

124 Reporte del bono sustentable AGUA 17X y 17-2X
130 Asociaciones de las que formamos parte
131 Análisis de materialidad
136 Índice de contenidos GRI
141 Métricas SASB
146 Recomendaciones de TCFD
147 Principios CEO Water Mandate
151 Datos de contacto

¿CÓMO LEER ESTE INFORME?

GRI 102-10, 102-12, 102-32, 102-45, 102-48, 102-50, 102-51, 102-52, 102-54, 102-56, 103-1, 103-2, 103-3

La información presentada en este informe anual[1] refleja los principales resultados financieros de Grupo Rotoplas[2] y **nuestro desempeño ambiental, social y de gobierno corporativo (ASG).**

Nos enfocamos en comunicar el desempeño respecto de los temas determinados como materiales. El análisis de materialidad fue actualizado este año con el objetivo de incorporar los cambios que ha experimentado la compañía en su modelo de negocio y estructura de gestión desde 2016, así como recopilar los cambios relevantes relacionados con la incidencia del COVID-19 sobre la estrategia y las expectativas de los grupos de interés.

Los temas materiales fueron validados por el Comité de Sustentabilidad y comunicados al Comité de Prácticas Societarias y Estrategia. Asimismo, estos organismos revisaron la información que compone el presente informe.

Adicionalmente, sometimos el informe a verificación externa por un tercero independiente; el alcance se presenta en la carta de verificación.

1 Para el periodo 01 de enero a 31 de diciembre 2020. El último informe se publicó en 2020 y correspondió al año calendario 2019.
2 Se incluye información sobre la totalidad de las entidades que forman parte de los estados financieros de Grupo Rotoplas. Para mayor información referirse al capítulo Resultados económicos.

Para la elaboración del documento nos hemos apegado a los principales marcos de referencia internacionales, fortaleciendo así la transparencia. Al respecto, el informe:

→ Se ha elaborado de conformidad con la opción Exhaustiva de los Estándares del ***Global Reporting Initiative (GRI)***, metodología de referencia para la comunicación del desempeño extrafinanciero y con un enfoque en los diversos grupos de interés.

→ Considera los Estándares del ***Sustainability Accounting Standards Board (SASB)***, para los sectores: Building Products, Chemicals y Water Utilities Services. La metodología responde a los requerimientos de información de los inversionistas sobre los temas ASG que afectan a la estabilidad financiera de la compañía.

→ Se alinea a las recomendaciones del ***Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)***, que propone un marco de lineamientos para informar al público inversionista sobre la gestión de los riesgos y oportunidades vinculados al cambio climático.

→ Da seguimiento a la contribución respecto a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, hoja de ruta global propuesta por la ONU para abordar los grandes desafíos de la sociedad.

→ Funge como **Comunicación de Progreso** (COP, por sus siglas en inglés) para el **Pacto Global** e informa el avance obtenido en la implementación de sus 10 principios.

→ Contiene información financiera reportada de acuerdo con las **NIIF, Normas Internacionales de Información Financiera** (International Financial Reporting Standards, o “IFRS” en inglés).

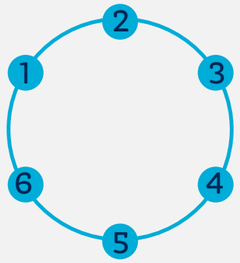
Cómo identificar los contenidos:

→ En la **portada de cada capítulo** se encuentran: referencia a los **ODS**, líneas de acción de la **Estrategia de Sustentabilidad** y elementos centrales de las recomendaciones de **TCFD**.

→ Al **inicio de cada sección** se encuentran: referencia a los contenidos de los **Estándares GRI**, las métricas de **SASB** y las recomendaciones detalladas de **TCFD**.

→ Al **final del informe** se encuentra el índice específico para: **GRI**, **SASB**, **TCFD** y relación con los **Compromisos del CEO Water Mandate** (Pacto Global).

ESTRATEGIA DE SUSTENTABILIDAD - PRIORIDADES Y LÍNEAS DE ACCIÓN



1. Gobierno corporativo y ética
1.1 Fortaleza de la estructura y funcionamiento
1.2 Cultura de ética y cumplimiento
1.3 Integridad en la cadena de valor

2. Acceso a las soluciones
2.1 Digitalización y omnicanalidad
2.2 Desarrollo de distribuidores y plomeros

3. Circularidad y cambio climático
3.1 Gestión con enfoque de ciclo de vida
3.2 Aprovisionamiento sostenible
3.3 Eficiencia operacional
3.4 Compromiso climático

4. Disponibilidad de agua
4.1 Huella ambiental de cliente
4.2 Cultura del agua
4.3 Participación de la agenda pública

5. Calidad de vida del usuario
5.1 Experiencia del usuario
5.2. Alianzas para el acceso
5. 3. Avance social

6. Impulso al talento
6.1. Diversidad, igualdad e inclusión
6.2. Crecimiento
6.3 Seguridad, salud y bienestar

RECOMENDACIONES TCFD – ELEMENTOS CENTRALES

Gobernanza
La gobernanza de la organización sobre los riesgos y las oportunidades relacionadas con el clima.

Estrategia
Los impactos reales y potenciales de los riesgos relacionados con el clima y las oportunidades en los negocios, la estrategia y la planificación financiera de la organización.

Gestión de Riesgos
Los procesos utilizados por la organización para identificar, evaluar y gestionar los riesgos relacionados con el clima.

Métricas y objetivos
Las métricas y los objetivos utilizados para evaluar y gestionar los riesgos y las oportunidades relevantes relacionadas con el clima.

ODS

1. Fin de la pobreza
2. Hambre cero
3. Salud y bienestar
4. Educación de calidad
5. Igualdad de género
6. Agua y saneamiento
7. Energía asequible y no contaminante
8. Trabajo decente y crecimiento económico
9. Industria, innovación e infraestructura
10. Reducción de las desigualdades
11. Ciudades y comunidades sostenibles
12. Producción y consumo responsables
13. Acción por el clima
14. Vida submarina
15. Vida de ecosistemas terrestres
16. Paz, justicia e instituciones sólidas
17. Alianzas para lograr los objetivos

TRANSFORMACIÓN QUE REAFIRMA

NUESTRO PROPÓSITO

01 — DRIVERS DEL AÑO

Creamos y compartimos valor con nuestros grupos de interés, en línea con nuestros valores y apegados al Estilo Rotoplas. Por ello, fortalecemos la debida diligencia en nuestros procesos y gestión de negocio.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

FUNCIONAMIENTO
OBJETIVOS

F L O W

¿Qué es?

Es un programa de transformación organizacional.

¿Para qué?

Para procurar un crecimiento sostenible y la creación de valor económico, social y ambiental.

¿Cuándo inició?

En junio 2019 comenzó su planteamiento y en agosto 2019 se lanzó el plan de trabajo

¿Quién lo desempeña?

Todos los colaboradores pueden participar a través de la propuesta de iniciativas
En 2020 más del 45% de la plantilla laboral participó directamente.

¿Cómo funciona *Flow*?

A través de tres pilares:

- Rentabilidad del portafolio actual
- Crecimiento, ejecución de oportunidades y afinación de asignación de capital
- Cultura y salud organizacional

¿Cómo se ejecuta en el día a día?

A través del diseño y ejecución de iniciativas, que para ser aprobadas deben demostrar su alineación al propósito, a la estrategia global y de sustentabilidad. Asimismo, deben estar respaldadas por un plan de negocios, la calendarización de hitos y la asignación de responsables.

¿Quién supervisa su cumplimiento?

- El Comité Directivo
- La Oficina de Transformación (nivel Vicepresidencia)
- Comité de Asignación de Capital

¿Cómo garantizar el seguimiento de las iniciativas?

Las iniciativas y su seguimiento se manejan a través de una plataforma digital.

1ERA ETAPA (Ago 19 - Dic 20)
"Lograr un ROIC mayor al nivel de costo de capital en menos de 18 meses"
Resultado: ROIC mayor al costo de capital en 240 pbs.

2DA ETAPA
El plan de negocios 2021-2025 tiene como objetivo:

- Duplicar las ventas de la compañía (vs 2020)
- Margen EBITDA ≥ 20%
- Deuda Neta /EBITDA ≤ 2.0x
- ROIC doble dígito (cercano a 20%)

¿Cómo se alinean los intereses interna y externamente?

La compensación variable de los colaboradores a nivel Grupo está condicionada a la consecución del objetivo de ROIC.

Los colaboradores que participan directamente en la ejecución de iniciativas también obtienen compensación adicional cuando las iniciativas llegan a los objetivos planteados.

Los consultores tienen una compensación variable ligada al alcance de objetivos.

Prácticas prioritarias para **la evolución de la cultura y salud organizacional:**

Liderazgo de apoyo
Crear un entorno enfocado en objetivos de equipo con apertura hacia los colaboradores.

Enfoque en el cliente
Ponerlo en el centro de la toma de decisiones y brindar al colaborador las herramientas necesarias para que proporcione una experiencia satisfactoria.

Disciplina operativa
Impulsar estándares claros de desempeño y colaboración a través de metodologías ágiles.

Desarrollo de talento
Alinear roles a las necesidades del negocio, facilitando el aprendizaje y la atención de habilidades y conocimientos emergentes.

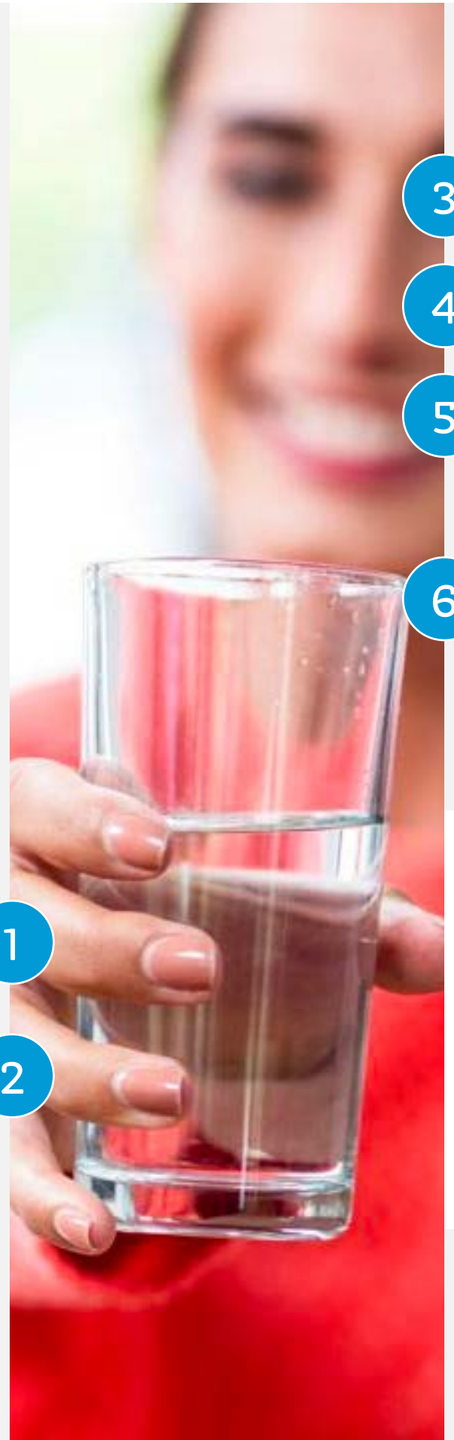
Gestión de consecuencias
Evaluar el desempeño y operar con reglas claras y transparentes, para el rendimiento del colaborador.

PRINCIPALES **LOGROS** DE *FLOW*

A cierre de 2020, se completaron más de **320 iniciativas dentro de *Flow* y más de 1,500 colaboradores** estuvieron involucrados, logrando materializar:

1. La desinversión de la unidad de negocios de productos en Estados Unidos y Brasil.

2. El lanzamiento a mercado de más de 20 soluciones a nivel Grupo.

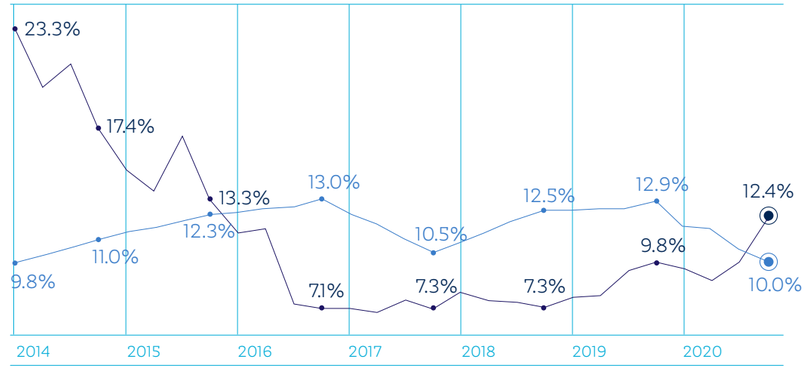


3. El fortalecimiento del Balance General mejorando el nivel de apalancamiento.

4. La optimización del ciclo de conversión de efectivo.

5. El desarrollo e integración de la cultura Rotoplas y las nuevas formas de trabajo que aceleran el alcance de los objetivos de creación de valor 360°.

6. **El incremento del ROIC (retorno sobre el capital invertido) por encima del nivel de costo de capital**, lo que supone creación de valor económico y sostenibilidad en el tiempo.



COMPROMISOS ROTOPLAS DE LARGO PLAZO

1. Nos comprometemos a guiarnos por el propósito de la Compañía; servir mejor a nuestros clientes y comunidades.

2. Estamos comprometidos con las mejores prácticas ASG, en línea con las prioridades de nuestros grupos de interés.

3. Estamos comprometidos a crear valor para nuestros accionistas a través de un crecimiento sostenible.

4. Nos comprometemos a promover el bienestar de la sociedad y a salvaguardar el planeta que todos compartimos.

—
GRI 102-15

EXTERNO: COVID-19

Este año ha estado marcado por los retos que la pandemia ocasionada por el COVID-19 generó en nuestras operaciones y grupos de interés, y cómo dimos respuesta desde la compañía, acelerando a la vez aspectos de nuestra transformación.

Resumen de esfuerzos ante COVID-19

COLABORADORES

- En México las operaciones de las plantas de manufactura no tuvieron suspensiones **ya que las soluciones de agua están clasificadas como industria esencial.** Sin embargo, en Perú, Argentina y Centroamérica, las plantas de manufactura y centros de distribución tuvieron que suspender operaciones en algunos periodos por mandato oficial, registrando la mayor afectación en el segundo trimestre del año.

- En Perú, el caso más estricto de suspensión de las actividades, buscamos resguardar el empleo, adoptando medidas de esquemas de reducción salarial de carácter temporal, que fueron compensadas antes del cierre de año. **Agradecemos el esfuerzo y compromiso de nuestros colaboradores.**

- Adaptamos los protocolos de trabajo en nuestros centros, con **estrictas medidas de higiene,** que incluyen la limpieza y sanitización de las instalaciones, el monitoreo de temperatura corporal, la reducción de personal por turno, el distanciamiento físico, el transporte privado de trabajadores, entre otras medidas. Asimismo, se adoptaron protocolos de higiene y seguridad para el personal de servicio en campo.

- Ofrecimos **servicios de telemedicina y seguimiento a casos positivos de COVID-19 por médicos especialistas,** aplicamos pruebas PCR y seguro COVID-19 adicional para los colabores y sus familiares. Desarrollamos sesiones de bienestar integral, abarcando el ámbito físico, así como el emocional y siempre en modalidad virtual.

- Optamos por el **teletrabajo para la totalidad de nuestra plantilla administrativa.**

Implementamos los esfuerzos necesarios **para cuidar el bienestar de nuestros colaboradores y sus familias** a la vez que operábamos en función de las disposiciones de cada país.

CADENA DE VALOR

→ **Redefinimos nuestras rutas de distribución en Centroamérica** por el cierre de los Centros de Distribución, enviando productos directamente desde la planta de Guatemala.

→ **En México reorganizamos las rutas** de entrega por cercanía a la planta y no por municipio. Además, ajustamos la configuración del Rotoplas Transportation Management System (RTMS), nuestro sistema de asignación de pedidos y entregas, para que contemplara situaciones excepcionales de carga y entrega.

→ Con la experiencia adquirida en nuestro negocio de comercio en línea en Estados Unidos, comenzamos a hacer **pilotos de comercialización por internet en Perú.** Además, diversificamos nuestros canales de comercialización en Argentina y Centroamérica.

Buscamos **asegurar la continuidad del suministro, la logística de distribución** y facilitar el acceso a las soluciones mediante la diversificación de los canales de venta.

COMUNIDAD

- Nos comprometimos a facilitar de manera gratuita el servicio de *bebbia* durante un año y donamos purificadores sobre traja a hospitales en México, con el fin de purificar más de **3 millones de litros anuales.**

- Entregamos más de **5,000 productos** en todo México, permitiendo almacenar más de 1 millón de litros en comunidades vulnerables.

- En México, Guatemala, Perú y Argentina instalamos **más de 1,000 estaciones de lavado de manos en espacios públicos** estratégicos por su afluencia poblacional. En la Ciudad de México y en colaboración con Cruz Roja Mexicana y Harpic©, los ubicamos en la central de abastos, beneficiando a aproximadamente **12,000 personas entre locatarios y visitantes;** se complementó con la implementación de un hospital de campo para realizar pruebas de diagnóstico, la realización de pláticas y la sanitización periódica de los baños.

- El **manual para la construcción de estaciones de lavado de manos,** que desarrollamos como una iniciativa de innovación colaborativa con nuestro aliado Cántaro Azul, se hizo público para contribuir aún más a hacer frente a la crisis sanitaria.

- En Argentina como parte de la iniciativa **"Más que un baño"** de Hábitat para la Humanidad, donamos productos de conducción y entregamos sets de materiales a cincuenta familias para mejorar las condiciones de sus baños.

- En Perú, obsequiamos **100 tinacos** a personas vulnerables de Lima, en colaboración con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), **150 purificadores** para los dormitorios del hospital COVID-19 de Villa Olímpica de la mano del Vice-Ministerio de Salud, así como **tuberías y bombas para el sistema de saneamiento** de un albergue creado para 120 personas sin hogar.

Atendimos la necesidad de la población de tener **acceso a agua e higiene**.

GRI 102-7, 102-10
SASB IF-WU-000.A

27
Líneas de productos

+29,000
Puntos de venta

3 Líneas de servicios

Centros de distribución[2] (CEDIS) **3**

+12,000
Distribuidores

$8,644
millones de pesos mexicanos en ingresos

$73 millones de pesos mexicanos invertidos en I+D

+214
millones de litros de agua purificada

+$31,400
millones de litros de agua tratada

Crecimiento doble dígito en ventas por comercio electrónico vs 2019.

17
Plantas[1]

3,322
Colaboradores

+50,000
Puntos de servicio

$404
millones de pesos mexicanos de Utilidad Neta[3]

1 La diferencia respecto a lo reportado en 2019 corresponde a la venta de la unidad de negocios de productos en Brasil que ha sido reconocida como operación discontinua.
2 Nuestras plantas funcionan a su vez como centros de distribución. Por cuestiones de ahorro en logística, durante el año se cerró el CEDIS en El Salvador, atendiendo dicho mercado directamente desde la planta de Guatemala.
3 Utilidad neta consolidada después de operaciones discontinuadas.

CIFRAS RELEVANTES

VENTAS
POR SOLUCIÓN
% PRODUCTOS Y SERVICIOS

7% servicios
93% productos

EBITDA
POR SOLUCIÓN
% PRODUCTOS Y SERVICIOS

-1% servicios
101% productos

EVENTOS DESTACADOS

FEB

Fitch asigna calificación'AA(mex)' a la segunda Reapertura de Certificados Bursátiles AGUA 17-2X.

S&P Global Ratings confirma calificación de'mxAA-' de Certificados Bursátiles AGUA 17-2X.

Segunda reapertura del **bono sustentable AGUA 17-2X por un monto de $1,600 millones de pesos mexicanos,** con el fin de financiar iniciativas que mejoran el acceso a agua y saneamiento.

MAR

Creación de la plataforma AprendeR con cursos en línea accesibles para toda la plantilla laboral.

MAY

Desinversión de la unidad de productos en Brasil "Acqualimp" para enfocarnos en el desarrollo de la plataforma de servicios a través de plantas de tratamiento y reciclaje de agua.

Reembolso de capital a accionistas de $0.80 pesos mexicanos por acción, conformado por $0.40 pesos en efectivo y $0.40 pesos en acciones. Se utilizó la razón de entrega de 1 acción por cada 35 en tenencia.

JUN

Lanzamiento de Agua x nosotros, la primera convocatoria de INNWAI-Water Innovation Hub, plataforma propia que impulsa la innovación abierta y colaborativa para atender los desafíos de disponibilidad, gestión, acceso y saneamiento de agua en LatAm.

Inclusión en la composición del **nuevo índice de sustentabilidad de la BMV, S&P/BMV Total Mexico ESG**

JUL

S&P Global Ratings confirma la calificación 'mx AA-' de Grupo Rotoplas con perspectiva estable.

SEP

Inclusión de Rotoplas dentro de la **muestra del FTSE BIVA.**

Creación de la Vicepresidencia de Transformación Organizacional para acompañar la ejecución eficaz de nuestro programa de transformación *Flow*.

OCT

Lanzamiento de *rieggo* en conjunto con Renewable Resources Group, solución dentro de la plataforma de servicios para la gestión inteligente, eficiente y sostenible del agua en la agricultura en México, así como la mejora del rendimiento de los cultivos.

Fitch ratifica la calificación 'AA(mex)' de Grupo Rotoplas; perspectiva estable.

NOV

Reembolso de capital a accionistas en especie mediante la entrega de 1 acción por cada 18 acciones en tenencia.

Inclusión por cuarto año consecutivo en el **DJSI MILA Pacific Alliance Index,** que reconoce a las empresas más sustentables de la región.

DIC

Se llevó a cabo el **AGUA DAY 2020** para presentar el cierre de la primera etapa de *Flow* y el plan de negocios para los próximos cinco años.

Eventos relevantes del año

GRI 102-14, 102-15

CARTA DEL PRESIDENTE EJECUTIVO DEL CONSEJO

DE ADMINISTRACIÓN A LOS ACCIONISTAS

Dejamos atrás un año especialmente desafiante para todos. **El impacto del COVID-19 nos mostró la importancia de tener un propósito claro, valores arraigados y una estrategia de creación de valor 360°**, donde buscamos impactar positivamente a todos nuestros grupos de interés.

Queremos agradecer especialmente a nuestros colaboradores, distribuidores, plomeros, proveedores e inversionistas por su apoyo, ya que este nos permitió seguir trabajando para atender las necesidades de los consumidores y usuarios. Operamos en todo momento conforme a estrictas medidas de seguridad y conforme a las disposiciones establecidas por las autoridades correspondientes en cada país, poniendo siempre en el centro la salud y el bienestar de las personas.

CARLOS ROJAS MOTA VELASCO
Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración

Contribuimos a la atención de la emergencia sanitaria a través de la donación de soluciones de almacenamiento que dieron acceso a más de 1 millón de litros de agua y servicios de *bebbia* para purificar más de 3 millones de litros de agua en hospitales. Asimismo, apoyamos a combatir la propagación de la pandemia con la instalación de estaciones de lavado de manos en puntos críticos y de alta afluencia poblacional en México, Argentina, Perú y Guatemala.

Adicionalmente, liberamos el prototipo y los manuales de uso de las estaciones de lavado de manos para convertirlos así en un proyecto de innovación colaborativa al que cualquiera puede acceder a ellos y así fomentar la higiene de las personas en espacios públicos.

En el año se destaca la ejecución del programa de transformación organizacional *Flow,* que nos ha ayudado a alcanzar todos los objetivos de crecimiento y rentabilidad planteados para el 2020.

Logramos la evolución del ROIC para posicionarse por encima del costo de capital, creando así valor económico, lo que nos permitirá generar un impacto social y ambiental positivo en el largo plazo.

La transformación además fortaleció nuestra cultura de forjador de mercado, basada en la innovación con foco en el cliente, y contribuyó a tener una plantilla más diversa donde apostamos en todo momento por el mejor talento con una cultura de respeto y progreso continuo.

La demanda por las soluciones de agua ha aumentado de la mano con el cambio climático y la creciente sensibilidad por la higiene. En Grupo Rotoplas estamos preparados para atender dicha demanda y seguir evolucionando para mantenernos como el aliado de familias, corporativos y agricultores para un manejo más eficiente del agua, apoyando así a la preservación del recurso para generaciones futuras.

Rotoplas además de aspirar a ser una emisora que se mantiene a la vanguardia con la adopción de mejores prácticas sustentables, busca ampliar este concepto e ir más allá ayudando a terceros a reducir el impacto de sus operaciones.

Continuamos evolucionado hacia una operación circular con la incorporación de resinas recicladas en nuestros productos y el desarrollo de soluciones, tanto de uso interno como para uso de terceros, a través de nuestra oferta de soluciones para el tratamiento, recirculación y reciclaje de agua.

Buscamos un enfoque de empresa consciente, en el que ponemos al mismo nivel de prioridad a las personas, la rentabilidad y al planeta. Asimismo, a través de nuestra razón de ser y de nuestros productos y servicios, buscamos atender los grandes desafíos globales como la desigualdad y el cambio climático.

En nuestra Estrategia de Cambio Climático plasmamos el entendimiento de los riesgos, las oportunidades únicas que tenemos como expertos en soluciones de agua para apoyar a la población y la determinación de reducir nuestras emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Adicionalmente, este año integramos las recomendaciones del *Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)* a nuestra estrategia.

Los invitamos a conocer nuestra gestión y resultados en mayor detalle a través del presente Informe Anual, que como parte de nuestro compromiso con la transparencia y con nuestros inversionistas, ahora también adopta los estándares del *Sustainability Accounting Standards Board (SASB).*

CARLOS ROJAS MOTA VELASCO
Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración

GRI 102-14, 102-15

MENSAJE DEL

DIRECTOR GENERAL

El 2020 fue **un año retador en el que nuestras capacidades de adaptación y reinvención** se pusieron a prueba.

Sin embargo, logramos tener éxito, en parte por haber diseñado en 2019 un plan detallado de transformación organizacional llamado *Flow*, con iniciativas y objetivos muy claros para ejecutar durante 2020.

La pandemia impactó el desarrollo de algunas iniciativas, pero también **aceleró el crecimiento de tendencias que favorecieron a Rotoplas y que logramos capitalizar gracias a la alineación interna de los equipos y a la disciplina de ejecución.** Asimismo, la pandemia nos dio una oportunidad para cumplir con nuestro propósito y apoyar a la población en momentos muy vulnerables.

CARLOS ROJAS ABOUMRAD
Director General

Durante el año operamos anteponiendo siempre **la salud y seguridad de nuestros colaboradores y de quienes conforman nuestros grupos de interés,** con la responsabilidad de hacer llegar a los usuarios soluciones descentralizadas de agua que se volvieron aún más relevantes para combatir el contagio.

En el 2020 registramos cifras históricas en ventas, EBITDA ajustado y utilidad neta. Adicionalmente, como resultado del esfuerzo de todo el equipo Rotoplas, alcanzamos los objetivos anuales de crecimiento y rentabilidad, con un incremento doble dígito en ventas y una expansión de 260 pb en el ROIC, además de la creación de valor económico, social y ambiental, es decir, **valor 360°**.

Asimismo, como parte de *Flow*, lanzamos **23 nuevas soluciones al mercado**, dentro de las cuales destacan, dentro de productos; el tanque dual y la tubería ultra-flexible en México, soluciones sépticas en Estados Unidos y soluciones de diferentes líneas en varios países para que la mayor parte de la población pueda tener acceso a ellas.

Incursionamos en nuevos canales de venta para adaptarnos a los cambios en los hábitos de consumo de nuestros usuarios, participando en plataformas de comercio electrónico, en supermercados, tiendas de electrodoméstico o incrementando nuestra presencia en ferreterías o tiendas de conveniencia por la cercanía a los consumidores.

Dentro de servicios, **lanzamos *rieggo***, una compañía enfocada en el sector agrícola en México, buscando hacer más eficiente el uso de agua y mejorando el rendimiento de los cultivos. Adicionalmente, iniciamos operaciones en Brasil con plantas de tratamiento y reciclaje de agua.

Durante el año priorizamos la fortaleza del balance general y del flujo de efectivo, logrando mejorar nuestra posición financiera con la reapertura exitosa del bono Sustentable AGUA 17-2X en febrero y una mejora en el ciclo de conversión de efectivo a través de negociaciones con nuestros socios comerciales.

***Flow,* más que un programa de transformación se ha vuelto la nueva forma de operar.** Por esta razón, hemos plasmado esta evolución de nuestra filosofía en el Nuevo Estilo Rotoplas. Buscaremos operar como forjadores de mercado, avanzando ágilmente a través de un portafolio de soluciones innovadoras y modelos de negocio que responden al futuro del consumo y a la creciente conciencia ambiental de nuestras sociedades y de empresas.

Continuaremos con un crecimiento sostenible a través del plan de negocios 2021-2025, con el que planeamos duplicar las ventas, mejorar la rentabilidad con una expansión de al menos 200 pb en el margen EBITDA, e incrementar el ROIC para llegar a niveles cercanos al 20%.

En línea con dicho plan de negocios, a finales del año actualizamos nuestro análisis de materialidad bajo los estándares de los marcos GRI[1] y SASB[2]. Esto nos permitirá tener un entendimiento más completo y **diseñar la evolución de la Estrategia de Sustentabilidad**, que también tiene como nueva fecha objetivo el 2025, y cuyos detalles serán públicos el primer semestre del 2021.

Seguimos progresando en eficiencia energética y en el uso de recursos. Con el objetivo de reducir emisiones de GEI[3], empezamos a utilizar en algunas plantas un nuevo proceso de manufactura que requiere **80% menos agua y sustituye el uso de gas por electricidad**.

Asimismo, para la mejora continua en la evaluación de riegos y oportunidades, y como parte de nuestra Estrategia de Cambio Climático, por primera vez respondimos el cuestionario del CDP[4] e incluimos en el presente Informe Anual las recomendaciones del TCFD[5].

Comprometidos con el CEO *Water Mandate*, formamos parte activa de la comunidad del Pacto Global de las Naciones Unidas, avanzando en la implementación de sus 10 Principios.

Contribuimos asimismo a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), con especial énfasis en esta década que marca la cuenta regresiva hacia el 2030 para resolver juntos los desafíos globales.

El 2020 nos confirmó que formamos parte de la industria correcta, tenemos **el talento humano necesario y un plan de trabajo sólido**. Si continuamos ejecutando con disciplina y nos mantenemos enfocados en nuestro propósito, podremos seguir **generando valor compartido 360°** y dejar un mejor planeta para las generaciones futuras.

CARLOS ROJAS ABOUMRAD
Director General

1 GRI, *Global Reporting Initiative*
2 SASB, *Sustainability Accounting Standards Board*
3 GEI, Gases de Efecto Invernadero
4 CDP, *Carbon Disclosure Project*
5 TCFD, *Task Force on Climate-related Financial Disclosures*

PROPÓSITO RESPALDADO POR

NUESTRA ESTRATEGIA

02 ROTOPLAS EN CORTO

El agua es esencial para la vida y en **Rotoplas estamos comprometidos con su cuidado,** mejorando el día a día de las personas.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8

9 10 11 12 13 14 15 16 17

—
GRI 102-16, 102-26

ENFOQUE

Este año, más que nunca, se hizo evidente lo crucial que es contar con **soluciones descentralizadas e innovadoras de agua.**

En Rotoplas estamos comprometidos con que la sociedad pueda disponer de agua de calidad y saneamiento, así como facilitar el tratamiento post uso y favorecer su reutilización.

En **Rotoplas** nos caracterizamos por:

Ser forjadores de mercado

Somos disruptores, nos reinventamos constantemente e innovamos para seguir transformando la industria, respondiendo a los desafíos en torno al agua.

Poner foco en el cliente

Queremos ofrecer una experiencia ágil y sencilla, con soluciones que cubran todas las necesidades relacionadas con el agua.

