



**INFORME  
INTEGRADO**  
RENAULT-Sofasa

**2019**

**GROUPE RENAULT**

<b>1</b>	<b>SOBRE EL INFORME</b>	<b>2</b>	<b>MENSAJE DEL PRESIDENTE</b>	<b>3</b>	<b>INFORME DE GESTIÓN 2019</b>
<b>4</b>	<b>MARCO ESTRATÉGICO</b>	<b>5</b>	<b>RENAULT EN CIFRAS</b>	<b>6</b>	<b>GOBIERNO, ÉTICA Y TRANSPARENCIA</b>
<b>7</b>	<b>NUESTRO ENFOQUE DE SOSTENIBILIDAD</b>	<b>8</b>	<b>LÍDERES DE MERCADO</b>	<b>9</b>	<b>LÍDERES DE LA INDUSTRIA</b>
<b>10</b>	<b>LÍDERES POR LA GENTE</b>				



## SOBRE EL *INFORME*

**(102-45)** El presente reporte pretende dar a conocer a nuestros grupos de interés los resultados de la gestión en el año 2019 de RENAULT-Sofasa. Contiene la información consolidada del Grupo Empresarial, conformado por Renault Sociedad de Fabricación de Automotores S.A.S. y Plan Rombo S.A.

**(102-49) (102-54)** Este informe lo elaboramos de conformidad con los estándares GRI, en su opción esencial y está basado en los resultados del ejercicio de materialidad realizado durante el 2019 que nos ha permitido enfocar la gestión y comunicación hacia los temas de mayor relevancia para la Compañía en términos sociales, ambientales y económicos; por lo tanto los contenidos temáticos e indicadores incluidos

responden a las prioridades definidas por la Organización y los grupos de interés expresados en el análisis de materialidad realizado en 2019. **(102-50) (102-51) (102-52)** Con el Informe de Resultados de 2019, le damos continuidad a los contenidos y resultados expresados en nuestro Informe de Sostenibilidad 2017- 2018.

**(102-32)** Estos contenidos fueron revisados y aprobados por el Presidente Director General.

**(102-53)** Para conocer información adicional o aclarar algún tema relacionado con este informe, puede contactarnos en:

[erika.gonzalez@renault.com](mailto:erika.gonzalez@renault.com)  
[maria.alvarado@renault.com](mailto:maria.alvarado@renault.com)

# 2 MENSAJE DEL PRESIDENTE

**(102-14)** En 1969 Renault llegó a Colombia con la visión de quedarse, y traer al mercado nacional automóviles que respondieran a las necesidades de los colombianos. Son 50 años que pasaron desde el inicio de esta aventura, con la pasión y el compromiso de miles de hombres y mujeres que hicieron de RENAULT- Sofasa una empresa y una marca colombiana de origen francés.

Año tras año, hemos trabajado para que los vehículos que producimos en las instalaciones en Envigado sean de la mejor calidad, para que nuestra planta sea la más competitiva -con personal altamente calificado- con avances en automatización y robótica, y con el uso de tecnologías de la cuarta revolución industrial; que la cadena de suministro se desarrolle en el país, que la red de concesionarios procure la mejor experiencia al cliente y para ser fieles a los millones de colombianos que han confiado en nuestra marca. A esta historia que hemos celebrado a lo largo del año, le dimos el mejor de los homenajes, ¡2019 fue un año histórico!

Durante este tiempo transformamos la vida de familias que tuvieron en nuestros modelos sus primeros vehículos, y la de miles de personas que han estado vinculadas como colaboradores y proveedores a quienes hemos impactado positivamente sus vidas, con nuestras políticas y resultados. Superamos nuestra presencia en las calles y carreteras colombianas con el mayor número de vehículos Renault en circulación, con el respaldo de una excelente red de concesionarios y un gran servicio posventa.

Pusimos la tecnología al servicio de nuestros clientes con el lanzamiento de los vehículos eléctricos, contribuyendo de manera notable con las metas de mejoramiento en la calidad del aire.

Hemos generado condiciones y ambientes que permiten a nuestro personal el desarrollo innovador en sus actividades, alcanzando el mejoramiento de nuestros procesos internos y logrando índices de competitividad altos dentro del Groupe Renault en todo el mundo, logrando que nuestro desarrollo empresarial y humano brinden una respuesta adecuada a la sociedad colombiana donde desarrollamos nuestra gestión. Nuestro compromiso con la sostenibilidad está fundamentado en la integración de los aspectos productivos y económicos, con los ambientales y sociales.

Esta historia de bienestar y calidad de vida ha sido gracias a una historia de fuerza empresarial con una cultura de calidez, confianza, respeto, cercanía, mejoramiento continuo y conquista de grandes desafíos. Así mismo, con el compromiso con la comunidad, articulado desde la Fundación Renault, y desde nuestra Responsabilidad Social Empresarial (RSE), donde comenzamos a crear modelos de negocio alrededor del Social Business para encontrar soluciones en movilidad que incluya a poblaciones vulnerables.

Junto con el comité ejecutivo, hemos definido los asuntos prioritarios de la estrategia interna, encaminados a identificar riesgos, impactos y oportunidades en sostenibilidad que nos permitan definir estrategias de gestión y monitoreo focalizadas.

Somos conscientes del reto que tenemos siendo el número uno en el mercado nacional, y el líder de la industria automotriz en Colombia. Sabemos que debemos fortalecer la competitividad para hacerla sostenible en el tiempo. Mantenemos la meta de optimizar nuestros procesos internos, desarrollar proveedores locales y buscar que el encadenamiento productivo en el que

participamos sea el más eficiente posible. Y si bien hemos logrado avances importantes, necesitamos seguir consolidándonos para continuar adelante con tecnología, innovación y dinamismo.

Continuamos a la vanguardia en nuestra industria en innovación, un tema transversal a los tres ejes de transformación que desarrolla la Compañía: transformación Industrial, Digital y Organizacional. Alcanzar un liderazgo tan significativo requirió del apoyo incondicional de las autoridades colombianas en los ámbitos nacional, regional y local, del respaldo de los medios de comunicación, del apoyo incondicional de nuestros proveedores y del dinamismo y compromiso de la red de concesionarios que han expandido la marca a 54 ciudades del país. Resaltamos de manera especial el aporte de nuestros jubilados y personal vinculado en la actualidad, con cuyo esfuerzo y capacidad hemos podido alcanzar los logros trazados en estos 50 años.

Seguiremos haciendo de los vehículos una fuente de crecimiento, bienestar y desarrollo para Colombia. Esto nos llena de orgullo y nos invita día a día a seguir trabajando en ese sentido para, así mismo, seguir aportando a la balanza comercial a través de nuestras exportaciones.

Apostaremos por seguir entregando autos que se adapten a las expectativas y necesidades de nuestros clientes. Seguiremos haciendo de la innovación, el mejor medio para la transformación del país.

Y al igual que hace 50 años, cuando dimos comienzo a nuestra producción en Colombia, en RENAULT-Sofasa seguiremos trabajando para democratizar la movilidad sostenible en el país. Para seguir evolucionando con ustedes.



Como líder de la Compañía y del Groupe Renault en Colombia, seguiremos avanzando y manteniendo nuestro compromiso con la competitividad y el desarrollo de la cadena productiva de la industria en el país, a través de una visión que integre innovación y transformación, para asegurar un liderazgo sostenible y seguir siendo fuente de crecimiento y desarrollo para la economía en Colombia.

“Seguiremos haciendo de los vehículos una fuente de crecimiento, bienestar y desarrollo para Colombia”.

3



# INFORME DE GESTIÓN 2019

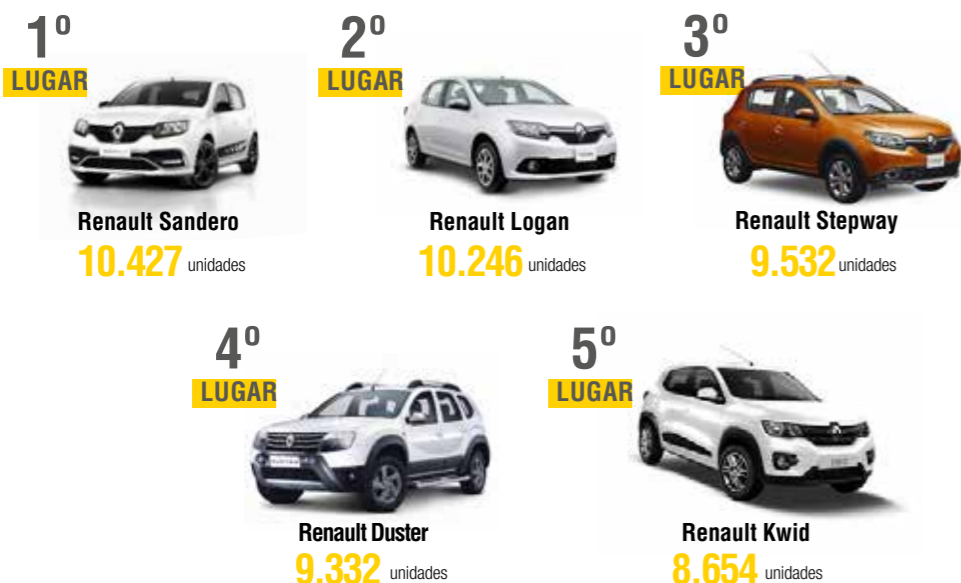
## RESULTADOS COMERCIALES

Al cierre de 2019, RENAULT-Sofasa se consolida como la marca líder en ventas en Colombia, con un total de 56.639 vehículos comercializados, y una participación en el mercado VP+VU (Vehículos Particulares + Vehículos Utilitarios) de 22,8%. Además, la Compañía logró un crecimiento histórico en volúmenes de +14% vs. 2018.



Este histórico resultado coincide con la celebración de los 50 años de trayectoria de la Compañía en el país y con el **regreso al segmento de entrada** con el Renault KWID, el lanzamiento más esperado del año, el “SUV de los compactos”, que en solo 9 meses se convirtió en el **quinto vehículo más vendido** de la marca, logrando revolucionar el mercado nacional.

Durante 2019, la marca se ubicó en el top 5 de ventas en el país con los Nuevos Renault Logan, Sandero, Stepway; la Renault Duster y el Nuevo Renault KWID; resultados que evidencian el propósito de la Compañía de romper esquemas, ofreciendo vehículos con mayor equipamiento en tecnología y seguridad, a precios asequibles.



Esto permite demostrar que la marca quiere romper esquemas, ofreciendo vehículos con mayor equipamiento en tecnología y seguridad, a precios asequibles y dejando un balance positivo para la Compañía.

RENAULT-Sofasa, líder en tres de los principales segmentos de vehículos particulares

Durante 2019, RENAULT-Sofasa se consolidó como líder en el segmento de entrada, en el que participa con el nuevo Renault Kwid, cerrando con 8.654 unidades y una participación del 27% en el segmento; también mantuvo su liderazgo en el segmento B, con el Renault Logan, Renault Sandero y Renault Stepway, con 30.204 unidades y una participación del 35% en el segmento.

Así mismo, la Compañía continuó con su liderazgo en el segmento SUV gracias a la buena dinámica de la Renault Duster, la camioneta más vendida en el país y única en este ranking, así como la Renault Koleos y la Renault Captur, la camioneta bitono de la marca. Cerró con 13.009 unidades comercializadas y una participación del 16% en este segmento.



Líderes en vehículos 100% eléctricos

Fiel a su compromiso con la movilidad sostenible para todos y en línea con el liderazgo de la Alianza Renault-Nissan-Mitsubishi en este segmento en el mundo, en 2019 RENAULT-Sofasa mantuvo el primer lugar en vehículos 100% eléctricos y avanzó en su estrategia para consolidar el esquema de comercialización en Colombia, con el servicio, la infraestructura y el acompañamiento requerido por los clientes.



En el segmento de vehículos 100% eléctricos (VP+VU), Renault cuenta en 2019, con una participación del 59,6% de las ventas, para un total de 321 unidades en 2019, así: 138 Renault Twizy, 65 Renault Kangoo Z.E. y 118 Renault ZOE, logrando ubicar estos tres modelos dentro del Top 5 como primero, tercero y quinto, respectivamente, convirtiéndose en los vehículos eléctricos preferidos de los colombianos, potenciando en el país la movilidad “cero emisiones”.

Es importante destacar que desde que Renault introdujo su primer modelo eléctrico en 2014, se han comercializado en el país 935 unidades, logrando que Colombia tenga el 50% del mercado de vehículos 100% eléctricos de la región.

Un completo portafolio de **Pick-Ups y PRO+**

En cuanto a los vehículos utilitarios, la marca cerró 2019 como tercero en el segmento con un 16,06% de participación gracias a las 4.516 unidades comercializadas de su completa oferta, la cual incluye furgones: Renault Kangoo, Renault Trafic y Renault Master (1.620 unidades), y *pick-ups*: Renault Duster Oroch y Renault Alaskan (2.896 unidades).



**Furgones**  
1.620 unidades

**Picks ups**  
2.896 unidades

Nuevos productos y series limitadas para todos

Durante 2019 la Compañía continuó dinamizando su renovada gama para sorprender a sus clientes, realizando alianzas con importantes empresas y ratificando un esquema en el que ha sido pionera. A lo largo del año introdujo en el mercado la Serie Limitada 50 años y la Serie Limitada Renault Captur Bose. Así mismo, la Compañía presentó el Nuevo Renault Kwid, el “SUV de los compactos”, que revolucionó el mercado nacional; también lanzó al mercado la Nueva Renault Alaskan Cargo, la *pick-up* aliada del trabajo pesado y la renovación de los modelos más vendidos del país: **Renault Logan, Renault Sandero y Renault Stepway**. Por último el nuevo modelo de la marca, el Renault Kwid, con sólo nueve meses de ventas, desde su lanzamiento en Abril de 2019, logra posicionarse en la 5 posición de los vehículos más vendidos del país y logra convertirse en el líder del segmento A, con más de 8.500 unidades comercializadas en 2019.