Desarrollar soluciones con impacto ambiental y social positivo

El agua es un recurso fundamental para la vida y su cuidado resulta clave para las generaciones actuales y futuras. Con nuestros productos y servicios buscamos favorecer su disponibilidad, reduciendo las desigualdades en el acceso y promoviendo su uso eficiente, así como la salud de los usuarios.

MISIÓN

Que la gente tenga **más y mejor agua.**

VISIÓN

Ofrecer **soluciones descentralizadas y sustentables de agua** con beneficios relevantes al cliente dentro del Estilo Rotoplas.

VALORES

Actitud de Servicio

Responsabilidad social y ambiental

Pasión por el negocio

Colaboración

Humildad e integridad

—
GRI 102-2, 102-6

SOLUCIONES

Ofrecemos un amplio portafolio de productos y servicios, que facilitan la gestión del agua y llegan a los usuarios finales a través de diversos canales.

De esta manera, facilitamos la disponibilidad de las soluciones que necesitan para su hogar, oficina, industria o cultivo.

Este año destaca el lanzamiento de **soluciones de agua para el sector agrícola** en México bajo la marca *rieggo*, posibilitando un uso más eficiente del recurso y una mejora en la productividad de los cultivos. Ofrecemos un servicio integral que puede incluir el diseño, la instalación, el financiamiento y el mantenimiento de sistemas de riego presurizado.

Por otra parte, en 2020 el negocio en Brasil se transformó al cambiar de una oferta de productos a una plataforma de servicios con la construcción y operación de plantas de tratamiento y reciclaje de agua. Además, en Estados Unidos, comenzamos la primera etapa del proyecto de **tratamiento de aguas residenciales** mediante fosas sépticas prefabricadas.

PRODUCTOS

Nuestro objetivo es **estar presentes a lo largo del ciclo del agua** y por ello buscamos ser el principal soporte para la gestión de agua en espacios rurales y urbanos, atendiendo las necesidades de la población dentro de las categorías de almacenamiento, conducción y mejoramiento de agua.

Las soluciones llegan al usuario final a través de tiendas de mejoras para el hogar, ferreterías, constructoras y organizaciones no gubernamentales.

Durante el año se lanzaron 22 nuevas soluciones, destacando el tanque dual y la tubería flexible (Ultraflex) en México, tanques de agua de diferentes capacidades en Argentina, Perú y Centroamérica, así como fosas sépticas para tratamiento de agua residual en Estados Unidos.

Canales de comercialización:
Comercio organizado, Detalle, Distribuidores y electrónico

Distribuidores y ONGs

ALMACENAMIENTO

Tinacos
- Tanque dual
- Tinaco gama medio-baja

Cisternas

Industrial y agrícola
- Tanques para agua y químicos
- Tolvas
- Nodrizas
- Comedores
- Bebedores

CONDUCCIÓN

Tuberías
- Tubería Ultraflex
- Hidraúlica
- Fortech-CT

Tuercas y conectores plásticos

Válvulas
- Valvula contrallave

Bombas
- Sistemas hidroneumáticos
- Bomba centrífuga, periférica, sumergible, de circulación

Registros sanitarios

MEJORAMIENTO

Calentadores
- Termoducha de 4 tiempos
- Termotanques, termas

Biodigestores

Filtros
- Filtro estándar, jumbo, con refrigerador, de grifo
- Jarra con filtro integrado

Purificadores
- Purificadores, sobre tarja, bajo tarja, de ósmosis inversa
- Purificador y alcalinizador de agua

Sistema de riego agrícola tipo huerto familiar

Tratamiento de aguas residuales domésticas
- Sépticos residenciales

AUTOSUSTENTABLE

Captación Pluvial Rural

Captación Pluvial Urbana

Baño húmedo

- **PRODUCTOS NUEVOS Y DESTACADOS**

Marcas comerciales:

Rotoplas. más y mejor agua · Tuboplus · IPS Instalamos confianza · SEÑORIAL Color que perdura · Acuantia. · PLASTIC-MART · THE TANK DEPOT

SERVICIOS

Dentro de la plataforma de servicios contamos con tres negocios, uno de ellos especializado en el reciclaje y tratamiento de agua, otro en la purificación de agua para beber y el tercero y más reciente, en el riego presurizado.

Como parte del esquema de servicios ofrecemos asistencia integral para el diseño a la medida y la instalación de la solución, asimismo posteriormente mantenemos una relación de largo plazo con los clientes a través de la operación y el mantenimiento.

Líneas principales:

INDUSTRIA

Tratamiento de agua pre consumo a través de purificación y desalinización y de agua post consumo o residual a través de reciclaje.

Adicionalmente podemos complementar la circularidad de la solución con captación de agua pluvial.

HOGARES, OFICINAS, ESCUELAS

Tratamiento de agua pre consumo a través de filtración y purificación con la venta o renta de dispensadores (purificadores) y bebederos.

Instalación y mantenimiento de fosas sépticas.

CULTIVOS

Tratamiento de agua pre consumo a través de desalinización, riego presurizado y monitoreo de cultivos.

Tratamiento y reciclaje de agua

Sytesa. Empresa de Grupo Rotoplas

- Plantas de Tratamiento de Aguas Residuales (PTAR), Aguas Post-industrial y Aguas Pre-consumo
- Plantas Purificadoras de Agua
- Plantas Desaladoras de Agua
- Sistemas de captación de agua pluvial para industrias (complemento a planta de tratamiento)

Purificación de agua para beber

bebbia.

- Purificadores residenciales y comerciales

Rotoplas. más y mejor agua

- Bebederos escolares

Gestión de agua agrícola

rieggo.

- Lanzamiento de *rieggo*, dedicada a proveer soluciones hidráulicas disruptivas para el campo, buscando reducir el consumo de agua de forma inteligente y mejorar el rendimiento de los cultivos.

- **PRODUCTOS NUEVOS Y DESTACADOS**

Canal de comercialización:
Venta directa

RELACIÓN DE LAS SOLUCIONES CON EL CICLO DEL AGUA

Nuestros **productos y servicios** están presentes a lo largo del ciclo del agua.

GRI 102-2, 102-4, 102-6

NUESTRA **PRESENCIA**

Este año continuamos con la consolidación del portafolio de productos en los países donde tenemos presencia.

Como parte del programa *Flow* implementamos iniciativas para potencializar el crecimiento a través del lanzamiento de nuevas soluciones y de la venta cruzada entre países y categorías.

Respecto a la plataforma de servicios, iniciamos la expansión de nuestra oferta fuera de México con el negocio de plantas de tratamiento de agua residuales para la industria en Brasil. Adicionalmente, en México lanzamos el servicio de riego y monitoreo de cultivos.

Tenemos presencia en **14 países** a lo largo del continente a través de plantas, centros de distribución y/o socios comerciales[1]

1 Respecto a 2019 se produce la desvinculación de las plantas y el negocio de rotomoldeo en Brasil y del CEDIS de El Salvador, sin embargo, seguimos operando en ambos países.

SOLUCIONES

PRODUCTOS

- Almacenamiento
- Tratamiento y Mejoramiento
- Conducción
- E-commerce

SERVICIOS

- Purificación
- Tratamiento y reciclaje
- Irrigación

Hitos por país

En **México** nos enfocamos en mantener el liderazgo en productos y continuar con el desarrollo de la plataforma de servicios. En productos destacan lanzamientos como la tubería flexible (Ultraflex) y el tanque dual que funciona como tinaco y cisterna. En servicios nació *rieggo*, una compañía conjunta con un aliado con sede en Estados Unidos para poder llevar a los cultivos nuestra experiencia en la gestión eficiente del agua.

En **Argentina** continuamos diversificando nuestra oferta de soluciones de almacenamiento y mejoramiento (calentadores) con categorías de producto más accesibles para la población.

En términos operativos, reforzamos la plataforma de exportación de conducción y migramos la producción de calentadores a una planta con mayor espacio físico para poder mantener productividad y a la vez los más altos estándares de sanidad ante la pandemia.

Asimismo, comenzamos la venta en línea de calentadores a través del comercializador líder en electrodomésticos. Por otra parte, durante el año se logró integrar bajo una estrategia única de país los negocios de almacenamiento, conducción y mejoramiento.

En **Estados Unidos** continuamos desarrollando la plataforma de *e-commerce* que ofrece productos de almacenamiento. Respecto a la red de 8 tiendas físicas, estamos trabajando en su evolución a un modelo de centro de servicio para que trabajen en mayor integración con los sitios web y el *call center*. Además, incursionamos en el tratamiento primario de aguas residuales domésticas, ofreciendo la instalación y el mantenimiento de fosas sépticas.

En **Brasil** realizamos la desinversión del negocio de almacenamiento, incluyendo la planta de rotomoldeo. Durante el año nos enfocamos en el desarrollo del negocio de servicios de tratamiento de aguas residuales para industria, aprovechando el marco regulatorio y la fiscalización del saneamiento en este país.

En **Perú** avanzamos en el desarrollo del segmento de conducción y mantuvimos liderazgo en almacenamiento y mejoramiento (calentadores). En el año se desarrollaron nuevos canales de venta de calentadores como supermercados y se complementó el portafolio de soluciones con nuevos productos de almacenamiento y conducción.

En **Centroamérica** mantuvimos liderazgo en la categoría de almacenamiento. Adicionalmente, incursionamos en conducción con la inclusión de valvulería en el portafolio de soluciones.

Resultado de la implementación de una estrategia para incrementar eficiencia en la logística, se realizó el cierre del centro de distribución en El Salvador. Por otra parte, iniciamos el programa de lealtad para plomeros y vendedores “Gana Más con Rotoplas”, ampliando el alcance del programa que inició el año anterior en México.

ESTRATEGIA QUE DA

FORMA A LA INNOVACIÓN

Bajo la premisa de **“que la gente tenga más y mejor agua”,** buscamos generar un impacto positivo que trascienda y contribuya a impulsar una sociedad más sustentable.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8

9 10 11 12 13 14 15 16 17

GRI 103-2, 103-3

MODELO DE **NEGOCIO**

Somos el aliado de terceros para **atender las necesidades que surgen a lo largo del ciclo del agua** y facilitar la disponibilidad del recurso.

De esta manera, mejoramos la calidad de vida de las personas y ayudamos a reducir el impacto ambiental de familias, compañías y agricultores.

Dentro de nuestro programa de transformación organizacional *Flow*, decidimos seguir una receta de Forjador de Mercado, en donde redefinimos la gestión de la innovación constantemente en todos los niveles y poniendo al centro las necesidades de nuestros clientes y usuarios finales. Durante el año continuamos desarrollando **soluciones descentralizadas** necesarias para hacer frente a las cambiantes necesidades.

En el año incursionamos en el diseño, instalación, operación y mantenimiento de servicios sépticos residenciales en EUA.

Ver más de *Flow*

En cuanto a los **servicios**, buscamos ofrecer valor agregado durante la etapa de uso (mantenimiento, operación, renovación, etc.) y diversificar nuestra oferta. A la plataforma de servicios que incluye *bebbia* (purificación de agua para hogares y empresas) y Sytesa (plantas de tratamiento y reciclaje de agua), sumamos *rieggo*. Esta nueva compañía de servicios lanzada de la mano de Renewable Resources Group (RRG) se enfoca en el diseño, instalación y mantenimiento de soluciones para la irrigación presurizada de cultivos ofreciendo asimismo esquemas de financiamiento.

En el caso de Sytesa se ha fortalecido la oferta de servicios con la captación de aguas pluviales, así como con soluciones de tratamiento preconsumo como la desalinización.

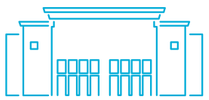
Con *rieggo*, **reducimos el consumo de agua hasta 30% y aumentamos el rendimiento de los cultivos hasta en 15%,** gracias al uso de tecnología de punta y el análisis de datos.

B2B business to business (negocio a negocio)
B2C business to consumer (negocio a consumidor)
B2D business to distributor (negocio a distribuidor)

Procesos clave dentro del macroproceso de Innovación a Mercadeo (IaM):

- **Detección de la necesidad del usuario**; desempeño del Centro de Experiencia del Usuario y equipos internos.
- **Planteamiento del diseño**, enfocado en el valor agregado al usuario, ya sea en el hogar o en la industria.
- **Iteración ágil en el proceso de diseño**, generando prototipos viables que pasan a ser validados por el usuario.
- **Selección y relación con los proveedores** buscando el desarrollo de productos de la máxima calidad incluyendo la innovación en materias primas.
- **Fabricación de los productos**, con estricto apego a estándares de calidad.
- **Distribución a mercado a través de terceros**, que ofrecen diferentes canales de venta.
- **Comercialización directa** en el caso de los servicios y operación de plataforma de comercio electrónico para productos (EUA).
- **Gestión directa** de la instalación, operación y mantenimiento de servicios y desarrollo de terceros como plomeros en el caso de productos.

Canales de distribución y venta:



Comercio organizado

Incluye tiendas de autoservicio y departamentales, clubes de precios, tiendas de conveniencia y desde este año, hipermercados.

Detalle

Venta a bordo que incluye ferreterías, plomerías, acabados, materialistas y comercializadores.

Directo

Comercialización de nuestros servicios a través de venta directa Rotoplas.

Distribuidores

Puntos de venta dedicados a la comercialización de productos para la construcción en general (incluye venta a gobierno y constructoras).

Electrónico

Comercialización mediante plataformas en línea, ya sean propias, de nuestros distribuidores o *marketplaces* de terceros.

—
GRI 102-16, 102-18, 102-20, 102-21, 102-22, 102-26, 102-40, 102-42
SASB RT-CH-210a.1, 102-12

ESTRATEGIA DE **SUSTENTABILIDAD Y AVANCES**

En 2020 comenzamos a diseñar la evolución de la estrategia actual para poder hacer el lanzamiento de la **Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025**

Con la que buscamos seguir avanzando en el compromiso con una operación eficiente en el uso de recursos, que atiende las necesidades de los clientes facilitando el bienestar y que contribuye a un uso responsable del agua en los hogares e industrias.

Nuestro modelo de negocio y las operaciones de la compañía han evolucionado de manera significativa desde el lanzamiento de la estrategia anterior en 2016, incluyendo el plan de transformación organizacional *Flow* que inició en 2019 y ha revolucionado nuestra forma de operar.

Adicionalmente, la irrupción del COVID-19 en 2020 aceleró la implementación de herramientas digitales y el enfoque en nuevas tendencias tales como la preocupación por mantener la higiene, la salud y el bienestar.

Por ello actualizamos nuestro **análisis de materialidad** en el que recopilamos información de los principales mercados en los que operamos e incorporamos la perspectiva de inversionistas y proveedores. Esto adicional a los demás grupos previamente incluidos (colaboradores, clientes y usuarios, organizaciones de la sociedad civil).

A partir de las sinergias entre los temas materiales y emergentes, establecimos los pilares y líneas de acción de la nueva Estrategia.

Ver detalle del análisis de materialidad y matrices

Correlación entre los materiales, emergentes y la Estrategia de Sustentabilidad

1 Gobierno corporativo y ética

- Gobierno Corporativo
- Ética, integridad y anticorrupción
- Comunicación ASG transparente
- Cultura y gestión de riesgos

2 Acceso a las soluciones

- E-commerce y estrategia omnicanal
- Relación con distribuidores, plomeros y otros aliados
- Transformación tecnológica de procesos y soluciones

3 Circularidad y cambio climático

- Contribución al cambio climático (energía y emisiones)
- Gestión sostenible de la cadena de suministro
- Gestión de residuos y circularidad
- Riesgos y oportunidades de cambio climático
- Innovación con criterios socio-ambientales
- Transformación tecnológica de procesos y soluciones

4 Disponibilidad de agua

- Cultura del agua
- Innovación con criterios socio-ambientales

5 Calidad de vida del usuario

- Enfoque en el usuario
- Calidad y seguridad de las soluciones de agua
- Acceso a agua y saneamiento
- Innovación con criterios socio-ambientales
- Inversión en la comunidad

6 Impulso al talento

- Seguridad, salud y bienestar de colaboradores
- Atracción y retención de talento
- Propósito, clima y cultura organizacional
- Diversidad laboral, igualdad de oportunidades e inclusión

ESTRATEGIA Y MODELO DE NEGOCIO Y MARCA

CREACIÓN DE VALOR ECONÓMICO SOSTENIBLE

Sobre la Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025:

Incorpora la emergencia del **cambio climático**, refuerza la dimensión humana haciendo énfasis en el impulso del talento y extiende nuestros compromisos a la cadena de valor.

La **innovación** se encuentra ahora embebida en nuestro ADN como forjadores de mercado.

Atiende nuestro entendimiento de negocio de tener **rentabilidad** proveyendo soluciones con impacto ambiental y social positivo.

Pone al mismo nivel de **prioridad la rentabilidad, a las personas y al planeta.**

Se materializa a través de una **serie de pilares**, con sus respectivas líneas de acción.

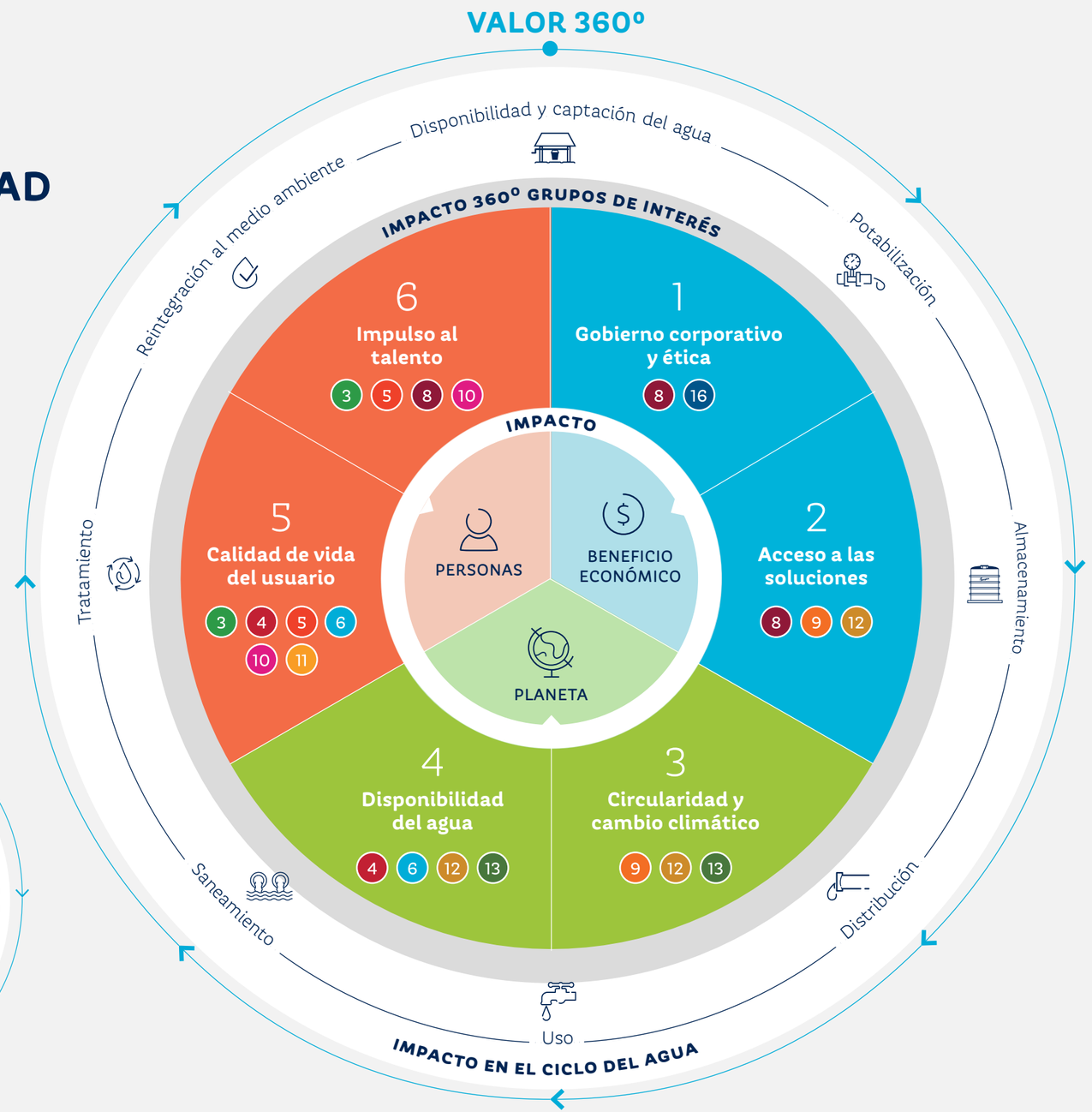
Está presente a lo largo de nuestra **interacción en el ciclo del agua**.

Maximiza nuestra contribución a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible**.

Requiere de la **participación de nuestros grupos de interés**.

Crea valor 360º

VALOR 360º
ESTRATEGIA DE SUSTENTABILIDAD



LÍNEAS DE ACCIÓN

1
- Fortaleza de la estructura y funcionamiento
- Cultura de ética y cumplimiento
- Integridad en la cadena de valor

2
- Digitalización y omnicanalidad
- Desarrollo de distribuidores y plomeros

3
- Gestión con enfoque de ciclo de vida
- Aprovisionamiento sostenible
- Eficiencia operacional
- Compromiso climático

4
- Huella ambiental de cliente
- Cultura del agua
- Participación de la agenda pública

5
- Experiencia del usuario
- Alianzas para el acceso
- Avance social

6
- Diversidad, igualdad e inclusión
- Crecimiento
- Seguridad, salud y bienestar

IMPACTO 360º GRUPOS DE INTERÉS

- Colaboradores
- Clientes y usuarios
- Proveedores
- Inversionistas y Comunidad financiera
- Autoridades
- Academia
- Comunidades

CONTRIBUCIÓN A OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

- 3 Salud y bienestar
- 4 Educación de calidad
- 5 Igualdad de género
- 6 Agua y saneamiento
- 8 Trabajo decente y crecimiento económico
- 9 Industria, innovación e infraestructura
- 10 Reducción de las desigualdades
- 12 Producción y consumo responsables
- 13 Acción por el clima
- 16 Paz, justicia e instituciones sólidas

Disponemos de un conjunto de **políticas y procedimientos** con el que establecemos lineamientos para aspectos ASG en nuestros procesos y en la relación con los diferentes grupos de interés.

- Política de **Higiene, Seguridad y Ambiente**
- Política de **Sustentabilidad**
- Política de **Derechos Humanos**
- Política de **Compras Sustentables**
- Política de **Relaciones Institucionales**
- Política de **Anticorrupción**
- Política de **Cambio Climático**
- Política de **Diversidad**

Da clic en las políticas para conocer más de ellas.

Siguiendo los lineamientos de nuestra Política de Relacionamiento Institucional, definimos y priorizamos nuestros **grupos de interés** usando dos variables principales, el impacto que les generamos a través de nuestra actividad por un lado, y su influencia en el cumplimiento de nuestra estrategia de negocio por otro. Buscando siempre la generación de valor mutua, establecemos los actores clave del grupo de interés y las áreas de la compañía que se tienen que involucrar, así como los canales a utilizar para asegurar el diálogo y la colaboración.

En el caso de las comunidades aledañas a nuestra operación, contamos además con un proceso de Gestión de las relaciones comunitarias, que considera: la realización de estudios de etnografía para comprender sus prácticas culturales, comportamientos e intereses, la definición de una matriz de impactos negativos a mitigar y positivos a potenciar, la creación de un plan de relaciones comunitarias así como del comité que le da seguimiento, y la realización de acciones colaborativas para la creación de valor compartido.

Grupos de interés:

- COLABORADORES
- CLIENTES Y USUARIOS
- PROVEEDORES
- INVERSIONISTAS Y COMUNIDAD FINANCIERA
- AUTORIDADES Y ORGANISMOS REGULADORES
- ACADEMÍA
- COMUNIDADES

Para el monitoreo de nuestra actividad, disponemos de un **scorecard** de indicadores que monitoreamos regularmente a lo largo del año gracias a una plataforma en línea. La información se encuentra disponible públicamente como parte de nuestro compromiso con la transparencia. Estamos trabajando en su actualización conforme a la Estrategia de sustentabilidad 2021-2025.

El **Comité de Sustentabilidad** se encarga dar seguimiento a los avances de la estrategia homónima con la participación de las áreas vinculadas a proyectos ASG y el liderazgo del Vicepresidente de Sustentabilidad y Capital Humano. Le reporta al Comité de Prácticas Societarias y Estrategia, quien a su vez comparte los hallazgos principales al Consejo de Administración.

Ver scorecard

INNOVACIÓN PARA LOGRAR EFICIENCIA

04 — INNOVACIÓN CALIDAD Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

En Rotoplas **innovamos en cada una de las soluciones que creamos** siguiendo los más altos estándares de calidad para que nuestros usuarios puedan contar con cada gota.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

GRI 102-12, 103-2, 103-3, 201-4, 203-1

INNOVACIÓN Y DISEÑO

En Grupo Rotoplas **somos forjadores de mercado** y la innovación vive en cada uno de nuestros colaboradores.

Habilitando la mejora constante en procesos, productos y servicios, y en beneficio de nuestros clientes, así como del medio ambiente.

Buscamos la colaboración entre las diferentes áreas de la compañía y estamos abiertos a construir alianzas con terceros. Asimismo, integramos desarrollos propios con tecnologías ya disponibles en el mercado para poder hacer soluciones a la medida y responder a las necesidades particulares de cada cliente.

La **Política de Innovación** manifiesta nuestro entendimiento del tema, así como nuestros compromisos.

Ver Política de **Innovación**

El proceso es iterativo e incluye:

1. **Identificación** de oportunidades de negocio
2. **Ideación** de la solución
3. **Validación** con el usuario final
4. **Desarrollo** a escala industrial
5. **Lanzamiento** al mercado

Cabe destacar que en la **etapa de validación** evaluamos el riesgo en tres dimensiones: dificultad de adaptación del usuario, retos de comercialización en cuanto a precio o canal y riesgo por desempeño técnico.

Los criterios de sustentabilidad también guían el proceso para reducir o eliminar externalidades negativas que podamos estar generando de manera directa o a través de la cadena de valor, por ejemplo, promoviendo la incorporación de resinas recicladas o desarrollando productos con menor consumo energético en la fase de uso.

Este año con el fin de permear la cultura, impulsar procesos innovadores y generar capacidad organizacional, creamos el **Consejo de Innovación**. Éste se reúne trimestralmente, define la estrategia y aprueba las iniciativas y el presupuesto de innovación.
Es liderado por el Director General y funciona a nivel directivo con representes de las áreas de Finanzas, Soluciones Individuales (productos), Servicios, I+D y Marketing de manera permanente. Adicionalmente cuenta con el apoyo puntual de los equipos de Sustentabilidad, Digital y Cadena de Suministro.

El Consejo de Innovación fundamenta sus decisiones en un tablero de indicadores que incluye el porcentaje de ingresos y EBITDA generados por nuevos productos y servicios, el valor potencial en ingresos y rentabilidad de los proyectos en proceso de revisión, la proporción de innovaciones con colaboración interáreas y el porcentaje de conversión de oportunidad a lanzamiento.

Por otra parte, nuestro **Centro de Excelencia de la experiencia del usuario (CoE)** se ha enfocado en entender la evolución de hábitos de consumo con el COVID-19, diagnosticar la madurez del enfoque en el cliente en las distintas áreas de Grupo Rotoplas y generar capacidades dentro de las mismas. Con esta finalidad se lanzó el *insight* center que difunde información a toda la organización sobre las necesidades y expectativas de los clientes y usuarios, permitiéndoles tomar decisiones informadas.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Gracias al enfoque en eficiencia y como parte del programa de transformación organizacional *Flow*, se aceleró el desarrollo de soluciones. Durante el año se lanzaron más de 20 soluciones y optimizaciones de proceso o tecnología.

En 2020 invertimos **$73.3 millones** de pesos mexicanos en proyectos de investigación y desarrollo.

Principales innovaciones:

→ **Productos:** tubería flexible y tanque dual en México, tanque de gama baja en Argentina, negocio de sépticos residenciales en Estados Unidos.

→ **Servicios:** servicio de instalado de tinacos en Perú, servicio de instalación, mantenimiento y reparación con *Plomerísimo* en México y soluciones de irrigación para el campo en México con *rieggo*.

→ **Optimizaciones:** uso de mayor cantidad de resinas recicladas compradas y propias y monitoreo remoto en plantas de tratamiento de aguas residuales a través de sensores inteligentes.

Para asegurar el éxito de nuestros proyectos de investigación, **colaboramos con centros especializados,** incluyendo:

- CICY (Centro de Investigación Científica de Yucatán[1]) y CONACYT (Centro de investigación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología)
- Universidad de Coahuila para innovación en materiales.
- Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional (CINVESTAV) para el desarrollo de un reactor que permitirá acelerar procesos químicos de tratamiento de aguas contaminadas.
- Instituto Mexicano de Tecnología del Agua (IMTA) para el desarrollo de un sistema de desalinización. Continuamos aprovechando los $2.48 millones de pesos que recibimos en 2018 por parte del Fondo Institucional de Fomento Regional para el Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación (FORDECyT).
- Centro de Investigación en Química Aplicada (CIQA) del CONACYT con un proyecto para mejorar las fórmulas de resina reciclada a partir de materiales posconsumo.
- *Society of Plastics Engineers* para la creación de plásticos y resinas, así como el desarrollo de pruebas para procesos de inyección, extrusión y soplado.

1 Adscrito al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

Este año creamos ***INNWAI-Water Innovation Hub***, una plataforma propia de Grupo Rotoplas que impulsa la innovación abierta y colaborativa para atender los desafíos de disponibilidad, gestión, acceso y saneamiento de agua en Latinoamérica. Nuestra primera convocatoria, *Agua x nosotros,* reunió a emprendedores para proponer soluciones innovadoras y combatir el rezago hídrico en comunidades. Los cuatro proyectos finalistas entraron a un proceso de incubación dentro de la compañía.

En los próximos años seguiremos incorporando **IoT (Internet of Things)** en nuestras soluciones, permitiendo al usuario interactuar con los productos y monitorear los principales datos asociados a su uso. Además, estaremos creando experiencias integrales gracias a la incorporación de elementos de servicio que complementan la comercialización de los productos.

—
GRI 416-1, 417-1, 417-2

CLARIDAD Y **TRANSPARENCIA**

En Rotoplas garantizamos la entrega de productos y servicios de excelencia, que obtenemos gracias al conocimiento de las necesidades del cliente y usuario, la estrecha colaboración con los proveedores, los estándares implementados en producción y la atención postventa.

El conjunto de nuestras plantas se apega a la **Política de Calidad** y los requerimientos de la norma ISO 9001:2015, estando el 88% de ellas certificadas. Como complemento de las auditorías del área de Calidad, contamos con la participación de auditores externos para asegurar el cumplimiento con dichos lineamientos.

Ver Política de **Calidad**

PLANTAS CERTIFICADAS

MÉXICO

1. Anáhuac
2. Golfo
3. Guadalajara
4. Guatemala
5. León inyección
6. León rotomoldeo
7. Lerma
8. Monterrey
9. Monterrey compuestos
10. Pacífico
11. Sureste
12. Tuxtla

ARGENTINA

1. Loma Hermosa
2. San Martín

PERÚ

1. Lima

NORMA

ISO 9001:2015

Para los productos, consideramos las normas técnicas de cada país y acreditamos su cumplimiento con certificaciones independientes. En México y Argentina la norma ISO 15874 avala la calidad de los procesos productivos de tuberías. Asimismo, en Argentina los calentadores están certificados por el Instituto del Gas Argentino (IGA).

Destaca la ausencia de sanciones por incumplimientos de la regulación sobre impactos de los productos y servicio en la salud y seguridad de los usuarios o por etiquetado y mercadotecnia de las soluciones.

DISTRIBUCIÓN Y **COMERCIALIZACIÓN**

En 2020 replicamos el modelo de células de venta multidisciplinarias de IPS en toda Argentina y comenzamos con pruebas piloto en México y Perú. En este esquema los incentivos responden a objetivos colectivos para toda la célula y promueven la innovación, la colaboración y la captura de oportunidades de crecimiento por venta cruzada.

Como parte de la mejora en la atención a nuestros distribuidores y comercializadores, seguimos realizando modificaciones al sistema integral de pedidos, ***Rotoplas Transportation Management System (RTMS)***, en el que pueden realizar y monitorear sus encargos. Este año optimizamos las zonas de distribución que anteriormente estaban organizadas por municipio y actualmente por cercanía, permitiendo entregar más rápido. Como consecuencia del cambio, se han recorrido 119 mil kilómetros menos en solo cuatro meses.

Este año se caracterizó además por la diversificación acelerada de nuestros **canales de comercialización**:

- En **Perú** entramos con calentadores a hipermercados y apostamos por la venta digital.
- En **Argentina** participamos con nuestros calentadores en el principal marketplace de electrodomésticos del país.
- En **Centroamérica** iniciamos la venta en tiendas de autoservicio.
- En **México** reforzamos el canal de venta a bordo que surte tiendas locales ante su crecimiento por cercanía al consumidor. Para responder a las nuevas necesidades de conveniencia y cercanía de nuestros clientes apostamos por el comercio electrónico, apoyándonos en nuestros socios distribuidores del canal tradicional.

Nuestra plataforma en **Estados Unidos**, compuesta por dos páginas web, un *call-center* y ocho tiendas físicas, tuvo un fuerte crecimiento por el incremento en la demanda de soluciones de agua y por la expansión del comercio en línea. Durante el año nos concentramos en la evolución de las tiendas a centros de asesoramiento altamente especializados, que complementan la opción de compra en línea.

GRI 203-2, 306-2

INSTALACIÓN Y **MANTENIMIENTO**

Con la evolución del negocio hacia la prestación de servicios integrales el alcance de nuestra interacción con los clientes se ha vuelto más amplio. La venta se realiza de forma directa y posteriormente prestamos el **servicio de instalación y mantenimiento** a través de colaboradores propios o de terceros especializados.

La asistencia post venta incluye la reparación y/o garantía de soluciones. Por ejemplo, los calentadores de agua tienen una garantía de entre 3 a 7 años en función de las características de cada modelo.

En *bebbia* como parte del servicio **ofrecemos mantenimiento cada seis meses o sustitución de los cartuchos** que utilizan los purificadores.

Colaboramos estrechamente con plomeros y constantemente los capacitamos para que conozcan las soluciones de nuestro portafolio, sus bondades y funciones.

Este año impartimos cursos a más de **9,538 plomeros** con una duración de 12 a 24 horas por profesional en México y Centroamérica.

Además, en México ofrecemos capacitación con valor curricular gracias a la certificación proporcionada por la autoridad federal a través del programa CONOCER. De esta manera, desarrollamos una red de plomeros altamente capacitados, lo que nos permite asegurar la calidad del servicio entregado al cliente.

En 2020 desarrollamos ***Plomerísimo***, una plataforma digital que permite a los clientes residenciales en México contratar cualquier servicio de instalación, reparación y mantenimiento de sistemas de agua en su hogar, contando con la asesoría de un técnico especialista avalado por Rotoplas y teniendo garantía sobre la reparación.

Ver Plomerísimo

También extendimos a Centroamérica nuestro programa de lealtad iniciado en México **Gana más con Rotoplas**, enfocado a generar valor para los plomeros, distribuidores y vendedores de mostrador, que hacen llegar nuestras soluciones al consumidor final. Con 10,606 miembros en total, el Club incrementó 37% la participación en comparación con a 2019. Para brindar apoyo a los miembros del programa durante la pandemia regalamos más de 6,200 planes celulares mensuales ilimitados y repartimos más de 300 despensas básicas, entre otros beneficios.

En el año se destinaron **$7.8 millones** a la implementación de **Gana más con Rotoplas**.

En Argentina redefinimos el club de lealtad de plomeros y vendedores. El nuevo **Club A** (que sustituye al Club IPS) transforma cada compra de productos Rotoplas en puntos para acceder a diferentes beneficios. A cierre de año contábamos con 9,044 miembros activos. Incorporamos además capacitaciones para profesionalizar su trabajo y profundizar su conocimiento sobre los productos del Grupo.

MONITOREO DE LA **SATISFACCIÓN**

Fundamentamos nuestro actuar en los **cuatro principios de la experiencia Rotoplas** para aportar valor a nuestros clientes y consumidores: somos empáticos, ágiles, memorables, y creamos experiencias sencillas. Para ello, estamos atentos a sus necesidades, preferencias, dudas y niveles de satisfacción.

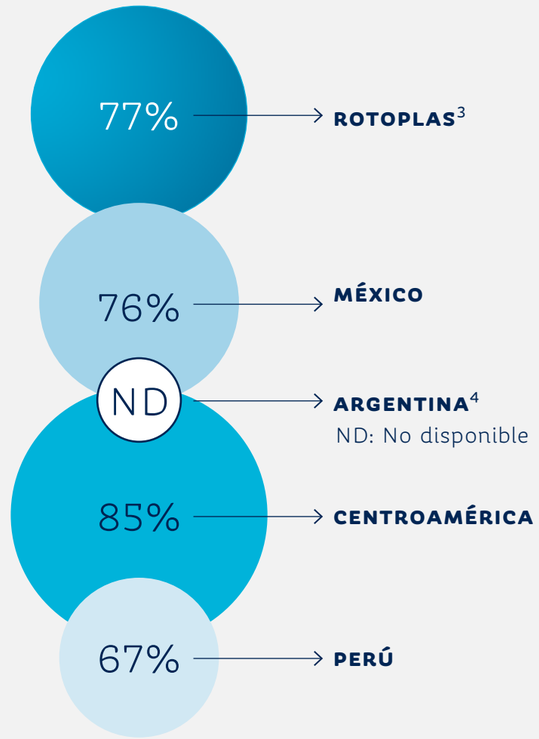
Con relación a nuestros productos y servicios, buscamos que el cliente disponga siempre de la información necesaria para tomar la decisión más pertinente de acuerdo con sus necesidades.

Ofrecemos asistencia post venta a través del *Centro de atención al Cliente (SAC)* en México, Perú y Centroamérica. En 2020 el 70% de las consultas y reclamaciones pudieron ser resueltas durante la llamada con el SAC y el servicio obtuvo un 97% de satisfacción. De manera periódica el SAC realiza asimismo encuestas para darle voz al cliente e identificar oportunidades de mejora.

Satisfacción del cliente[2]
A partir del segundo semestre de 2019, y como parte de las mejores prácticas alineadas a estudios B2B (negocio a negocio), Rotoplas decidió rediseñar el estudio de Voz del cliente, migrando de una evaluación de NPS de producto a NPS de proveedor y socio de negocio, una evaluación más integral que se enfoca no solo en la calidad del producto, sino también el servicio y experiencia que ofrecemos. El estudio contempla una amplia base de clientes tier 1 y 2, así como algunos de tier 3 a 5.

Este año *bebbia*, nuestro servicio de agua para beber en México, tuvo un crecimiento exponencial. Con un NPS de 87.5%, la gran mayoría de nuestros clientes, tanto residenciales como institucionales, recomendarían este servicio.

NPS Proveedor del segundo semestre 2020



2 La satisfacción de los clientes se evalúa en una escala del 1 al 10, siendo 1 la puntuación mínima y 10 la máxima. Los porcentajes de clientes satisfechos consideran las calificaciones de 7 a 10 para los dos semestres de cada año. Debido a la dimensión de las operaciones, no se ha realizado la encuesta de satisfacción en Brasil ni Estados Unidos.

3 Dato reportado de acuerdo al cálculo estadístico de los países.

4 La encuesta con la nueva metodología se realizará en 2021 en Argentina.

SEGURIDAD DE LA **INFORMACIÓN**

Este año reforzamos la autorregulación sumando a la **Política de Control de Acceso una Política de seguridad de la información** aplicable a nuestros colaboradores y proveedores con el fin de garantizar la protección de datos de nuestros clientes. Asimismo, contamos con un Protocolo de Ciberseguridad que incluye por cada amenaza una posible respuesta y responsables de la misma.

Continuamos con la implementación del *Cyber Security Framework*, que clasifica las competencias y capacidades en ciberseguridad. Después de diseñar el modelo de gobernanza, elaboramos un programa de concientización que se aplicará en 2021 e incluye campañas, talleres y simulacros.

EFICIENCIA DE LA MANO DE

NUESTRA GENTE

05 — EFICIENCIA OPERACIONAL Y RESILIENCIA

Somos una compañía que por más de tres décadas se ha retado para **generar cambios constantes a la industria del agua.** Hoy, a través de la tecnología, hemos construido un negocio cada vez más eficiente que opera impulsando una cultura de innovación, creatividad y colaboración.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8

9 10 11 12 13 14 15 16 17

GRI 102-9, 204-1, 412-3

APROVISIONAMIENTO

Este año consolidamos la planeación de la demanda, insumos y producción en un solo sistema, permitiéndonos optimizar los planes de manufactura con base en los datos de disponibilidad de insumos, los cuales a su vez se fundamentan en las estimaciones de demanda.

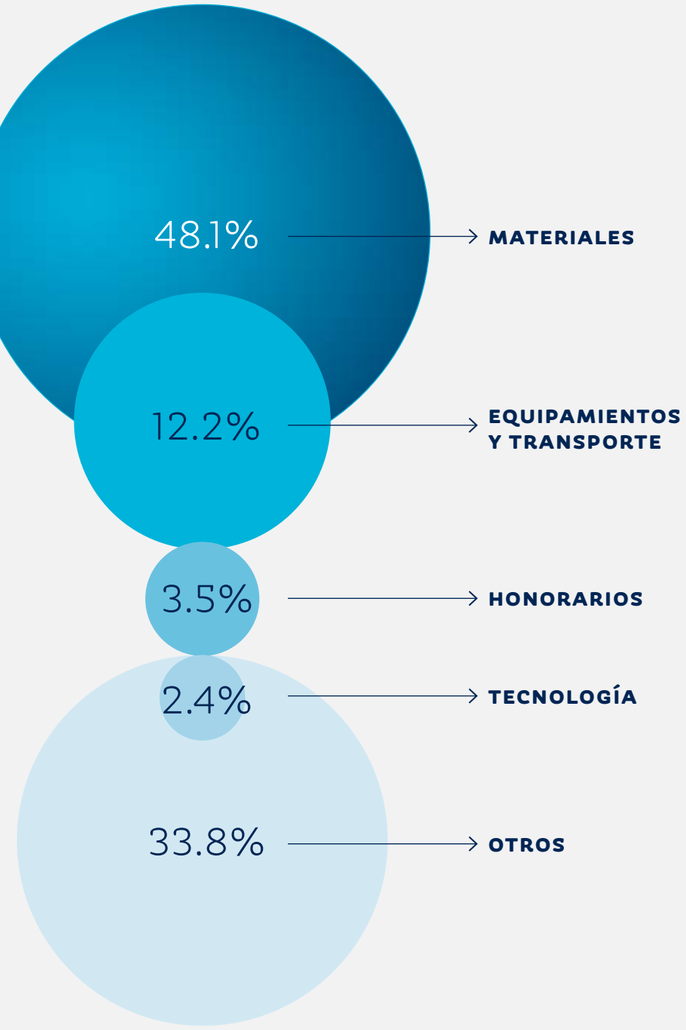
En cuanto a la calidad de los productos y servicios que ofrecemos, las materias primas y tecnología de los productos que nos brindan nuestros proveedores son clave. Trabajamos estrechamente con ellos para disponer del mejor portafolio y contar con garantía de suministro.

Cerca de 3 mil proveedores conforman nuestra cadena de suministro. Durante el año, nuestro gasto en compras ascendió a $5,364 millones de pesos, es decir 8% más que en 2019; la mayor fracción corresponde a la adquisición de materias primas.

Comprometidos además con el desarrollo local en cada uno de los países donde operamos, destinamos el 76% de nuestros gastos a proveedores nacionales.

Como parte de nuestro proceso de gestión de riesgos a nivel compañía, identificamos anualmente los proveedores críticos a través de un análisis a nivel planta en el que participan equipos de calidad, producción y compras. Consideramos como críticos aquellos proveedores de gran volumen, carácter único por lo específico del material/servicio o por la capacidad de producción que requerimos.

Gastos en proveedores por categoría - 2020



Promovemos que los proveedores se desempeñen apegados a buenas prácticas ASG. Nuestra **Política de Compras Sustentables** recoge el detalle de los aspectos ASG que consideramos relevantes para nuestra estrategia.

Como parte del proceso de alta de proveedores en nuestro sistema, les pedimos que firmen y se comprometan con nuestro Código de Ética y de Conducta, extendiendo de esta manera el compromiso que adquirimos con valores como la integridad, el respeto de los derechos humanos y el cuidado de las condiciones laborales. A la fecha, todos nuestros proveedores cumplen con este requisito.

Buscando siempre la innovación desde la cadena de suministro, generamos vínculos y proyectos con nuestros proveedores para el desarrollo tecnológico que incorporamos a nuestro portafolio. Ejemplo de esto es el proyecto de incorporación de resinas recicladas en nuestros productos y el desarrollo de proveedores de dicho material.

Ver Política de **Compras Sustentables**

DISTRIBUCIÓN

El ***Rotoplas Transportation Management System*** (RTMS) constituye nuestro sistema integral de pedidos, que a través de un portal web permite a los clientes realizar pedidos y darles seguimiento. El sistema tiene actualizados los inventarios disponibles y asigna las entregas considerando la ruta logística óptima. Luego de su implementación en México en 2019, ya está disponible también en Centroamérica y Perú.

Este año ajustamos la configuración del RTMS para facilitar entregas más recurrentes, considerando las limitaciones de actividad en las plantas y CEDIS por la pandemia y el comportamiento irregular de los inventarios. Asimismo, mejoramos la organización de las zonas de distribución, lo que nos ha evitado recorrer cerca de **119 mil kilómetros en tan sólo cuatro meses**, equivalentes a un ahorro de más de 47 mil litros de combustible o evitar la emisión de 133 tCO_2e evitadas[1].

1 Se estima un ahorro de 133 tCO_2e considerando diésel como combustible al ser el de mayor uso en el la actividad de transporte.

SASB RT-CH-410a.1, RT-CH-530a.1

CIRCULARIDAD DE **RECURSOS**

Buscamos **ser eficientes en los diferentes procesos que componen nuestra actividad**, con apego al ingreso y gasto óptimo, y a las mejoras introducidas por nuestro programa de transformación organizacional *Flow*.

El 20% de nuestras inversiones en CAPEX responden a criterios de sustentabilidad, entre los cuales se encuentran la optimización de fletes y la eficiencia energética en producción.

Seguimos los lineamientos de nuestra **Política de Higiene, Seguridad y Ambiente (HSA)**, que hace especial énfasis en la reducción de emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) en las operaciones propias y a lo largo de la cadena de valor. Reforzamos nuestro compromiso asimismo con la **Política de Cambio Climático**.

Nuestras plantas operan con un sistema de gestión ambiental basado en los lineamientos de la norma ISO 14001, estando cuatro de ellas certificadas; de esta manera comparten buenas prácticas y el monitoreo de indicadores.

Política de **Higiene, Seguridad y Ambiente**

Política de **Cambio Climático**

PLANTAS CERTIFICADAS

MÉXICO

1. Lerma
2. León rotomoldeo
3. León inyección

PERÚ

1. Lima

NORMA

ISO 14001:2015

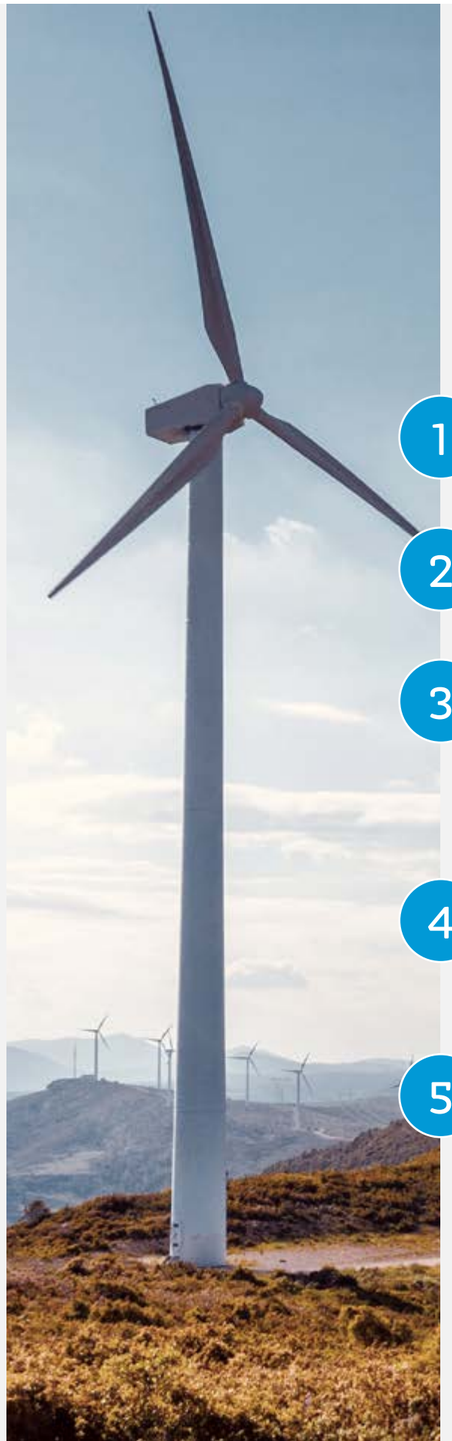
Buscamos mejorar la **eficiencia** en la fase de uso de las soluciones que requieren de energía

Es decir bebederos, dispensadores (uso institucional), purificadores (uso doméstico) y plantas de tratamiento. En las actualizaciones de los equipos, buscamos que los requerimientos energéticos sean cada vez menores.

Respecto a los purificadores, bebederos y dispensadores, hemos conseguido mayor eficiencia utilizando tecnología de carbón activado y plata coloidal (CAPC) como alternativa a la ósmosis inversa. En cuanto a las plantas de tratamiento, estamos desarrollando una nueva tecnología cuyo consumo de energía es 10% inferior a la previa. El conjunto de los servicios representó $611 millones de pesos en ventas en 2020, el 7% del total de la compañía.

La eficiencia, dimensionada a lo largo del ciclo de vida de nuestras soluciones, ha sido medida por la compañía mediante el cálculo de la huella de carbono e hídrica de una selección del portafolio, conforme a las normas ISO 14067 e ISO 14046 respectivamente.

El trabajo en eficiencia es uno de los pilares fundamentales de nuestra contribución a la economía circular, **la totalidad de nuestras soluciones están diseñadas para generar eficiencia en cuanto a uso de materiales, recursos hídricos y/o energéticos.** A continuación, presentamos la visión más amplia:



Prioridades de Grupo Rotoplas para una economía circular:

1. Abastecimiento con **energías renovables**
2. Uso de **resinas recicladas** posconsumo y postindustriales (propias y de terceros)
3. **Mantenimiento de productos** de almacenamiento y calentadores, y de servicios (PTARs, purificadores y sistemas de irrigación) para un mejor rendimiento y mayor vida útil
4. **Reaprovechamiento de agua y reducción de la captación del recurso** gracias a soluciones de tratamiento y reciclaje
5. Desarrollo de **servicios de agua para beber** (alternativa al agua embotellada, permite reducir el plástico de un solo uso y las emisiones en la fase de transporte del recurso)

—
GRI 301-1, 301-2
SASB CG-BF-000.A, CG-BF-410a.1, RT-CH-000.A
TCFD MYO-A

MATERIALES

Nuestros principales insumos son resinas compuestas sobre todo por polietileno y polipropileno.

Procesamos 59,023 toneladas de resinas en 2020, un **15% menos** que en 2019.

Para minimizar el impacto de nuestros productos en el planeta, así como asegurar la disponibilidad de materia prima para la operación, tenemos una estrategia de aprovisionamiento de resinas de posconsumo propias y de terceros. Trabajamos en la creación de formulaciones con mayor contenido de materia prima reciclada y en el desarrollo de proveedores que puedan abastecernos con resinas postindustriales que cumplan con nuestras especificaciones.

Gracias a dichos esfuerzos, este año utilizamos un **10% de resina reciclada en productos**, lo que además representa un ahorro superior a los $15 millones de pesos. **A la fecha incorporamos en algunos modelos de nuestros tinacos entre un 35 y 100% de material reciclado.**

—
GRI 302-1, 302-3, 302-4
SASB CG-BF-130a.1, IF-WU-130a.1; RT-CH-130a.1
TCFD MYO-A

ENERGÍA

El consumo de energía a nivel grupo fue de 183,700,850 kWh (661,322 GJ) y el 93.27% es utilizado en los procesos de rotomoldeo, molienda, extrusión, inyección y soplado, que son los más demandantes.

Implementamos una optimización tecnológica con el Sistema de Manufactura Automatizado Rotoplas con Tecnología (SMART) en el proceso de producción de soluciones de almacenamiento y en la fabricación de calentadores. Se trata de un conjunto de iniciativas destinadas a eficientizar nuestro uso de la energía. Además, el proceso de producción por soplado permite sustituir el consumo de gas por electricidad, menos contaminante.

Consumo de energía de los principales procesos

PROCESO	FUENTE	2020	2019	2018
EXTRUSIÓN INYECCIÓN MOLIENDA[2]	**ELECTRICIDAD**	45,927,175	39,764,911	41,390,169
ROTOMOLDEO SOPLADO	**GAS NATURAL**			
	GAS LP	125,419,157	119,494,729	123,486,844
	ELECTRICIDAD			
TOTAL (kWh)	—	**171,346,332**	**159,259,640**	**164,877,013**
TOTAL (GJ)	—	**616,846.30**	**573,334**	**593,557**

Este año tuvimos una **intensidad energética de 1,797 kWh por tonelada de resina procesada** en los principales procesos arriba mencionados, cifra similar a la de años anteriores.

2 En 2020 se consideran en el alcance las dos plantas de Conducción Argentina: Loma Hermosa y San Martín. Para mayor detalle, consultar el informe del inventario de emisiones 2020.

—
GRI 102-48, 302-2, 302-5, 305-1, 305-2, 305-3, 305-4, 305-5, 305-7
SASB CG-BF-130a.1, CG-BF-410a.1, RT-CH-110a.1, RT-CH-110a.2, RT-CH-120a.1
TCFD MYO-A, MYO-B

EMISIONES DE GEI Y MITIGACIÓN

Junto con las iniciativas de eficiencia energética, apostamos por el uso de electricidad procedente de procesos más limpios que la quema directa de combustibles fósiles. De toda nuestra operación, el 71% de la electricidad (20.23% de la energía) proviene de fuentes más eficientes y por lo tanto es más limpia, es decir, 37,155,372 kWh son procedentes de cogeneración. Por otra parte, el 2% de la electricidad (0.54% de la energía) es renovable y corresponde a 985,934 kWh generados por paneles solares instalados en plantas de México, lo que supone un incremento del 66% respecto a 2019. El 27% de la electricidad consumida (7.80% de la energía) restante proviene de la red tradicional.

Emitimos **48,992 toneladas de CO_2eq en los Alcances 1 y 2**[3], que suponen 0.51 toneladas de CO_2eq por tonelada de resina procesada.

Emisiones de GEI (tonCO_2Eq) - Alcances 1 y 2[4]

	2020[5]	2019[6]	2018
ALCANCE 1 Directas por quema de combustibles y fuga de refrigerantes	27,594	26,952	26,524
ALCANCE 2 Indirectas por la generación de la electricidad consumida	21,398	18,651	19,628
ALCANCE 1 + ALCANCE 2	**48,992**	**45,603**	**46,152**

Ver Inventario

3 De los mercados en los que opera Grupo Rotoplas, sólo algunos estados de los EUA disponen de regulación de comercio de emisiones ya en funcionamiento. En México, las pruebas de implementación del sistema de comercio de emisiones han comenzado en 2021. En EUA sólo operamos la plataforma de ecommerce y la red de tiendas, que corresponden a emisiones de Alcance 2.

4 Este año el inventario de emisiones incluye los centros de distribución (CEDIS) de Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua, así como los consumos de oficinas en Brasil, Estados Unidos y México (corporativo y Sytesa). Además, consideramos los consumos de combustibles y electricidad de las plantas de Conducción Argentina: Loma Hermosa y San Martín.

5 No incluye las emisiones de las plantas de rotomoldeo en Brasil por su venta durante el año.

6 Incorporación de emisiones faltantes de gasolina.

Adicionalmente, calculamos las emisiones del transporte de productos por parte de terceros, que supusieron **20,688 toneladas de CO_2eq**. Asimismo, estimamos que las emisiones durante la etapa de uso de nuestros bebederos, dispensadores, purificadores y plantas de tratamiento, representaron 5,285 toneladas de CO_2eq (soluciones con consumo eléctrico y que pertenecen al esquema de servicios).

La combustión de gas LP y gas natural en los procesos de rotomoldeo, generó 25 toneladas de óxidos de nitrógeno (NOx), 0.1 toneladas de óxidos de azufre (SOx), y 1.3 toneladas de partículas (PM).

Los indicadores y metas asociados a la evolución de nuestra Estrategia de Sustentabilidad serán públicos el primer semestre del 2021.

Emisiones de GEI ($tonCO_2Eq$) - Alcance 3

	2020[4]	2019	2018
ALCANCE 3[6] Indirectas por la quema de combustibles en los vehículos de los transportistas durante la distribución de los productos de Grupo Rotoplas[7]	20,688	21,380	17,726
ALCANCE 3 Uso de productos y servicios vendidos: Bebederos, Purificadores, Dispensadores y Plantas de tratamiento	5,170	5,186	ND
ALCANCE 3 Disposición de residuos	213	ND	ND
ALCANCE 3 Por manufactura y transporte de materia prima[8]	652	88	ND
TOTAL ALCANCE 3	**26,724**	**26,566**	**17,726**

6 Este año incorporamos los consumos de combustible por transporte tercerizado de las plantas de Conducción Argentina (Loma Hermosa y San Martín) y de Perú.
7 El alcance de las emisiones de transporte desde los centros de distribución de Mérida (México), Argentina, Brasil, Costa Rica, El Salvador y Perú no se consideran para ninguno de los años.
8 Para la manufactura y transporte de materia prima se considera la información de un solo proveedor, se espera incrementar el alcance en los siguientes años.

—
GRI 303-1, 303-2, 303-3, 303-4, 303-5
SASB RT-CH-140a.1, RT-CH-140a.2, RT-CH-140a.3, IF-WU-140b.1
TCFD MYO-A

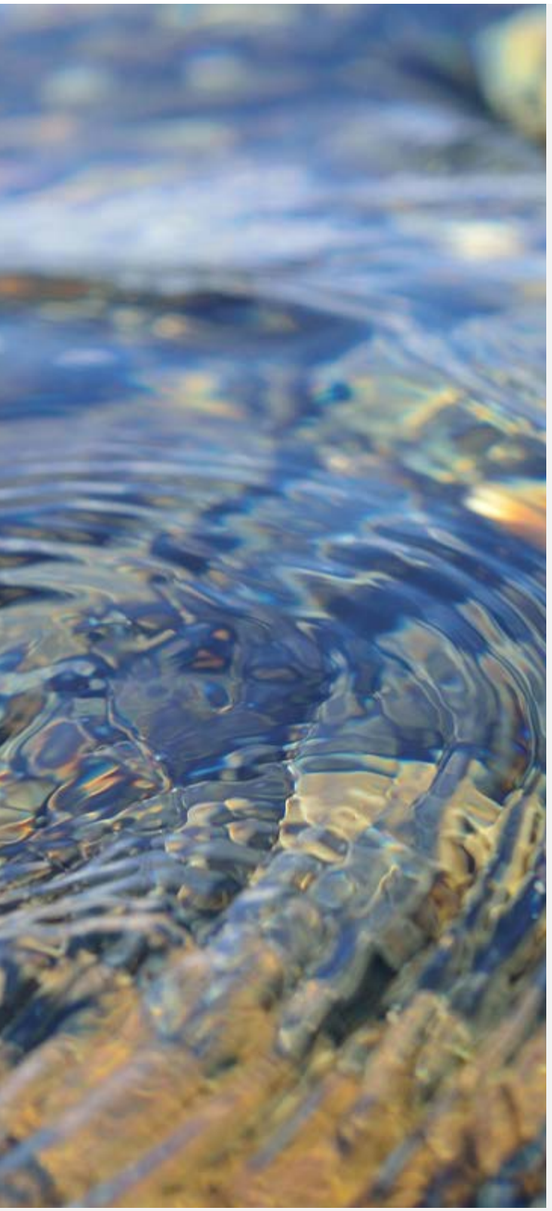
AGUA

Si bien el 55.4% del agua que utilizamos en nuestros procesos proviene de áreas con estrés hídrico alto o muy alto[9], nuestras operaciones no son especialmente demandantes en cuanto al uso de agua. **Seguimos por ello trabajando para optimizar los requerimientos de nuestros diferentes procesos**. Destaca un nuevo proceso de manufactura de tanques por soplo, que lanzamos exitosamente en 2020, reduciendo en un 80% el consumo de agua en la fase de producción. Durante el año, la producción por soplo se elevó a 844 toneladas.

Igualmente, buscamos tratar el agua residual de nuestra operación con el fin de reutilizarla o regresarla al ambiente con una mejor calidad. Además de las PTARs ubicadas en las plantas de Guadalajara (México) y Pilar (Argentina), este año pusimos en marcha la PTAR de Mérida (México) con capacidad para tratar 18m³ al día y que representa una inversión de $2.1 millones de pesos. En torno a la reutilización de agua en nuestras plantas, en Guatemala y Perú contamos con sistemas que brindan tratamiento y hace posible la recirculación de aproximadamente el 60% del recurso en nuestro proceso.

En el año captamos un total de **124 millones de litros de diferentes fuentes y el 12% corresponde a agua reutilizada de nuestros propios procesos**. La intensidad en el consumo de agua fue de 1,297 litros por tonelada de resina procesada.

9 Conforme a la herramienta Aqueduct del World Resources Institute (WRI).



Captación de agua por fuente (millones de litros)[10]

FUENTE	2020	2019	2018
MUNICIPAL	50.91	40.25	76.71
AGUAS SUPERFICIALES	4.42	16.78	4.00
AGUA SUBTERRÁNEA	36.15	32.32	66.10
OTRO Pipas	17.85	13.27	12.27
OTRAS FUENTES Captación pluvial	0.35	-	-
REUTILIZADA De la operación propia	14.33	2.05	25.11
TOTAL	**124.01**	**104.65**	**184.19**

En 2020 no tuvimos ningún caso de incumplimiento en materia de permisos, estándares o regulaciones de agua. Adicional a estos, existen otros riesgos vinculados a la gestión del agua, como es la escasez del recurso o el aumento en su costo, así como una percepción de mal manejo del agua por parte de alguno de nuestros grupos de interés. Todas las mejoras en procesos previamente mencionadas y nuestros esfuerzos de transparencia suman a la gestión de estos riesgos.

Por otra parte, a través del servicio de tratamiento de agua residual, ofrecimos a nuestros clientes la capacidad para tratar **25,338m³ de agua al día**. En el año no se produjeron incidentes relacionados con la calidad de los vertidos de agua, ni en los centros propios ni como resultado de las plantas de tratamiento que operamos en cliente.

10 Corresponde a agua captada, incluyendo el consumo de agua reutilizada

—
GRI 306-2, 306-3, 306-4, 306-5
SASB CG-BF-410a.2, RT-CH-150a.1
TCFD MYO-A

RESIDUOS

La gestión de residuos forma parte integral del enfoque de circularidad que impulsamos en nuestra operación. Por ello, además de buscar disminuir los residuos, trabajamos con proveedores especializados que potencian el aprovechamiento de los mismos siempre que sea posible.

En total reciclamos 735 toneladas de residuos, es decir el 60% de lo generado. De los residuos peligrosos, el 70% es tratado en coprocesamiento y el resto es confinado de conformidad con la ley.