## Liderazgo consolidado en varias regiones del país

Demostrando una vez más la preferencia de los colombianos, a cierre de 2019, Renault fue líder del mercado en 19 ciudades del país:

CIUDAD	RENAULT PdM VP+VU
Bogotá - Chía	20,2%
Medellín - Envigado	24,8%
Bucaramanga	29,0%
Pereira	24,1%
Cartagena	32,2%
Manizales	23,7%
Ibagué	24,5%
Neiva - Florencia	29,3%
Villavicencio	24,2%
Montería - Sincelejo	37,3%
Pasto - Ipiales	23,0%
Armenia	22,6%
Santa Marta	31,7%
Valledupar	20,2%
Tunja	26,6%
Sogamoso - Duitama	27,0%
Yopal	37,6%
Girardot	49,0%
Barrancabermeja	40,6%

## Una marca fuerte, con el respaldo de una excelente red de concesionarios y un gran servicio posventa

Los buenos resultados registrados en 2019 se deben también al total respaldo que ofrece la marca en el país con una amplia red de concesionarios en continuo crecimiento y modernización, presente en 54 ciudades y municipios de Colombia. Contamos con **113 salas de venta, 28 Renault Minuto, 51 talleres de colisión, 77 talleres de mecánica, 12 Renault PRO+, 32 Renault Selection, 14 Talleres autorizados de Vehículos Eléctricos y 6 Servicios Autorizados**, garantizando una completa cobertura y respaldo a los clientes que siempre han confiado en los altos estándares de atención de la marca.

### Renault Servicios, el más completo respaldo posventa

Durante 2019, RENAULT-Sofasa fue ganadora en los Premios Vía como la **“Mejor Experiencia de Servicio Posventa en Reparación”**, un reconocimiento que exalta el compromiso de la Compañía con la satisfacción total de sus clientes, haciéndoles la vida más fácil y asegurándoles servicios que les brinden tranquilidad, ahorro de tiempo y repuestos 100% originales, permitiéndoles mantener los vehículos Renault en las mejores condiciones.

Renault Servicios finaliza el 2019 con muy buenos resultados: una cifra de negocios de 241.278 MCOP y un crecimiento del 11% vs. 2018. Dentro de su positivo balance también se destaca la apertura de 5 nuevos Renault Minuto y 6 *Boutiques upgrade*; el crecimiento en la penetración de servicios comerciales como Renault seguro (48,5%) y contratos de mantenimiento (17,2%).

**CRECIMIENTO**

**11%** vs 2018

**5** nuevos Renault Minuto

**6** Boutiques upgrade

## Con RCI y Plan Rombo, las mejores ofertas de financiación



**RCI Colombia**, la Compañía de financiamiento de Renault en Colombia, cerró 2019 con 32.726 créditos desembolsados y una Tasa de Intervención del 53,8%. RCI también destaca su consolidación como la mayor entidad financiera del país en financiación de carros con prenda con una participación de mercado del 20,6%.

**CRÉDITOS DESEMBOLSADOS**

**32.726**

Tasa de Intervención

**53,8%**

Participación del mercado

**20,6%**

### PLAN ROMBO RENAULT

Por su parte, **Plan Rombo**, el sistema de autofinanciación de la Compañía, vinculó 3.460 nuevos suscriptores, con un crecimiento del 55% frente a 2018, y entregó 400 vehículos a sus clientes en 2019, así:

- 31% Renault Stepway,
- 21% Renault Sandero,
- 27% Renault Logan,
- 11% Renault Duster y
- 8% Renault Kwid.

**NUEVOS SUSCRIPTORES**

**3.460**

**+55%** vs 2018

**400** Vehículos entregados



## Un Centro de Servicios Compartidos (CSC) para la Región



En abril del 2018 nace el cuarto centro de servicios compartidos del mundo, Renault Centro de Servicios Compartidos S.A.S., encargada de prestar servicios de apoyo a las filiales de Renault en América. La Compañía cuenta con una sede en Colombia, donde se concentran todas las operaciones y la administración de estas, ubicada en Envigado, Antioquia.

El desarrollo de la actividad general de la Compañía se concibe bajo estándares establecidos por el Groupe Renault. Colombia fue escogido por su propuesta de servicio con el reto de conformar este nuevo centro que busca generar valor para

la Compañía a través de la centralización de actividades de apoyo para las filiales del Grupo en América.

En el 2019, Renault inaugura la sede del CSC Américas, un espacio pensado estratégicamente para la innovación, la cocreación, el bienestar de los colaboradores y el mejoramiento continuo. Con solo un año de operación, desde allí se atienden 16 procesos para la región, con un equipo consolidado de 72 expertos en finanzas, datos maestros, recursos humanos, compras, comercio y atención al cliente, entre los cuales también se encuentra personal bilingüe y políglota.



## 50 años evolucionando con Colombia

Los 50 años de la Compañía fueron la celebración ideal para rendirle un homenaje de gratitud a cada uno de sus trabajadores y clientes por su preferencia durante estos años. Por eso, por medio de una emotiva campaña, sustentada en los pilares de confianza, familiaridad y evolución a través de los cuales se conecta a los clientes con los sentimientos que los unen a la marca y se evocan los momentos más importantes de la vida, en los que un Renault fue un miembro más de la familia y protagonista de los mejores recuerdos.

Además de esta campaña, se realizaron diversas actividades de celebración como el **Desfile de Autos Clásicos y Antiguos**, en el marco de la Feria de la Flores de Medellín, en el cual los asistentes y participantes vibraron con cada uno de los modelos que se han ensamblado y comercializado en Colombia.

Para la gran **celebración de los 50 años** de operaciones en Colombia, Renault contó con la presencia de José Vicente de Los Mozos, Vicepresidente Ejecutivo de Fabricación y Supply Chain de la Alianza y del Groupe Renault; Philippe Guerin Boutaud, Vicepresidente Ejecutivo de Calidad y Satisfacción Total del Cliente del Groupe Renault; Luiz Fernando Pedrucci, Presidente del Groupe Renault en

América; Matthieu Tenenbaum, Presidente Director General de RENAULT-Sofasa, y de representantes del Grupo en la región.

En el evento se hizo reconocimiento especial a algunos expresidentes de la Compañía; a los proveedores que nos han acompañado durante sus 50 años de existencia, y a la red de concesionarios.

Como invitados estuvieron presentes representantes del Gobierno Nacional como la Vicepresidenta de la República, Martha Lucía Ramírez, el Ministro de Comercio ( e ) Saúl Pineda y otros representantes de los gobiernos regionales y locales, de los gremios, empresas e instituciones, de los clientes y, por supuesto, los empleados y sus familias, quienes compartieron un espacio social y un concierto especial con reconocidos artistas locales.

A finales de 2019, y como reconocimiento a la campaña realizada, **Renault estuvo nominada en los Premios Top 10 P&M** como marca del año y fue finalista con la Campaña 50 años. Estos reconocimientos del sector publicitario destacan a quienes sobresalen por su impacto en diez categorías para escoger a los líderes que jalonan la industria y que muestran buenas prácticas de mercado.

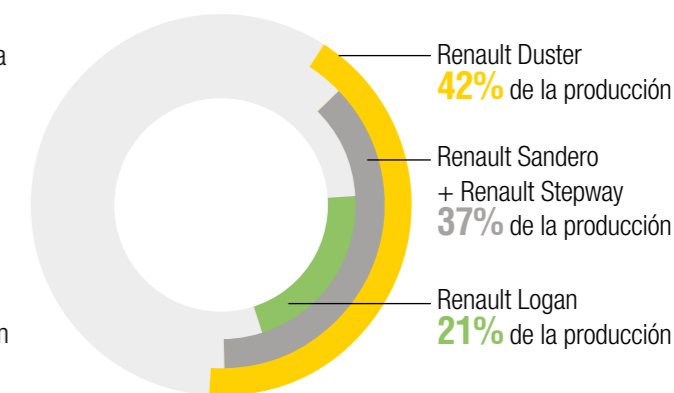


RENAULT - Sofasa  
**50 años**  
Evolucionando contigo



## ACTIVIDAD INDUSTRIAL

Con más de **1.500.000 vehículos ensamblados a lo largo de 50 años de operaciones en Colombia**, una cifra histórica que representa el compromiso de Renault con el sector automotor del país, con los colombianos y con los clientes latinoamericanos, sumado a los buenos resultados obtenidos en materia comercial, la Compañía culminó el 2019 como líder en producción de vehículos en el país. Fueron **65.649 unidades ensambladas en su planta de Envigado**, número uno en eficiencia dentro del Groupe Renault en la Región América y la tercera mejor del Grupo en el mundo, distribuidas así:



## RENAULT-Sofasa, líder en exportaciones en Colombia

De igual forma, en materia de exportaciones RENAULT-Sofasa se consolidó como líder en el país, cumpliendo con las expectativas planteadas para 2019 y dando cuenta de su buena dinámica y de su contribución a este importante renglón de la economía nacional, con un total de **27.027 unidades comercializadas (41%)** en la región América y El Caribe.

Por vehículos, las unidades exportadas fueron:



PAÍS	Total 2019
México	11.546
Argentina	5.432
Ecuador	3.177
Perú	2.926
Bolivia	1.934
Chile	1.742
Guatemala	124
Panamá	101
Otros	45
<b>Total general</b>	<b>27.027</b>



## BALANCE SOCIAL

Las acertadas estrategias industriales, comerciales y financieras de la marca, lideradas y puestas en marcha por los trabajadores, han dado excelentes resultados, gracias a su trabajo comprometido y de calidad, en sincronía con la red de proveedores y la red de concesionarios, en pro de la competitividad de esta industria, fuente de crecimiento y desarrollo para el país.

**E**n 2019, se dio una iniciativa de cambio cultural, a través de la implementación de nuevas formas de trabajo; el 52% de la población de colaboradores administrativos trabajan hoy de formas diferentes como *work@anywhere*, horario flexible, media jornada flex.

Se siguió capitalizando en el desarrollo del liderazgo, en el que el 100% de los managers de

Gerencia media y alta participaron del programa de formación "*Leadership Campus*". La Compañía mantiene su trabajo bajo un esquema de aprendizaje continuo, por medio de un plan de formación en competencias asociadas a la transformación tal como la automatización, digitalización de procesos, *elevator pitch*, comunicación concluyente, *agile mindset*, entre otras.

## Innovación y transformación

La innovación es un tema transversal a los tres ejes de transformación que desarrolla la Compañía: **Transformación Industrial, Transformación Digital y Transformación Organizacional.**

Renault busca estar permanentemente innovando y transformando cada uno de los procesos, automatizando sus tareas y generando cambios a nivel de metodologías de trabajo y de mentalidad.

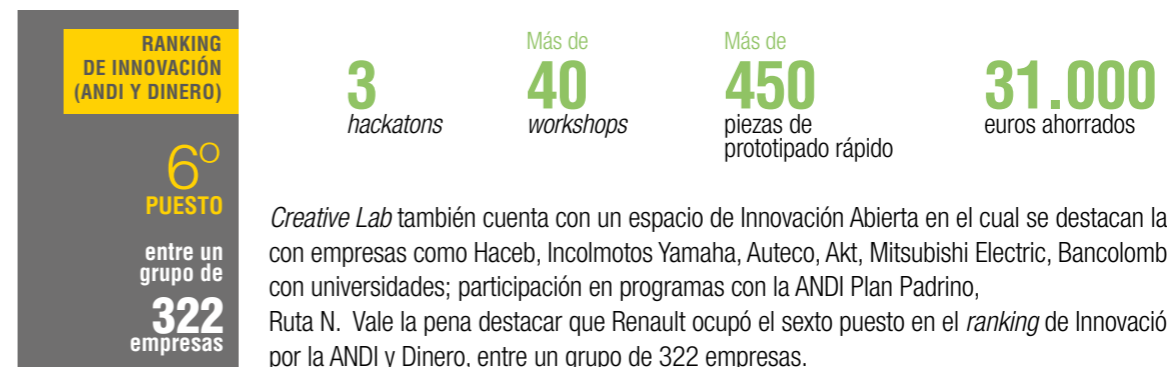
### a. Renault *Mobility*: el futuro de la movilidad compartida

Durante 2019 RENAULT-Sofasa puso en marcha un proyecto interno denominado Renault *Mobility*, desarrollado por un equipo transversal de colaboradores de diferentes áreas, denominado RMAAS (Renault Mobility as a Service), como una apuesta a la movilidad compartida con la que pone una flota de vehículos 100% eléctricos y térmicos a disposición de sus colaboradores para que los puedan alquilar por medio de una aplicación. El innovador modelo, que representa una de las tendencias del futuro y hace parte de la transformación de la Compañía, ha tenido excelentes resultados durante el año de su lanzamiento:



### b. Creative Lab

En 2019 RENAULT- Sofasa dio vía a *Creative Lab* Colombia, el espacio para el desarrollo de proyectos por medio de procesos creativos y la materialización de las ideas, adelantado por el área de ingeniería (Renault *Technologie Amériques*, RTA Colombia) con una inversión aproximada de 100.000 euros, un espacio pensado para el desarrollo de proyectos de innovación, con zonas de pensamiento, trabajo creativo, colaborativo y equipos de prototipado rápido que nos permitirán desarrollar proyectos y prototipos, formar a nuestros colaboradores y ejecutar talleres de *design thinking* e innovación. Los resultados de *Creative Lab* en 2019 fueron:



## Fundación Renault

En 2019 la Fundación Renault Colombia cumplió 5 años de funcionamiento desde su constitución en el año 2014 en pro de contribuir en el desarrollo de la comunidad. En torno a este propósito se articulan los ejes de responsabilidad social empresarial del Groupe Renault en Colombia. Los programas que la fundación lleva a cabo desde entonces han sido desarrollados en conformidad con los ejes globales de la Compañía, que hoy están bajo la marca Mobilize para la Inclusión y la Movilidad Sostenible, lanzada en 2018 con el propósito de articular los compromisos de educación, diversidad, emprendimiento social, medio ambiente y seguridad vial.



**MOBILIZE**

El balance que deja la Fundación Renault en 2019 es el siguiente:



### Programa de Becas RENAULT-Germán Camilo Calle:

- 30** estudiantes de ingeniería
- 8** universidades
- 6** ciudades



**Rectores Líderes Transformadores junto con la Fundación Empresarios por la Educación (FEFE):**

**20** directivos docentes en Norte de Santander

**28.266** estudiantes impactados

**Programa Ser Más Maestro junto con la Fundación Proantioquia:**

**39** maestros

**1.300** estudiantes beneficiados en Envigado

**25** maestros en Cauca en el Bajo Cauca.



**Voluntariado TECHO:**

**8** viviendas de emergencia construidas durante 2019.



**Renault contribuye al entrenamiento de rescate vehicular de bomberos:** formación teórica y práctica a rescatistas para mejorar el tiempo de atención y respuesta ante un incidente vial.