En Grupo Rotoplas no contamos con mecanismos de recuperación de productos en fin de vida, debido a que varias de nuestras soluciones tienen garantía de por vida y nuestro enfoque está en dar el correcto mantenimiento a las soluciones para alargar su vida útil con un alto rendimiento.

Residuos generados (toneladas)[11]

	2020	2019	2018
PELIGROSO	54.0	58.7	166.8
MANEJO ESPECIAL	792.7	361.9	446.9
SÓLIDOS URBANOS	421.5	668.5	478.2
TOTAL	**1,268.2**	**1,089.1**	**1,091.9**

Destino de los residuos generados (%)

	PELIGROSO	MANEJO ESPECIAL	SÓLIDOS URBANOS
COPROCESAMIENTO	69.93%	1.80%	9.26%
FIN DE VIDA	30.07%	5.03%	90.74%
RECICLAJE	0.00%	93.17%	0.00%

11 Este año incluimos 8 instalaciones adicionales al alcance de las cifras, entre corporativos y plantas.

—
GRI 102-11
TCFD GOB-A y GOB-B

RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL CAMBIO CLIMÁTICO

INTRODUCCIÓN

La incidencia del cambio climático sobre la ciudadanía y las empresas es resultado principalmente de la ocurrencia de fenómenos meteorológicos extremos y cambio en el régimen de precipitaciones.

En Grupo Rotoplas:

→ Trabajamos en la prevención de los **riesgos** sobre nuestra operación, incluyendo los relativos a la disponibilidad de materias primas.

→ Buscamos facilitar a la población el **acceso a agua**, a través de soluciones descentralizados, así como el resguardo del recurso especialmente en las zonas de menor disponibilidad.

→ Reducimos los requerimientos de energía, tanto en la producción como en la fase de uso de las soluciones, así como buscamos incrementar el abastecimiento de fuentes renovables. De esta manera, avanzamos hacia **menores emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI)**.

Estos componentes se integran en la nueva **Estrategia de Sustentabilidad** de la compañía, a través de los pilares de circularidad y cambio climático, disponibilidad de agua y calidad de vida del usuario.

Además, cuentan con una estrategia específica que lanzamos en 2019, a partir de la identificación de los principales riesgos y oportunidades vinculadas al cambio climático para nuestros grupos de interés, con la participación de diferentes equipos de la compañía; incluyó los crecientes requerimientos de los inversionistas al respecto.

GRUPO DE INTERÉS	EJES DE TRABAJO
Clientes *Distribuidores con capacidad de generar valor climático para sus clientes* *Gobiernos y ONGs que alcancen sus objetivos climáticos* *Usuarios con mayor resiliencia climática*	**Distribuidores** → Desarrollar estrategias comerciales atendiendo los impactos del cambio climático por zona (soluciones de adaptación y mitigación). → Capacitar a distribuidores y comercializadores en cómo nuestras soluciones ayudan a la resiliencia de la población. **Entidades de gobierno y Organizaciones no Gubernamentales** → Acompañar el desarrollo de proyectos que aumentan la resiliencia de la población a los efectos del cambio climático. **Usuarios finales** → Sensibilizar sobre el efecto del cambio climático en la disponibilidad y calidad del agua.
Colaborades *Fortalecer la eficiencia y resiliencia operativa* *Colaboradores resilientes, con conocimiento y proactividad climática*	**Procesos y operación** → Desarrollar medidas para la reducción de emisiones de GEI, complementarias de la eficiencia energética.Incorporar la relación con el cambio climático como variable en innovación → Acelerar la implementación de iniciativas en economía circular **Equipo de colaboradores** → Sensibilizar al colaborador sobre el impacto que generan las soluciones de agua para la resiliencia climática de los usuarios finales. → Vincular las actividades laborales con el impacto climático generado por los productos y servicios de Rotoplas. Atender los riesgos de enfermedades laborales que puedan estar asociados con el cambio climático (ej. por desequilibrios en las temperaturas).
Proveedores *Proveedores climáticamente sensibilizados y proactivos*	→ Evaluar y monitorear a los proveedores de acuerdo con su desempeño ambiental, como parte del ciclo de los productos y servicios de Grupo Rotoplas. → Apoyar el desarrollo de materias primas de menor impacto y riesgo. → Promover la eficiencia y reducción de emisiones de GEI en la red logística.
Consejo de administración y órganos internos *Gobernanza climática estratégica*	→ Considerar el desempeño relacionado al cambio climático en las métricas, remuneraciones y estrategia. → Promover la participación pública y el liderazgo en temas principalmente ligados al agua.
Comunidad financiera *Generación de valor climático para inversionistas y aseguradoras*	→ Brindar información relevante en temas climáticos para la comunidad financiera interesada en los mismos. → Reforzar las mediciones y monitoreo para atender los requerimientos de información y promover la transparencia. → Utilizar los esquemas de financiamiento verde y contribuir a su desarrollo en los mercados.
Autoridades y organismos reguladores *Brindar certeza en cumplimiento regulatorio*	→ Reforzar los procesos de auditoría y fomentar la certificación externa. → Participar de iniciativas colectivas de respuesta al cambio climático (incluyendo de disponibilidad de agua). → Promover la cultura de cumplimiento ambiental en la compañía.
Comunidad *Portafolio que colabore en la resiliencia climática de las comunidades*	→ Participar en iniciativas colectivas de respuesta al cambio climático (incluyendo de disponibilidad de agua). → Promover y/o participar en investigaciones y estudios bajo esquema de alianzas. → Generación de indicadores vinculados al cambio climático.

En nuestra **Política de Cambio Climático**, señalamos el compromiso con una operación baja en emisiones de GEI, la adopción de medidas para responder a los riesgos y las oportunidades para facilitar el acceso a agua.

Contamos con indicadores para evaluar el avance y resultados de las diferentes iniciativas, integrados en el scorecard de sustentabilidad. Las áreas a cargo de su gestión directa establecen objetivos anuales junto al equipo corporativo de estrategia, y en las reuniones trimestrales del Comité de Sustentabilidad se analizan los avances en su consecución, tomando las medidas necesarias.

El presidente del Comité de Sustentabilidad, que es el Vicepresidente de Sustentabilidad y Capital Humano, informa al Comité de Prácticas Societarias y Estrategia en sus sesiones trimestrales.

Por su parte, el Comité de Prácticas Societarias y Estrategia reporta al Consejo de Administración sobre los avances de la compañía. De esta manera, en su toma de decisiones estratégicas, se considera el impacto que éstas puedan tener en la consecución de las metas de cambio climático.

Política de **Cambio Climático**

—
GRI 102-15, 201-2
SASB IF-WU-000.D, IF-WU-450a.1, IF-WU-450a.4
TCFD EST-A, EST-B, GDR-A, GDR-B, GDR-C

RIESGOS Y OPORTUNIDADES

En 2019 profundizamos en el entendimiento de los riesgos y oportunidades asociados al cambio climático, con la participación de las diferentes áreas de la compañía y la incorporación de la perspectiva de nuestros grupos de interés; analizamos la exposición de los principales procesos.

La actualización recurrente del mapa de riesgos resulta de un ejercicio integral del que participan los equipos de las áreas de riesgo, comerciales, operativas y de sustentabilidad.

Comprende un análisis a nivel empresa y planta, el cual sirve de base para priorizar las medidas de prevención y mitigación. El monitoreo de las mismas se produce a través de nuestro sistema de control interno, con el apoyo de terceros para determinadas evaluaciones.

Presentamos a continuación los **principales riesgos identificados**[9], referenciando la nomenclatura establecida en las recomendaciones de TCFD.

TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN	HORIZONTE TEMPORAL*	IMPACTO FINANCIERO	INICIATIVAS DE LA ESTRATEGIA DE CAMBIO CLIMÁTICO
Físico, agudo	Exposición de las instalaciones a afectaciones por eventos hidrometeorológicos más frecuentes y severos (huracanes, inundaciones, etc.)	Medio	Pérdida total de la nave, del inventario y/o interrupción del negocio.	→ Reforzamiento estructural y mantenimiento preventivo de las plantas y centros de distribución. → Análisis del riesgo de inundación de las instalaciones y predios y planteamiento de medidas de respuesta. → 9,535 m³, o el 37.6% de nuestra capacidad instalada de tratamiento de aguas residuales, se ubica en áreas con riesgo de inundación a cien años.
De transición, regulación	Publicación de nuevas regulaciones ambientales (gestión de residuos, emisiones, captación pluvial, ley de saneamiento, plástico, etc.)	Medio	Multas por incumplimiento legal	→ Incorporación de prácticas ambientales de excelencia, por encima de los mínimos legales requeridos. → Promoción de prácticas ambientales en la cadena de suministro, mediante la incorporación de criterios en los procesos de selección de proveedores. → Eliminación de los empaques prescindibles sin afectar a la integridad del producto. Estudio de materiales alternativos para aquellos empaques que queden.
De transición, mercado	Incremento del costo de materias primas por escasez del material, de recursos para obtenerlo o dificultades del proveedor para cumplir con regulaciones	Medio	Pedidos no cubiertos Costo adicional de la materia por sobre la primera opción.	→ Desarrollo de proveedores locales de resina reciclada, nuestro principal insumo, y reúso de resina de procesos propios. → Disponibilidad de alternativas para las materias primas críticas.
De transición, reputación	Imposibilidad de cumplir con las expectativas socioambientales de los consumidores, o productos que se vuelven obsoletos en el mercado.	Medio	Ventas no generadas en los productos más obsoletos. Valor del mercado de productos eco no desarrollados por la compañía. Proyección de ganancias de cuentas de clientes industria.	→ Incorporación de resinas recicladas en los productos de almacenamiento. → Desarrollo del servicio de agua para beber como alternativa a las botellas plásticas para los consumidores. → Desarrollo de sistemas de captación pluvial y tratamiento de agua post uso para industrias. → Desarrollo de versiones más ecoeficientes en la actualización de los bebederos, purificadores y dispensadores (también de las plantas de tratamiento). → Otras inversiones en mejora y desarrollo de productos con menor impacto ambiental.

* **Corto plazo: < 2 años; Medio plazo: 2-10 años; Largo plazo: >10 años**

9 Los riesgos de transición son aquellos asociados a los cambios en el camino hacia una economía baja en carbono, como puede ser en la legislación o preferencia de los consumidores.
Los riesgos físicos son los que se asocian a eventos naturales de mayor intensidad como es un huracán (agudos) y/o a cambios de largo plazo en los patrones de clima (crónicos), por ejemplo, en la temperatura. Pueden generar daños en la infraestructura, afectar la continuidad operacional, entre otras consecuencias.

Adicionalmente, este año realizamos un análisis de qué plantas de tratamiento (PTAR) que operamos como servicio se localizan en zonas con riesgo de inundación (a 100 años), para considerarlo en la valoración del activo. Del total instalado y operando, las que cumplen esa característica representan una capacidad de 7,064 m³ de agua tratados por día.

Por otro lado, los esfuerzos para reducir la contribución al cambio climático en nuestra actividad y la generada por nuestros clientes, así como para desarrollar soluciones que contribuyen a la resiliencia de las comunidades, ofrecen oportunidades de negocio. Se trata de un enfoque de beneficio mutuo.

A continuación, detallamos las **principales oportunidades identificadas**, referenciando la nomenclatura establecida en las recomendaciones de TCFD.

TIPO DE OPORTUNIDAD	DESCRIPCIÓN	HORIZONTE TEMPORAL*	IMPACTO FINANCIERO	INICIATIVAS DE LA ESTRATEGIA DE CAMBIO CLIMÁTICO
Productos y servicios	Desarrollo de nuevos productos y servicios con componente eco, a través de I+D e innovación (ej. macroproyecto de resinas recicladas)	Medio	Ahorro en materiales. Ventas proyectadas de líneas de productos de menor impacto ambiental (ej. con resinas recicladas)	→ Inversión en desarrollo de productos (investigación, pruebas, etc.). → Desarrollo de proveedores de resinas recicladas como alternativa a la búsqueda en un mercado limitado. → Colaboración con universidades y centros de investigación. → Desarrollo del servicio de gua para beber como alternativa.
Mercados	Acceso a mercados emergentes, demanda creciente de soluciones de almacenaje, potabilización, tratamiento y saneamiento de agua debido al aumento de eventos meteorológicos extremos que agudizan el estrés hídrico (calidad y cantidad)	Medio	Ganancias proyectadas de las soluciones	→ Acción comercial en esquemas que permitan a las comunidades acceder (alianzas con OSC, programas de gobierno, responsabilidad social de otras empresas, etc.). → Diversificación de la red de comercialización para mejorar el acceso de los consumidores finales (ej. comercio en línea). → Desarrollo de la unidad de negocio de *rieggo*, para atender las necesidades de agua de los cultivos.
Mercados	Acceso a nuevos mercados creados por regulaciones emergentes que buscan reducir la vulnerabilidad de la población a sequías e inundaciones causadas por el cambio climático, como el Programa Nacional Hídrico, a través de soluciones descentralizadas de almacenamiento, tratamiento, potabilización y reúso.	Medio	Ganancias proyectadas de las soluciones	→ Acción comercial en esquemas que permitan a las comunidades acceder (alianzas con OSC, programas de gobierno, responsabilidad social de otras empresas, etc.). → Desarrollo de soluciones para segmentos medio-bajo, que complementen el portafolio de premium, y faciliten el acceso, ya sea por compra directa del individuo o en programas de terceros (OSC, gobierno) (ej. almacenamiento, plantas de tratamiento de agua portátil y bajo costo, etc.).
Eficiencia de recursos	Uso eficiente de energía en procesos productivos, compra de energía limpia a menor costo y autogeneración de renovables.	Corto	Ahorros por autogeneración de energía renovable. También por las eficiencias en el uso de la energía.	→ Proyectos de eficiencia través de cambio de tecnología (ej. sustitución de rotomoldeo por soplado). → Instalación de paneles solares en las plantas.

* **Corto plazo: < 2 años; Medio plazo: 2-10 años; Largo plazo: >10 años**

Nuestro siguiente paso será realizar un análisis del impacto de diferentes escenarios de incremento de la temperatura sobre nuestras operaciones, para poder establecer medidas de resiliencia relacionadas, ya sea el refuerzo de iniciativas ya incluidas en nuestra Estrategia de cambio climático u otras nuevas que fueran necesarias.

Indicadores vinculados con riesgos y oportunidades de cambio climático

RIESGOS

- Costo de los seguros
- Inversión en mantenimiento de plantas
- CapEx con criterios de sostenibilidad
- % de plantas y CEDIS con riesgos climáticos
- Valor de las sanciones por incumplimientos ambientales

OPORTUNIDADES

- Ventas de *bebbia*
- Número de usuarios de *bebbia*
- Número de personas beneficiadas por soluciones de captación pluvial (Sica)
- Proyección de ventas de *rieggo* (2021)
- Inversión en resinas recicladas (de terceros)
- % de resina reciclada utilizada como materia prima (Sica)
- Reducción del consumo de energía (Sic)
- % de abastecimiento con energía renovable

NUESTRA **GENTE**, EL PILAR DE

BUENOS RESULTADOS

Creemos en el **poder transformador de nuestro equipo** para convertir las ideas en realidad. Estamos comprometidos con ellos y confiamos en su talento y capacidades para generar un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

GRI 102-8, 102-10, 102-41, 102-48, 401-1, 405-1

DESCRIPCIÓN DE LA **PLANTILLA**

Durante el año, **el compromiso de nuestros colaboradores fue clave** para la operación y la consecución de objetivos de crecimiento y rentabilidad.

En un entorno atípico por la pandemia causada por el COVID-19, **Rotoplas declaró foco prioritario la salud y seguridad de la plantilla laboral y de sus familias**, así como el bienestar de las personas que forman parte sus grupos de interés.

A pesar de la incertidumbre global, la estrategia de negocio y el proceso de transformación organizacional *Flow* han requerido de más talento con diversas habilidades, resultando en el robustecimiento de la plantilla laboral en **3%** para llegar a **3,322** colaboradores.

Esto aun considerando la desvinculación del personal de la unidad de productos en Brasil tras la venta de dicho negocio en mayo 2020.

3,322
colaboradores

Seguimos promoviendo la estabilidad del empleo con un 93.2% de nuestros colaboradores contratados como indefinidos. Por otra parte, el 99.8% de la plantilla se desempeña en jornada completa.

Convencidos que la diversidad tanto de género como de competencias nos permite tomar mejores decisiones de negocio, promovemos la incorporación de diferentes perspectivas al equipo. El 22% de nuestra plantilla total está conformada por mujeres, esta cifra se eleva al 27% en el caso de los mandos medios y superiores, en una industria que suele ser mayoritariamente masculina. Seguimos trabajando para garantizar la igualdad de género en todos los niveles de la compañía.

Respetamos el derecho de libre asociación y contamos con 45% de colaboradores sindicalizados a través de 12 organizaciones sindicales a lo largo de nuestras ubicaciones.

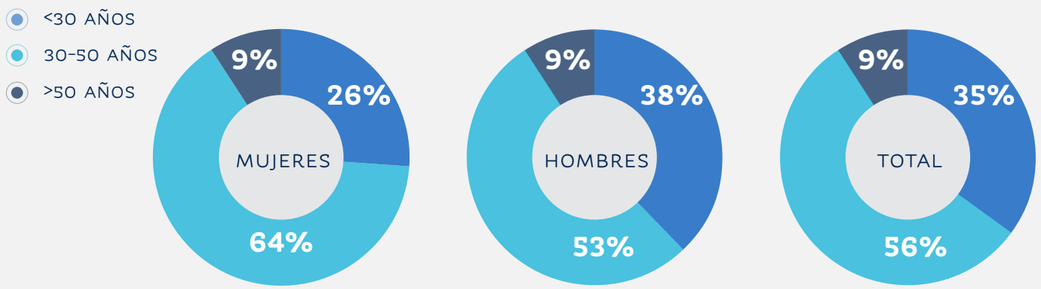
Demografía laboral

	Nº DE COLABORADORES	% DE CONTRATOS INDEFINIDOS	% DE MUJERES
2018	2,901	80.7	23.6
2019	3,213	85.1	22.2
2020	**3,322**	**93.2**	**21.7**

Colaboradores por país

	MÉXICO	BRASIL[1]	ARGENTINA[2]	CENTROAMÉRICA[3]	PERÚ	ESTADOS UNIDOS[4]
2018	2,238	80	274	87	123	99
2019	2,171	79	687	87	122	67
2020	**2,328**	**26**	**680**	**91**	**120**	**77**

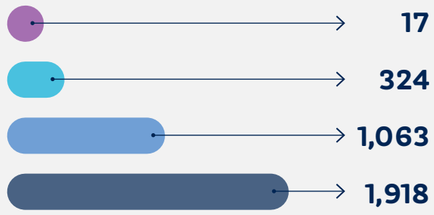
Colaboradores por grupo de edad y género



Colaboradores por categoría profesional, género y grupo de edad

EJECUTIVOS
MANDOS MEDIOS
CONTRIBUCIÓN INDIVIDUAL
OPERATIVOS

POR CATEGORÍA PROFESIONAL



POR GÉNERO Y GRUPO DE EDAD

MUJERES (%)	6	27	28	18
< DE 30 AÑOS (%)	0	3	19	50
30-50 AÑOS (%)	82	84	71	42
> 50 AÑOS (%)	18	13	10	8

1 No incluye los colaboradores de la planta de rotomoldeo en Brasil luego de su venta en mayo 2020; sin embargo, sí incluye los colaboradores de servicios de plantas de tratamiento.
2 Argentina: A partir del 2019 considera la incorporación del equipo de IPS, empresa adquirida en 2018.
3 Centroamérica considera: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
4 A partir del 2019 no incluye los colaboradores de las plantas de rotomoldeo luego de la venta de éstas durante dicho año; las cifras corresponden a los colaboradores de la plataforma de *e-commerce*.

Este año registramos la desvinculación de los colaboradores de la planta de rotomoldeo en Brasil debido a la venta de los activos de Acqualimp; adoptamos un proceso garantista para las personas que laboraban en esta planta.

La rotación involuntaria incrementa levemente comparado con la registrada el año anterior ya que se hizo una restructura de talento alineado al programa de transformación *Flow*, la cual nos permitirá contar con los perfiles necesarios para la evolución de la compañía.

Nuevas contrataciones por sexo y rango de edad

	MUJERES	HOMBRES	TOTAL
MENOS DE 30 AÑOS	75	429	504
ENTRE 30 Y 50 AÑOS	84	167	251
MÁS DE 50 AÑOS	3	5	8
TOTAL	**162**	**601**	**763**

Rotación[5]

	2019	2020	Δ 20-19
INVOLUNTARIA	12%	13%	4%
VOLUNTARIA	13%	5%	-58%
TOTAL	**25%**	**18%**	**-27%**

Rotación total por sexo y categoría de puesto

ADMINISTRATIVO
OPERATIVO

	2019		2020	
MUJERES	22%	27%	22%	20%
HOMBRES	19%	30%	15%	19%
TOTAL	**20%**	**29%**	**17%**	**19%**

5 En 2020 modificamos el cálculo de la rotación, eliminando los contratos determinados del denominador. Las cifras aquí presentadas para el año 2018, 2019 y 2020 consideran las bajas de colaboradores con contrato indeterminado dividido por el total de colaboradores con contrato indeterminado al cierre del año. Para 2019 la rotación total se modifica de 21% a 25%, cifra que no contempla las bajas de Sytesa. A partir del 2020 se consideran los datos de todo Grupo Rotoplas.

—
GRI 401-2, 404-1, 404-2, 404-3

CAPACITACIÓN Y **DESARROLLO**

Como cada año, proporcionamos a nuestros colaboradores un plan anual de capacitación personalizado en función de su puesto y necesidades, que se complementa con contenidos transversales que promueven el desarrollo de capacidades blandas y el conocimiento de nuestras diferentes políticas.

Este año lanzamos la plataforma de aprendizaje digital AprendeR, acelerando la capacitación vía remota con formatos flexibles que permiten al colaborador acceder a los cursos en cualquier momento. La plataforma está especialmente destinada al personal administrativo que se desempeñó en teletrabajo la mayor parte del año; el 98% de ellos se han capacitado a través de la plataforma.

En el año **impartimos 28,311 horas de capacitación**, con un promedio de 8.5 horas por colaborador. Convencidos del beneficio tanto para el individuo como para la compañía, invertimos $8.4 millones de pesos en el desarrollo continuo de nuestra gente.

Capacitación por categoría profesional

- ADMINISTRATIVO
- OPERATIVO
- TOTAL

	2020			2019			2018		
	●	●	●	●	●	●	●	●	●
TOTAL DE HORAS	19,187	9,123	28,311	7,978	11,737	19,715	10,913	13,117	24,030
PROMEDIO DE HORAS POR COLABORADOR	13.7	4.8	8.5	6.1	7.8	7.0	8.8	7.9	8.3

Cada colaborador **administrativo cuenta con un Plan Individual de Desarrollo.** Éste se incluye en los objetivos que el colaborador establece a inicio de año con su superior y respecto de los que es evaluado. 1,204 colaboradores administrativos fueron evaluados en el año.

- En el caso de tener personas a su cargo, **el colaborador recibe una evaluación 360°**, para conocer también su desempeño como líder de equipo.
- Para mandos medios y superiores, **identificamos el talento sobresaliente a través de una evaluación** que mide tanto el desempeño como el potencial.

Para los colaboradores **operativos enfocamos la evaluación en competencias, productividad**, y el apego a los lineamientos de seguridad y a los valores de la compañía.

Evaluamos a la totalidad de colaboradores a los que correspondía dicha valoración por su antigüedad y tipo de contrato, aplicando el proceso indicado para su cargo.

Como parte de nuestros esfuerzos para atraer y desarrollar talento, disponemos de iniciativas para **la incorporación de estudiantes y recién graduados**, incluyendo acciones de vinculación con diez universidades estratégicas. Destaca el programa de Profesionistas en Desarrollo (PRODES), en el que estudiantes de alto potencial de licenciatura o ingeniería se encargan de cuatro proyectos innovadores sucesivos, en distintas áreas de la compañía a lo largo de dos años. En 2020, tuvimos cinco participantes.

—
GRI 103-2, 103-3, 401-2, 403-1, 403-2, 403-3, 403-4, 403-5, 403-6, 403-7, 403-8, 403-9, 403-10
SASB RT-CH-320a.1, RT-CH-320a.2, RT-CH-540a.1

SALUD, SEGURIDAD Y **BIENESTAR**

Velamos por **la salud, seguridad y el bienestar integral** de nuestros colaboradores

Ofreciendo condiciones de trabajo sanas y seguras, aplicando medidas preventivas y fomentando el autocuidado principalmente en las plantas de manufactura.

Ante la pandemia reforzamos los esfuerzos para garantizar la salud. Aplicamos medidas de protección en todos nuestros centros de trabajo y estrictos protocolos de higiene que incluyeron la limpieza y sanitización de las instalaciones, y el monitoreo de temperatura corporal.

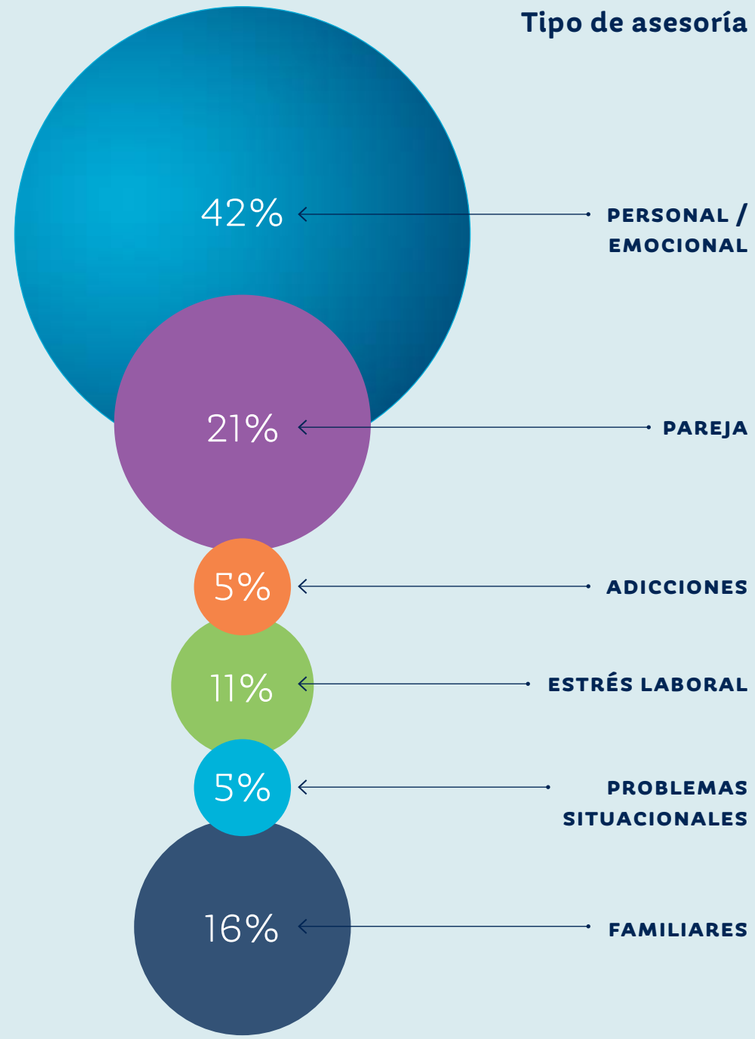
Pusimos transporte privado a disposición de los colaboradores en planta y centros de distribución, asimismo, redujimos el personal por turno y respetamos el distanciamiento físico conforme a las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y de la normativa oficial de cada país. Adicionalmente, ofrecimos servicios de telemedicina y seguimiento a casos de COVID-19 por un doctor especialista, realizamos pruebas PCR y extendimos un seguro COVID-19 para nuestros trabajadores y sus familiares.

Optamos por el teletrabajo para la totalidad de nuestra plantilla administrativa.

Preocupados por el bienestar emocional y físico, en octubre lanzamos en México una **plataforma en línea con contenidos sobre alimentación, activación física y meditación**, entre otros. Nuestros colaboradores le dedicaron un promedio de 10 minutos al día de octubre a diciembre.

Este año nuestro **Programa de Atención al Empleado** (PAE) cobró aun mayor relevancia ante la inestabilidad por la pandemia. Mediante la app, la página web y por vía telefónica, nuestros expertos externos dieron asesoría atendiendo a las siguientes problemáticas:

Tipo de asesoría



Creímos esencial que nuestros colaboradores conocieran en todo momento la situación sanitaria generada por el COVID-19 en sus países, por ello **creamos comunicados internos que se difunden de manera periódica**. Del mismo modo, mantuvimos un estrecho contacto para conocer la evolución de sus necesidades, los capacitamos en nuevas habilidades como es la gestión de equipos a distancia y les informamos de las diferentes actividades digitales a su disposición.

La integridad física de los colaboradores en nuestros centros de trabajo es objeto de un completo sistema de gestión en Higiene, Seguridad y Ambiente (HSA). Este incluye una política con los lineamientos que deben seguir nuestros colaboradores y los contratistas que utilizan nuestras instalaciones. Su correcta aplicación es evaluada a través de auditorías internas y externas, y el cumplimiento forma parte de los acuerdos establecidos con los sindicatos.

Cuatro de nuestras plantas están certificadas con el sistema de gestión en salud y seguridad ocupacional ISO 45001 (antes OHSAS 18001); aquellos centros no certificados se pegan en cualquier caso a sus lineamientos y prácticas de referencia.

Política de **Higiene, Seguridad y Ambiente**

PLANTAS CERTIFICADAS

1. Lerma
2. León rotomoldeo
3. León inyección
4. Perú

NORMA

- ISO 14001:2015

1. Lerma
2. Anáhuac

NORMA

- Programa de Autogestión de Seguridad y Salud en el Trabajo de la STPS (nivel 2) (específica de México)

Cada planta cuenta con un Comité de Seguridad e Higiene conformado por el equipo de HSA, de cadena de suministro y representantes de los colaboradores. Con base en los riesgos identificados en los recorridos de seguridad por el equipo médico y a través de los canales de denuncia, así como los resultados de los indicadores de Salud y Seguridad, el Comité define mensualmente las temáticas y acciones prioritarias en cada centro de trabajo. Los indicadores también se reportan al Comité Gerencial.

La cultura de prevención y autocuidado es reforzada por el programa anual de capacitación en seguridad, que aborda los principales riesgos en cada planta (por ejemplo, daño a extremidades y padecimientos ergonómicos en la actividad de rotomoldeo), junto con la realización de simulacros. De esta manera también nos aseguramos de tener brigadistas preparados para cualquier situación en todos los turnos. En 2020 **los colaboradores recibieron más de 8 mil horas de formación en Higiene Seguridad y Ambiente**.

En cuanto a salud, nuestro equipo médico realiza exámenes periódicos, campañas de vacunación, de prevención y atención a dolencias específicas, así como de promoción de hábitos saludables.

Colaboradores	2020[6]	2019	2018
NÚMERO DE LESIONES MENORES	93	25	30
NÚMERO DE ACCIDENTES INCAPACITANTES[7]	98	58	76
NÚMERO DE ENFERMEDADES PROFESIONALES	5	0	4
NÚMERO DE VÍCTIMAS MORTALES[8]	0	0	0
NÚMERO DE DÍAS PERDIDOS POR LESIONES	1,716	894	1,074
TASA DE ACCIDENTABILIDAD[9]	14.5	10.5	13.2
TASA DE ENFERMEDADES PROFESIONALES	0.7	0	0.7
TASA DE AUSENTISMO	0.2	0.1	0.1

Contratistas	2020	2019	2018
NÚMERO DE LESIONES MENORES	0	5	0
NÚMERO DE ACCIDENTES INCAPACITANTES	1	7	1
NÚMERO DE ENFERMEDADES PROFESIONALES	0	5	0
NÚMERO DE VÍCTIMAS MORTALES[10]	0	0	0
NÚMERO DE DÍAS PERDIDOS POR LESIONES	67	53	5

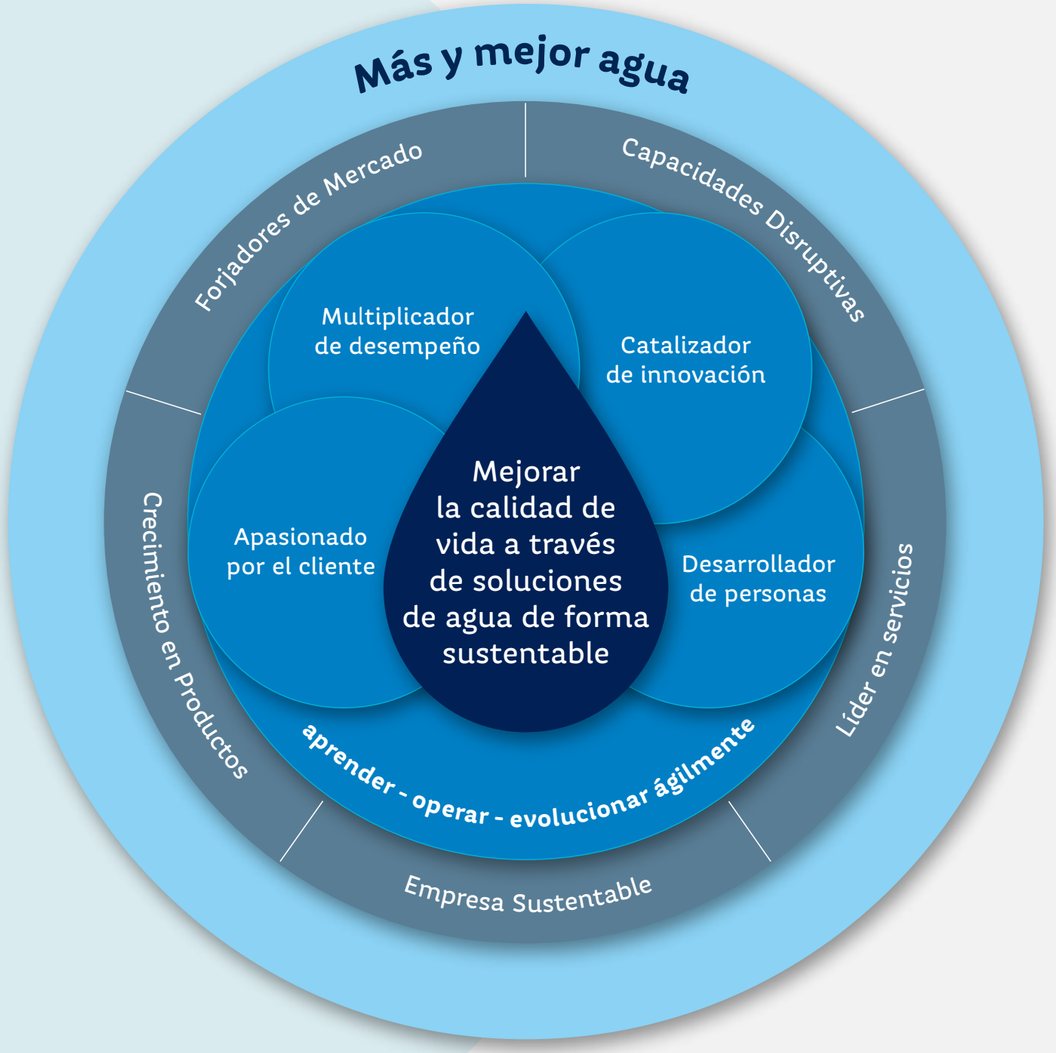
6 Las cifras de salud y seguridad reportadas hasta 2019 no incluían los datos de IPS ni Sytesa. Ya integrándolos, en 2019 hubo 215 accidentes incapacitantes (en lugar de 58), correspondiendo a una tasa de accidentabilidad de 38.8 (en vez de 10.5). Como resultado, la tasa de accidentabilidad disminuyó en 63% entre 2019 y 2020.
7 En el año no hubo ningún accidente relacionado con sustancias químicas.
8 La tasa de mortalidad es nula ya que no hubo ninguna víctima mortal en los últimos 3 años.
9 La tasa de accidentabilidad se calcula como número de accidentes incapacitantes/horas laboradas*1,000,000. RT-CH-320a.1: utilizando la fórmula de SASB, número de accidentes incapacitantes/horas laboradas*200,000, la tasa para el 2020 sería de 2.89.
10 La tasa de mortalidad es nula ya que no hubo ninguna víctima mortal en los últimos 3 años.

GRI 201-3, 401-2, 401-3, 405-2, 406-1

COMPROMISO Y **CLIMA LABORAL**

El esfuerzo en equipo y el modo en que cada colaborador se desempeña y se compromete con el resto de nuestros grupos de interés forman parte del éxito de la compañía.

***Flow,* el programa de transformación organizacional**, ha evolucionado nuestra forma de hacer negocios, operar e interactuar con nuestros grupos de interés. Actualizamos el Estilo Rotoplas para que refleje la evolución de estos cambios.



El respeto y la no discriminación son pilares de nuestra cultura organizacional; valoramos la diversidad como un factor enriquecedor que, a través de la variedad de perspectivas presentes en nuestros equipos, nos permite ser más innovadores y exitosos. En este sentido, este año realizamos un diagnóstico de diversidad de género con el que identificamos oportunidades para seguir avanzado. Difundimos nuestra **Política de Diversidad** e implementamos iniciativas para reforzar la inclusión en los procesos.

En 2020 identificamos un caso de discriminación a través de la plataforma **"Confía Rotoplas"**, el cual fue tratado por nuestro Comité de Ética y resultó en la terminación laboral del colaborador que faltó al Código de Ética y a los valores corporativos.

La equidad de trato entre mujeres y hombres se materializa también en el apoyo a los colaboradores que deciden hacer uso de su **permiso de maternidad o paternidad**, derecho que ejercieron 90 colaboradores en el año. De los mismos, el 23% fueron mujeres y el 100% regresó al finalizar el período de permiso.

Nuestro compromiso de equidad abarca la remuneración de los colaboradores y cuidamos ofrecer condiciones iguales en puestos y niveles de experiencia equivalentes, sin importar el género. Como resultado, los *ratios* por categoría profesional que se desglosan a continuación presentan diferencias mínimas.

Ratio salarial mujer/hombre

	FIJO	FIJO + VARIABLE
EJECUTIVOS[11]	0.84	0.7
MANDOS MEDIOS	1.03	0.96
CONTRIBUCIÓN INDIVIDUAL	1.14	1.02
OPERATIVOS	0.86	1.0

11 Este año, la muestra de puestos ejecutivos es poco representativa ya que contamos con una sola mujer en esta categoría.

La remuneración se define dentro del marco de nuestro tabulador y a partir de un proceso formal que considera el perfil de puesto, la experiencia y competencias de la persona. **El 44.8% de nuestros colaboradores tiene una parte variable vinculada a objetivos de desempeño**. Los altos ejecutivos obtienen bonos con base en los indicadores de negocio de su área y en algunos casos en métricas vinculadas al desempeño ASG de Grupo Rotoplas.

Contamos con un plan de jubilación en México; desde 2018 el colaborador tiene posibilidad de aportar hasta el 3% de su salario y la empresa puede llegar hasta a igualar lo ahorrado. En 2020 participaron 388 colaboradores y se jubilaron 5 en el año; **Rotoplas aportó $3.1 millones de pesos en total al plan de pensiones en México**. También en Estados Unidos contamos con un programa donde entregamos al pensionado sus ahorros multiplicados por dos.

Entregamos a los colaboradores una serie de prestaciones, similares para el personal en jornada parcial y completa, entre las cuales se encuentran: seguro de vida, seguro médico, fondo de ahorro, aguinaldo, prima vacacional y extensión del permiso de maternidad y paternidad. Ofrecemos además capacitación en diferentes temáticas y promovemos el bienestar integral.

Este año más que nunca cuidamos la cercanía y el diálogo abierto con nuestros colaboradores. **El 84% de nuestra plantilla considera que nuestra respuesta ante el COVID-19 fue adecuada**. Como resultado de nuestra encuesta anual de clima laboral, de la que participaron el 94% de los colaboradores, obtuvimos un 81% de satisfacción, 5 puntos porcentuales más que en 2019.

Adicionalmente, en el marco del programa de transformación organizacional *Flow*, realizamos por segunda ocasión un **diagnóstico complementario de la salud organizacional** ya que forma uno de los tres pilares principales de dicho programa.

—
GRI 103-2, 103-3, 203-2

IMPACTO EN **AGUA Y SANEAMIENTO**

A través de soluciones descentralizadas y sustentables buscamos favorecer la **resiliencia de las comunidades ante el cambio climático**, ya que este afecta la disponibilidad de agua. Adicionalmente, y de forma más reciente, con el desarrollo de las soluciones para riego estamos contribuyendo a **mitigar la problemática hídrica en la agricultura** y fomentamos la adopción de prácticas sostenibles en el uso del agua.

Por otra parte, contribuimos a la reducción de la desigualdad en las comunidades a través del **acceso a saneamiento**.

Para diversas **industrias** ofrecemos alternativas para **reducir su impacto ambiental** mediante soluciones de captación de agua pluvial y de tratamiento de aguas residuales para que puedan ser reutilizadas en sus mismas operaciones y/o liberadas al entorno en mejores condiciones.

Impulsamos la **innovación y el desarrollo de conocimiento** tanto en los procesos internos como a través de alianzas con la academia y organizaciones especializadas. A través de todo ello, contribuimos a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Principales impactos de Grupo Rotoplas y su contribución a los ODS

IMPACTO	ODS RELACIONADO
Resiliencia de la población al cambio climático.	1 10
Higiene y salubridad de las comunidades.	1 3 10
Reducción de las desigualdades, con especial incidencia en niños y mujeres.	4 5 10
Acceso a agua de calidad para beber.	1 10 11
Reducción de PET u otras sustancias plásticas, alternativa a esquemas lineales de desecho.	12
Reaprovechamiento/reutilización de agua en la industria.	12
Liberación de agua tratada al medio ambiente, resguardo de los cuerpos de agua.	14 15
Conocimiento de la calidad del agua.	11
Eficiencia en el consumo del sector agrícola, garantía de disponibilidad.	12

Destaca especialmente nuestra aportación a los **ODS 6 y 9**[12] por el tipo de productos y servicios que ofrecemos, la relación que tenemos con agentes especializados en agua y saneamiento, y con los ecosistemas de innovación. Asimismo, promocionamos el uso responsable del agua y la compañía participa en proyectos de atención comunitaria.

Este año ha sido especialmente relevante nuestra contribución al **ODS 3** Salud y bienestar, en respuesta a la incidencia del COVID-19, facilitando la higiene a través de soluciones para la disponibilidad de agua y promoviendo una cultura de resguardo en la ciudadanía.

Indicadores claves:

Destinamos **$3.2 millones de pesos en esquemas de donación en especie 1+1 para organizaciones sociales**, en los que duplicamos el número de soluciones adquiridas por dichas entidades, facilitando el acceso a agua y saneamiento.

6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO

Invertimos $73.3 millones de pesos en proyectos de investigación y desarrollo, y trabajamos en alianza con diferentes centros de innovación. Asimismo, buscamos fomentar la innovación en nuestros proveedores (ej. disponibilidad de resinas recicladas).

9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA

Destinamos $3.5 millones de pesos en donaciones de productos y servicios. Se otorgó el servicio de *bebbia* por un año a hospitales en México y se donaron productos de almacenamiento en México, Perú y Argentina, así como productos de conducción en Argentina. Además, publicamos un manual para la construcción de estaciones de lavado de manos.

3 SALUD Y BIENESTAR

12 En relación con el ODS 9 presentamos nuestra contribución en el subcapítulo de Gestión de la innovación (capítulo de Innovación, calidad y experiencia del cliente).

APORTACIÓN AL ODS 3

IMPACTO: Acceso a agua en espacios públicos, centros médicos y promoción de la higiene.

DONATIVO.
Servicio integral de 20 dispensadores *bebbia* de agua potable purificada en la Ciudad de México.

BENEFICIARIOS.
350 personas al día

ORGANIZACIÓN ALIADA.
INER

DONATIVO.
2 estaciones de lavado de manos en la Central de Abastos en la Ciudad de Méxic.

BENEFICIARIOS.
+20,000 personas

ORGANIZACIÓN ALIADA.
Cruz Roja

DONATIVO.
448 sistemas de almacenamiento de agua y componentes para la construcción de más de 1,000 estaciones de lavamanos en hospitales y comunidades alrededor de la República Mexicana.

BENEFICIARIOS.
No cuantificado

ORGANIZACIÓN ALIADA.
Conagua/ ANEAS

IMPACTO: Entregamos más de 5,000 productos en toda la región, que permiten almacenar más de 1 millón de litros en comunidades vulnerables.

DONATIVO.
6 tanques de almacenamiento para una planta temporal que fabrica gel y jabón antibacterial para comunidades vulnerables en Chiapas.

BENEFICIARIOS.
Indirectos:
- **595 parteras y auxiliares de salud**
- **464 voluntarios en acciones COVID-19**
- **10,000 familias**
- **6,000 alumnas y alumnos de escuelas**

ORGANIZACIÓN ALIADA.
Cántaro Azul

DONATIVO.
Componentes para instalar 24 módulos de lavamanos en 6 municipios de los Valles Centrales de Oaxaca.

BENEFICIARIOS.
8,800 personas al día

ORGANIZACIÓN ALIADA.
Somos Agua

—
SASB IF-WU-000.A

APORTACIÓN AL ODS 6

IMPACTO: Acceso a agua.

SOLUCIONES.	IMPACTO.	PROGRAMAS / INICIATIVAS.	INDICADORES CLAVES.
Captación de agua pluvial	Mayor disponibilidad de agua, reducción de gastos y enfermedades.	→ Suministro e instalación en comunidades a través de programas de gobierno, de OSC o de obras educativas. → Participación en el programa de la CDMX a través de los sistemas instalados por Isla Urbana. → Sistemas de captación pluvial en industrias bajo esquemas de arrendamiento.	→ **1,876** sistemas de captación instalados → **7,212** beneficiados
Bebederos – agua para beber en escuelas	Mejora de la salud por mayor consumo de agua de calidad en niños y adolescentes, en detrimento de bebidas de alto contenido calórico.	→ Suministro, instalación y mantenimiento de bebederos en escuelas públicas en México (desde 2016).	→ **5,198** bebederos instalados y en funcionamiento → **1,153,956** niños y jóvenes beneficiados → **9.3** millones de litros de agua purificada en 2020 → **102** millones de litros de agua purificada (desde 2016)
bebbia - Servicio de agua para beber en hogares, oficinas e industrias	Mejora de la salud al proporcionar agua de calidad. Limita el impacto ambiental al ser una alternativa a los esquemas de transporte y comercialización de agua en envases plásticos.	→ Servicio de agua para beber con cuota mensual para la renta y mantenimiento de los purificadores (desde 2017).	→ **1,693** dispensadores operando **84,650** usuarios beneficiados[13] → **44,710** purificadores operando **165,710** usuarios beneficiados[14] → **73.8** millones de litros purificados → **182,199** personas beneficiadas en 2020 → **111.9** millones de litros purificados (desde 2016)

13 El tamaño promedio de un hogar en México según el INEGI es de 3.7 personas en 2020.
14 Se estima un promedio de 50 usuarios por dispensador y empresa.

6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO

Además, iniciamos un proyecto con Water.org, en el que se ofrecen microcréditos a comunidades en Oaxaca (México), para facilitarles el acceso a soluciones de agua de calidad a precio competitivo. Estaremos proporcionando material y capacitando a los agentes de las instituciones crediticias para que puedan asesorar a sus clientes.

6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO

IMPACTO: Disponibilidad de saneamiento

SOLUCIONES.	IMPACTO.	PROGRAMAS / INICIATIVAS.	INDICADORES CLAVES.
Biodigestores y sistemas de baño húmedo	→ Biodigestores: mejora de la calidad ambiental del entorno y de la salud de las personas por el tratamiento de aguas residuales domésticas. → Sistemas de baño húmedo: dignificación del individuo, mayor seguridad y salubridad en el uso del baño.	→ Suministro e instalación de soluciones de saneamiento en comunidades, en programas de gobiernos y con OSC. (desde 2012)	→ **14,073** baños húmedos instalados → **68,540** personas beneficiadas por baños húmedos → **10,468** biodigestores instalados → **56,660** personas beneficiadas por biodigestores

6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO

IMPACTO: Tratamiento y reutilización de aguas residuales (Sytesa)

SOLUCIONES.	IMPACTO.	PROGRAMAS / INICIATIVAS.	INDICADORES CLAVES.
Plantas de tratamiento y reciclaje de aguas residuales (Sytesa)	Reducción de la captación de agua del medio gracias al aprovechamiento del recurso post proceso industrial. Resguardo de las condiciones del ambiente gracias a la descarga de agua con cumplimiento de las Normas Oficiales.	→ Servicio de diseño, instalación, operación y mantenimiento de plantas de tratamiento de aguas residuales para comercio e industria (desde 2016).	→ **+500** PTARs en funcionamiento → **9,162.8** millones de litros tratados → **4,947.9** millones de litros de agua reutilizada en 2020[15] (tasa de reutilización 54%) → **8** sectores atendidos[16] en **2** países (México y Brasil) → **31,417.61** millones de litros de agua tratada desde 2016 → **24,754.7** millones de litros de agua reutilizada desde 2016

15 La tasa de reutilización en 2020 es del 54% por la mejora en los modelos, frente al 35% de la tasa en años anteriores.

16 Retail, minería, alimentos y bebidas, petroquímica, automotriz, manufacturero, grandes obras, papelera.

6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO

IMPACTO: Irrigación eficiente *(rieggo)*

SOLUCIONES.	IMPACTO.	PROGRAMAS / INICIATIVAS.	INDICADORES CLAVES.
Sistemas de riego y tecnologías de monitoreo de cultivos	Reducción de captación de agua y eficiencia en su uso. Incremento del rendimiento de los cultivos gracias al monitoreo en tiempo real.	→ Diseño, instalación, arrendamiento, servicio y mantenimiento de soluciones hidráulicas inteligentes y sostenibles para el sector agrícola (desde 2020)	→ No disponibles por el reciente lanzamiento en octubre 2020.

RESULTADOS QUE GENERAN CONFIANZA

07 RESULTADOS ECONÓMICOS

En Grupo Rotoplas **buscamos crear y compartir valor** para el conjunto de nuestros grupos de interés a través de las operaciones de la compañía generando valor económico y contribuyendo al desarrollo.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

GRI 102-48, 103-2, 103-3, 203-1

DATOS **FINANCIEROS RELEVANTES**

Cifras en millones de pesos mexicanos

Este año se empezaron a materializar **los objetivos del programa de transformación organizacional *Flow*.**

La disciplina en la ejecución de iniciativas y en la asignación de capital fueron esenciales para lograr que el **ROIC** incrementara y se posicionara en 12.4%, cifra 240 puntos base por encima del costo de capital y generando así **valor sustentable**.

El impacto de la pandemia sobre la vida de las personas reafirmó la importancia de la industria en la que participamos y la relevancia de soluciones de agua y saneamiento para procurar la higiene de los hogares y centros de trabajo. Asimismo, acentuó la importancia de nuestros canales digitales para la compra de productos y la contratación de servicios.

Resultado de esto y de la implementación de *Flow,* registramos **ventas récord** de $8,644 millones, un 11.0% más que en 2019. El impacto de la pandemia en los resultados por las restricciones operativas durante el primer semestre del año se vio compensado por un sólido desempeño durante el segundo semestre.

En particular, las ventas de **productos** incrementaron 12.1% en el año impulsadas por una mayor demanda de soluciones de agua relacionada al cambio de hábitos de los consumidores, que pasaron más tiempo en sus hogares incrementando así su necesidad de almacenamiento de agua. Influyó también el lanzamiento de nuevas soluciones y de productos complementarios, así como la mejora en la eficiencia de la fuerza de ventas y el fortalecimiento del comercio en línea.

En la evolución de los **servicios**, las ventas se vieron afectada por el retraso en la ejecución y/o firma de contratos de bebederos y de plantas de tratamiento y reciclaje de agua por la crisis sanitaria ocasionando una disminución de 2.1%. Sin embargo, nuestro servicio de agua para beber, *bebbia*, registró ventas récord y duplicó su base de clientes alcanzando más de 44,500 usuarios.

***bebbia* registró ventas récord y duplicó su base de clientes durante el año.**

El **EBITDA ajustado** incrementó 4.8% alcanzando un margen de 18.2% y cumpliendo con la guía presentada a inicios del 2020. El EBITDA es ajustado por los gastos derivados de *Flow* y los donativos efectuados para la atención de la emergencia sanitaria. Los donativos articularon el Programa de Agua para Zonas Afectadas por COVID-19 (PAZA -19), una sucesión del programa desarrollado por la compañía para la crisis causada por los terremotos de 2017 en México.

El **apalancamiento** medido por Deuda Neta/EBITDA cerró en 0.6x, ratio por debajo del límite interno de 2.0x.

La **utilidad neta** después de operaciones discontinuadas ascendió a $404 millones, cifra récord en la historia de la compañía.

Las **inversiones en capital (CapEx)** fueron de $291 millones, lo que representa el 3.4% de las ventas anuales. Destacan especialmente las inversiones para la construcción de nuevas plantas de tratamiento en México y Brasil por el desarrollo de la plataforma de servicios, lo que corresponde al 30% del total de CapEx. En Argentina invertimos $20 millones en la capacidad productiva de la nueva planta de calentadores. La otra inversión destacada es de $18 millones en mejoras tecnológicas para la plataforma de comercio en línea en Estados Unidos.

Ventas Netas, EBITDA ajustado y Utilidad Neta récord para un año.

Por país, destacamos los principales resultados de la evolución del negocio:

MÉXICO

La venta de productos se vio beneficiada por el cambio en los hábitos de consumo de la población y por la oferta de nuevas soluciones de almacenamiento y conducción. De esta manera seguimos siendo líderes e incrementamos nuestra participación de mercado.

En servicios, la lenta ejecución de los contratos de bebederos por el cierre de las escuelas, y el aplazamiento en las inversiones de nuestros clientes en plantas de tratamiento y reciclaje de agua, especialmente aquellos del sector comercial y turístico, impactaron las ventas. Por el contrario, nuestro servicio de agua para beber, *bebbia*, logró duplicar su base de clientes y registrar ventas récord.

El lanzamiento de *rieggo*, compañía especializada en atender las necesidades de agua en el sector agrícola, se realizó en el mes de octubre e irá materializando resultados en los siguientes años.

ARGENTINA

Las ventas netas crecieron en moneda local, sin embargo, la depreciación de la moneda ocasionó que registráramos un decrecimiento en pesos mexicanos. Cerramos el último trimestre con incrementos de doble dígito en las tres categorías: mejoramiento, almacenamiento y conducción, lo que ayudó a compensar la debilidad en ventas ocasionada por las restricciones operativas los trimestres anteriores por la pandemia.

Lanzamos productos complementarios como tinacos más accesibles a diferentes segmentos de la población y la línea premium de termotanques. Además, nos continuamos consolidando en el mercado de exportación de tubería, lo que ya representa el 5% de las ventas totales del país.

Por otra parte, logramos sinergias en la operación por la integración de los tres negocios (almacenamiento, conducción y mejoramiento) bajo una estrategia y gestión única, apalancando equipos integrales de ventas y logrando venta cruzada.

Resto de mercados
Las ventas netas de otras geografías (Estados Unidos, Perú, Centroamérica y Brasil) incrementaron doble dígito, basando parte de su crecimiento en el elemento común del cambio en las necesidades de agua y en los hábitos de consumo en los hogares:

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
Se tuvo un crecimiento de doble dígito en las ventas, gracias a la migración a la compra a través de plataformas digitales. Durante el año se atendieron a más de 25,000 clientes a través de la plataforma de comercio electrónico.

PERÚ
Se registró un crecimiento de doble dígito en las ventas ya que Incorporamos la categoría de conducción al portafolio de soluciones, y ganamos mercado en almacenamiento ante una ágil respuesta después las limitaciones operativas por pandemia durante la primera mitad del año.

CENTROAMÉRICA
Se tuvo un crecimiento de doble digito, ganando participación de mercado y mejorando el posicionamiento de marca en la región. Esto como resultado de la incorporación de nuevas soluciones al portafolio y de la diversificación de cartera por la incorporación de nuevos clientes.

BRASIL
Vendimos la unidad de productos en el mes de mayo, con el objetivo de enfocarnos en el desarrollo de negocio de las plantas de tratamiento y reciclaje, mejorando la perspectiva de crecimiento y rentabilidad para la compañía en el país. Durante el tercer trimestre empezaron a operar las primeras plantas.

Nuestros sólidos resultados en un año tan complejo convirtieron a la compañía en la **quinta emisora de capitales con mejor desempeño en la Bolsa Mexicana de Valores**, con un rendimiento superior al 70%.

PRINCIPALES CIFRAS ECONÓMICAS
(en millones de pesos mexicanos)

	2018	2019[1]	2020	Δ 20-19
VENTAS NETAS	7,777	7,790	8,644	11.0%
COSTO	4,674	4,455	5,045	13.2%
UTILIDAD BRUTA	3,103	3,335	3,600	7.9%
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA (%)	39.9%	42.8%	41.6%	(120 pb)
GASTOS DE OPERACIÓN	2,178	2,160	2,553	18.2%
UTILIDAD OPERATIVA	926	1,175	1,047	(10.9%)
MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA (%)	11.9%	15.1%	12.1%	(300 pb)
EBITDA AJUSTADO	1,303	1,502	1,575	4.9%
MARGEN DE EBITDA (%)	16.8%	19.3%	18.2%	(110 pb)
UTILIDAD NETA ANTES DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	397	374	569	52.0%
MARGEN DE UTILIDAD NETA (%)	5.1%	4.8%	6.6%	179 pb
UTILIDAD ANTES DE OPERACIONES DISCONTINUADAS POR ACCIÓN (EN PESOS MEXICANOS)	0.81	0.79	1.28	52.0%
NÚMERO DE ACCIONES EN CIRCULACIÓN (EN MILLONES)	462	462	462	0.1%

CAPITALIZACIÓN
(en millones de pesos mexicanos)

	2018	2019[1]	2020	Δ 20-19
ACTIVO TOTAL	11,850	11,430	12,613	10.3%
PASIVO TOTAL	2,923	5,019	6,318	25.9%
CAPITAL CONTABLE TOTAL	6,764	6,411	6,294	(1.8%)
CAPITALIZACIÓN DE MERCADO	10,741	7,420	12,647	70.4%

1 Para efectos de comparabilidad, las cifras varían contra lo reportado en 2019 ya que excluyen las operaciones del negocio de manufactura en Brasil al considerarlas discontinuadas por su venta en 2020.

GRI 102-48, 201-1

DISTRIBUCIÓN DEL **VALOR ECONÓMICO**

En Grupo Rotoplas creemos en la importancia del valor sostenible y 360°, es decir, integral para el conjunto de nuestros grupos de interés. Ello incluye conceptos como las remuneraciones a los colaboradores, compras a proveedores, pago de impuestos para las autoridades o el reparto de utilidades a los accionistas.

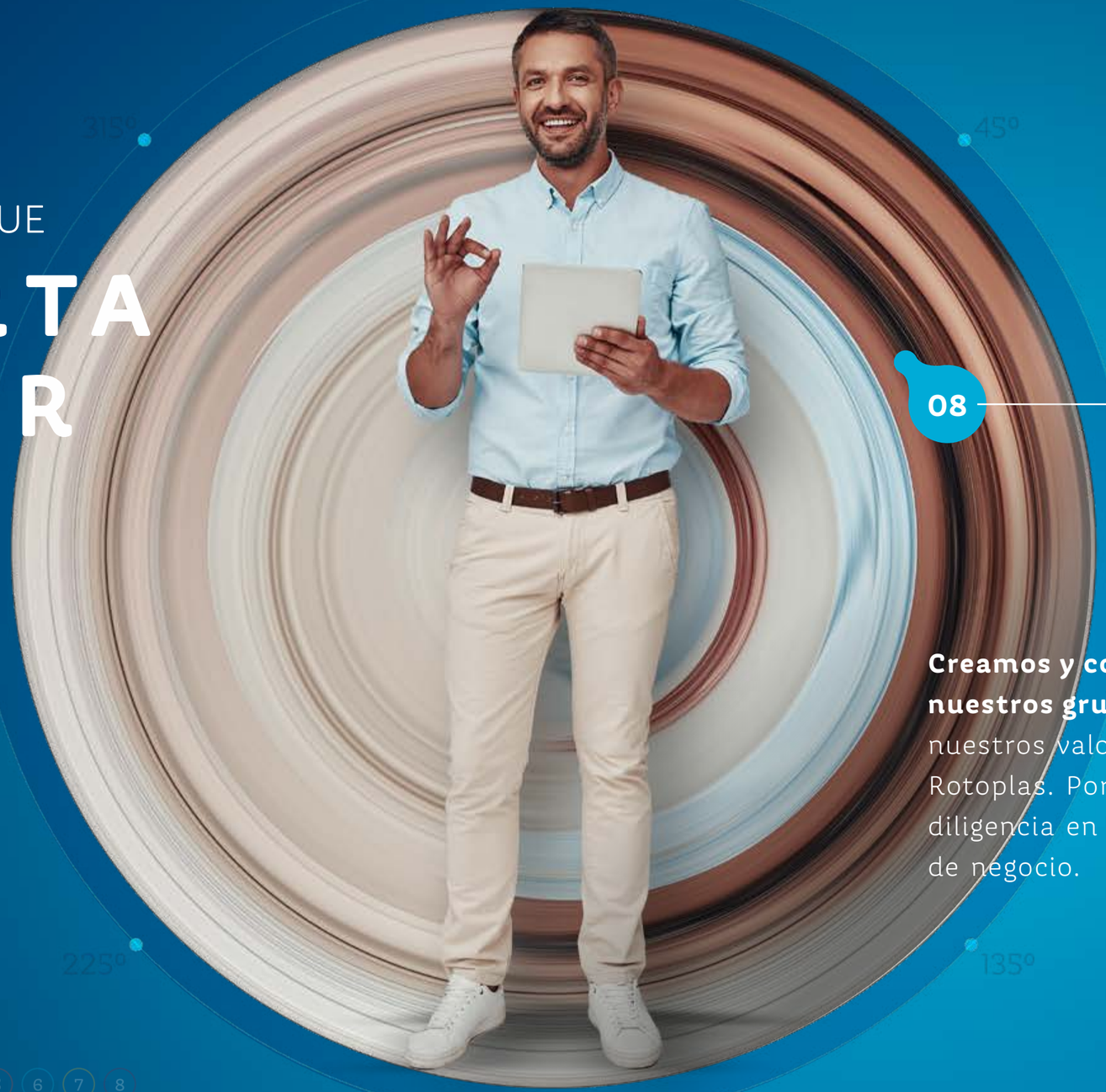
A continuación, presentamos la distribución del valor generado:

VALOR ECONÓMICO GENERADO Y DISTRIBUIDO (VEG Y VED) (millones de pesos mexicanos)

	2018[2]	2019[3]	2020	Δ 20-19
INGRESOS (VALOR ECONÓMICO GENERADO, VEG)	7,859	8,086	8,644	7%
COSTOS Y GASTOS (VALOR ECONÓMICO DISTRIBUIDO, VED)	9,030	8,197	8,720	6%
COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS[4]	5,757	5,804	5,714	18.8%
SUELDOS Y PRESTACIONES[5]	1,116	1,215	1,192	(2%)
PAGOS A LOS PROVEEDORES DE CAPITAL[6]	465	519	1,196	(2%)
PAGO DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES AL GOBIERNO	218	250	243	130%
INVERSIÓN EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO[7]	53	73	73	(3%)
ADQUISICIONES	983[8]	-	-	-
INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA (CAPEX)	434	329	291	(12%)
DONACIONES A LA COMUNIDAD	5	6	10	64%
RETENIDO (VEG-VED)	-1,171	-110	-75	(32%)

2 2018 no fue ajustado por operaciones discontinuas ya que se presentan las mimas cifras reportadas en ese año.
3 Las cifras del 2019 en esta tabla varían contra lo reportado a lo largo de este documento ya que incluyen las operaciones del negocio de manufactura en Brasil y son iguales a lo reportado en ese año sin ajuste por operaciones discontinuas.
4 No incluye los costos y gastos operativos de IPS en Argentina durante 2018 y 2019 ya que se estaba integrando al Grupo, tampoco se incluyen en 2020 para efectos de comparabilidad.
5 Pagos a colaboradores, mano de obra y gastos generales y administrativos (G&A).
6 No considera la compra y/o venta de acciones a través del fondo de recompra.
7 No se consideran sueldos ni depreciación y amortización (D&A).
8 Corresponde a la adquisición de IPS, al precio después de la garantía por resultados de la empresa.