**CESV, Comité Empresarial de Seguridad Vial:** firma del Gran Pacto Nacional por la Seguridad Vial; Mejor comité privado reconocido por FIA. Iniciativa de puntos seguros.



**Salto de Tequendama:** apoyo en la recuperación de la cuenca baja del Río Bogotá a la altura del Salto del Tequendama, declarado recientemente Patrimonio Natural de Colombia.

**La Calle y Yo Voluntariado corporativo:**

**7.000** kits entregados

**28** voluntarios RENAULT-Sofasa

**15** voluntarios Externos

**623** niños (7-12 años)

**117** horas donadas



**Puntos Seguros:**

Más de **1.000** Actores Viales  
**7** Puntos Seguros Medellín y Cartagena



**Pista Infantil de tránsito "La Calle Y Yo":**

**4.400** niños beneficiados

**9.200** personas entre colaboradores, empresas, docentes, estudiantes, infractores, adultos mayores.

**Concurso nacional "Tus Ideas Tus Iniciativas":**

que tiene como objetivo sensibilizar a los jóvenes y docentes de colegios públicos y privados del territorio nacional de grados noveno, décimo y undécimo, a que reflexionen y pongan en marcha campañas de concientización sobre las diferentes problemáticas que afectan la seguridad vial de sus comunidades.



**¡Más de 20.000 personas impactadas por los programas durante 2019!**







## RESULTADOS FINANCIEROS

### Estado de resultados

**Ingresos operacionales**

Los ingresos operacionales consolidados ascendieron a **\$3.015.461** millones en 2019. Registrando un incremento del **13,26%** frente a los **\$2.662.504** millones del año anterior.

Esta cifra se logró gracias a la **facturación de 84.169 vehículos**, de los cuales **57.188** fueron facturados en **Colombia** y **26.981** a **mercados externos**.

Las **exportaciones** de vehículos representaron en 2019 el **32,1%** del total en volumen y el **38,5%** en 2018.

**Las ventas de repuestos, por su parte, crecieron un 8,5%, al pasar de \$247.261 millones en 2018 a \$268.174 millones en 2019.**

**Costos y gastos operacionales**

Este rubro lo componen los **costos de fabricación de vehículos CKD vendidos, el costo de los vehículos CBU y el costo de las piezas de recambio vendidas**. Adicionalmente, los de **gastos de distribución y venta** de los mismos, así como los **gastos de funcionamiento de las áreas comerciales y administrativas**. También hace parte de este rubro la **diferencia en cambio operacional**.

Los gastos más representativos corresponden a los **medios comerciales, el transporte capilar, las regalías, la diferencia en cambio operacional y las garantías reconocidas** a los clientes, la cual incluye una provisión para los pagos futuros sobre el parque automotor que se encuentra en período de garantía.

En 2019 los costos y gastos operacionales netos, incluyendo fijos y variables ascendieron a **\$2.912.013** millones. Mientras que en 2018 fueron de **\$2.568.631** millones.

**Utilidad operacional**

El Grupo generó **utilidades operacionales** en 2019 por un monto de **\$103.448** millones. Representan el **3,4%** sobre las ventas, mientras que en 2018 el resultado operacional alcanzó una cifra de utilidades por **\$93.872** millones que representaron el **3,5%** sobre las ventas.

**Resultado neto**

El resultado neto consolidado del grupo en 2019 arrojó **utilidades** por **\$53.281** millones. Cifra que representa el **1,8%** sobre las ventas; en 2018 el resultado neto fue una utilidad por **\$57.287** millones **2,2%** sobre las ventas.

**Patrimonio**

El patrimonio total del Grupo a fin de 2019 se ubicó en **\$237.444** millones, registrando un incremento de **29%** frente a **\$184.012** millones de 2018.

### Balance General

**Activos**

Los activos totales del grupo al 31 de diciembre de 2019 ascendieron a **\$805.683** millones. Registrando una disminución del **5,7%** frente a **\$854.772** millones al cierre de 2018.

**Pasivos**

El pasivo total ascendió a **\$568.240** millones al 31 de diciembre de 2018, registrando una disminución del **15,2%** con respecto a los **\$670.760** millones a diciembre de 2018.





**Propiedad intelectual:** las Compañías cumplen con la regulación sobre propiedad intelectual y derechos de autor y fomentan el uso adecuado de programas de computador, prohibiendo a todos los funcionarios la utilización de los mismos cuando no se tengan las licencias o el derecho legal para su utilización.

Las Compañías controlan los dispositivos informáticos y los programas instalados en los mismos, mediante el uso de una red privada, que obliga a todos los usuarios a conectar sus equipos a esta red, la cual es controlada de manera centralizada impidiendo la instalación y uso de programas no licenciados o no aprobados por el Grupo Renault.

**Situación jurídica:** las actividades de las sociedades se desarrollaron de conformidad con lo dispuesto en la normatividad jurídica vigente. Así mismo, se atendieron en forma oportuna los requerimientos de las entidades gubernamentales.

**Informe sistema de autocontrol y gestión del riesgo UIAF / TIM:** la Compañía tiene implementados aplicativos para el autocontrol y gestión del riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo conforme a lo establecido en la Circular Externa No. 100-000003 del 22 de julio de 2015, emitida por la Superintendencia de Sociedades y por la Ley SAPIN II de 2017 emitida por el Gobierno de la República de Francia. La Compañía cumple con los reportes obligatorios de información a la UIAF.

Adicionalmente, la Compañía tiene implementado un programa de ética empresarial el cual opera conforme a lo establecido en la Ley 772 de 2016 de la República de Colombia y la Ley SAPIN II de 2017 de la República de Francia.

**Constancia de libre circulación de facturas:** informamos que las Compañías no impiden la libre circulación de las facturas emitidas por la venta de bienes y servicios ni las facturas emitidas por los proveedores por las compras realizadas.

**Informe sobre habeas data:** La normativa vigente que regula el tema de habeas data exige que todo aquel que utilice datos personales cuente con una política en la cual se defina la forma en que estos se usarán, los derechos que asisten a los titulares de esos datos, y cómo ellos pueden ejercerlos. Cuando el uso de los datos implique entregarlos o suministrarlos a terceras personas, se debe suscribir con estas un contrato de transmisión o de transferencia, que establezca las condiciones en las que los mismos podrán ser tratados por quien los recibe. RENAULT-Sofasa S. A. S. cumple con todo lo anterior.

Se ha hecho un seguimiento permanente a las bases de datos de la Compañía, para garantizar que respecto de las que se vayan creando, también se cumpla con las normas aplicables.

Se construyó e implementó un Programa Integral de Gestión de Datos Personales, para la administración del tema de Habeas Data en Renault Sofasa S. A. S., el cual incluye el funcionamiento de un Comité Habeas Data, que le brinda apoyo al Chief Data Officer. Todo ello, en aras de contribuir a generar una cultura de conocimiento y conciencia de la importancia del manejo de los datos personales a los que tiene acceso la Organización.

Informe especial: dando cumplimiento al Artículo 29 de la Ley 222 de 1995, relacionado con el informe especial del Representante Legal a la Asamblea General de Accionistas, informamos:

Que la sociedad RENAULT SOCIEDAD DE FABRICACIÓN DE AUTOMOTORES S.A.S., es subordinada de Renault S.A.S. de Francia, quien al 31 de diciembre de 2019 es poseedora del 72,34% del capital suscrito y pagado (72,03% en 2017).

Durante los ejercicios 2019 y 2018, la Compañía matriz Renault S.A.S. realizó ventas y prestó a RENAULT-Sofasa servicios de ingeniería y asistencia

técnica; adicionalmente, RENAULT-Sofasa le pagó regalías y otros servicios a Renault S.A.S. durante dichos años.

Las Compañías realizaron transacciones con la controlante y con subordinadas de la controlante. A la fecha de este informe, la firma Deloitte Asesores y Consultores Ltda. está realizando el estudio de precios de transferencia entre RENAULT-Sofasa y sus Compañías relacionadas en el exterior, para verificar si las transacciones realizadas entre ellas en el ejercicio 2019, se efectuaron en las mismas condiciones que se realizarían con partes independientes. Dicho estudio se encuentra en la etapa de documentación y el resultado no se conoce a esta fecha. Sin embargo, análisis preliminares efectuados por la Compañía con cifras al cierre de los meses de octubre y noviembre de 2018, indican que las transacciones realizadas por la Compañía con su Matriz y otras Compañías vinculadas fueron realizadas a precios de mercado. Respecto al estudio de precios de transferencia de 2018, informamos que este fue concluido por la firma Deloitte Asesores y Consultores Ltda. La documentación comprobatoria y el informe final revelaron que las transacciones efectuadas por RENAULT-Sofasa con las Compañías relacionadas en el exterior, fueron realizadas a precios de mercado.

## Litigios fiscales

### Estudio de precios de transferencia año 2011

La Compañía enfrenta un proceso litigioso contra la DIAN por discrepancias en la declaración de renta del año 2011, en la cual se rechazó parcialmente el estudio de precios de transferencia de dicho año. La DIAN rechazó el método y el indicador utilizado para el análisis de la operación de compra de material CKD a Compañías vinculadas y propuso un rechazo de costo por ajuste a la mediana del rango intercuartil determinado por la DIAN por un valor de \$81.817 millones. Adicionalmente la DIAN rechazó el set de Compañías comparables utilizado en el análisis de la operación compra de vehículos CBU y propuso un rechazo de costos por \$4.160 millones. Teniendo en cuenta estos rechazos, la DIAN liquidó un mayor impuesto en 2011 por \$13.723 millones y una sanción por \$43.190 millones. La DIAN desestimó las argumentaciones de la Compañía y emitió liquidación oficial de revisión el 25 de marzo de 2015 manteniendo

las mismas pretensiones iniciales, la cual fue confirmada por la Dirección de Recursos Jurídicos de la DIAN el 23 de marzo de 2016 agotando así la vía Gubernativa del proceso. La Compañía presentó demanda a la liquidación oficial ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca el 22 de julio de 2016, la cual fue admitida el 6 de septiembre de 2016. El 23 de enero de 2017 la Compañía radicó ante el Tribunal una reforma a la demanda con el propósito de adjuntar un dictamen pericial preparado por otra firma de asesores independientes.

El 13 de febrero de 2018 la Compañía atendió una audiencia citada por los Magistrados del Tribunal, a la que comparecieron representantes de la Compañía y el equipo de abogados que la representan en defensa de los intereses del Grupo. Posteriormente el Tribunal citó a nueva audiencia de pruebas para el 10 de abril de

2018, sin embargo, esta audiencia fue objeto de aplazamientos sucesivos hasta su realización el 5 de febrero de 2019.

Con ocasión de la expedición de la Ley 2010 del 27 de diciembre de 2019, llamada Ley de Crecimiento, el Gobierno Nacional introdujo cambios a la normatividad fiscal en Colombia cuyas principales modificaciones se explican en la Nota 32. Esta Ley incluye en sus artículos 109 y 110 la posibilidad de conciliar una porción de las sanciones e intereses en procesos fiscales litigiosos con la autoridad tributaria. La Compañía evaluará con sus asesores la posibilidad de acogerse a una conciliación en el litigio Precios de Transferencia 2011, para lo cual, la Compañía dispone de un plazo hasta el 30 de junio de 2020. En caso de no acogerse, se estima que el litigio se extenderá hasta el año 2022.

Sobre este proceso existe un segundo litigio de características jurídicas similares, relacionado con la devolución del saldo a favor determinado por SOFASA en su declaración de renta del referido año 2011, el cual fue reconocido y pagado por la DIAN a SOFASA por un monto de \$16.290 millones. Conforme a la pretensión de la DIAN, no existiría tal saldo a favor, por lo cual, la autoridad tributaria emitió el 26 de julio

de 2016 un pliego de cargos por Devolución Improcedente y una Resolución Sanción por Devolución Improcedente el 15 de febrero de 2017, la cual fue confirmada por la División Jurídica de la DIAN según Resolución 1369 del 15 de febrero de 2018. La Compañía ha dado respuesta y ha presentado los recursos de defensa previstos en la Ley, El 5 de junio de 2018 la Compañía presentó la demanda de nulidad y restablecimiento del derecho contra la DIAN ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, la cual fue admitida el 15 de noviembre de 2018.

Los asesores fiscales hicieron la valoración del riesgo y emitieron un concepto en el que consideran que la probabilidad de éxito para la Compañía es favorable (superior al 50%) sobre una porción del proceso (95,2%) y desfavorable (inferior al 50%) sobre un 4,8%. Teniendo en cuenta esta valoración de los asesores, la administración de la Compañía aprobó la contabilización de una provisión para el riesgo fiscal sobre la porción con probabilidad de éxito desfavorable para la Compañía. Dicha provisión ascendió a \$4.270 millones. Los asesores consideran que las probabilidades de éxito del segundo proceso por Devolución Improcedente son las mismas del proceso principal.

no era causal para el desconocimiento del gasto fiscal. El 12 de marzo de 2018 la DIAN expidió liquidación oficial confirmando los argumentos del requerimiento especial y desestimando la argumentación presentada por la Compañía en la respuesta al requerimiento. El 11 de mayo de 2018 la Compañía presentó un recurso de reconsideración a la liquidación oficial. El 20 de marzo de 2019 la DIAN emitió Resolución 02068 con la cual confirmó la Liquidación de Revisión. La Compañía presentó acción de nulidad y restablecimiento del derecho ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca el 25 de junio de 2019. El auto admisorio se la demanda se notificó el 12 de agosto de 2019. La DIAN a su turno, presentó la contestación de la demanda el 18 de agosto de 2019. Los asesores legales de la Compañía emitieron un concepto en el que valoraron probabilidades de éxito para RENAULT-Sofasa superiores al 70%, por lo cual, la administración de la Compañía decidió no registrar ninguna provisión por este proceso.