CONFIANZA QUE APORTA VALOR



Creamos y compartimos valor con nuestros grupos de interés, en línea con nuestros valores y apegados al Estilo Rotoplas. Por ello, fortalecemos la debida diligencia en nuestros procesos y gestión de negocio.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

—
GRI 102-5, 102-18, 102-19, 102-20, 102-22, 102-23, 102-24, 102-27, 102-28, 102-33, 102-35, 102-36, 102-37, 405-1

ESTRUCTURA

En Rotoplas adherimos nuestras prácticas de gobierno corporativo al cumplimiento de la Ley del Mercado de Valores (LMV) y buscamos adoptar las mejores prácticas internacionales.

Grupo Rotoplas está listada en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) bajo la clave de pizarra **AGUA*; el 23% de las acciones son flotantes**.

La estructura y funcionamiento de nuestros órganos de gobernanza garantizan el ejercicio del deber fiduciario en pro de los intereses de nuestros inversionistas y del resto de los grupos de interés, así como la debida diligencia en la toma de decisiones.

Ver Tenencia accionaria

Resultados clave del gobierno corporativo en Grupo Rotoplas:

- **53%** de consejeros independientes, **100%** de miembros de los Comités son independientes
- **7% de mujeres** en el Consejo
- **3 generaciones y 4 países** representados en el Consejo
- **100% de asistencia** a las reuniones de Consejo, con requisito mínimo del 50%
- **1 consejero independiente** con cuatro o más mandatos en otras empresas públicas
- **87% de participación** en el ejercicio de autoevaluación de desempeño del Consejo
- **11 años de antigüedad** promedio de los consejeros
- **19%** de la remuneración variable del CEO asociada a **resultados de largo plazo**
- Aprobación para que el **20%** de la remuneración variable de la alta dirección esté **asociada a sustentabilidad**

Cada año, el Comité de Prácticas Societarias y Estrategia entrega la propuesta de miembros del Consejo de Administración a la Asamblea General de Accionistas para su designación; los consejeros cuentan con mandato anual y renovable y fueron electos por mayoría de votos. Asimismo, la Asamblea es responsable de aprobar el informe de operaciones y resultados del Consejo, incluyendo los estados financieros consolidados y auditados.

El Consejo de Administración se encarga de definir **la estrategia de la compañía** y dar seguimiento a su correcta ejecución por parte del equipo directivo. Aunado a ello, establece los lineamientos de control interno y auditoría, designa al Presidente Ejecutivo y aprueba las políticas de remuneración de los principales directivos.

El Consejo está compuesto por **15 miembros**, de los cuales 8 tienen carácter independiente y es presidido por el Sr. Carlos Rojas Mota Velasco, cofundador de la compañía.

Nuestro Consejo de Administración se caracteriza por su **diversidad generacional y de nacionalidades**; un tercio de los consejeros son originarios y residentes de países distintos a México. Además, cuentan con diversos antecedentes laborales que les permiten aportar su experiencia en los distintos campos de acción y tendencias clave como lo son el comercio electrónico, exportaciones o experiencia del cliente.

Las sesiones ordinarias del Consejo se llevan a cabo trimestralmente, **en 2020 se celebraron 4 sesiones con una asistencia del 100%**[1]. Los miembros reciben con antelación la información necesaria para la toma de decisiones informada. Por otra parte, una vez al año autoevalúan su desempeño, el de la organización y del funcionamiento del Consejo; este año el 87% de ellos participaron en el ejercicio.

La remuneración que reciben los miembros del Consejo es establecida por el Comité de Compensaciones y aprobada por la Asamblea de Accionistas. Para 2020 se aprobó el pago de tres centenarios por cada sesión.

Ver Detalle de la composición actualizada y semblanzas

1 Se requiere una asistencia mínima del 50%.

COMITÉS

Contamos con **tres comités de apoyo** que reportan al Consejo de Administración y que son presididos por expertos en cada uno de los temas: el Comité de Compensaciones, el Comité de Auditoría y el Comité de Prácticas Societarias y Estrategia.

Los Comités están compuestos **totalmente por consejeros independientes y se reúnen de manera trimestral**. Durante el año 2020, la asistencia a los Comités fue del 100% y se retribuyó a los miembros con el pago de un centenario por cada sesión.

Durante el año 2020 se le pagó a los auditores externos un monto total de $12.6 millones de pesos, de los cuales 92% corresponden a la auditoría anual y el resto a otros conceptos.

Ver Composición y funciones de los Comités

EQUIPO DIRECTIVO

Nuestro equipo directivo cuenta con amplia experiencia y alto desempeño; **éste se compone por una dirección general, 6 vicepresidencias y 12 direcciones**. Durante el año se creó la Vicepresidencia de Transformación Organizacional para acompañar el proceso transversal iniciado con *Flow,* mientras que en Estados Unidos se contrató a un director de plataforma experto en comercio electrónico con el fin de reforzar la evolución de las operaciones en el país.

La remuneración del Director General incluye una fracción variable, asociada en un 40% a los resultados de ingresos, en un 40% al EBITDA y en un 20% al ROIC. Se suman a ello incentivos de largo plazo en la forma de Unidades de Valor Referenciado (UVR), asociadas a la evolución del ROIC, EBITDA y costo de capital, con un período de devengo de 4 años y reparto de un 25% por año.

Para 2021 la remuneración variable anual del Director General estará relacionada en 60% a la consecución de objetivos clave dentro de cinco pilares con un peso igualitario entre ellos; **Sustentabilidad, implementación del nuevo Estilo Rotoplas, Desempeño de la unidad de productos, Desempeño de la unidad de servicios y Desarrollo de capacidades evolutivas**. El 40% restante dependerá del alcance de metas de liderazgo, dentro de las que se incluyen; **pasión por el cliente, desarrollo de talento e innovación**. Esto adicional a la remuneración variable de largo plazo que permanece igual a la descrita para 2020.

Algunos vicepresidentes tienen también un Plan de Asignación de Unidades de Valor Referenciado (UVR), así como un Plan de Opción de Compra de Acciones, ambos asociados a su desempeño y en algunos casos a métricas ligadas a temas ambientales, sociales y de gobierno corporativo.

La remuneración variable de nuestro Director General está ligada a métricas financieras del negocio: el nivel de ingresos, de EBITDA y de ROIC. Además, el CEO, el Vicepresidente de Capital Humano y Sustentabilidad y el Vicepresidente de Administración y Finanzas cuentan con compensación variable asociada a la calificación ASG en las evaluaciones de calificadores internacionales. Del mismo modo, cada vicepresidente y director cuenta con remuneración asociada a métricas de su gestión, en algunos casos de especial impacto social y/o ambiental, como las ventas de soluciones de captación de agua de lluvia, baños secos, etc.

Para el año 2021, la estructura de la remuneración variable de cada Vicepresidente será igual a la mencionada para el Director General. Sin embargo, dependiendo la injerencia en los pilares pertenecientes a objetivos clave se ajustará el peso dentro del 60% correspondiente.

Las remuneraciones del equipo directivo, incluyendo al Director General, son establecidas por el Comité de Compensaciones conforme a las políticas aprobadas por la Asamblea de Accionistas.

Para asegurar la coordinación y monitoreo de la operación se celebran reuniones de alineación estratégica, presentación de proyectos, seguimiento de la Estrategia de Sustentabilidad y comités dentro programa de transformación organizacional *Flow*. **En 2020 creamos el Comité de Crisis**, que posteriormente evolucionó al Comité de Nueva Normalidad, para responder de manera ágil a los riesgos e impactos de la pandemia en la continuidad de nuestra operación y en la salud física y mental de los colaboradores.

GRI 102-16, 102-17, 102-25, 102-26, 205-1, 205-2, 205-3, 206-1, 307-1, 406-1, 412-1, 412-2, 415-1, 416-2, 417-3, 418-1, 419-1

ÉTICA Y CUMPLIMIENTO

Alineándonos a nuestro propósito y valores corporativos, en Grupo Rotoplas promovemos que la integridad rija nuestra operación e instamos que tanto nuestros colaboradores como Consejeros se apeguen a los lineamientos establecidos en el Código de Ética y Conducta, en la Política Anticorrupción y en el resto de políticas.

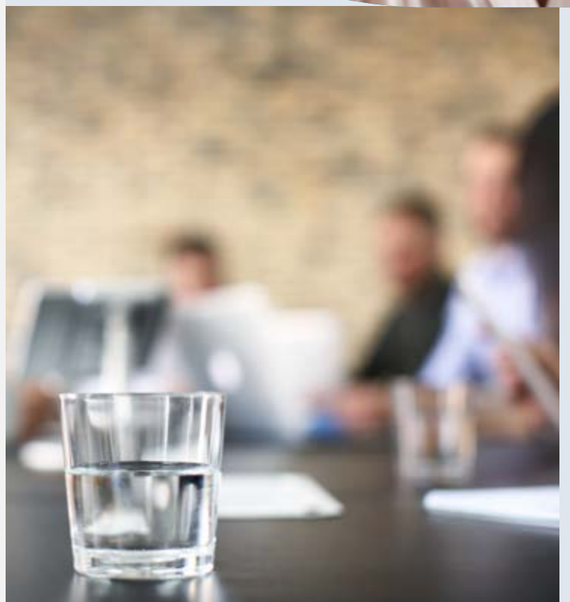
Código de **Ética y Conducta**

Política de **Anticorrupción**

Buscamos extender el Código de Ética y Conducta a nuestra cadena de valor, habiendo comenzado por los proveedores, a quienes les solicitamos firmen de conformidad antes de iniciar a operar con ellos.

La plataforma de denuncia “Confía Rotoplas”, gestionada por un tercero independiente, permite a nuestros colaboradores y demás grupos de interés denunciar de manera anónima cualquier incumplimiento al marco de actuación de la empresa, a través de un proceso garantista para todas las partes involucradas.

Ver Confía Rotoplas



El **Comité de Ética**, órgano colegiado integrado por miembros de la alta dirección, analiza los casos y según su naturaleza los redirige al área correspondiente, esencialmente Capital Humano o Control y Seguridad Corporativa; posteriormente, el Comité autoriza la resolución propuesta por el área que recibe el caso. Adicionalmente, el Comité evalúa y da respuesta a las observaciones que resultan de las auditorías internas realizadas en todos los centros de trabajo del grupo.

En 2020, recibimos **60 denuncias** de las cuales **8 fueron confirmadas** y atendidas por el Comité: 3 por acoso sexual, 1 por discriminación y 4 de otra índole. De los 8 casos, 7 resultaron en terminación del contrato laboral y 1 en acta administrativa. **Cabe señalar que no hubo ningún caso de corrupción ni tampoco vinculado a la privacidad de datos de los clientes.**

Con el fin de permear la cultura de integridad en todos los niveles de la operación, incluimos contenidos de ética y conducta en la capacitación de inducción y reforzamos dicho conocimiento regularmente a través de capacitación virtual. A partir del 2020 el curso sobre anticorrupción es mandatorio para todos los colaboradores. Este año ya alcanzamos al **87% de los colaboradores administrativos y 46% de los operativos**, impartimos **1,448 horas de capacitación**. Además, anualmente la totalidad del personal declara por escrito que conoce el Código de Ética y Conducta, comprometiéndose a respetarlo en todo momento.

Durante el año se incurrió en un gasto de $3.4 millones de pesos por litigaciones relacionadas principalmente en temáticas laborales, de defensa del consumidor y de cumplimiento normativo. No tuvimos ningún litigio por comportamiento anticompetitivo. El único procedimiento legal por desempeño ambiental fue resuelto a favor de Grupo Rotoplas, y representó un costo de 8.9 millones de pesos mexicanos.

Cabe señalar que en línea con la Ley de Mercado de Valores y con nuestros principios anticorrupción, queda prohibida cualquier contribución a funcionarios de gobierno, partidos políticos y candidatos. Respecto de la contribución a organizaciones lobistas, formamos parte de organizaciones sectoriales a las que contribuimos, en particular el Consejo Consultivo del Agua, habiendo destinado $0.25 millones de pesos en 2020.

—
GRI 102-11, 102-15, 102-29, 102-30, 102-31, 201-2
TCFD GDR-C

GESTIÓN DE **RIESGOS**

En Grupo Rotoplas continuamente evaluamos los riesgos relacionados con nuestra operación y el contexto actual, incluyendo las relaciones con los diferentes grupos de interés. Dentro de nuestro equipo contamos con un departamento de administración de riesgos, además, varios miembros de nuestro Consejo de Administración y todos los integrantes del Comité de Auditoría tienen experiencia en la materia.

De manera anual, actualizamos nuestro mapa de riesgos además de las medidas de prevención y respuesta. Se trata de un proceso que parte a nivel de cada negocio involucrando a los equipos corporativos y se complementa con el apoyo de especialistas.

Nuestro entendimiento de los riesgos, así como del modelo de negocio, **considera las implicaciones sociales, ambientales y la relación con la gobernanza corporativa** (ESG, por sus siglas en inglés).

A continuación presentamos los principales riesgos en 2020, incluyendo los riesgos de cambio climático y de ciberseguridad que tomamos en cuenta para la actualización de nuestras respectivas estrategias, así como las posibles implicaciones de la pandemia ocasionada por el COVID-19.

CATEGORÍA	RIESGO	DESCRIPCIÓN	DETALLE DE GESTIÓN (SUBCAPÍTULO)
MERCADO	Incremento del precio de las materias primas	→ Las principales materias primas que empleamos son derivados del petróleo cuyos precios fluctúan conforme a las condiciones del mercado.	Aprovisionamiento estratégico y distribución
	Cambios en los ingresos y preferencias de los consumidores	→ Estamos expuestos a los ingresos con que dispongan los clientes y a las condiciones económicas de cada país. → En un entorno cambiante, los consumidores pueden ver afectada su confianza y modificar sus preferencias por uno u otro tipo de solución, especialmente ante una competencia que se vuelve más global.	Experiencia del cliente
	Condiciones macroeconómicas que afecten a sectores que constituyen nuestro mercado	→ La demanda de nuestras soluciones en sectores como construcción, o el agrícola, está influenciada por condiciones macroeconómicas de corto y mediano plazo.	-
	Disminución en el rendimiento de la inversión destinada al incremento y mejora de la capacidad de producción debido a cambios en el entorno macroeconómico	→ El negocio de soluciones de agua requiere de una inversión de capital significativa en el diseño y construcción de plantas cercanas a los puntos de venta y distribución. → Incremento de la exposición a las ventas locales y, por tanto, a las condiciones económicas del país en el que se esté operando, dificultando la posibilidad de comercializar esa producción en mercados con mejores tendencias.	-
	Dificultades para la entrada y expansión exitosa de operaciones en nuevos mercados	→ Continuamente analizamos y exploramos la posibilidad de ampliar nuestras operaciones y de entrar a nuevos mercados. Aunque la toma de decisiones está sustentada en planes de negocio, existen factores propios de cada mercado que escapan a nuestro control.	-

ECONÓMICO
AMBIENTAL
SOCIAL

- ECONÓMICO
- AMBIENTAL
- SOCIAL

CATEGORÍA	RIESGO	DESCRIPCIÓN	DETALLE DE GESTIÓN (SUBCAPÍTULO)
REGULATORIO	Afectación a los límites de las operaciones de comercio exterior	→ Estamos expuestos a medidas disruptivas en temas de importación y exportación en los países en los que operamos, de los que importamos y/o a los que exportamos.	-
	Costos no previstos para cumplir con las leyes ambientales, laborales y de seguridad	→ Estamos sujetos a diferentes leyes y regulaciones en materia ambiental, laboral y de seguridad, que pueden ser modificadas. Dichas modificaciones pueden representar costos adicionales, así como costos derivados de sanciones por incumplimiento.	Riesgos y oportunidades del cambio climático
OPERATIVO	Afectación a operaciones por condiciones climáticas extremas y/o desastres naturales	→ Condiciones climáticas extremas y/o los desastres naturales, podrían dificultar nuestras operaciones y dañar la infraestructura incluyendo plantas de producción y centros de distribución.	Riesgos y oportunidades del cambio climático
	Paro y cierre temporal de plantas y/o centros de distribución	→ Interrupción sustancial en las plantas de producción, cadena de suministro, centros de distribución o red de distribución por razones fuera de nuestro control.	Riesgos y oportunidades del cambio climático
	Incapacidad para desarrollar productos y soluciones de alta calidad e innovación	→ La fortaleza de nuestra marca podría enfrentar dificultades si no somos incapaces de proveer soluciones innovadoras y de calidad.	Innovación, calidad y experiencia del cliente
	Paro y cierre temporal de plantas y/o centros de distribución	→ Interrupción sustancial en las plantas de producción, cadena de suministro, centros de distribución o red de distribución por razones fuera de nuestro control.	Riesgos y oportunidades del cambio climático
	Incapacidad para desarrollar productos y soluciones de alta calidad e innovación	→ La fortaleza de nuestra marca podría enfrentar dificultades si no somos incapaces de proveer soluciones innovadoras y de calidad.	Innovación, calidad y experiencia del cliente

- ECONÓMICO
- AMBIENTAL
- SOCIAL

CATEGORÍA	RIESGO	DESCRIPCIÓN	DETALLE DE GESTIÓN (SUBCAPÍTULO)
FINANCIEROS	Incapacidad de administrar el crecimiento de la compañía eficazmente	→ Podríamos estar sujetos a no disponer de recursos propios, fuentes de financiamiento, procesos, controles y sistemas adecuados para gestionar el crecimiento de la compañía.	-
EMERGENTES	Disponibilidad y calidad de agua para nuestras operaciones	→ Ciertas tecnologías que utilizamos ocupan agua para algunos de nuestros procesos. Dependiendo de la región donde estén situadas nuestras operaciones, la disponibilidad, abastecimiento y calidad del agua puede variar como producto de fenómenos climáticos, contaminación y otros factores externos tanto ambientales como sociales y político-legislativos,	Riesgos y oportunidades del cambio climático
	Vulnerabilidad cibernética	→ Estamos expuestos a ciberataques y filtraciones de datos en la seguridad de información corporativa. Este riego también aplica a la línea de negocio de ventas por internet y a la oferta de servicios contratados vía telefónica.	Seguridad de la información
	Inestabilidad política	→ En la región se producen movimientos políticos y sociales que podrían generan situaciones de inestabilidad. Ello nos puede afectar en diversos procesos, desde operación hasta el de la venta de productos y servicios.	-
	Transición a economía baja en carbono	→ Los riesgos y oportunidades del cambio climático, así como los efectos que ya está mostrando sobre las empresas y la población, detonan medidas por parte de los gobiernos y en las empresas, así como cambios en el escenario de costos de producción, venta, etc.	Riesgos y oportunidades del cambio climático

Con este fundamento, fijamos y priorizamos las acciones para administrar los riesgos. Monitoreamos las medidas correctivas a través del sistema de control interno, involucrando en ciertos casos a terceros independientes para evaluaciones específicas. El auditor interno reporta directamente al Director General, garantizando de esta manera que pueda ejercer su función de manera transversal y sin conflicto con otros intereses y prioridades del negocio. Asimismo, rinde cuentas y reporta al Comité de Auditoría.

Contamos con especialistas internos en riesgos financieros y socioambientales. La estrategia integral y avance en la gestión de los riesgos es reportada al Comité de Auditoría, quien a su vez informa al Consejo de Administración.

Debido a sus posiciones de dirección en otras empresas, el 82% de nuestros consejeros es versado en este tipo de gestiones, conocimiento que se actualiza y refuerza anualmente con la impartición de pláticas sobre el contexto empresarial y regulatorio por país. Por ejemplo, este año nos enfocamos en los riesgos relacionados a la pandemia y la Ley Nacional de Extinción de Dominio.

La compañía cuenta con una **Política de Comunicación Externa** en la que se contempla la activación de un Comité de Crisis conformado por la Vicepresidencia de Administración y Finanzas, la Vicepresidencia de Soluciones Individuales, el departamento jurídico y las áreas de Relación con Inversionistas, Mercadotecnia, Comunicación y Publicidad, y Capital Humano. El Vicepresidente de Administración y Finanzas y el responsable de Relación con Inversionistas fungirán como voceros.

El comité será convocado en momentos críticos que pudieran dañar la reputación de la compañía y podrá ser convocado por cualquiera de los miembros. Para llegar a un acuerdo se necesita mayoría.

Este comité convocará a las personas que se requieran de las diferentes áreas de la compañía, con la finalidad de tener un claro entendimiento de la situación. Todos los miembros del Comité de Crisis deben estar debidamente capacitados en manejo de crisis.

VALOR QUE CONTINUA CRECIENDO

09 — ANEXOS

En Grupo Rotoplas trabajamos bajo un enfoque de trasparencia, respondiendo a la confianza de nuestros grupos de interés, quienes además hacen posible el desarrollo de las iniciativas que se dan a conocer en estas páginas.

E.S.P

TCFD

ODS

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

—
TCFD EST-B
SASB IF-WU-000.C

REPORTE DEL **BONO SUSTENTABLE AGUA 17X Y 17-2X**

El presente reporte corresponde a los resultados del uso de los recursos que obtuvimos con las dos emisiones de nuestro bono sustentable:

AGUA 17X

Emitido en 2017 por $600 millones de pesos, con un plazo de 3 años y vencimiento en junio 2020.

AGUA 17-2X

Emitido en 2017 por $1,400 millones de pesos con un plazo a 10 años y vencimiento en junio 2027.
Posteriormente se han realizado dos reaperturas; la primera en 2018 por $1,000 millones de pesos y en 2020 por $1,600 millones de pesos.

Con el prepago de la emisión AGUA 17X y la segunda reapertura de la emisión AGUA 17-2x en febrero 2020, el monto total del programa vigente asciende a $4,000 mil millones de pesos con vencimiento en junio 2027 y tasa fija de 8.65%. La segunda reapertura de AGUA 17-2X tuvo una sobredemanda de 3.04 veces.

A través del bono buscamos financiar iniciativas que mejoran el acceso al agua y a saneamiento. En concreto, aquellos proyectos y soluciones con los que generamos desarrollo social, mejora de la salud y además resguardamos el medio ambiente.

El marco de referencia del bono está alineado con los Principios de Bonos Verdes y Sociales y con las directrices de Bonos Sustentables de la *International Capital Market Association (ICMA)*. La conformidad con las directrices y los indicadores clave presentados a continuación fueron validados por un tercero independiente (ver carta de revisión anual del bono).

El Comité de Prácticas Societarias y Estrategia está encargado de seleccionar los proyectos a los que van destinados los recursos del Bono Sustentable y está compuesto por 3 consejeros independientes. Los recursos están destinados al desarrollo de soluciones en 4 categorías dependiendo el objetivo que buscan: **1) Provisión de agua potable, 2) Almacenamiento de agua, 3) Saneamiento en hogares, 4) Tratamiento, reutilización y reciclaje de aguas residuales**.

A través de los recursos captados reforzamos nuestra contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Por ejemplo, con las plantas de tratamiento y el servicio de agua para beber ayudamos además a **reducir la huella ambiental de nuestros clientes**.

A cierre de 2020 habíamos utilizado el 67.6% de los recursos captados con las emisiones y reaperturas del Bono Sustentable[1]. De ese total utilizado, el 75.1% fue destinado a su vez al tratamiento de aguas residuales (categoría 4), y el resto a soluciones de agua potable[2] (categoría 1).

Como cada año, presentamos los indicadores clave relacionados con cada categoría:

En términos anuales, experimentamos un impacto relacionado con el COVID-19 ya que la incertidumbre económica limitó el cierre de nuevos contratos de plantas de tratamiento y el cierre de instalaciones gran parte del año redujo el tiempo de uso de los bebederos escolares y de los purificadores en centros de trabajo.

Para los indicadores del consumo de agua purificada en hogares, aplicamos tasas de consumo diario obtenidos de dispositivos IoT *(Internet of Things)*.

1 La disminución del porcentaje de uso de recursos respecto a lo reportado en 2019 corresponde al nuevo total de recursos captados ya que considera los recursos obtenidos en 2020 con la segunda reapertura del bono.
2 Categoría 4: 50.8% del total de recursos captados y categoría 1: 16.8% del total de recursos captados; la diferencia corresponde a los recursos no utilizados.

CATEGORÍA 1. SOLUCIONES DE AGUA POTABLE

PROPÓSITO.
Proporcionar acceso a agua limpia para individuos en zonas en situación de escasez o donde el agua de la llave no es segura para beber, por ejemplo, a través de bebederos, filtros de agua y purificadores (integrados en nuestro servicio de agua para beber).

1.1	AGUA PURIFICADA (LITROS DE AGUA PURIFICADA PARA CONSUMO HUMANO)[3]	**213.9 millones de litros**
	BEBEDEROS	**102.0 millones de litros**
	DISPENSADORES[4]	**40.4 millones de litros**
	PURIFICADORES[5]	**71.6 millones de litros**
1.2	BENEFICIADOS (ESTUDIANTES EN PLANTILLA ESCOLAR)[6]	**1,153,956**
1.3	BENEFICIADOS POR EL SERVICIO DE AGUA PARA BEBER DISPENSADORES Y PURIFICADORES (PERSONAS)[7]	**182,199**
1.4	REDUCCIÓN EN EMISIONES DE CO_2 COMPARADA CON AGUA EMBOTELLADA PET[8] (TONELADAS)	**34,128**

CATEGORÍA 4. TRATAMIENTO DE AGUA Y AGUAS RESIDUALES

PROPÓSITO.
Mejorar la calidad del agua y aumentar la eficiencia de uso a través del reciclado y reutilización de aguas residuales, por ejemplo, plantas de tratamiento de aguas residuales, adquisición de tecnología para tratamiento, reciclado y purificación.

2.1	AGUA TRATADA	**31,417.6 millones de litros**
2.2	AGUA REUTILIZADA	**24,754.7 millones de litros**

Para el cálculo de agua reutilizada se considera una tasa de reúso del 35% sobre el agua tratada hasta cierre de 2019 y una tasa del 54% para 2020. El incremento en la tasa se ha logrado a través de mejoras tecnológicas implementadas en las nuevas plantas.

Ver Carta de Certificación del Bono Sustentable

3 Integra el agua tratada por los bebederos instalados desde 2016 y con los dispensadores y purificadores operando desde 2017.
4 Agua tratada en los dispensadores: número promedio de dispensadores en el año * consumo promedio diario por dispensador (obtenido de medidores en muestra de dispensadores) * 365 días en el año (270 días en 2020).
5 Agua tratada en los purificadores: número promedio de purificadores en el año * consumo promedio diario por purificador (obtenido de medidores en muestra de purificadores) * 365 días en el año.
6 Considerando el total de bebederos instalados a diciembre de 2020.
7 Considerando el número de dispensadores (para centros de trabajo) y purificadores (hogares), instalados a diciembre de 2020.
8 Se obtiene del total de litros purificados dividido entre 0.5 para identificar el número de botellas de 500ml y multiplicado por 82.8 gramos de CO_2 por botella y el resultado se convierte de gramos a toneladas. Posteriormente se restan las emisiones en toneladas de las soluciones de purificación de Rotoplas (con el factor de emisión de electricidad 2019 de México al no haberse publicado el correspondiente a 2020).

Carta de Certificación del Bono Sustentable

SUSTAINALYTICS

Grupo Rotoplas SAB

Tipo de Compromiso: Revisión
AnualFecha: 25 de Marzo de 2021
Equipo del Compromiso:
Jhankrut Shah, jhankrut.shah@sustainalytics.com, (+1) 647 264 6641
Hrithik Sharma, hrithik.sharma@sustainalytics.com, (+1) 647 951 3309

Introducción

En 2017, Grupo Rotoplas SAB (Rotoplas) emitió un bono sustentable destinado a financiar y refinanciar proyectos ambiental y socialmente benéficos. En marzo de 2021, Rotoplas contrató a Sustainalytics para revisar los proyectos financiados a través de la emisión del bono sustentable y ofrecer asesoría sobre si los proyectos cumplían con los criterios de Uso de Recursos y de Presentación de Informes con los que se comprometió Rotoplas según lo indicado en el Marco de Referencia del Bono Sustentable de Rotoplas.

Criterios de evaluación

Sustainalytics evaluó los proyectos y activos financiados de 2017 a 2020 con base en si los proyectos y programas:

1. Cumplían con los Criterios de Uso de Recursos y Elegibilidad indicados en el Marco de Referencia del Bono Sustentable; y si
2. Informaban sobre al menos uno de los Indicadores Clave de Desempeño (KPIs) de cada uno de los Criterios de Uso de Recursos indicados en el Marco de Referencia del Bono Sustentable.

La Tabla 1 enumera el Uso de Recursos, los Criterios de Elegibilidad y los KPIs relacionados.

Tabla 1: Uso de Recursos, Criterios de Elegibilidad y KPI relacionados

Destino de los recursos	Criterios de elegibilidad	Indicadores clave de desempeño (KPIs)
1. Soluciones de agua potable	Proyectos que dan acceso a agua potable para personas en áreas con desabasto de agua o en donde el agua de la llave es insalubre para beber;	• Descripciones de proyectos incluyendo la necesidad de dicha infraestructura en diversas comunidades • Número de bebederos instalados • Número de escuelas beneficiadas • Volumen de agua (metros cúbicos) purificada
2. Almacenamiento de	Proyectos que dan acceso a agua para vivienda o instalaciones comerciales, en áreas con escasez de agua o áreas sin servicio confiable de abastecimiento de agua;	• Descripciones de proyectos incluyendo la necesidad de dicha infraestructura en diversas comunidades • Volumen de agua (metros cúbicos) capturada/almacenada
3. Saneamiento y tratamiento de drenaje	Proyectos que dan acceso a instalaciones sanitarias adecuadas en áreas con infraestructura de drenaje subdesarrollada;	• Descripciones de proyectos incluyendo la necesidad de dicha infraestructura en diversas comunidades • Número de baños sustentables instalados por región

SUSTAINALYTICS

		• Número de biodigestores autolimpiables instalados por región • Número de hogares beneficiados
4. tratamiento de agua potable y aguas residuales	Proyectos que mejoran la calidad del agua y aumentan la eficiencia en el uso del agua mediante el reciclaje y reuso de la misma;	• Descripciones de proyectos incluyendo la necesidad de dicha infraestructura en diversas comunidades • Volumen de agua (metros cúbicos) • Parámetros de mejoras en la calidad del agua; por ej., Demanda Bioquímica de Oxígeno (DBO)

Responsabilidad de la Entidad Emisora

Rotoplas es responsable de proporcionar información y documentación precisa respecto de los detalles de los proyectos financiados, incluida la descripción de los proyectos, los costos estimados y el impacto de los proyectos.

Independencia y Control de Calidad

Sustainalytics, proveedor líder de investigación y calificación ASG y gobierno corporativo para inversionistas, llevó a cabo la verificación del Uso de Recursos del Bono Sustentable de Rotoplas. El trabajo realizado como parte de este compromiso incluyó la recopilación de documentos de los empleados de Rotoplas y la revisión de la documentación para confirmar la conformidad con el Marco de Referencia del Bono Sustentable.