### Registro del contrato de asistencia técnica ante la Dirección de Impuestos año 2014

El 10 de julio de 2017, la Compañía recibió un requerimiento especial de la DIAN en el cual rechazó la deducción fiscal de gastos por regalías y asistencia técnica por el segundo semestre de 2014, argumentando la ausencia de prórroga de los contratos ante la DIAN, a pesar de que los contratos se encontraban vigentes y con registro prorrogado hasta el 2 de agosto de 2014 ante el Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Para la Compañía, el cambio en el procedimiento no requería un nuevo registro ante la DIAN en el año 2014, mientras el contrato estuviera vigente. Los gastos rechazados ascienden a \$38.170 millones, con un mayor impuesto liquidado por \$9.542 millones y una sanción por el 100% del mayor impuesto a pagar. La Compañía dio respuesta al requerimiento especial el 9 de octubre de 2017, en el cual se rechazó la argumentación de la DIAN, y justificando que según el concepto No. 100202-410 el 8 de mayo de 2017 emitido por la Oficina Jurídica de la DIAN, la falta de la prórroga al registro de los contratos hasta el año 2016,

### Litigios fiscales de RTMX asumidos por RENAULT-SOFASA luego de la fusión realizada en 2018

#### Litigio por incremento patrimonial RTMX año 2009

El 11 de octubre de 2013, la RTMX recibió una liquidación oficial de revisión de parte de la DIAN sobre la declaración de renta del año gravable 2009, por discrepancias en la renta gravable de ese año en comparación con el cálculo de la renta por comparación patrimonial, liquidando un mayor impuesto por \$1.026 millones y una sanción por \$1.641 millones. La Compañía interpuso un recurso de reconsideración contra la liquidación oficial el 10 de diciembre de 2013 el cual fue desestimado por la DIAN procediendo a confirmar la liquidación oficial mediante resolución del 9 de octubre de 2014. El 20 de febrero de 2015 la Compañía presentó demanda de nulidad y restablecimiento del derecho contra la DIAN ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, el cual fue admitido el 16 de abril de 2015. El 28 de julio de 2017 el Tribunal Administrativo emite un fallo con favorabilidad parcial para la Compañía, por lo cual, la administración decide apelar el fallo del Tribunal ante el Consejo de Estado mediante escrito radicado el 14 de agosto de 2017, admitido el 24 de octubre de 2017. El 11 de enero de 2018 la Compañía radicó alegatos de conclusión ante el Consejo de Estado y se espera fallo en segunda instancia para el año 2020.

Sobre este proceso existe un segundo litigio de características jurídicas similares, relacionado con la devolución del saldo a favor determinado por RTMX en su declaración de renta del referido año 2009, el cual fue reconocido y pagado por la DIAN a RTMX por un monto de \$1.221 millones.

Conforme a la pretensión de la DIAN, no existiría tal saldo a favor, por lo cual la autoridad tributaria

emitió el 18 de diciembre de 2013 un pliego de cargos por Devolución Improcedente y una Resolución Sanción por Devolución Improcedente el 8 de julio de 2014, la cual fue confirmada por la División Jurídica de la DIAN según Resolución del 4 de mayo de 2015. La Compañía ha dado respuesta y ha presentado los recursos de defensa previstos en la Ley, el 16 de junio de 2015 la Compañía presentó la demanda de nulidad y restablecimiento del derecho contra la DIAN ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, la cual fue admitida el 9 de julio de 2015.

#### Litigio por intereses RTMX año 2011

El 21 de mayo de 2015, RTMX recibió una liquidación oficial de revisión de parte de la DIAN sobre la declaración de renta del año gravable 2011, por rechazo parcial de gastos por intereses sobre préstamo pagados a su matriz SOFASA, liquidando un mayor impuesto por \$3.990 millones y una sanción por \$6.384 millones.

La Compañía interpuso un recurso de reconsideración contra la liquidación oficial el 21 de julio de 2015 el cual fue desestimado por la DIAN procediendo a confirmar la liquidación oficial mediante resolución del 7 de junio de 2016.

El 12 de octubre de 2016 la Compañía presentó demanda de nulidad y restablecimiento del derecho contra la DIAN ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, la cual fue admitida el 7 de diciembre de 2016. Este proceso se encuentra desde el 5 de marzo de 2019 en el despacho del Tribunal Administrativo de Cundinamarca, con alegatos de conclusión y a la espera de que se profiera fallo de primera instancia.



Sobre este proceso existe un segundo litigio de características jurídicas similares, relacionado con la devolución del saldo a favor determinado por RTMX en su declaración de renta del referido año 2011, el cual fue reconocido y pagado por la DIAN a RTMX por un monto de \$2.342 millones.

Conforme a la pretensión de la DIAN, no existiría tal saldo a favor, por lo cual, la autoridad tributaria emitió el 1 de octubre de 2015 un pliego de cargos por Devolución Improcedente y una Resolución Sanción por Devolución Improcedente el 20 de abril de 2016, la cual fue confirmada por la División Jurídica de la DIAN según Resolución del 17 de abril de 2017. La Compañía ha dado respuesta y ha presentado los recursos de defensa previstos en la Ley, El 24 de agosto de 2017 la Compañía presentó la demanda de nulidad y restablecimiento del derecho contra la DIAN ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, que fue admitida el 13 de diciembre de 2017. Este proceso se encuentra desde el 25 de septiembre en el despacho de la Magistrada, a la espera que se decrete la suspensión por prejudicialidad.

#### **Litigio por intereses RTMX año 2012**

El 19 de febrero de 2016, RTMX recibió una liquidación oficial de revisión de parte de la DIAN sobre la declaración de renta del año gravable 2012, por rechazo parcial de gastos por intereses sobre préstamo pagados a su matriz SOFASA, liquidando un mayor impuesto por \$3.413 millones y una sanción por \$5.460 millones.

La Compañía interpuso un recurso de reconsideración contra la liquidación oficial el 20 de abril de 2016, el cual fue desestimado por la DIAN procediendo a confirmar la liquidación oficial mediante resolución del 3 de marzo de 2017.

El 13 de julio de 2017 la Compañía presentó demanda de nulidad y restablecimiento del derecho contra la DIAN ante el Tribunal

Administrativo de Cundinamarca. El 10 de octubre el Tribunal profirió sentencia de primera instancia accediendo parcialmente a las pretensiones, dicho fallo fue recurrido y remitido el 19 de noviembre de 2019 al Consejo de Estado para el trámite del recurso.

Sobre este proceso existe un segundo litigio de características jurídicas similares, relacionado con la devolución del saldo a favor determinado por RTMX en su declaración de renta del referido año 2012, el cual fue reconocido y pagado por la DIAN a RTMX por un monto de \$9.242 millones. Conforme a la pretensión de la DIAN, no existiría tal saldo a favor, por lo cual, la autoridad tributaria emitió el 30 de junio de 2016 un pliego de cargos por Devolución Improcedente y una Resolución Sanción por Devolución Improcedente el 21 de diciembre de 2016, la cual fue confirmada por la División Jurídica de la DIAN según Resolución del 4 de enero de 2018. La Compañía ha dado respuesta y ha presentado los recursos de defensa previstos en la Ley, el 11 de mayo de 2018 la Compañía presentó la demanda de nulidad y restablecimiento del derecho contra la DIAN ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, la cual fue admitida el 1 de noviembre de 2018.

En cuanto a las actuaciones en vía judicial cabe resaltar que el 29 de octubre de 2019 se llevó a cabo la audiencia inicial, posteriormente el 13 de noviembre se alegó de conclusión y desde el 29 de noviembre el proceso se encuentra al despacho para proferir fallo en primera instancia

La Compañía no registró provisión para riesgos fiscales al 31 de diciembre de 2018 sobre los litigios de la entidad RTMX contra la DIAN, los cuales fueron asumidos por SOFASA con ocasión de la fusión con esa entidad, debido a que los asesores legales de la Compañía emitieron conceptos favorables con probabilidad de éxito superiores al 50% sobre los tres procesos.

## Litigios **civiles**

Demanda Arbitral de AUTONAL por terminación contrato de concesión. AUTONAL no conforme demandó indemnización por terminación injustificada y supuesta existencia de agencia comercial.

Dependencia: Corte Suprema de Justicia – Corte Constitucional.

Pretensión: \$ 27.800 millones

Estado del proceso: Fallado en favor de la Compañía según laudo arbitral emitido por el Tribunal de Arbitramento de la Cámara de Comercio de Bogotá el 25 de abril de 2017, condenando a AUTONAL al pago de costas a SOFASA por valor de \$1.085 millones. AUTONAL realizó el pago a SOFASA e interpuso un derecho de Tutela contra el fallo del Tribunal de Arbitramento, el cual fue fallado en su contra. AUTONAL presentó apelación ante la Corte Suprema de Justicia y se espera una respuesta o una solicitud de revisión de la Corte Constitucional.

En opinión de los abogados que representan a SOFASA en el proceso las probabilidades de éxito para SOFASA son altas y la posibilidad de perder son remotas. En línea con esta opinión de los especialistas, la Compañía no registró provisión para este riesgo al 31 de diciembre de 2019.

Informamos, además, que las Compañías realizaron transacciones con terceros en 2019 y 2018, sin que

existiera influencia de la controlante. Así mismo, la Compañía Matriz realizó operaciones con terceros sin influencia de RENAULT-Sofasa.

Las decisiones tomadas o dejadas de tomar por la Administración se realizaron en concordancia con las aprobaciones de la Junta Directiva (mientras existió) y según lo establecido en los estatutos.

La sociedad RENAULT SOCIEDAD DE FABRICACIÓN DE AUTOMOTORES S.A.S., es matriz controlante Plan Rombo S.A., en la que posee el 94,97% del capital al 31 de diciembre de 2019.

En la nota No.14 a los Estados Financieros Consolidados y la nota No.16 de los Estados Financieros Separados, se relacionan las operaciones concluidas durante el ejercicio con la Matriz y con las Compañías subordinadas, con accionistas, con Compañías vinculadas de los accionistas y con los administradores, las que se celebraron en condiciones comerciales normales y en interés de ambas partes.

La información adicional de que trata el Artículo No. 446 del Código de Comercio, relacionada con las revelaciones sobre pagos a miembros de Junta Directiva (mientras existió) y personal directivo de la Compañía, honorarios, donaciones, publicidad, inversiones y obligaciones en moneda extranjera, que hace parte del presente informe, se encuentra disponible en documento separado.

**MATTHIEU PAUL ALEXIS TENENBAUM**

Representante Legal

Envigado, 28 de febrero de 2020

# MARCO ESTRATÉGICO

## ¿QUIÉNES SOMOS Y QUÉ HACEMOS?

(102-1) (102-5)

RENAULT SOCIEDAD DE FABRICACIÓN DE AUTOMOTORES S.A.S. y también podrá usar la denominación "RENAULT SOFASA S.A.S." Sociedad por acciones simplificadas, constituida bajo las leyes de la República de Colombia, y en especial la Ley 1258 de 2008.

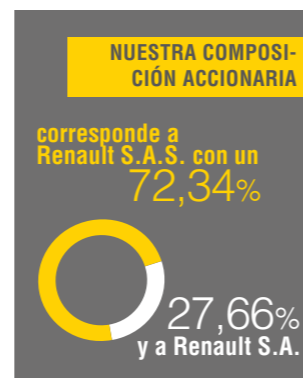
(102-3) En nuestra planta, ubicada en Envigado, Antioquia, trabajamos con los más altos estándares de calidad, lo que nos posiciona como la primera planta del Groupe Renault en América y la tercera a nivel mundial en términos de eficiencia, con una capacidad de producción de 80.000 vehículos al año.

(102-12) Trabajamos en conjunto para ampliar el alcance de nuestras acciones en materia de sostenibilidad. Respalamos El Plan Integral de Gestión de la Calidad del Aire (PIGECA) que coordina el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, al igual que el pacto por la innovación que lidera RUTA N. Así mismo los pactos por el crecimiento y la generación de empleo que abandera la Vicepresidencia de la República.

(102-12) (102-13)  
Trabajamos continuamente con las siguientes **organizaciones**

- ANDI (Asociación Nacional De Empresarios)
- Cámara Colombo Francesa De Comercio e Industria
- Fundación Proantioquia
- TECNNOVA
- Corporación Rueda Verde
- Cámara de Comercio e Integración Colombo Brasileña
- Mesa de Educación del Sector Automotriz del SENA
- Red de Ensamble de Medellín y Antioquia
- Corporación ProSUR
- CESV, Comité Empresarial de Seguridad Vial

(102-2) (102-4) **Somos la empresa ensambladora de vehículos líder en ventas** en Colombia, cerrando el 2019 con un total de 56.639 vehículos comercializados, y una participación en el mercado entre Vehículos Particulares y Vehículos Utilitarios de 22,8%. **Logramos un crecimiento histórico en volúmenes de más del 14%** con respecto al 2018.

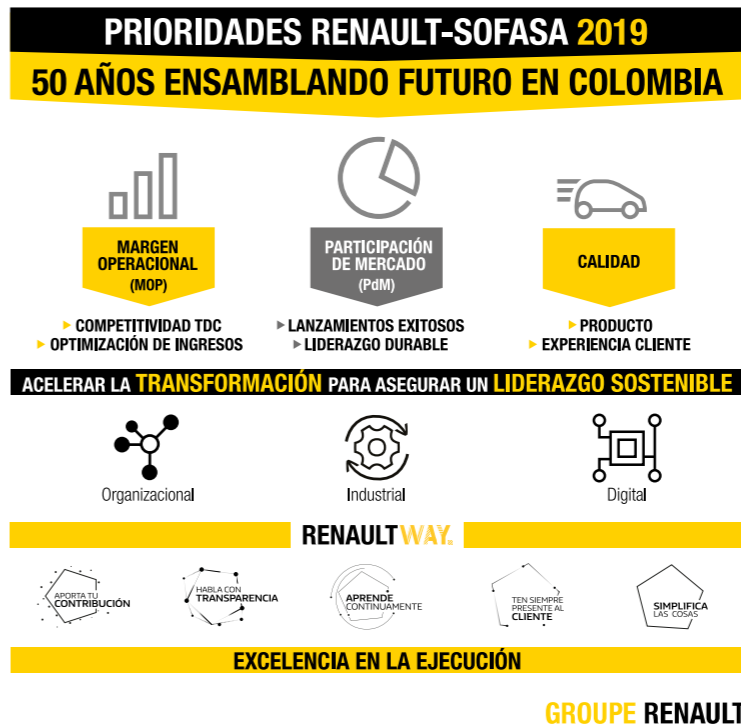


**56.639** vehículos comercializados en 2019



## ESTRATEGIA 2019

Nuestro principal propósito en 2019 fue acelerar la transformación para asegurar un liderazgo sostenible con un foco en la excelencia en la ejecución.



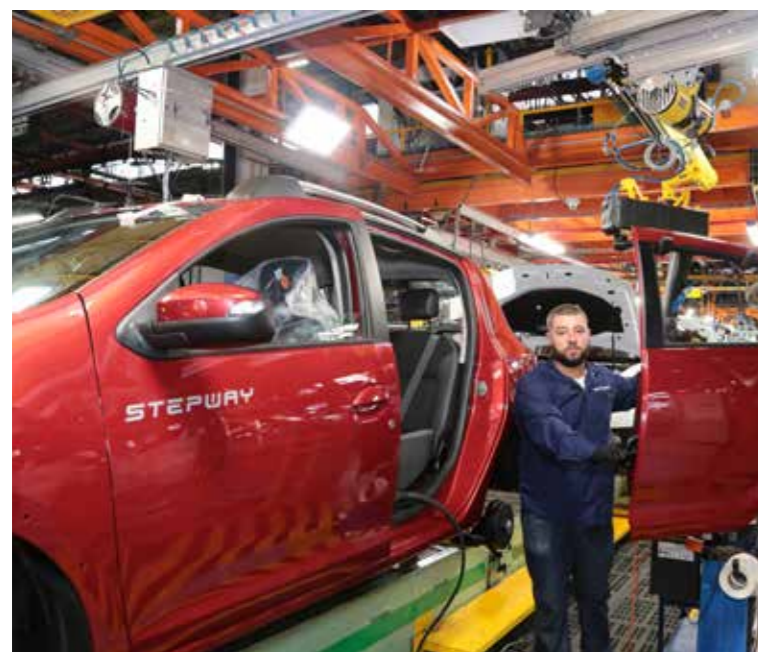
Los impulsores que nos han permitido el cumplimiento de esta estrategia son:

- Una excelente dinámica comercial nos posicionó como **líder en el mercado colombiano** con 22,8% de PdM (+2,6pt vs. 2018) y +5,5pt después del competidor en segundo lugar.
- Buen manejo de la programación de la demanda, las fabricaciones y los stocks.
- Cumplimiento de resultados financieros de rentabilidad incluso en un entorno difícil (alta devaluación del dólar y euro frente al peso).
- Comité de Dirección unido, actitud que se extiende al resto de la Organización.
- Compromiso de todo el personal directivo con la estrategia de la Compañía.
- Fuerte dinámica de transformación (organizacional, industrial y digital).
- Toma de decisiones rápida y anticipación de riesgos.
- Una planta con una tendencia fuerte a la excelencia en calidad, costo, plazo y recurso humano que nos posiciona como **Top 3** a nivel mundial de Groupe Renault y como **Top 1** en la región América.



## Transformación

Somos líderes en innovación porque transformamos nuestra industria de una manera notable. La innovación en Renault consiste en materializar ideas en el momento oportuno, aprovechando las habilidades de las personas, pensando diferente y generando un impacto positivo en la Organización.



**(103-1)** En RENAULT-Sofasa transformamos nuestra industria de una manera notable. Teniendo como marco tres ejes de transformación:

### Ejes de transformación a través de la innovación

1. Industrial
2. Digital
3. Organizacional

Implementamos estrategias para mejorar la competitividad y productividad, automatizar procesos y cambiar la forma de pensar y trabajar de las personas.

Somos innovadores porque estamos generando nuevos espacios de trabajo, con metodologías ágiles y creativas cuyo objetivo es encontrar soluciones y oportunidades de manera rápida y

diferente; siendo conscientes que nuestra industria está cambiando y debemos estar a la vanguardia y listos para afrontar estos cambios.

En RENAULT- Sofasa empoderamos a las personas, creemos en sus capacidades y sus ideas y es desde estas que identificamos oportunidades de trabajo y desarrollo de proyectos, haciéndolas conscientes que el cambio y la innovación comienza por ellas mismas; razón por la cual los programas de participación como Kaizen e ICP tienen tanto impacto al interior de la Compañía.

Trabajamos en la construcción de redes con los diferentes gremios y programas de innovación de la ciudad, como el Plan Padrino de Innovación de la ANDI y RUTA N y la mesa de innovación de la Red de Ensamble.

## (103-2) (103-3) Nuestra gestión

La innovación en RENAULT-Sofasa la enfocamos en desarrollar estrategias concretas en los tres ejes de transformación: Industrial, Digital y Organizacional; en el involucramiento de las personas en procesos y actividades estratégicas, en el incremento del performance de los vehículos y los equipos de trabajo y en estrategias concretas que permitan generar ahorros o eficiencias en los procesos productivos.



- *Workshops* y sesiones de trabajo con equipos multidisciplinarios para generar ideas y soluciones a problemas.
- *Hackathons* abiertas a todas las áreas para aportar soluciones a problemáticas definidas,
- Actividades de sensibilización y conexión con el ecosistema de innovación de la ciudad, como *tour de startups* o *Renault Talks*.
- Programas definidos a nivel corporativo como los Kaizen e ICP, apoyados por los equipos y las herramientas disponibles en el Creative Lab, en donde son los colaboradores los que presentan proyectos con ahorros o eficiencias ya certificadas.



**PRINCIPALES RESULTADOS**



• **Pusimos en marcha el Creative Lab:** este es un espacio físico para la generación y gestión de proyectos de innovación y creatividad. Cuenta con dos espacios, uno de ideación y otro de materialización, con equipos de prototipado rápido (Impresión 3D, Corte Láser, herramientas tradicionales) y con una metodología de trabajo basada en *Design Thinking*.

• **Abrimos la sala FAST (Future ready At Scale Transformation)** como un espacio donde se gestionan y desarrollan los proyectos más estratégicos para la Presidencia de RENAULT-Sofasa utilizando metodologías ágiles. Ubicado estratégicamente al lado de la oficina del presidente, tiene un canal de comunicación directo entre los equipos y los intereses del comité ejecutivo.



• **RPA, BI, CODE Masters:** desde Transformación Digital dimos continuidad a los programas de autoservicio para la automatización de procesos, inteligencia de negocios y programación. En estos participan colaboradores y personas externas, donde ellos mismos aprenden a automatizar sus procesos y construir robots y tableros de datos. Gracias a esto se conformó la comunidad RPA ubicándonos como referente local en este campo, llegando incluso a liderar eventos de ciudad en esta línea temática.



• **Ruta de las startups:** visitamos las instalaciones de Ruta N, empresas relevantes en el ecosistema de innovación de la ciudad y startups con las cuales dinamizar proyectos al interior de la Compañía. A esta ruta asistieron colaboradores de todas las áreas.



• **Hackathons:** desde el *Creative Lab* se desarrollaron múltiples actividades tipo *Hackathon*, donde se abordaron temas de desarrollo de vehículos autónomos, calidad y posventa. En estas actividades participaron colaboradores de todas las áreas.



• **Proyectos con universidades:** desarrollando estrategias directas de innovación abierta, trabajamos en conjunto con estudiantes de ingeniería mecánica de la UPB para desarrollar un proyecto de *Design to Cost* en los sistemas de aire acondicionado de los vehículos X52Ph2. Obtuvimos como resultado dos propuestas que están siendo evaluadas técnica y financieramente.

• **Ranking de Innovación de la ANDI y Revista Dinero:** 6° puesto entre 322.

• **RANKINGS SOFASA QCDP :** Fuimos reconocidos como primera planta en la región América y la tercera a nivel mundo.

• Iniciamos nuestro proceso de reconocimiento por parte del **World Economic Forum** como una empresa faro de la Cuarta Revolución Industrial.



**(103-3)** Algunos de los indicadores que utilizamos para hacer seguimiento son:

- **Business Value (valor del negocio):** ingresos o ganancias obtenidas, o gastos evitados de la ejecución de proyectos de innovación.
- **Democratización de la información:** cuántos RPA, tableros se están realizando y están siendo aplicados y desarrollados por las personas.
- **Proyectos con impacto a cliente final:** número de proyectos desarrollados para ser lanzados a cliente final.
- **Workshops y sesiones de ideación** realizadas, como drivers para la generación de ideas y solución de posibles oportunidades.
- Ahorros derivados de actividades del **Creative Lab**.
- Cantidad de personas impactadas con **metodologías de trabajo, formaciones, etc.**



## (103-2) Nuestros retos

### A corto plazo (0 a 2 años)

- Implementar estrategias de trabajo en proyectos con Universidades: Innovación abierta.
- Seguir liderando la participación del mercado nacional.
- Ser reconocida como una planta faro de la cuarta revolución industrial por el WEF.
- Vincular nuevos negocios y servicios a temas de movilidad.
- Análisis de mercado para la planificación de la fabricación.
- Continuar con el desarrollo de proyectos de innovación, negocio social y economía circular.

### A mediano plazo (3 a 5 años)

- Ser líder en el negocio de movilidad compartida a escala B2B.
- Ser líderes en el mercado eléctrico.

### A largo plazo (6 años o más)

- Ser líder en el negocio de movilidad compartida a escala B2C.



## Productos de **vanguardia**

La innovación permanente en productos y servicios nos permite evolucionar y adaptarnos a los cambios del mercado.

**(103-1)** Innovamos en la generación de nuevos productos y servicios que incrementan la percepción de valor por parte de nuestros clientes, de nuestros vehículos y marca. Somos líderes en movilidad eléctrica en el país, con una participación del 59.6% de los vehículos, estando a la vanguardia en movilidad sostenible. Son estos productos y servicios de vanguardia los que generan diferenciación con respecto a los competidores, mayor interacción de la marca con los clientes y mejor percepción de marca de los grupos de interés.

Desarrollamos nuevos servicios para incrementar la oferta de valor a nuestros clientes finales, aplicativos como “mi vehículo”, “te lo arreglo” y la aplicación de realidad virtual del Kwid para concesionarios que permiten una interacción directa con nuestros clientes y facilitar varios servicios posventa, haciendo que la interacción con la marca sea mucho más sencilla.



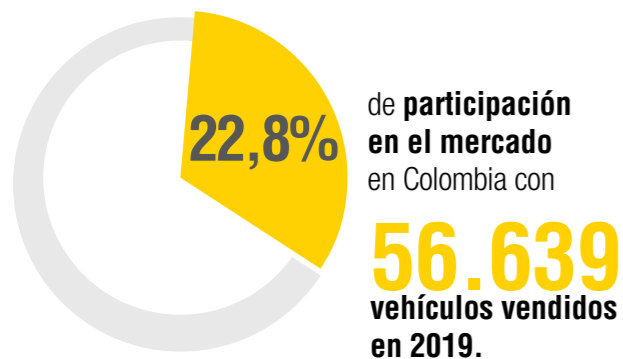




5

# RENAULT EN CIFRAS

Nos consolidamos como **LÍDERES** en ventas a nivel nacional de la categoría.



**100%** de nuestros colaboradores recibieron **evaluación del desempeño** en 2019.

Nuestros **ingresos operacionales consolidados en 2019** ascendieron a **\$3.015.461 millones** lo cual representa un **13,25%** con respecto al 2018  
 Generamos **utilidades operacionales** por **\$103.448 millones** que representan el **3,4%** sobre las ventas

**Pusimos en marcha el Creative lab**, un espacio para la creación y desarrollo de proyectos en el cual tuvimos más de **450 piezas de prototipado**.



Por primera vez Groupe Renault incluye en su encuesta de ambiente laboral dos preguntas relacionadas con ética y cumplimiento: “**Entiendo los estándares de ética y conducta empresarial de la compañía**” obtuvimos **96%**, alcanzando el primer lugar y superando el promedio de 81 puntos a nivel global. En la pregunta “**La empresa me brinda los medios necesarios para implementar las normas de ética y cumplimiento del grupo**” obtuvimos **96%**, con el primer lugar también y muy por encima del promedio de 77 puntos a nivel global.



Logramos **incrementar en +6 puntos porcentuales la satisfacción de nuestros clientes.**

**Puesto N°6** en Ranking Innovación de la ANDI

A través de la estrategia comercial **Sales on Leads** pasamos de una penetración en ventas digitales del **12%** al **26%**.

Incrementamos **22 puntos** en la encuesta **Merco Talento** con respecto a la medición anterior.



Invertimos cerca de **3 mil millones de pesos** para mejora de puestos de trabajo.



**28 empleados de RENAULT-Sofasa, y 15 externos** incluyendo personas de concesionarios, proveedores y comunidad, realizaron **actividades de voluntariado** en Instituciones Educativas para convertir a los niños en embajadores de seguridad vial a través del programa “**La Calle y yo**”. Esta actividad alcanzó 623 niños entre los 7 y los 12 años y además entregamos 7.000 kits pedagógicos.

Desarrollamos a nuestros equipos para alcanzar metas organizacionales al tiempo que propiciamos su desarrollo profesional: brindamos **25.333 horas de formación**, de las cuales un 8% fue de formación virtual y autodesarrollo.

Gracias a la implementación del proyecto “**Zona Logística 2019**” logramos una **reducción de costos logísticos superior al 8%** y una **reducción de inventarios mayor a COP\$2.500 millones.**

A través de los programas **Rectores Líderes Transformadores** (en alianza con la Fundación Empresarios por la Educación (FExE) y Ser + Maestro (en alianza con la Fundación Proantiquia) beneficiamos a **74 maestros y directivos** de instituciones de educación y cerca de **30.000 estudiantes** quienes han visto como se han mejorado sus condiciones para la enseñanza y el aprendizaje.





# GOBIERNO, ÉTICA Y TRANSPARENCIA

## GOBIERNO CORPORATIVO

**(102-18) (102-20) (102-22)** A finales de 2017 implementamos un modelo de transformación que permitió a la Organización adecuarse al modelo de gobierno corporativo diseñado por Groupe Renault para sus filiales en el mundo, sustituyendo el modelo local de toma de decisiones, a un modelo de toma de decisiones desde el Comité Ejecutivo encabezado por el Presidente Director General. Esto, haciendo un estricto seguimiento de los procesos internos diseñados para tal fin por Groupe Renault y la Auditoría Interna.

Desde entonces, el Presidente Director General es el líder de la estructura operativa local y el representante legal principal de la sociedad. Él es el encargado de tomar decisiones administrativas, financieras, operacionales y comerciales, así como de direccionar la Organización para dar cumplimiento a sus objetivos estratégicos. Estas decisiones las toma basado en la información entregada por el Comité Ejecutivo, un comité multidisciplinario integrado por personas con un alto perfil ejecutivo, gran experiencia en su área de conocimiento, experiencia laboral y gran

recorrido dentro del Groupe Renault. Además, es su responsabilidad reportar toda la información sobre el desempeño a la casa matriz, estructurar los presupuestos y planes para el futuro y evaluar, junto con el Comité Ejecutivo, el desempeño de la Compañía.