Sustainalytics ha confiado en la información y los hechos presentados por Rotoplas con respecto a los Proyectos Nominados. Sustainalytics no es si será responsable si las opiniones, los hallazgos o las conclusiones presentados aquí no son correctos debido a información incorrecta o incompleta suministrada por Rotoplas.

Sustainalytics se esforzó al máximo por asegurar la más alta calidad y rigor durante el proceso de evaluación y reclutó a su Comité de Revisión de Bonos Sustentables para supervisar la evaluación de la revisión.

Conclusión

Con base en los procesos de aseguramiento limitado realizados,[1] Sustainalytics no ha percibido nada que nos haga creer que, en todos los aspectos esenciales, los proyectos que se revisaron dentro del bono, financiados a través de los recursos del Bono Sustentable de Rotoplas, no cumplen con los Criterios de Uso de Recursos y Presentación de Informes descritos en el Marco de Referencia del Bono Sustentable. Rotoplas ha revelado a Sustainalytics que un 67.6% de los recursos de los bonos sustentables ha sido asignado al 31 de diciembre de 2020.

[1] El proceso de aseguramiento limitado de Sustainalytics incluye la revisión de la documentación relacionada con los detalles de los proyectos que se han financiado, incluida la descripción de los proyectos, los costos estimados y realizados de los proyectos y el impacto de los mismos, que fueron proporcionados por el Emisor. El emisor es responsable de proporcionar información precisa. Sustainalytics no ha llevado a cabo visitas in situ a los proyectos.

Carta de Certificación del Bono Sustentable

Hallazgos Detallados

Tabla 2: Hallazgos Detallados

Criterios de elegibilidad	Procedimiento Realizado	Hallazgos Objetivos	Errores o Excepciones Identificados
Criterios de Uso de los recursos	Verificación de los proyectos financiados mediante el bono sustentable de 2017 a 2020 y determinación de si los proyectos cumplen con los Criterios de Uso de Recursos indicados en el Marco de Referencia del Bono Sustentable y en la Tabla 1 anterior.	Todos los proyectos revisados cumplieron con los criterios de Uso de Recursos	Ninguno
Criterios de Informes	Verificación de los proyectos financiados mediante el bono sustentable de 2017 a 2020 y determinación de si el impacto de los proyectos fue reportado en línea con los KPIs descritos en el Marco de Referencia del Bono Sustentable y en la Tabla 1 anterior. Para un listado de los KPIs reportados, ver Anexo 1.	Todos los proyectos revisados cumplieron con al menos un KPI por cada criterio de Uso de Recursos	Ninguno

Anexo 1: Reporte de Impacto y Asignación por Criterios de Elegibilidad

Criterios de Uso de los recursos	Impacto Ambiental Reportado por Criterios de Elegibilidad (Acumulado, hasta el 31 de diciembre de 2020)	Asignación Neta de Recursos del Bono (MXN)
1. Soluciones de agua potable		
Litros de agua purificada	213,941,352	592,757,860
Niños beneficiados a través de la instalación de bebederos (plantilla escolar)	1,153,956	
Personas beneficiadas por la purificación en PdU (usuarios)	182,199	
Toneladas de emisiones de CO_2 evitadas vs. Agua embotellada en envases de PET	34,128	
4. Tratamiento de agua potable y aguas residuales		
Litros de agua tratada	31,417,610,400	2,031,004,299
Litros de agua reutilizada	24,754,698,576	
Total de recursos asignados del bono (MXN)		2,623,762,159
Total de recursos recaudados del bono (después de la deducción de gastos y margen de precios en las reaperturas) (MXN)		3,879,494,183
Saldo de recursos netos no asignados (MXN)		1,255,732,024

[2] No se realizó ninguna asignación bajo las categorías 2 (Almacenamiento) y 3 (Saneamiento y Tratamiento de Aguas Residuales) dentro del Marco del Bono Sustentable de Rotoplas.

Carta de Certificación del Bono Sustentable

Exención de Responsabilidad

© Sustainalytics 2019. Todos los derechos reservados.

La información, metodologías y opiniones contenidas o reflejadas aquí son propiedad de Sustainalytics y/o sus terceros proveedores (Datos de Terceros) y podrán estar disponibles para terceros sólo en la forma y formato publicado por Sustainalytics o siempre que se asegure que serán citadas y acreditadas de la manera correspondiente. Son presentadas aquí sólo con fines informativos y (1) no representan un respaldo de algún producto o proyecto; (2) no representan asesoría de inversión ni financiera ni un prospecto; (3) no podrán ser interpretadas con una oferta o indicación para comprar o vender valores, seleccionar un proyecto o realizar cualquier tipo de transacción comercial; (4) no representan una evaluación del desempeño económico del emisor, sus obligaciones financieras o su solvencia; y/o (5) no se han incorporado ni podrán serlo en cualquier publicación de una oferta.

Se basan en la información facilitada por el emisor y, por ende, no tienen garantía de su comerciabilidad, integridad, precisión, actualización o utilidad para algún fin en particular. La información y los datos proporcionados se presentan "tal cual" y reflejan la opinión de Sustainalytics a la fecha de su elaboración y publicación. Sustainalytics no aceptará ningún tipo de responsabilidad por daños derivados del uso de la información, los datos o las opiniones contenidas en este documento, salvo cuando sea explícitamente requerido por la ley. Cualquier referencia a nombres de terceros o Datos de Terceros es para el correcto reconocimiento de su propiedad y no constituye un patrocinio de dicho propietario. Nuestro sitio web tiene disponible un listado de nuestros terceros proveedores de datos y sus condiciones de uso correspondientes. Para obtener más información, visite http://www.sustainalytics.com/legal-disclaimers.

El emisor asume toda responsabilidad de certificar y asegurar el cumplimiento con sus compromisos, así como la implementación y el seguimiento de los mismos.

En caso de discrepancias entre la versión en inglés y las versiones traducidas, imperará la versión en inglés.

Acerca de Sustainalytics, una Empresa de Morningstar

Sustainalytics, una Empresa de Morningstar, es una empresa líder independiente de análisis, calificación e investigación de ASG que respalda a los inversionistas del mundo a través del desarrollo y la implementación de estrategias de inversión responsables. La empresa trabaja con cientos de administradores de activos y fondos de pensiones que que integran la información y las evaluaciones de ASG en sus procesos de inversión. Las emisoras líderes del mundo, desde empresas multinacionales hasta instituciones financieras y gobiernos, también recurren a Sustainalytics para obtener opiniones de terceros sobre marcos de referencia de bonos verdes, sociales y sustentables. En 2020, la Iniciativa de Bonos Climáticos nombró a Sustainalytics "Revisora Aprobada Más Grande de Bonos Climáticos Certificados" por tercer año consecutivo. La empresa también fue reconocida por Environmental Finance como la "Revisora Externa Más Grande" en 2020 por segundo año consecutivo. Para obtener más información, visite www.sustainalytics.com.

5th Green Bond Pioneer Awards
Climate Bonds Initiative
Largest Verifier for Certified Climate Bonds of 2019
awarded to Sustainalytics

CLIMATE BONDS STANDARD
APPROVED VERIFIER

GlobalCapital
SRI Awards
Named
2015: Best SRI or Green Bond Research or Rating Firm
2017, 2018, 2019: Most Impressive Second Opinion Provider

The Green Bond Principles

—
GRI 102-13

ASOCIACIONES DE LAS QUE FORMAMOS PARTE

En Grupo Rotoplas somos un actor activo del ecosistema del agua en todos los países donde tenemos presencia. Colaboramos con diferentes participantes para lograr ser un catalizador y poder brindar mayor acceso al agua y al saneamiento, así como para elevar los estándares de sustentabilidad de la industria.

En 2020 desempeñamos el segundo año de nuestro trienio en la Presidencia de Aquafondo - Fondo de inversión en agua para Lima y Callao -, esto como parte de nuestro compromiso por promover la misión de Rotoplas en Perú. Este año pusimos énfasis en la capacitación a través de webinars con empresas del sector, academia y gobierno. Asimismo, se desarrolló el programa de recuperación de Amunas, un sistema prehispánico de recarga artificial de acuíferos mediante la siembra y cosecha de agua.

Seguimos participando en el Consejo Consultivo *Edge* de la Universidad Duke, promoviendo relaciones de cercanía entre el sector privado y la academia para fomentar la innovación en soluciones sustentables.

Además, este año nos sumamos al movimiento lanzado por el Consejo Coordinador Empresarial, la Red de Pacto Mundial México y la Oficina de la Presidencia para impulsar el logro de los ODS a través de grupos de trabajo con participación de la academia, sociedad civil y el gobierno federal.

Nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, Carlos Rojas Mota Velasco, nos representa en los órganos de *The Nature Conservancy* y la Fundación Gonzalo Río Arronte en México, organizaciones que obran por la preservación de los recursos naturales.

Empresariales y sectoriales

- *Associação Brasileira dos Fabricantes de Materiais para Saneamento* (ASFAMAS) (Brasil)
- Cámara Guatemalteca de la Construcción (CGC) (Guatemala)
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) (México)
- Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) (México)

Especializadas en agua, saneamiento y otros aspectos ambientales

- Aquafondo – Fondo de agua para Lima y Callao (Perú)
- Consejo Consultivo del Agua (CCA) (México)
- Consejo Consultivo de Finanzas Verdes, Bolsa Mexicana de Valores (México)
- Consejo de Cuenca de la Península del Yucatán (CCPY) (México)
- Foro Argentino del Agua (FAdA) (Argentina)
- International Water Association (IWA)
- Instituto Trata Brasil (ITB) (Brasil)
- *Water.org*

Con un enfoque integral de la sustentabilidad

- *Edge Advisory Board, Duke University* (Estados Unidos)
- Grupos de Trabajo de la Agenda 2030, Consejo Coordinador Empresarial, Pacto Mundial México y Oficina de la Presidencia (México)
- Red Pacto Mundial México (México)

Otras

- Red de Oficinas de Transferencia de Tecnología (Red OTT) en México, que fortalece el ecosistema de innovación

GRI 102-43, 102-44, 102-46, 102-47, 102-48, 102-49, 103-1

ANÁLISIS DE **MATERIALIDAD**

Este año actualizamos nuestro **análisis de materialidad**, ejercicio de priorización de temas que han guiado nuestras acciones desde 2016. De esta manera pudimos incorporar al nuevo análisis los cambios en el modelo de negocio con el desarrollo de nuestra plataforma de servicios, el cambio en la presencia geográfica, así como los nuevos requerimientos de los grupos de interés y el impacto del COVID-19.

A partir de la actualización del análisis de materialidad definimos la evolución de nuestra Estrategia de Sustentabilidad para los siguientes 5 años (2021-2025).

Este nuevo análisis es más amplio en cuanto a los **grupos de interés consultados** e incorporamos la perspectiva de los inversionistas y proveedores, que se suma a la de colaboradores, clientes y usuarios y a organizaciones de la sociedad civil (ya incorporada en el análisis anterior).

Desarrollamos asimismo un análisis específico para cada uno de los dos principales mercados: México y Argentina. Posteriormente integramos ambos mercados para los resultados de Grupo.

Adicionalmente, el análisis abarca el concepto de **doble materialidad** ya que integra dos perspectivas. Por un lado, los impactos más significativos de la empresa hacia el exterior, es decir sobre el conjunto de sus grupos de interés, como lo promueven los Estándares de GRI en la materialidad tradicional; y por otro lado, los factores ASG que afectan la estabilidad financiera de la compañía, de acuerdo con los Estándares SASB y desde el interés de los inversionistas.

Además, esta materialidad es **dinámica** ya que presenta temas materiales actuales y emergentes. Estos últimos se pueden volver materiales en el corto plazo o ante cambios extraordinarios como lo fue el caso de la salud de las personas con el COVID-19.

Para el desarrollo del análisis de materialidad llevamos a cabo un proceso de **4 etapas**: revisión, identificación, priorización y validación.

1

Revisión

Análisis de los temas materiales determinados en el ejercicio previo.
Identificación de las oportunidades de mejora en la consulta a los grupos de interés, incluyendo el alcance y la incorporación de los cambios en las prioridades estratégicas de la compañía.

2

Identificación

→ Enfoque de Grupo Rotoplas:

- Análisis de documentos institucionales (ej. estrategia de transformación organizacional "*Flow*" o los objetivos de largo plazo establecidos en el plan de negocios a 2025)

→ Perspectiva de los grupos de interés:

- Prioridades ASG de las calificadoras e inversionistas a nivel internacional (S&P Ratings, Bloomberg, BlackRock, Morgan Stanley).
- Consultas preexistentes realizadas por Grupo Rotoplas, por ejemplo: encuestas de clima y de salud organizacional, encuestas de satisfacción a clientes y proveedores, estudios de hábitos de usuarios finales. Asimismo, se utilizaron análisis de las apariciones de la compañía en los medios.
- Respuesta de cada grupo de interés ante COVID-19: cambios en la estrategia de las compañías, prioridades de los consumidores, etc.

3

Priorización y validación
Como resultado de la etapa de identificación, generamos un listado de 29 temas potencialmente relevantes, los cuales posteriormente priorizamos para los dos principales mercados de la compañía (México y Argentina).

Para la **perspectiva interna** (eje X) entrevistamos a la alta dirección (Director General, vicepresidentes y directores), incluyendo los responsables para México y Argentina.

Para determinar la **relevancia que nuestros grupos de interés dan a cada tema** (eje Y), consultamos a una selección de los mismos en cada uno de los dos mercados señalados y a través de diferentes mecanismos. Dependiendo de la amplitud de la muestra, del carácter directo o indirecto de la consulta y de la influencia del grupo de interés en la operación y en los resultados de la compañía, definimos el peso de cada grupo en el eje Y.

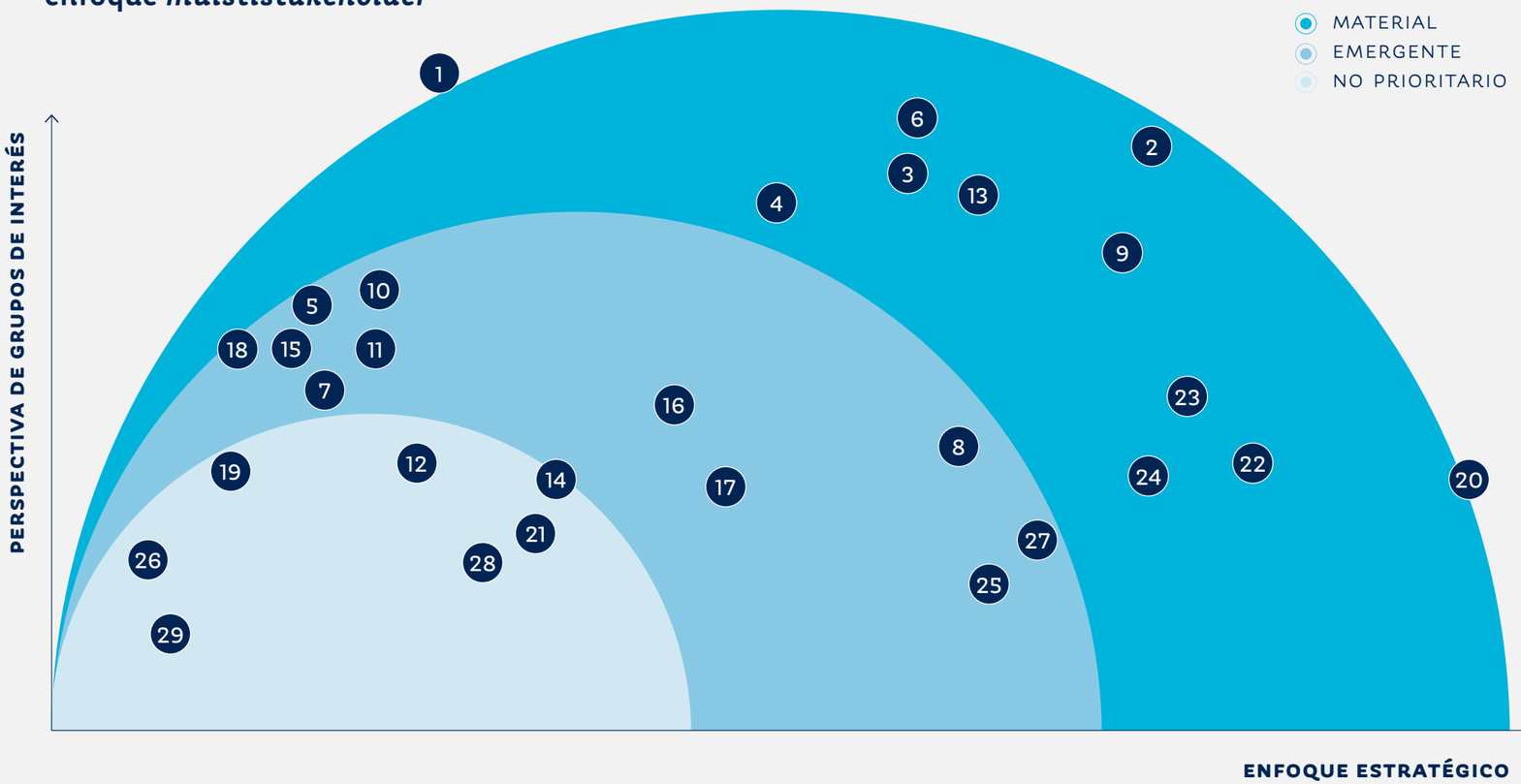
- Inversionistas: entrevista a inversionistas institucionales principales.
- Colaboradores: grupo focal por mercado.
- OSC: entrevistas por país y de acción regional (por su doble rol de aliados en la acción social y clientes de soluciones para programas de desarrollo).
- Proveedores: entrevistas a los responsables de compras en cada mercado. Adicionalmente, incorporamos a los proveedores de materias primas mediante un ejercicio de entrevista y el análisis de su información pública.
- Distribuidores y plomeros: Entrevistas a distribuidores en México y a los responsables internos de la relación con plomeros en México y Argentina.
- Usuarios finales: entrevista a los responsables internos del centro de excelencia de la experiencia del usuario.

4

Validación
Los resultados de los grupos focales fueron analizados junto con los responsables de recursos humanos. Por otra parte, los temas materiales determinados fueron validados por los equipos de Sustentabilidad y de Relación con Inversionistas.

Consolidamos las matrices *multistakeholder* de México y Argentina en una matriz global, utilizando el peso que representa cada mercado en los ingresos del Grupo.

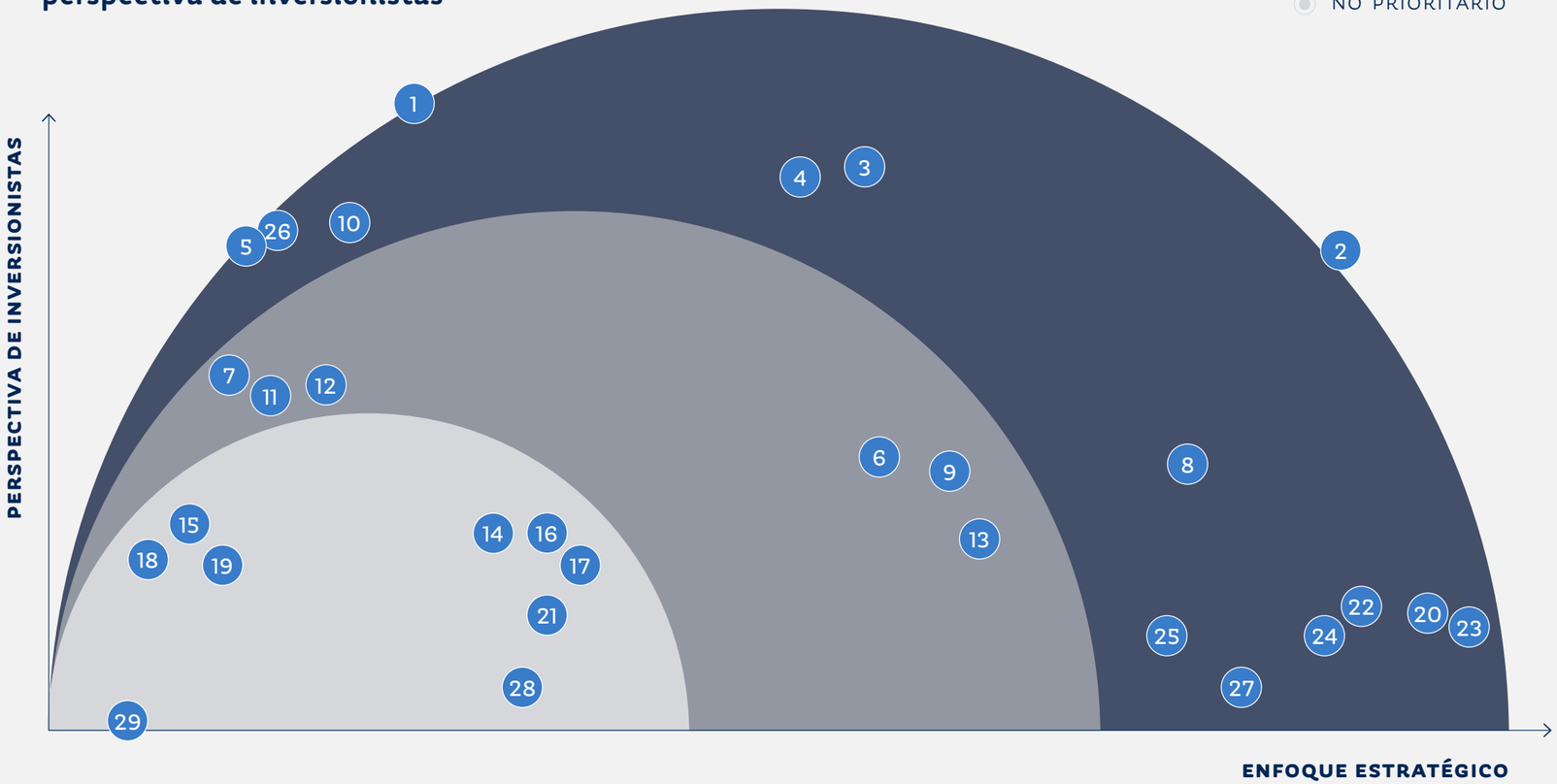
Matriz de materialidad: enfoque *mulstistakeholder*



1	Comunicación ASG transparente
2	Estrategia, Modelo de negocio y Marca
3	Gobierno Corporativo
4	Seguridad, salud y binestar de colaboradores
5	Diversidad laboral, igualdad de oportunidades e inclusión
6	Acceso a agua y saneamiento
7	Contribución al cambio climático (energía y emisiones de GEI)
8	Riesgos y oportunidades de cambio climático
9	Calidad y seguridad de las soluciones de agua
10	Ética, integridad y anticorrupción
11	Gestión de residuos y circularidad
12	Gestión integral del agua en la operación
13	Cultura del agua
14	Formación y desarrollo de talento
15	Gestión sostenible de la cadena de suministro
16	Innovacióncon criterios socio-ambientales
17	Atracción y retención de talento
18	Inversión en la comunidad
19	Materiales y materias primas sostenibles
20	Enfoque en el usuario
21	Propósito, clima y cultura organizacional
22	Relación con distribuidores, plomeros y otros aliados
23	Transformación tecnológica de procesos y soluciones
24	Creación de valor económico sostenible
25	Cultura y gestión de riesgos
26	Cumplimiento regulatorio
27	E-commerce y estrategia omnicanal
28	Influencia en la agenda local de agua y cabildeo
29	Ciberseguridad y privacidad de la información

Como parte del esfuerzo previamente mencionado, para integrar la perspectiva financiera y la importancia de nuestros inversionistas al análisis, generamos una matriz específica considerando en el eje X el resultado de la consulta a directores de Grupo Rotoplas y en el eje Y los hallazgos del diálogo realizado con inversionistas institucionales destacados de la compañía.

Matriz de materialidad: perspectiva de inversionistas



1	Comunicación ASG transparente
2	Estrategia, Modelo de negocio y Marca
3	Gobierno Corporativo
4	Seguridad, salud y binestar de colaboradores
5	Diversidad laboral, igualdad de oportunidades e inclusión
6	Acceso a agua y saneamiento
7	Contribución al cambio climático (energía y emisiones de GEI)
8	Riesgos y oportunidades de cambio climático
9	Calidad y seguridad de las soluciones de agua
10	Ética, integridad y anticorrupción
11	Gestión de residuos y circularidad
12	Gestión integral del agua en la operación
13	Cultura del agua
14	Formación y desarrollo de talento
15	Gestión sostenible de la cadena de suministro
16	Innovacióncon criterios socio-ambientales
17	Atracción y retención de talento
18	Inversión en la comunidad
19	Materiales y materias primas sostenibles
20	Enfoque en el usuario
21	Propósito, clima y cultura organizacional
22	Relación con distribuidores, plomeros y otros aliados
23	Transformación tecnológica de procesos y soluciones
24	Creación de valor económico sostenible
25	Cultura y gestión de riesgos
26	Cumplimiento regulatorio
27	E-commerce y estrategia omnicanal
28	Influencia en la agenda local de agua y cabildeo
29	Ciberseguridad y privacidad de la información

GRI 102-55

ÍNDICE DE CONTENIDOS GRI

ESTÁNDAR GRI 102: CONTENIDOS GENERALES 2016					
TEMA GRI	**NO. DE CONTENIDO**	**PÁGINA / LINK**	**OMISIÓN**	**PRINCIPIOS PACTO GLOBAL**	**ODS Y METAS**
PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN	102-1	151			
	102-2	30			3.6, 9.3
	102-3	147			
	102-4	30			3.6, 3.13, 9.3
	102-5	151			
	102-6	26, 30			8.5, 10.3
	102-7	16			
	102-8	81		PRINCIPIO 6	8.2, 8.5, 10.3
	102-9	60			8.2
	102-10	4, 16, 81			8.10.
	102-11	72, 118			
	102-12	4, 46			
	102-13	130			
ESTRATEGIA	102-14	18, 20			
	102-15	12, 18, 20, 75, 118			8.10.
ÉTICA E INTEGRIDAD	102-16	24, 38, 116		PRINCIPIO 10	16.3
	102-17	116		PRINCIPIO 10	16.3
GOBIERNO	102-18	38, 112			
	102-19	112			
	102-20	38, 112			
	102-21	38			16.7
	102-22	38, 112			5.5, 16.7
	102-23	112			16.6
	102-24	112			5.5, 16.7
	102-25	116			16.6
	102-26	24, 38, 116			
	102-27	112			
	102-28	112			
	102-29	118			16.7
	102-30	118			

TEMA GRI	NO. DE CONTENIDO	PÁGINA / LINK	OMISIÓN	PRINCIPIOS PACTO GLOBAL	ODS Y METAS
	102-31	118			
	102-32	4			
	102-33	112			
	102-34	-	*Información confidencial, debido a lineamientos internos de la compañía		
	102-35	112			
	102-36	112			
	102-37	112			16.7
	102-38	-	*Información confidencial, debido a lineamientos internos de la compañía		
	102-39	-	*Información confidencial, debido a lineamientos internos de la compañía		
	102-40	38			
	102-41	81		PRINCIPIO 3	8.8
	102-42	38			
PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS	102-43	Disponible en documento complementario "Relacionamiento con grupos de interés". https://rotoplas.com/sustentabilidad/rtp_resources/descargas/relacionamiento.pdf			
	102-44	Disponible en documento complementario "Relacionamiento con grupos de interés". https://rotoplas.com/sustentabilidad/rtp_resources/descargas/relacionamiento.pdf			
	102-45	4			
	102-46	131, 151			
	102-47	131			
	102-48	4, 81, 104, 110, 131			
	102-49	131			
PRÁCTICAS DEL INFORME	102-50	4			
	102-51	4			
	102-52	4			
	102-53	151			
	102-54	4			
	102-55	136			
	102-56	4			

CONTENIDOS POR TEMA MATERIAL						
TEMA MATERIAL	**TÍTULO DE ESTÁNDAR GRI**	**NO. DE CONTENIDO**	**PÁGINA/LINK**	**OMISIÓN**	**PRINCIPIOS PACTO GLOBAL**	**ODS Y METAS**
ACCESO A AGUA Y SANEAMIENTO	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		Principio 1	3.4, 4.1, 4.2, 4.a, 13.3
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 203: Consecuencias económicas indirectas 2016	203-1	46, 104		-	5.4, 6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 9.1, 9.4, 9.5, 9.7, 11.2
		203-2	54, 94		-	1.2, 1.4, 1.5, 2.1. 2.4, 3.1, 3.2, 3.3, 3.8, 3.9, 4.5, 4.8, 5.1, 5.5, 6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 8.2, 8.3, 8.4, 8.5, 10.2, 11.1, 11.5, 12.4, 12.5, 13.1
CALIDAD Y SEGURIDAD DE LAS SOLUCIONES DE AGUA	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 416: Salud y seguridad de los clientes 2016	416-1	52		-	6.3, 9.1
		416-2	116		-	16.3
COMUNICACIÓN ASG TRANSPARENTE	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	16.6
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
CREACIÓN DE VALOR ECONÓMICO SOSTENIBLE	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 201: Desempeño económico 2016	201-1	110		-	8.1, 8.2, 9.1, 9.4, 9.5
		201-2	75, 118		Principio 7	1.5, 2.4, 11.5, 13.1
		201-3	91		-	8.5
		201-4	46		-	-
CULTURA DEL AGUA	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	6.4, 6.8, 4.7
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-

TEMA MATERIAL	TÍTULO DE ESTÁNDAR GRI	NO. DE CONTENIDO	PÁGINA/LINK	OMISIÓN	PRINCIPIOS PACTO GLOBAL	ODS Y METAS
ECOMMERCE Y ESTRATEGIA OMNICANAL	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	9.4
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 418: Privacidad del cliente 2016	418-1	116		-	-
ENFOQUE EN EL USUARIO	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	10.3
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 416: Salud y seguridad de los clientes 2016	416-1	52		Principio 2	9.1
		416-2	116		Principio 2	16.3
	GRI 417: Mercadotecnia y etiquetado 2016	417-1	52		-	-
		417-2	52		-	16.3
		417-3	116		-	16.3
ESTRATEGIA, MODELO DE NEGOCIO Y MARCA	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	6.3, 6.4, 8.2, 8.4, 9.1, 9.2, 12.2
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 206: Comportamiento anticompetitivo 2016	206-1	116		-	16.3
	GRI 415: Política pública 2016	415-1	116		Principio 10	-
ÉTICA, INTEGRIDAD Y ANTICORRUPCIÓN	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 205: Anticorrupción 2016	205-1	116		Principio 10	16.5
		205-2	116		Principio 10	16.5
		205-3	116		Principio 10	16.5
	GRI 206: Comportamiento anticompetitivo 2016	206-1	116		-	16.3
	GRI 406: No discriminación 2016	406-1	91, 116		Principio 6	5.1, 8.8
	GRI 412: Evaluación de los derechos humanos 2016	412-1	116		Principio 2	10.2
		412-2	116		Principio 2	8.8
		412-3	60		Principio 2	8.8
	GRI 419: Cumplimiento socioeconómico 2016	419-1	116		-	-

TEMA MATERIAL	TÍTULO DE ESTÁNDAR GRI	NO. DE CONTENIDO	PÁGINA/LINK	OMISIÓN	PRINCIPIOS PACTO GLOBAL	ODS Y METAS
GOBIERNO CORPORATIVO	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	16.5, 16.6, 16.7
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 405: Diversidad e igualdad de oportunidades 2016	405-1	81, 112		Principio 6	5.1, 5.5, 8.5
		405-2	91		Principio 6	5.1 , 8.5, 10.3, 10.4
	GRI 419: Cumplimiento socioeconómico 2016	419-1	116			
RELACIÓN CON DISTRIBUIDORES, PLOMEROS Y OTROS ALIADOS	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	8.3, 8.5, 8.8
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	12.8
	GRI 417: Mercadotecnia y etiquetado 2016	417-1	52		-	-
		417-2	52		-	16.3
		417-3	116		-	16.3
SEGURIDAD, SALUD Y BIENESTAR DE COLABORADORES	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-
	GRI 403: Salud y seguridad en el trabajo 2018	403-1	87		Principio 2	-
		403-2	87		Principio 2	-
		403-3	87		Principio 2	-
		403-4	87		Principio 2	8.8
		403-5	87		Principio 2	8.8
		403-6	87		Principio 2	8.8
		403-7	87		Principio 2	8.8
		403-8	87		Principio 2	8.8
		403-9	87		Principio 2	3.3, 3.9, 8.8
		403-10	87		Principio 2	3.3, 3.9, 8.8
	GRI 401: Empleo 2016	401-1	81		Principio 6	5.1, 8.5, 8.6
		401-2	85, 87, 91		Principio 6	3.2, 5.4, 8.5
		401-3	91		Principio 6	5.1, 5.4, 8.5
	GRI 406: No discriminación 2016	406-1	91, 116		Principio 6	5.1, 8.8
TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA DE PROCESOS Y SOLUCIONES	GRI 103: Enfoque de gestión 2016	103-1	131		-	-
		103-2	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		Principio 9	8.2, 9.4, 12.2, 12.a
		103-3	4, 34, 46, 87, 94, 104, 111		-	-

MÉTRICAS SASB

ESTÁNDAR DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN Y MOBILIARIO - VERSIÓN 2018					
TÓPICO SASB	**CÓDIGO**	**DESCRIPCIÓN**	**UNIDAD DE MEDIDA**	**OMISIONES Y MODIFICACIONES**	**PÁGINA/S**
PARÁMETROS DE ACTIVIDAD					
(PARÁMETRO DE ACTIVIDAD)	CG-BF-000.A	Producción anual	La producción se divulgará en unidades típicas registradas por la entidad, como el número de unidades, el peso, y/o los pies cuadrados.	Se considera como unidad de medida las toneladas de resina procesada, que se utilizan asimismo para calcular las intensidades en el consumo de energía y en la generación de emisiones de GEI.	65
(PARÁMETRO DE ACTIVIDAD)	CG-BF-000.B	Área de las instalaciones de fabricación	Metros cuadrados (m^2)	No disponible. Sí se reporta el número de plantas y de centros de distribución (aparte de las plantas que fungen como tal).	-
PARÁMETROS DE CONTABILIDAD					
GESTIÓN DE LA ENERGÍA EN LA FABRICACIÓN	CG-BF-130a.1	(1) Total de energía consumida, (2) porcentaje de electricidad de la red, (3) porcentaje de renovables	Gigajulios (GJ), porcentaje (%)		66, 67
GESTIÓN DE SUSTANCIAS QUÍMICAS EN LOS PRODUCTOS	CG-BF-250a.1	Análisis de los procesos para evaluar y gestionar los riesgos o peligros asociados a las sustancias químicas en los productos	N/A	No aplica en Grupo Rotoplas, no incorporamos en los productos sustancias nocivas o riesgosas para la salud humana.	-
	CG-BF-250a.2	Porcentaje de productos aptos que cumplen con los estándares de emisiones y referentes al contenido de compuestos orgánicos volátiles (COV)	Porcentaje (%) por ingreso	No aplica en Grupo Rotoplas, no incorporamos en los productos sustancias nocivas o riesgosas para la salud humana.	-
EFECTOS MEDIOAMBIENTALES DEL CICLO DE VIDA DE LOS PRODUCTOS	CG-BF-410a.1	Descripción de los esfuerzos para gestionar los efectos del ciclo de vida de los productos y satisfacer la demanda de productos sostenibles	N/A		65, 67
	CG-BF-410a.2	(1) Peso del material recuperado al final de su vida útil, (2) porcentaje de materiales recuperados reciclados	Toneladas métricas (t), porcentaje (%) por peso		71
GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE MADERA	CG-BF-430a.1	(1) Peso total de los materiales de fibra de madera adquiridos, (2) porcentaje de bosques certificados por terceros, (3) porcentaje por estándar y (4) porcentaje certificado según otros estándares de fibra de madera, (5) porcentaje por estándar	Toneladas métricas (t), porcentaje (%) por peso	No aplica en Grupo Rotoplas, no utilizamos madera en nuestros productos.	-

ESTÁNDAR DE PRODUCTOS DE SERVICIOS Y SUMINISTROS DE AGUA - VERSIÓN 2018					
TÓPICO SASB	**CÓDIGO**	**DESCRIPCIÓN**	**UNIDAD DE MEDIDA**	**OMISIONES Y MODIFICACIONES**	**PÁGINA/S**
PARÁMETROS DE ACTIVIDAD					
(PARÁMETRO DE ACTIVIDAD)	IF-WU-000.A	Número de clientes (1) residenciales, (2) comerciales e (3) industriales atendidos, clasificados por tipo de servicio prestado	Número	Señalamos diferentes métrica para productos y servicios.	16, 98
(PARÁMETRO DE ACTIVIDAD)	IF-WU-000.B	Total de agua obtenida, porcentaje por tipo de fuente	Metros cúbicos (m^3), Porcentaje (%)	No aplica al modelo de negocio y actividad de Grupo Rotoplas, facilita las soluciones de acceso a agua pero no el agua propiamente.	-
(PARÁMETRO DE ACTIVIDAD)	IF-WU-000.C	Total de agua suministrada a clientes (1) residenciales, (2) comerciales, (3) industriales y (4) todos los demás	Mil metros cúbicos (m^3)	No aplica al modelo de negocio y actividad de Grupo Rotoplas, facilita las soluciones de acceso a agua pero no el agua propiamente. Sí se reporta el agua para beber generada por las soluciones de las soluciones de Grupo Rotoplas, como parte de las métricas del bono sustentable.	124
(PARÁMETRO DE ACTIVIDAD)	IF-WU-000.D	Volumen medio de aguas residuales tratadas por día, por (1) alcantarillado sanitario, (2) aguas pluviales y (3) red unitaria	Metros cúbicos (m^3) al día	No disponemos del desglose de la procedencia del agua tratada, sí del volumen promedio tratado.	75
(PARÁMETRO DE ACTIVIDAD)	IF-WU-000.E+A13:F20E20B17:A16:B20	Longitud de (1) las conducciones de agua y (2) las tuberías de alcantarillado	Kilómetros (km)	No significativo. Grupo Rotoplas sólo proporciona, instala y opera las plantas de tratamiento para las empresas, que se incluyen en las propias instalaciones del cliente.	-
PARÁMETROS DE CONTABILIDAD					
GESTIÓN DE LA ENERGÍA	IF-WU-130a.1	(1) Total de energía consumida, (2) porcentaje de electricidad de la red, (3) porcentaje de renovables	Gigajulios (GJ), porcentaje (%)		66
EFICIENCIA DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN	IF-WU-140a.1	Tasa de sustitución de los conductos de agua	Velocidad	No aplica en Grupo Rotoplas, ni distribuye el agua. En conducción sólo comercializa los productos (tuberías y dispositivos complementarios).	-
	IF-WU-140a.2	Volumen de pérdidas reales de agua no remuneradas	Mil metros cúbicos (m^3)	No aplica en Grupo Rotoplas, al no operar el servicio de distribución de agua.	-

TÓPICO SASB	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	OMISIONES Y MODIFICACIONES	PÁGINA/S
GESTIÓN DE LA CALIDAD DE LOS EFLUENTES	IF-WU-140b.1	Número de incidentes de no conformidad relacionados con permisos, estándares y reglamentos de calidad del agua	Número		69
	IF-WU-140b.2	Análisis de las estrategias de gestión de los efluentes de interés emergente	N/A	No disponible.	-
ASEQUIBILIDAD Y ACCESO AL AGUA	IF-WU-240a.1 - a.4	Varios	Varios	No aplica el tópico en Grupo Rotoplas, no proporciona el agua sino el servicio para que puedan disponer de la misma a partir del agua de red (*bebbia*).	-
CALIDAD DEL AGUA POTABLE	IF-WU-250a.1 - a.2	Varios	Varios	No aplica el tópico en Grupo Rotoplas, no proporciona el agua sino el servicio para que puedan disponer de la misma a partir del agua de red (*bebbia*).	-
EFICIENCIA DEL USO FINAL	IF-WU-420a.1 - a.2	Varios	Varios	No aplica el tópico en Grupo Rotoplas, no proporciona el agua sino el servicio para que puedan disponer de la misma a partir del agua de red (*bebbia*).	-
RESILIENCIA DEL SUMINISTRO DE AGUA	IF-WU-440a.1 -a.3	Varios	Varios	No aplica el tópico en Grupo Rotoplas, no proporciona el agua sino el servicio para que puedan disponer de la misma a partir del agua de red (*bebbia*).	-
RESILIENCIA DE LA RED Y EFECTOS DEL CAMBIO CLIMÁTICO	IF-WU-450a.1	Capacidad de tratamiento de aguas residuales en zonas de inundación de 100 años	Metros cúbicos (m^3) al día		75
	IF-WU-450a.2	(1) Número y (2) volumen de los desbordamientos del alcantarillado sanitario (SSO), (3) porcentaje de volumen recuperado	Número, metros cúbicos (m^3), porcentaje (%)	No aplica en Grupo Rotoplas ya que no res responsable de la red.	-
	IF-WU-450a.3	(1) Número de alteraciones no planificadas del servicio y (2) clientes afectados por categoría de duración	Número	No aplica en Grupo Rotoplas ya que no res responsable de la red.	-
	IF-WU-450a.4	Descripción de los esfuerzos para identificar y gestionar los riesgos y las oportunidades relacionados con el efecto del cambio climático en las infraestructuras de distribución y aguas residuales	N/A	Todavía no se incluyen riesgos y oportunidades de cambio climático en la gestión de riesgos de nuestras soluciones de tratamiento de agua	75
ESTÁNDAR DE PRODUCTOS DE SUSTANCIAS QUÍMICAS - VERSIÓN 2018					
PARÁMETROS DE ACTIVIDAD					
(PARÁMETRO DE ACTIVIDAD)	RT-CH-000.A	Producción por segmento notificable	Metros cúbicos (m^3) o toneladas métricas (t)	Se señala la cantidad de resina procesada. Grupo Rotoplas prepara las composiciones a partir de las resinas adquiridas en el mercado.	65

TÓPICO SASB	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	OMISIONES Y MODIFICACIONES	PÁGINA/S
PARÁMETROS DE CONTABILIDAD					
EMISIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO	RT-CH-110a.1	Emisiones mundiales brutas de alcance 1, porcentaje cubierto por las regulaciones de limitación de emisiones	Toneladas métricas (t) de CO_2-e, porcentaje (%)		67
	RT-CH-110a.2	Análisis de la estrategia o plan a largo y corto plazo para gestionar las emisiones de alcance 1, objetivos de reducción de emisiones y análisis de los resultados en relación con esos objetivos	N/A		67
CALIDAD DEL AIRE	RT-CH-120a.1	Emisiones a la atmósfera de los siguientes contaminantes: (1) NOX (excepto el N2O), (2) SOX, (3) compuestos orgánicos volátiles (COV) y (4) contaminantes atmosféricos peligrosos (CAP).	Toneladas métricas (t)		67
GESTIÓN DE LA ENERGÍA	RT-CH-130a.1	(1) Energía total consumida, (2) porcentaje de electricidad de la red, (3) porcentaje de renovables, (4) energía autogenerada total	Gigajulios (GJ), porcentaje (%)		66
GESTIÓN DEL AGUA	RT-CH-140a.1	(1) Total de agua extraída, (2) total de agua consumida, porcentaje de cada una en regiones con un estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto	Mil metros cúbicos (m^3), porcentaje (%)		69
	RT-CH-140a.2	Número de incidentes de no conformidad relacionados con permisos, estándares y reglamentos de calidad del agua	Número		69
	RT-CH-140a.3	Descripción de los riesgos de la gestión del agua y análisis de las estrategias y las prácticas para mitigarlos	N/A		69
GESTIÓN DE RESIDUOS PELIGROSOS	RT-CH-150a.1	Cantidad de residuos peligrosos generados, porcentaje reciclado	Toneladas métricas (t), porcentaje (%)		71
RELACIONES CON LA COMUNIDAD	RT-CH-210a.1	Análisis de los procesos de participación para gestionar los riesgos y las oportunidades asociados con los intereses de la comunidad	N/A		38

TÓPICO SASB	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	OMISIONES Y MODIFICACIONES	PÁGINA/S
SALUD Y SEGURIDAD DE LA FUERZA LABORAL	RT-CH-320a.1	(1) Tasa total de incidentes registrables (TRIR) y (2) tasa de mortalidad para a) empleados directos y b) empleados con contrato	Velocidad		87
	RT-CH-320a.2	Descripción de las iniciativas emprendidas para evaluar, vigilar y reducir la exposición de los empleados y trabajadores contratados a riesgos para la salud a largo plazo (crónicos)	N/A		87
DISEÑO DE PRODUCTOS PARA CONSEGUIR LA EFICIENCIA EN LA FASE DE USO	RT-CH-410a.1	Ingresos procedentes de productos diseñados para la eficiencia de los recursos en la fase de uso	Divisa para comunicar		63
GESTIÓN DE LAS SUSTANCIAS QUÍMICAS PARA PROTEGER LA SEGURIDAD Y EL MEDIOAMBIENTE	RT-CH-410b.1 -b2	Varios	Varios	No aplica. En Grupo Rotoplas no trabajamos con sustancias químicas especialmente dañinas para el entorno.	-
ORGANISMOS MODIFICADOS GENÉTICAMENTE	RT-CH-410c.1	Porcentaje de productos, por ingresos, que contienen organismos modificados genéticamente (OMG)	Porcentaje (%) por ingreso	No aplica en Grupo Rotoplas, no forma parte de la oferta.	-
GESTIÓN DEL ENTORNO JURÍDICO Y REGLAMENTARIO	RT-CH-530a.1	Análisis del posicionamientocorporativo relacionado con los reglamentos gubernamentales o propuestas de políticas que aborden los factores ambientales y sociales que afectan al sector	N/A		63
SEGURIDAD OPERATIVA, PREPARACIÓN Y RESPUESTA ANTE EMERGENCIAS	RT-CH-540a.1	Recuento de incidentes de seguridad de procesos (PSIC), tasa total de incidentes de seguridad de procesos (PSTIR) y tasa de severidad de incidentes de seguridad de procesos (PSISR)	Número, velocidad		87
	RT-CH-540a.2	Número de incidentes de transporte	Número	No significativo en Grupo Rotoplas, la mayor parte del transporte de productos corresponde a terceros externos.	–

RECOMENDACIONES DE TCFD

RECOMENDACIONES	REPORTE RECOMENDADO	CÓDIGO	PÁGINA/S	DETALLE
GOBERNANZA	b) Describir la supervisión de la junta directiva sobre los riesgos y las oportunidades relacionados con el clima.	GOB-A	72	La Estrategia de Sustentabilidad es monitoreada en un comité homónimo, que se reune al menos con frecuencia trimestral y lidera el Vicepresidente de Sustentabilidad y Capital Humano. Éste forma parte a su vez del Comité de Prácticas Societarias, que sesiona cada tres meses también; en el mismo se analizan los principales avances de la estrategia, que también se elevan al Consejo de Administración como parte del análisis del Comité de Prácticas Societarias. Al mismo tiempo, de manera regional, se reportan los temas relevantes en los Consejos Regionales del grupo, los cuales son previos a las reuniones del Comité de Prácticas societarias y del Consejo de Administración. En relación a la Estrategia de cambio climático, se artícula sobre la política específica (Política de Cambio Climático), aprobada por el Consejo de Administración, y sobre los riesgos de cambio climático identificados y priorizados por la administración. El seguimiento es similar al de la Estrategia de sustentabilidad, en la que se integra. Por otra parte, el Consejo realiza un activo seguimiento del programa de transformación organizacional Flow, mismo que incluye la gestión y seguimiento de las iniciativas, que tienen componente ambiental. Finalmente, se ha integrado el monitoreo del CAPEX que considera criterios ambientales, en el órgano de gobierno encargado de la autorización y asignación de gastos de capital.
				En la toma de decisiones del Comité de Prácticas Societarias y el Consejo, se consideran las cuestiones relacionadas con el clima, que fueron determinadas a través del proceso de monitoreo y reporte señalado arriba. En el nuevo Plan Estratégico, con vigencia en el año 2025, se han establecido cinco resultados clave esperados junto con sus propios indicadores (OKRs, Objectives and Key Results). Uno de los objetivos es ""Empresa Sustentable"", el cual considera la sustentabilidad, integrando el cambio climático a través de objetivos de abastecimiento con energías renovables y reducción de la huella de carbono, entre otros resultados clave. Dichos OKRs y sus indicadores son monitoreados por el Consejo de Administración, el Comité de Prácticas Societarias y Estratégicas y los órganos de gobierno internos de la compañía.
				Los objetivos anuales en evaluación de riesgos, energía y emisiones son planteados por el equipo de sustentabilidad, estrategia, riesgos y las diferentes áreas involucradas; son además de acceso público. Se monitorean en el Comité de Sustentabilidad, las Reuniones mensuales del equipo directivo, y el seguimiento llega en alto nivel al Consejo de Administración. Los OKR, incluyendo los relacionados con cambio climático, son monitoreados por el Consejo de Administración.
	b) Describir la función de la administración a la hora de evaluar y gestionar los riesgos y las oportunidades relacionados con el clima	GOB-B	72	Comité de Sustentabilidad; Comité de Prácticas Societarias y Consejo de Admin. (en proceso descrito arriba). Seguimiento de Flow, en los frentes de trabajo (Workstreams) y torres de control donde se gestiona la iniciativa, incluyendo el estado de implementación de las iniciativas que tienen componentes ambientales (ej. los que forman parte del CAPEX con criterios de sustentabilidad: Todas las inciativas se evalúan con criterios de sustentabilidad, en los que los riesgos ambientales y sociales, la eficiencia energética y las emisiones de GEI, así como el establecimiento de indicadores, son aspectos que determinan la aprobación y continuidad de las iniciativas. Seguimiento de los OKR (incluyendo los relacionados con cambio climático): Los OKRs y sus indicadores son gestionados a detalle por las áreas funcionales, las cuales aterrizan acciones puntuales para cumplir los objetivos en riesgos, energía y emisiones.
ESTRATEGIA	a) Describir los riesgos y las oportunidades relacionados con el clima que ha identificado la organización a corto, medio y largo plazo.	EST-A	75	Se presentan en el subcapítulo de Riesgos y oportunidades de cambio climático. Han servido de base para plantear la Estrategia de cambio climático. De manera regular, procedemos a realizar una revisión de los mismos para incluir aquellos nuevos que puedan darse conforme avance el contexto y la estrategia de negocio de la compañía. La identificación de los riesgos se hizo de manera colaborativa con el apoyo de especialistas externos y diferentes áreas de la compañía, que se consideraron tenían especial involucramiento en base a un primer mapeo de puntos críticos en nuestros procesos.
	b) Describir el impacto de los riesgos y las oportunidades relacionados con el clima sobre los negocios, la estrategia y la planificación financiera de la organización.	EST-B	75, 124	Presentamos una primera referencia a los impactos financieros asociados con los riesgos y oportunidades; ubicada en el subcapítulo de riesgos. Sobre los negocios, la crísis climática plantea una oportunidad dado el incremento de la demanda de soluciones descentralizadas de agua. Al mismo tiempo, puede implicar el aumento de la competencia. Sobre la estrategia, implica la adaptación de la estrategia y sus componente numéricos (forecast) con base en los pronósticos climáticos. Sobre la planificación financiera de la organización, implica la necesidad de continuar mejorando la asertividad en el proceso de planeación, de producción y distribución.
	c) Describir la resiliencia de la estrategia de la organización, teniendo en cuenta los diferentes escenarios relacionados con el clima, como un escenario con 2ºC o menos.	EST-C	-	No se ha realizado aún una proyección del negocio y la operación en base a escenarios de variación de la temperatura. Se pretende realizar en un futuro.

RECOMENDACIONES	REPORTE RECOMENDADO	CÓDIGO	PÁGINA/S	DETALLE
GESTIÓN DE RIESGO	a) Describir los procesos de la organización para identificar y evaluar los riesgos relacionados con el clima.	GDR-A	75	El análisis para la identificación de los riesgos fue coordinado por el equipo de sustentabilidad. Dado que la compañía está estructurada en procesos, se partió del mapa de macroprocesos, grupos de procesos y procesos específicos de la compañía. Se comenzó por una identificación de aquellos procesos que podían tener mayores riesgos por cuestiones vinculadas al clima. Se profundizó en consulta a los responsables de dicho proceso las posibles afectaciones. Dicha metodología de consulta siguió igualmente el contexto económico y social asociado a cambios en el clima en los países en que operamos, así como la integración de herramientas de análisis climático (temperatura y disponibilidad hídrica)
	b) Describir los procesos de la organización para gestionar los riesgos relacionados con el clima.	GDR-B	75	Para la gestión de los principales riesgos, señalamos las iniciativas correspondientes de nuestra Estrategia al respecto.
	c) Describir cómo los procesos para identificar, evaluar y gestionar los riesgos relacionados con el clima están integrados en la gestión general de riesgos de la organización.	GDR -C	75, 118	Los riesgos relacionados con el clima han sido presentados al equipo corporativo de riesgos. Dichos resultados han sido integrados en el seguimiento que realiza esta área. Finalmente, los resultados y accionables clave se presentan al Comité de Estrategia a Implementación y al comité de prácticas societarias y estratégicas.
MÉTRICAS Y OBJETIVOS	a) Divulgar las métricas utilizadas por la organización para evaluar los riesgos y las oportunidades relacionados con el clima acorde con su proceso de estrategia y gestión de riesgos.	MYO-A	65, 66, 67, 69, 71	https://rotoplas.com/sustentabilidad/informes-anuales/
	b) Divulgar el Alcance 1, Alcance 2 y, si procede, el Alcance 3 de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y sus riesgos relacionados	MYO-B	67	Disponibles en el informe integrado; también se encuentra a disposición pública el informe del inventario de emisiones de GEI.
	c) Describir los objetivos utilizados por la organización para gestionar los riesgos y las oportunidades relacionados con el clima y el rendimiento en comparación con los objetivos.	MYO-C	https://rotoplas.com/sustentabilidad/informes-anuales/	Los objetivos anuales y multianuales son planteados por el Comité de sustentabilidad y la alta dirección en la mayoría de los casos, a excepción de los indicadores de perfil financiero (ej. ventas de bebbia), que corresponden a los respectivos responsables de negocio. En el caso de indicadores de venta, los productos que tienen impacto social / ambiental, tienen una meta equivalente en impacto de personas o en agua (ejemplo, litros tratados, litros purificados, litros reusados.) Comprenden: - Los indicadores de número de evaluaciones de riesgos de nuestras operaciones y BCP (coordinadas por el área de riesgos) - Los indicadores de operación (ej. consumo de energía, emisiones Alcance 1) se presentan públicamente al inicio del año. - Los indicadores de negocio (ej. ventas de bebbia) se comunican a los inversionistas de manera regular a lo largo del año, en aquellos casos que no existe confidencialidad por razones estratégicas. - Los indicadores de impacto (ej. cantidad de litros tratados, reusados o purificados) dependiendo del producto o servicio en el cual se establezcan.

ÍNDICE CEO WATER MANDATE

ÁREA DE COMPROMISO	PÁGINA/S
OPERACIONES DIRECTAS	69
CADENA DE SUMINISTRO Y GESTIÓN DE CUENCAS	60
ACCIÓN COLECTIVA	17, 49-51, 130
POLÍTICA PÚBLICA	130
PARTICIPACIÓN DE LA COMUNIDAD	43, 49-51, 73, 94-102, 130
TRANSPARENCIA	5, 69, 94-102

REDES SOCIALES

Carta de Verificación del Informe Anual Integrado 2020
"Valor 360° Transformación con Valor Sostenible"

Al Consejo de Administración de Rotoplas, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias:

Les informamos que realizamos una verificación limitada e independiente de una muestra de: contenidos de los Estándares Global Reporting Initiative ("GRI"), indicadores Ambientales, Sociales y de Gobernanza ("ASG") estratégicos para Rotoplas y tópicos de Sustainability Accounting Standards Board ("SASB"), detallados en la segunda y tercera hoja de la presente carta, contenida en el Informe Anual Integrado 2020: **"Valor 360° Transformación con Valor Sostenible"** ("Informe Anual Integrado 2020").

Responsabilidades, criterio y alcance:

El alcance de nuestra verificación abarcó los resultados de las subsidiarias que conforman a Grupo Rotoplas: México, Argentina, Brasil, Perú, Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y Estados Unidos correspondientes al periodo del 1° de enero al 31 de diciembre de 2020.

Nuestro cometido es emitir opiniones imparciales y objetivas acerca de la certeza, trazabilidad y fiabilidad de la muestra contenida en el "Informe Anual Integrado 2020". Nuestro trabajo consideró como criterio: los Estándares GRI, en la opción Exhaustiva, los estándares SASB: "Servicios de agua", "Químicos" y "Productos de Construcción y Accesorios" y la Norma Internacional sobre Trabajos de Aseguramiento (ISAE) 3000, "Trabajos de Aseguramiento Distintos a Auditorías o Revisiones de Información Financiera Histórica".

La Dirección de Rotoplas es responsable de la preparación de la información contenida en el "Informe Anual Integrado 2020" y de aquella incluida en el alcance de nuestra verificación, lo que implica, de manera enunciativa más no limitativa: el proceso de selección de los temas materiales y el reporte de contenidos GRI, tópicos del estándar SASB e indicadores ASG de Rotoplas y proporcionar evidencia documental y/o visual verdadera y suficiente para verificar los contenidos acordados.

Entre las actividades realizadas durante el proceso de verificación se enlistan: entrevistas para conocer la gestión interna de información así como las herramientas empleadas, validación de información presentada en informes anteriores, la revisión del cumplimiento metodológico de los estándares antes mencionados e indicadores de Rotoplas, la comprobación de data cualitativa y cuantitativa por medio de evidencia visual, documental y pública y análisis de los datos cuantitativos.

Por lo que podemos concluir que, durante el proceso de verificación no identificamos factor alguno que nos lleve a considerar que los indicadores ASG de Rotoplas verificados sean erróneos y que no cumplan con los requerimientos metodológicos de los Estándares GRI y SASB.

Se entrega por separado un reporte interno de recomendaciones, exclusivas para Grupo Rotoplas, que contiene las áreas de oportunidad detectadas para un futuro reporte.

Alma Paulina Garduño Arellano
Redes Sociales en Línea Timberlan S.A. de C.V.
Pico Sorata 180, Jardines en la Montaña,
Tlalpan, C.P. 14210, CDMX.
paulina@redsociales.com
T. (55) 54 46 74 84
Abril 29, 2021

Declaración de independencia y competencia de Redes Sociales en Línea Timberlan

Los colaboradores de Redes Sociales cuentan con el nivel de competencia necesario para verificar el cumplimiento de estándares utilizados en la elaboración de Informes de Sustentabilidad, por lo que pueden emitir una opinión profesional de los reportes de información no financiera, cumpliendo los principios de independencia, integridad, objetividad, competencia y diligencia profesional, confidencialidad y comportamiento profesional. En ningún caso nuestra declaratoria de verificación puede entenderse como un informe de auditoría por lo que no se asume responsabilidad alguna sobre los sistemas y procesos de gestión y control interno de los que se obtiene la información. Esta Carta de Verificación se emite el 29 de abril de 2021 y es válida siempre que no se efectúen modificaciones posteriores y sustanciales al Informe Anual Integrado 2020 "Valor 360° Transformación con Valor Sostenible" de Grupo Rotoplas.

1

Carta Verificación

Contenidos generales GRI		SASB IF-WU: Water Utilities & Services CG-BF: Building Products & Furnishings RT-CH: Chemicals
102-4	Ubicación de las operaciones	
102-7	Tamaño de la organización	
102-8	Información sobre empleados y otros trabajadores	
102-9	Cadena de suministro	
102-12	Iniciativas externas	
102-13	Afiliación a asociaciones	
102-16	Valores, principios, estándares y normas de conducta	
102-17	Mecanismos de asesoramiento y preocupaciones éticas	
102-18	Estructura de gobernanza	
102-22	Composición del máximo órgano de gobierno y sus comités	
102-28	Evaluación del desempeño del máximo órgano de gobierno	
102-40	Lista de grupos de interés	
102-41	Acuerdos de negociación colectiva	
102-45	Entidades incluidas en los estados financieros consolidados	
102-47	Lista de temas materiales	
102-54	Declaración de elaboración del informe de conformidad con los estándares GRI	
Ambiental		
203-1	Inversiones en infraestructuras y servicios apoyados	
416-2	Casos de incumplimiento relativos a los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos y servicios	CG-BF-410a.1: Efectos medioambiental del ciclo de vida de los productos
RO-EN	Consumo energético - Consumo total y fuentes de energía	IF-WU-130a.1: Gestión de la energía- energía consumida RT-CH-130a.1: Gestión de la energía - energía consumida CG-BF-130a.1: Gestión de la energía en la fabricación- energía consumida IF-WU-450a.4: Resiliencia de la red y efectos del cambio climático - riesgos y oportunidades
RO-AG	Agua - captación total y por fuentes	IF-WU-140b.1: Gestión de la calidad de los efluentes - incidentes RT-CH-140a.2: Gestión del agua - incidentes RT-CH-140a.3: Gestión del agua - riesgos de gestión
RO-EMa1	Emisiones directas de GEI (alcance 1) - total	RT-CH-110a.1: Emisión de gases de efecto invernadero - porcentaje cubierto por las regulaciones de limitación de emisiones
RO-EMa2	Emisiones indirectas de GEI al generar energía (alcance 2) - total	
RO-EMa3	Emisiones a la atmósfera: Óxidos de nitrógeno (NOX), óxidos de azufre (SOX) y PM - total	RT-CH-120a.1: Calidad del aire - Emisiones a la atmósfera
RO-RE	Generación de residuos - total por tipo y método de eliminación / reutilización / reciclaje	RT-CH-150a.1: Gestión de residuos peligrosos - cantidad de residuos peligrosos generados, porcentaje reciclado.

Carta Verificación

Contenidos generales GRI:		SASB IF-WU: Water Utilities & Services CG-BF: Building Products & Furnishings RT-CH: Chemicals
Social		
403-5	Formación de trabajadores en seguridad y salud laboral.	
403-9	Lesiones relacionadas con el trabajo.	RT-CH-320a.1: Salud y seguridad de la fuerza laboral - TRIR y tasa de mortalidad.
403-10	Mala salud relacionada con el trabajo	RT-CH-320a.2: Salud y seguridad de la fuerza laboral - iniciativas para reducir riesgos de salud a largo plazo.
401-1	Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal	
417-2	Casos de incumplimiento relacionados con la información y el etiquetado de productos y servicios	
RO-FO	Formación a colaboradores - total y promedio de horas - programas de capacitación	
RO-PROV	Proporción de gasto en proveedores locales - total y por categoría	
Gobernanza		
201-1	Valor económico directo generado y distribuido	
405-1	Diversidad en órganos de gobierno y empleados	
415-1	Contribución a partidos y/o representantes políticos	
205-3	Casos de corrupción confirmados y medidas tomadas	
419-1	Incumplimiento de las leyes y normativas en los ámbitos social y económico	RT-CH-530a.1: Gestión del entorno jurídico y reglamentario - posicionamiento acerca de reglamentos gubernamentales o propuestas de políticas.
406-1	Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	
418-1	Reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente	
RO-NA	Incumplimiento de la legislación y normativa ambiental	

	Contenidos GRI verificados
	Indicadores ASG reportados por Grupo Rotoplas verificados

Carta Verificación

GRI 102-1, 102-3, 102-5, 102-46, 102-47, 102-49, 102-53

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernández
mfernandez@rotoplas.com
agua@rotoplas.com

María Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com

SUSTENTABILIDAD

Abraham Jacobo Pineda
apineda@rotoplas.com

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

Oficinas Centrales
Calle Pedregal No. 24 piso 19
Col. Molino del Rey
Miguel Hidalgo
C.P 11040, Ciudad de México
+52 (55) 5201 5000

rotoplas.com

Rotoplas®
más y mejor agua

Rotoplas