En desarrollo de estándares internacionales reconocidos sobre la forma en que se administran y controlan las sociedades, el Código de Buen Gobierno tiene como objeto recopilar en un documento los principios y políticas generales de Buen Gobierno de RENAULT-Sofasa S.A.S. con el fin de respetar los derechos de sus accionistas e inversionistas, la adecuada administración de sus asuntos y el conocimiento público de su gestión.



**(102-19) El Presidente Director General cuenta con los siguientes comités asesores:**

- Comité Ejecutivo
- Comité de Producto
- Comité de Comunicaciones
- Comité de Recursos Humanos
- Comité de Resultados
- Comité de Proyectos
- Comité de Management
- Comité Digital
- Comité Comercial
- Comité de Calidad
- Comité de Compras
- Comité Financiero
- Comité de Stocks
- Comité de Precios
- Comité de Ética

Todos estos comités permiten la toma de decisiones informada en los temas financieros, operacionales, cadena de abastecimiento, proyectos, mercado, innovación, recursos humanos y temas legales.

Adicionalmente, el Presidente Director General propone la estrategia de trabajo en conformidad con los lineamientos de la casa matriz y la somete a validación y evaluación por parte del Comité Ejecutivo. Así mismo, evalúa trimestralmente los riesgos presentados por la Auditoría, especialmente los asociados a proveedores y concesionarios.



**Matthieu Tenenbaum**  
Presidente Director General



**María Fernanda Alvarado**  
Secretaria General  
(Dir. Jurídico, Relaciones de Gobierno y RSE)



**Jorge Luis Leverone**  
Director Administrativo Financiero



**Pablo Arango**  
Director de Calidad



**Gerald Porcario**  
Director Comercial



**Leandro Pascale**  
Director de Compras



**Mario Javier Gómez**  
Director de Producción



**Mauricio Pino**  
Director de Recursos Humanos



**José Luis Mendivelso**  
Gerente de la División de Ingeniería



**Germán Vargas**  
Gerente de la División de Programas



**Catherine García**  
Gerente del Departamento de Comunicaciones

## ÉTICA Y TRANSPARENCIA

**(102-16)** La ética y la transparencia son una prioridad para RENAULT-Sofasa y corresponden a una política transversal a toda la Compañía, liderada directamente por el Presidente Director General de Renault Colombia.

Para una adecuada gestión, contamos con un Programa de Ética Empresarial que permite llevar a cabo la definición y difusión de las políticas de la Compañía, las cuales han sido adaptadas a las leyes colombianas y francesas, la validación de los planes de capacitación y formación, la coordinación de todas las actividades de animación, estudio y evaluación de los casos registrados en la línea ética, por parte del Comité de Ética de la Organización, quien define los lineamientos de las investigaciones a realizar.

Contamos también con el Código de Ética Renault, el cual aplica a todos los países donde tenemos presencia. Este código se encuentra disponible para todos nuestros colaboradores y demás grupos de interés. De igual manera, áreas cruciales como Compras, Comercial e Informática, cuentan con códigos específicos que indican los lineamientos de comportamiento ético tanto para nuestros colaboradores como para cualquier tipo de público relacionado con nuestra Organización.

Para garantizar el cumplimiento de las normas, códigos y demás estándares de ética y transparencia, en RENAULT-Sofasa realizamos auditorías internas y externas a todos los procesos de la Compañía y brindamos acompañamiento a todas las áreas con el fin de que aseguren la incorporación de mejores prácticas.

**Por primera vez el Groupe Renault incluye en su encuesta de ambiente laboral dos preguntas relacionadas con ética y cumplimiento. Los resultados mostraron el destacado desempeño de Colombia:**

Ante la pregunta “Entiendo los estándares de ética y conducta empresarial de la compañía” **obtuvimos 96%, alcanzando el primer lugar y superando el promedio de 81 puntos a nivel global.** En la pregunta “La empresa me brinda los medios necesarios para implementar las normas de ética y cumplimiento del grupo” **obtuvimos 96%, con el primer lugar también y muy por encima del promedio de 77 puntos a nivel global.** Esto evidencia como nuestras Políticas, coherencia en el actuar, capacitaciones y claridad de nuestros procesos nos permiten tener una Organización con una Cultura fuerte en el hacer las cosas bien, siguiendo las normas y con transparencia.

**(102-17)** Disponemos de un sistema de comunicación para que nuestros colaboradores, proveedores y clientes realicen denuncias de manera anónima y puedan informar a la Organización sobre el eventual no cumplimiento del **Código de Ética RENAULT-Sofasa.** Durante el 2018 se realizó la migración de una Línea Ética Región América a una Corporativa.

**Correo:** [www.whistleb.com/communication-portal-group-renault](http://www.whistleb.com/communication-portal-group-renault)

**Línea de transparencia:** [alert.colombia@Renault.com](mailto:alert.colombia@Renault.com)

### **(102-16)** Valores de la Organización

#### Cercana

- Respetamos a nuestros trabajadores, asociados y al medio ambiente.
- Valoramos profundamente el trabajo en equipo.
- Somos flexibles en nuestro accionar.

#### Entusiasta

- Estimulamos un ambiente de trabajo cálido y retador, en el que se asumen riesgos.
- Tenemos la firme decisión de ser cada día mejores.
- Toda la compañía se compromete con las causas y los objetivos generales.

#### Confiable

- Somos honestos e íntegros.
- Para nosotros la calidad es una obsesión.

## Nuestra gestión

- La Organización en 2019 puso en funcionamiento un programa informático llamado Sentinel con el cual pretende asegurar el monitoreo permanente de todas las operaciones comerciales y detectar aquellas que superen o se salgan de dicho comportamiento. Una vez detectadas el área de control y auditoría interna procede a hacer una revisión para verificar el cumplimiento de dichas operaciones.
- Iniciamos un programa de sensibilización a los concesionarios y para el 2020 se tiene previsto continuar con concesionarios e iniciar con proveedores para difundir las medidas de protección. Buscamos que los concesionarios y proveedores se adhieran al comportamiento ético de Renault para adoptar medidas de prevención.
- Realizamos una auditoría interna a través de la asesoría de una empresa consultora externa. El objetivo fue identificar el nivel de cumplimiento del programa de ética y del sistema de prevención de lavado de activos, identificar aspectos a mejorar y trazar un plan de acción para el cierre de brechas. El resultado nos indicó que estamos en un nivel de cumplimiento alto.
- Fortalecimos durante el 2019 las políticas para la administración del conflicto de interés y la política de regalos e invitaciones a través de la adaptación a las normas colombianas y francesas, la validación por parte del comité de Ética para que cumplieran con los requisitos de la casa matriz.

## Nuestros retos

- Seguir trabajando por fortalecer la cultura de ética y transparencia mediante procesos de formación y sensibilización al interior de la Organización.
- Lograr que nuestros asociados de negocio adopten programas de ética y transparencia que prevengan situaciones de riesgo en toda nuestra cadena de valor.



## 7



# NUESTRO ENFOQUE DE *SOSTENIBILIDAD*

## GRUPOS DE INTERÉS

**(102-42)** Conscientes de nuestra responsabilidad de construir una cultura ética en Colombia, en RENAULT-Sofasa desarrollamos nuestra actividad a partir de la promoción de actuaciones incluyentes y confiables, manteniendo relaciones basadas en el respeto, la honestidad y la equidad; es nuestro compromiso adquirido con los grupos de interés.

El intercambio con los grupos de interés nos permite construir relaciones efectivas, basadas en el conocimiento y la confianza. La participación activa de los grupos genera una conversación fluida y sana, que se anticipa a los momentos o situaciones de crisis. La gestión preventiva de las expectativas de dichos grupos permite que se involucren de manera activa en los diferentes procesos y actividades destacadas de la Compañía, para que se conviertan en nuestros aliados y legitimadores.

**(102-40) (102-43) (102-44)** Hemos identificado los grupos de interés, detallando y sistematizando los mecanismos de relacionamiento con cada uno de ellos, y analizando los retos y las oportunidades relevantes en cada caso:



### Clientes

#### Medio de relacionamiento

Página web, línea de servicio al cliente, redes sociales (Twitter, Facebook, Instagram), Aplicación *My Renault*, Concesionarios, Plan de contacto de la estrategia CRM (mail, Call Center y SMS)

#### Temas de interés

Vehículos nuevos - Vehículos Usados - Respaldo de Posventa - Acompañamiento y seguimiento de vehículos y piezas - Beneficios - Actualidades de marca



### Proveedores

#### Medio de relacionamiento

- Reunión anual de proveedores,
- Kaizen proveedores. Sesiones de formación (tanto en las instalaciones de RENAULT- Sofasa como en locaciones externas) por expertos técnicos de cada tema. Formaciones tipo *workshop*.
- Convenciones con los directivos de los proveedores.

#### Temas de interés

Capacitaciones y formaciones, incentivar e implementar esquemas de producción y gestión con el fin de mejorar su productividad y competitividad.

ANPQP, SI\_ANPQP, Plan de control, HCPP, AMDEC-FMEA, CSR, RQP, *Firewall*, SHC y Ramp-up. 8D. Objetivos y estrategias a trabajar en gestión de proyectos, medición de performance de calidad y Kaizen de proveedores.



### Colaboradores

#### Medio de relacionamiento

Boletín 5 minutos, Sofanet (Intranet), Email corporativo, Carteleras, Revista Notisofasa, comités de dirección, encuentro de mandos, eventos corporativos, bilaterales, entrevistas de desempeño, reuniones semanales de área, reunión "5 minutos" con los operarios previo al inicio de cada jornada.

#### Temas de interés

Vehículo, educación, vivienda, transporte, salud, alimentación, recreación y cultura y plan de carrera, beneficios como empleado de RENAULT-Sofasa.



### Concesionarios y puntos autorizados

#### Medio de relacionamiento

Kit de despliegue, Jornada comercial, *Dealer Council*, reuniones zonales, producto *Day*/formaciones RAC.

#### Temas de interés

Apoyo a través de las áreas de soporte de la Compañía como Logística, Jurídica, Servicio Técnico, Servicio al Cliente, Formación, Métodos, Auditoría, Desarrollo red, Animación y gestión, Acciones comerciales.



### Competidores

#### Medio de relacionamiento

Comité de Industria.

#### Temas de interés

Prácticas comerciales.



### Inversionistas y accionistas

#### Medio de relacionamiento

Asamblea General de Accionistas, Reporte de Sostenibilidad.

#### Temas de interés

Lineamientos estratégicos para la administración y distribución de beneficios.



### Comunidad

#### Medio de relacionamiento

Página web, redes sociales, Fundación Renault.

#### Temas de interés

Programas para la comunidad que generen sensibilización y oportunidades de cambio.



### Estado

#### Medio de relacionamiento

Reuniones donde participan nuestro Director de Relaciones de Gobierno y el Presidente Director General.

#### Temas de interés

Estrategias conjuntas en la sostenibilidad de la industria. Accionar de los diferentes ministerios y gobiernos locales en relación con el sector empresarial.



### Medio Ambiente

#### Medio de relacionamiento

- Reuniones semanales de seguimiento.
- Reunión "5 Minutos" con los colaboradores antes de iniciar la jornada de trabajo.
- Plataformas ambientales: RUA Manufacturero, el RH1.
- Cartillas informativas.
- Campañas ambientales.
- Capacitaciones al personal nuevo.
- PEMS – Plan Empresarial de Movilidad Sostenible.

#### Temas de interés

Control de consumo energético, de agua, emisiones de cada uno de los procesos. Impacto ambiental de nuevos proyectos. Campañas de sensibilización ambiental, programa de gestión y las políticas ambientales que rigen a la Compañía. Cumplimiento de la normatividad ambiental vigente.



# MATERIALIDAD

Para RENAULT-Sofasa, continuar fortaleciendo nuestra materialidad fue un objetivo que nos definimos para seguir alineados a las directrices de Groupe Renault y para identificar los asuntos en temas ambientales, sociales y económicos más importantes para nuestra Organización. Por esta razón, en 2019 realizamos un nuevo ejercicio de materialidad teniendo en cuenta los lineamientos del estándar GRI, con el fin de cumplir los siguientes objetivos:

- Enriquecer nuestra estrategia interna de Compañía y la estrategia de relacionamiento estratégico con nuestros grupos de interés
- Identificar riesgos, impactos y oportunidades en sostenibilidad que nos permitan definir estrategias de gestión y monitoreo focalizadas.

## (102-46) Proceso materialidad

**ETAPA 1** **Definiciones iniciales**  
En esta etapa, definimos los elementos clave para el ejercicio de materialidad como el alcance y objetivo

**ETAPA 2 y 3** **Marcos de referencia**  
En este punto, identificamos los temas de interés a partir de referentes documentales y referentes empresariales. Destacamos, entre otros, los siguientes insumos tenidos en cuenta en estas etapas:

- Documentos internos del RENAULT-Sofasa como políticas, gestión de riesgos, materialidades anteriores, estrategia.
- Marcos nacionales e internacionales de relevancia como Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), World Business Council for Sustainable Development (Wbcsd) BCSD y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), entre otros.
- Marcos sectoriales como Dow Jones Sustainability Index (DJSI) y Sustainability Accounting Standards Board SASB.
- Empresas referentes en el sector

**ETAPA 4** **Consultas con grupos de interés**  
Realizamos diálogos con los siguientes actores que hacen parte de nuestros grupos de interés:






- Concesionarios y puntos autorizados
- Comunidad
- Proveedores
- Colaboradores
- Altos directivos
- Medios de comunicación
- Líderes de opinión / autoridades

**ETAPA 5** **Priorización**  
A partir de la información obtenida en la fase anterior, realizamos la priorización de los diferentes temas identificados. Para esto tuvimos en cuenta variables como diálogos internos y externos con grupos de interés, estrategia, políticas, análisis de agencias de rating, referenciamiento, entre otros

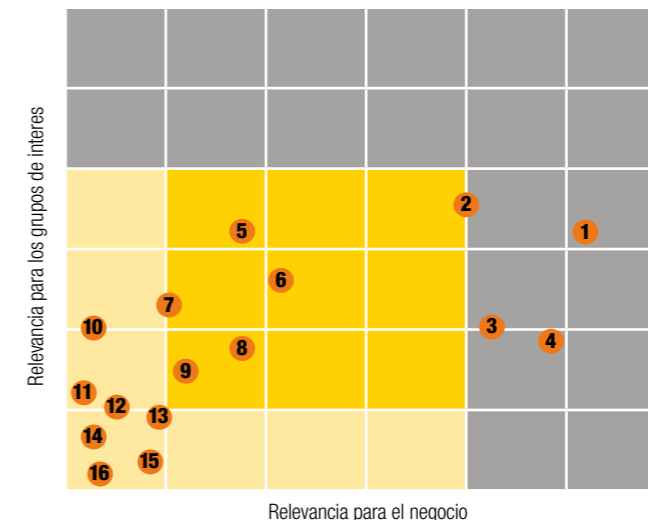
**ETAPA 6** **Validación**  
Finalmente, los resultados obtenidos fueron validados inicialmente con la Dirección Jurídica, Relaciones de Gobierno y RSE y la instancia final de aprobación fue el Comité Ejecutivo

(102-47) Este proceso nos permitió identificar cinco (5) temas materiales para nuestra gestión, los cuales se presentan a continuación en su orden de prioridad:

## Temas materiales

Temas prioritarios	Subtemas
 <b>1. Competitividad</b>	<b>Cadena de abastecimiento</b> Identificación y gestión de riesgos en la cadena de suministro Desarrollo de proveedores Integración de proveedores locales Selección y evaluación de proveedores <b>Desempeño económico</b>
 <b>2. Transformación</b>	<b>Innovación</b> Transformación digital Incorporación de tecnología vehicular Productos de vanguardia Vehículos autónomos, eléctricos, conectados y compartidos Respuesta a las nuevas necesidades del mercado y los clientes
 <b>3. Calidad y experiencia al cliente</b>	<b>Calidad</b> Confiabilidad de los productos Soluciones que responden a las necesidades de los clientes Control de calidad de materias primas y productos terminados Servicios de posventa <b>Experiencia de usuarios y clientes</b> Atención y satisfacción de clientes y usuarios finales Política, sistemas y procedimientos para la privacidad de datos Confianza en el servicio (servicio oportuno, calidad) Canales de ventas y comercialización
 <b>4. Gestión del talento</b>	<b>Gestión del talento</b> Cultura organizacional Bienestar de los colaboradores (empoderamiento, vida sana, equilibrio vida-trabajo) Evaluación de desempeño Libertad de asociación y negociación colectiva Gestión del conocimiento Atracción y retención del talento (candidatos mejor calificados) Capacitación y desarrollo / desarrollo de habilidades especializadas. <b>Salud y seguridad en el trabajo</b> Promoción de la cultura de autocuidado Disminución de accidentes y lesiones laborales Monitoreo y metas asociadas al desempeño en SST Entorno seguro y cómodo (iluminación, ruido, puestos de trabajo, etc.)
 <b>5. Impactos ambientales</b>	Contribución al cambio climático: Emisiones de GEI / huella de carbono del vehículo - calidad del aire: emisiones de material particulado Consumo eficiente de combustible

(102-47) Matriz de materialidad RENAULT-Sofasa 2019



Además de los cinco (5) temas materiales, identificamos **temas adicionales de gestión eficiente y emergentes**, los cuales listamos a continuación

**Temas de gestión eficiente**  
 Ecoeficiencia y desempeño ambiental en el proceso productivo  
 Posicionamiento  
 Relacionamiento con grupos de interés  
 Cultura vial /cultura de la seguridad

**Temas emergentes**  
 Contribución a la movilidad sostenible  
 Gestión social  
 Ética empresarial  
 Economía circular  
 Derechos Humanos  
 Gobierno Corporativo  
 Gestión de riesgos

- TEMAS PRIORITARIOS**
1. Competitividad (desempeño económico + cadena de suministro)
  2. Transformación: Innovación + productos de vanguardia
  3. Calidad y experiencia al cliente
  4. Gestión del talento + salud y seguridad en el trabajo
  5. Impactos ambientales productos

- TEMAS GESTIÓN EFICIENTE / RELEVANTES**
6. Ecoeficiencia y desempeño ambiental en el proceso productivo
  7. Posicionamiento
  8. Relacionamiento con Grupos de interés
  9. Cultura vial /cultura de la seguridad

- EMERGENTES**
10. Contribución a la movilidad sostenible
  11. Gestión social
  12. Ética empresarial
  13. Economía circular
  14. Derechos Humanos
  15. Gobierno Corporativo
  16. Gestión de riesgos

# ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE, ODS

Dado que los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas conforman la agenda global para el desarrollo de las sociedades, en RENAULT-Sofasa y desde la Fundación Renault trabajamos para contribuir en el avance del desarrollo sostenible, ayudando a minimizar nuestros impactos negativos y maximizando nuestros impactos positivos sobre la sociedad y el planeta.

En la siguiente gráfica evidenciamos algunos ejemplos de los programas por medio de los cuales contribuimos al desarrollo de los ODS presentados. Adicionalmente, llevamos a cabo otras acciones en temas ambientales, laborales, de calidad y de innovación, entre otras, que aportan a estas metas universales. En los capítulos de este informe se presenta mayor información sobre estas acciones.





## RENAULT-Sofasa, líder en exportaciones en Colombia

En materia de exportaciones nos consolidamos como líder en el país, cumpliendo con las expectativas planteadas para 2019 y dando cuenta de la buena dinámica y de la contribución a este importante renglón de la economía nacional, con un total de 27.052 unidades comercializadas (41%) en la región América y El Caribe.

PAIS	Total 2019
MEXICO	11.546
ARGENTINA	5.432
ECUADOR	3.177
PERU	2.926
BOLIVIA	1.934
CHILE	1.742
GUATEMALA	124
PANAMA	101
COSTA RICA	37
R. DOMINICANA	6
CURASAO	2
<b>Total general</b>	<b>27.027</b>

# LÍDERES DE LA INDUSTRIA

Por vehículos, las unidades exportadas fueron:

Renault Duster: **17.772** unidades.

Renault Sandero + Renault Stepway: **5.105** unidades.

Renault Logan: **4.150** unidades.

## DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA INDUSTRIA

Con más de 1.500.000 vehículos ensamblados a lo largo de 50 años de operaciones en Colombia, una cifra histórica que representa el compromiso de Renault con el sector automotor del país, con los colombianos, y con los clientes latinoamericanos y sumado a los buenos resultados obtenidos en materia comercial, la Compañía culminó el 2019 con un excelente balance industrial, como **líder en producción de vehículos en el país con 65.649 unidades ensambladas en su planta de Envigado, número uno en eficiencia dentro del Grupo Renault en la Región América y la tercera mejor del Grupo en el mundo.**

Un liderazgo que logró consolidarse gracias al trabajo en competitividad, desarrollo de proveedores y la innovación.

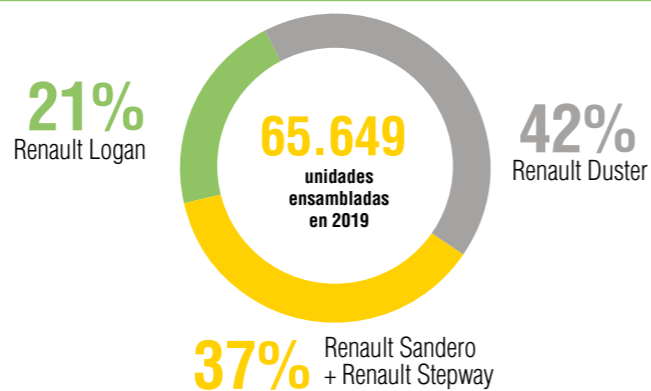
Volumen de Producción  
**65.649**  
Vehículos

Exportaciones  
**27.052**  
Vehículos

Ranking de Plantas (3er puesto en plantas de Renault)  
**4,13**

Automatización Pasó de 4,5% a **14%**

Vehículos /Persona	Emissiones atmosféricas (COV)	Kg Equivalentes de CO2/Veh
<b>75,5</b>	Reducción de <b>3,5%</b>	Reducción de <b>7,6%</b>



En 2019, RENAULT-Sofasa fue ganadora en “Premios Zonológica 2019”, categoría “Gran Empresa” con el proyecto “Proveedores Sincronizados”, el cual se concibió para dar respuesta a los desafíos de competitividad que enfrenta la industria colombiana, permitiendo la sincronización de la producción de la Compañía con la de los proveedores. Con su implementación se ha logrado una reducción del 5% en los costos de las piezas; reducción de costos logísticos por encima del 8% y reducción de inventarios mayor a **2.500 millones de pesos.**



Durante el 2019, **trabajamos en 8 proyectos que se desarrollan en la sala de aceleración y progreso**, un espacio para acelerar la ejecución de los proyectos del esquema director de la planta con metodologías ágiles y equipos interdisciplinarios (Planta, DIVD, PE, RRHH, Compras) **lo que permitió reducir al 50% el tiempo de ejecución y optimización de recursos hasta en un 30%.**

## LOGÍSTICA Y PLANTA

Nuestros procesos logísticos tienen completa relación con la estrategia corporativa potenciando el talento humano, adoptando y transversalizando las buenas prácticas de innovación dentro de los diferentes eslabones y potenciando el uso de tecnologías que nos permitan aumentar nuestra competitividad y tener procesos más amigables con el medio ambiente

**(103-1)** Con una logística responsable y comprometida con los objetivos de la Compañía, logramos aportar al cumplimiento de las metas de producción; contribuimos para entregar oportunamente los vehículos a los concesionarios y demás distribuidores cumpliendo así con las expectativas de nuestros clientes.

Trabajamos constantemente para identificar nuestros puntos de mejora en los procesos, dando respuestas rápidas y efectivas, siempre teniendo a nuestros clientes internos y externos como prioridad.

La logística es fundamental en el desarrollo de las operaciones de la Compañía, porque permite conectar la demanda de nuestros clientes tanto nacionales e internacionales a toda la cadena de abastecimiento, logrando de esta forma tener niveles de inventarios

óptimos tanto de piezas como de vehículos, aportando así al mejoramiento del flujo de caja libre de nuestra Organización. Gracias a esto podemos tener mejoramiento de nuestros flujos y procesos, lograr un mejoramiento de nuestros costos aumentando nuestra competitividad, siendo elegibles a la hora de comprar un vehículo y generando un desarrollo sostenible de nuestra Empresa.

Nuestros procesos logísticos tienen completa relación con la estrategia corporativa potenciando el talento humano, adoptando y transversalizando las buenas prácticas de innovación dentro de los diferentes eslabones y potenciando el uso de tecnologías que nos permitan aumentar nuestra competitividad y tener procesos más amigables con el medio ambiente.

### (103-2) (103-3) Nuestra gestión

La logística se gestiona de forma integral, comenzando con la planificación de la cadena de abastecimiento, logrando una sincronización de los procesos de aprovisionamiento y control de la producción para poder tener una programación de la fabricación de nuestros vehículos. Esto nos permite optimizar los inventarios en los diferentes procesos, sin tener impactos en las necesidades y cumplimiento de expectativas de nuestros clientes.

Para la optimización de los recursos de aprovisionamiento y distribución, nos basamos en cuatro palancas: *flow*, *sourcing*, *cube* y negociación.

Con la primera de ellas, '*flow*', estamos en la búsqueda constante de optimización de flujos entre los diferentes proveedores y la planta de producción. Con '*sourcing*' velamos

por tener proveedores más cercanos para reducir tiempos de transporte obteniendo beneficios en los costos logísticos. Con la estrategia '*cube*', analizamos y potencializamos las densificaciones y optimizaciones de espacios para lograr traer nuestras piezas ocupando menos volumen transportado, aportando no solo a los objetivos de performance sino también a la reducción de emisiones generadas en el transporte. Y, por último, junto con el departamento de compras y con relación a los diferentes proveedores logísticos, realizamos sinergias para tener costos más competitivos.

**(103-3)** A través del comité de *Supply Chain* se realiza seguimiento a los indicadores definidos y se toman las acciones pertinentes de acuerdo con los resultados de estos indicadores. Contamos también con comités de

segundo nivel donde se monitorean el detalle y la evolución de los planes de acción definidos.

Igualmente, realizamos auditorías internas y externas. Una de ellas es la auditoría LSHC (*Logistic Supplier Health Check*), en la cual se evalúan las condiciones de calidad y procesos de los diferentes centros de almacenamiento de vehículos. También se llevan a cabo auditorías ambientales, garantizando así que nuestros procesos contribuyan al desarrollo sostenible de la Organización, gracias a acciones como la densificación de embalajes para reducir los desechos industriales banales, y a la optimización del transporte a todo nivel para disminuir la emisión de CO<sub>2</sub>.

## Principales resultados en desarrollo logístico

**Resultamos ganadores de los premios "Zona Logística 2019" en la categoría "Gran Empresa", con el proyecto "Proveedores Sincronizados",** el cual se concibió para dar respuesta a los desafíos de competitividad que enfrenta la industria colombiana, permitiendo la sincronización de la producción con la de los proveedores. Con su implementación hemos logrado una **reducción del 5% en los costos de las piezas, reducción de costos logísticos por encima del 8% y reducción de inventarios mayor a COP\$2.500 millones.**

- Durante el 2019 implementamos el proyecto de distribución de vehículos importados en capacete (encima de cabezote) de niñeras multipropósito. Gracias a este trabajo los costos de distribución de vehículos se optimizaron en un 1%, aportando así a los objetivos de ahorro trazados por la Organización.
- Con el proyecto de desconsolidación en Cartagena, obtuvimos un mejoramiento en los costos de transporte para los contenedores con baja tasa de llenado. Pasamos de transportar tres contenedores (que no vienen completamente llenos) a un camión furgonado.
- En transporte de piezas locales, gracias al trabajo desarrollado por el grupo Kaizen, ganador de la convención 2019, obtuvimos ganancias en el transporte de piezas locales desde los proveedores ubicados en Bogotá. Dentro de este trabajo se destacan las acciones de implementación del software *Cube IQ* con el cual se obtienen beneficios en tasa de llenado de los camiones y la programación de cargues de acuerdo con la ruta óptima.
- A partir del proyecto de flexibilización de la demanda, tuvimos una mejor respuesta en términos de aprovisionamiento de piezas, optimizando los pedidos de piezas CKD y disminuyendo los pedidos de piezas vía aérea.
- Continuamos con los trabajos de densificación de piezas CKD y locales para disminuir los m<sup>3</sup> importados de material CKD y local para el ensamble de los vehículos, dándole prioridad a las piezas de los nuevos vehículos X52Ph2 para poder mejorar el desempeño logístico de este vehículo.

### (103-2) Nuestros retos

#### A corto plazo (0 a 2 años)

- Tener un *stock* de piezas financieramente rentable para la Organización, mediante la sincronización de la demanda comercial, la planificación industrial y la distribución de vehículos.
- Lograr nuevamente la implementación del flujo logístico a través del puerto de Urabá, para poder reducir los costos de transporte de las piezas importadas.

#### A mediano plazo (3 a 5 años)

- Aumentar la integración local de piezas.
- Implementar una logística eficiente con el transporte férreo, aportando al desarrollo del país y a la competitividad de la empresa.

#### A largo plazo (6 años o más)

- Aumentar el número de proveedores locales dentro de un rango < 20 km de las instalaciones de RENAULT-Sofasa.
- Aportar a la ratificación de Puerto Antioquia como un puerto de primer nivel, en el cual también se pueda tener operación de exportación de vehículos.







## CADENA DE ABASTECIMIENTO

Hacemos parte de una alianza mundial con Nissan y Mitsubishi, donde las sinergias nos permiten tener negociaciones más exitosas y desarrollar los mejores proveedores. Esto es un factor diferenciador en una industria tan competitiva como la automotriz.

Contamos con una amplia red de proveedores nacionales e internacionales que nos permite tener las mejores piezas para nuestros vehículos, siempre enfocados en la calidad, el costo y los tiempos de entrega. Nuestro equipo se prepara con anticipación para poder garantizar una buena negociación, el posterior desarrollo de las piezas y el envío oportuno, garantizando que nuestra fábrica siempre tenga disponibilidad para el ensamble de los vehículos.

**(103-1)** El proceso de abastecimiento resulta clave para que una empresa como esta sea competitiva. El impacto se ve reflejado en el costo de nuestros vehículos (70% aprox.), los tiempos y la logística para el funcionamiento de la planta. Tener un buen control de inventarios y sistemas que anticipen las demandas hacen de nuestra operación un proceso más eficiente. Si la cadena de abastecimiento funciona adecuadamente, los ahorros y optimizaciones en tiempo y costos impactan de manera directa a la rentabilidad del negocio.

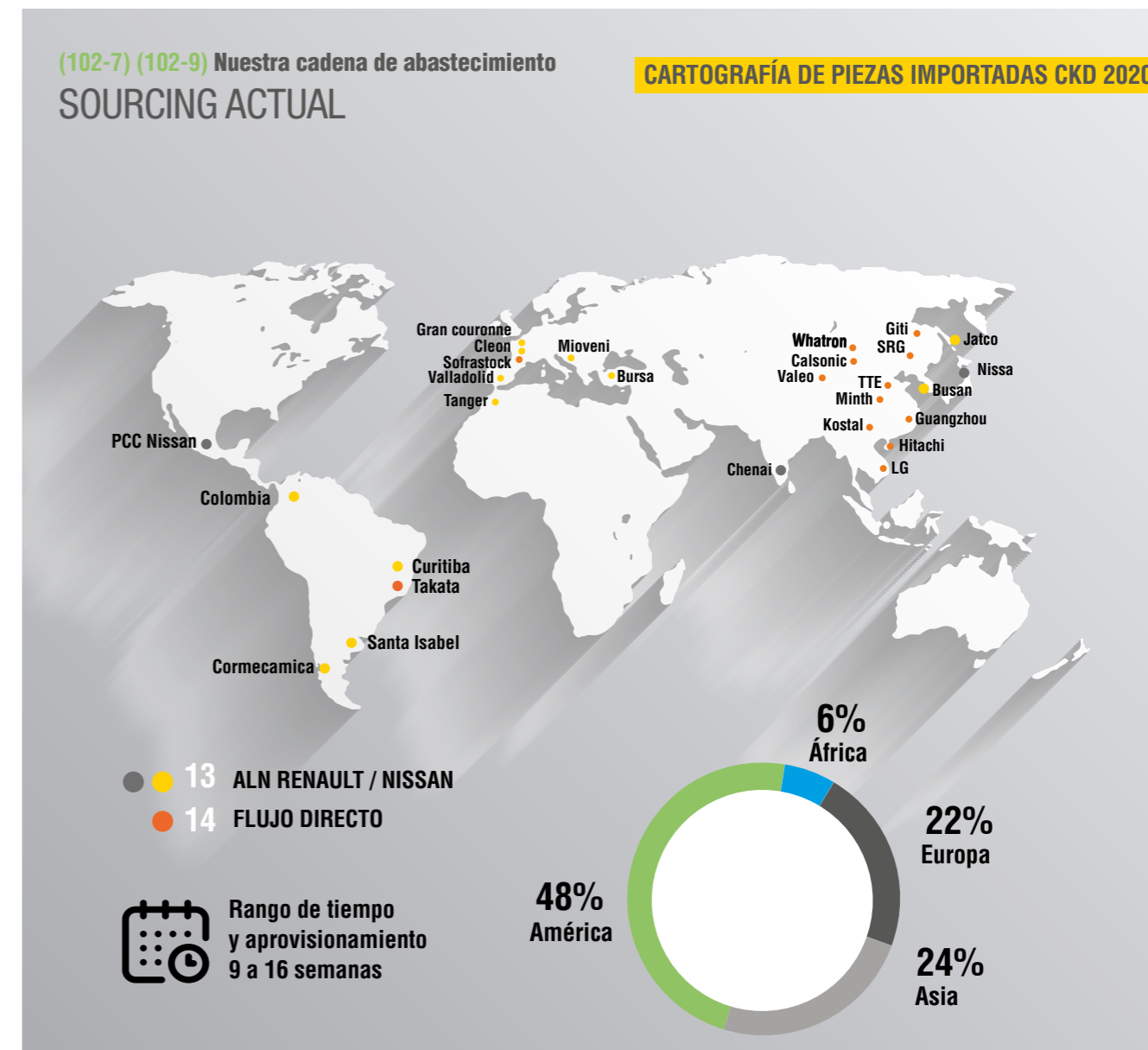
### (103-2) (103-3) Nuestra gestión

El proceso de abastecimiento comienza con las compras. Para ello tenemos una dirección especializada en la negociación técnica y económica de los mejores productos, la definición de los proveedores que cumplen con los requerimientos de calidad, costos y plazos para hacer parte de nuestro suministro y garantizar su acompañamiento permanente. Invertimos recursos en desarrollar nuestros proveedores, pues sabemos que la mejoría de ellos implica una mejoría en nuestras piezas.

Para el abastecimiento, tenemos una dirección especializada dedicada al aprovisionamiento, con centros de distribución en todo el mundo (*ALN: Alliance International Logistics Networks*) y negocios con todas las empresas transportadoras de todas las modalidades. La reactividad ante los cambios es muy alta, lo que nos permite ser eficientes y así mantener el suministro de partes para garantizar la continuidad del negocio. Las sinergias de la Alianza nos permiten estar presentes en todo el planeta, garantizando así que nuestros proveedores son óptimos para el proceso requerido.

**(103-3)** Las principales herramientas para monitoreo y evaluación son: **auditorías, ERP, evaluaciones de calidad y reuniones de negocios.** Es una relación muy estrecha que nos garantiza que estamos trabajando con la mejor opción en el sector.

## INTEGRACIÓN LOCAL



Cadena de suministro	2017	2018	2019
Número total de proveedores	No disponible	No disponible	259
Monto estimado pagado a proveedores	COP\$ 379.105MM (113,5 ¢)	COP\$ 351.803MM (101 ¢)	COP\$ 352.018MM (96,3 ¢)
Número de proveedores locales	37	37	39

<b>Tipos de proveedores</b>	Proveedores de piezas plásticas, metalmecánicas, asientos, entre otros.
<b>Ubicación geográfica</b>	Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Manizales, entre otras ciudades.
<b>¿Cómo seleccionamos a nuestros proveedores?</b>	La selección de proveedores se hace a través de la estrategia planteada por las áreas de compras e ingeniería de la región, quienes dependiendo de las necesidades sugieren un listado de posibles proveedores de acuerdo con las tecnologías, conocimientos, habilidades y sistemas de calidad, y se establece un panel de proveedores. De allí, cada vez que se presente una oportunidad, se eligen los posibles proveedores a los cuales se les realizan auditorías de capacidad, calidad, rentabilidad, temas logísticos, entre otros.

## Logros obtenidos

Durante 2019, y como venimos realizándolo desde el año 2001, realizamos la actividad **Monozukuri-Kaizen Proveedores**, la cual tiene como objetivo identificar oportunidades de mejora en el proceso, producto, logística y energía; con el fin de mejorar la competitividad de nuestros proveedores, con un resultado positivo de 34 grupos participantes, de 47 proveedores invitados, donde estos presentaron sus casos exitosos de aplicación de la metodología y aportaron a la competitividad de la filial.

Asimismo, y en coordinación con la Red de ensamble, realizamos la actividad **Kaizen proveedores de la Red**, donde mediante esta metodología, se escogieron trabajos de mejoras realizados por los grupos de trabajo de los proveedores (cada proveedor apadrinado por cada empresa de la Red) y se reconocieron a los mejores participantes de acuerdo con los parámetros de calificación. Generando así, continuidad en las mejoras para el sector e impulsando las buenas prácticas, además de crear un ambiente de sana competencia

entre nuestros proveedores por ser los mejores y ser reconocidos por las empresas ensambladoras y manufactureras del país.

Como último eje de trabajo y en relación con nuestra estrategia corporativa, implementamos, mediante la metodología **FAST (metodología ágil)**, un grupo destinado a fomentar la exportación de autopartes de los proveedores locales, con el fin de impulsar la competitividad y sostenibilidad de la industria autopartista nacional y competir con los grandes proveedores de la región.

A la fecha, de 18 posibles partes para exportación, ya tenemos asignados **2 nuevos negocios a proveedores locales, y otros 5 aún están en estudio**. Con el cierre de estas oportunidades, continuaremos de la mano de los expertos de la región, tanto de compras como ingeniería, buscando las mejores oportunidades para fortalecer nuestro panel local de proveedores y aportar a nuestra región.



### (103-2) (103-3) Nuestra gestión

Durante 2019 estuvimos presentes activamente en las actividades de organismos y gremios públicos y privados (ANDI, ACOLFA, ONUDI, Red de Ensamble), con el fin de desarrollar nuestra industria y a nuestros proveedores.

Estuvimos, en conjunto con varias empresas del sector (AKT, Auteco, Haceb, Incolmotos, Mitsubishi Electric) realizando la actividad Kaizen proveedores de Red de ensamble, donde mediante la metodología Kaizen, se escogieron trabajos de mejoras realizados por los grupos de trabajo de los proveedores y se reconocieron los mejores. De esta manera generamos continuidad en las mejoras para el sector e impulsamos las buenas prácticas.

### (103-2) Nuestros retos

#### A corto plazo (0 a 2 años)

- Fomentar la exportación de autopartes a países de la región.
- Potenciar a nuestros proveedores actuales en QCD (Calidad, costo y plazo)
- Desarrollar 2 nuevos proveedores locales.

#### A mediano plazo (2 a 5 años)

- Establecer una fuente de piezas estampadas L, XL para suplir las necesidades del sector.
- Prospección de nuevas empresas a T1/T2.

#### A largo plazo (5 años o más)

- Integrar más proveedores de la región a nuestro panel local, generando Joint Ventures entre ellos y aumentando nuestra red local.
- Potenciar nuevas tecnologías y nuevos procesos a nuestros proveedores para fortalecer la industria nacional.



# LÍDERES DEL MERCADO

## RESULTADOS COMERCIALES

Nuestra dinámica comercial nos permitió consolidarnos como marca referente en el mercado nacional logrando el primer lugar durante los doce meses del 2019

En el marco de sus 50 años de historia en Colombia, nos consolidamos como la marca líder del mercado colombiano en 2019

A pesar de un mercado que viene con un crecimiento estable desde 2018 donde creció el 7,9% y en 2019 creciendo el 1,2%, logramos una participación de mercado del 22,8%, con un crecimiento en volumen de matrículas del 14%.

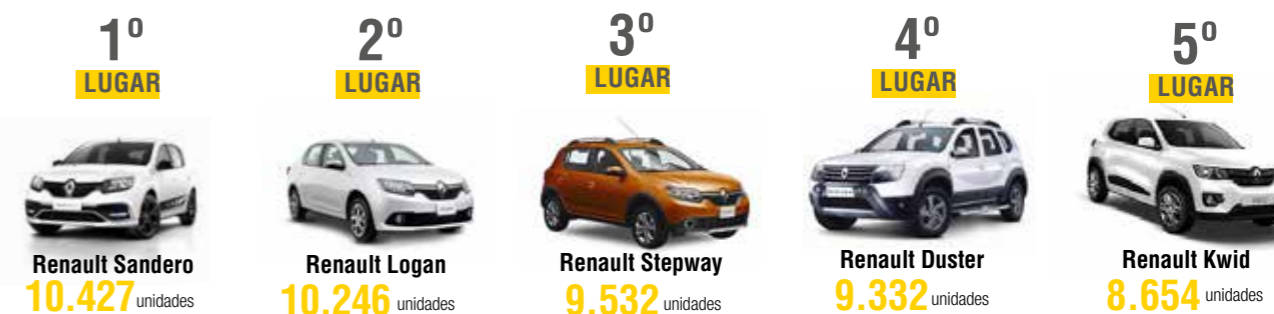
El éxito de la marca en los últimos años parte de la eficiencia comercial, la pasión y la disciplina para alcanzar el liderazgo del mercado colombiano, al que contribuye con un renovado portafolio de productos, con el regreso de la marca en el segmento A, con el vehículo Renault Kwid que terminó el año como líder del segmento A y como el quinto vehículo más vendido del país, con solo nueve meses de venta. Luego, con la renovación de nuestros vehículos Renault Logan, Renault Sandero y Renault Stepway que también se consolidaron como líderes de los segmentos B-Sedan y B-Hatchback, respectivamente.

**(103-1)** Esto nos garantiza la sostenibilidad organizacional, permite mantener los niveles de stock en el punto correcto, y cumplir sus objetivos de matrículas y de facturación, que posteriormente permitirán alcanzar los objetivos de participación de mercado y de rentabilidad.

**(103-3)** Desde la alta dirección se establecen periódicamente los lineamientos y estrategias a desarrollar. Además, contamos con indicadores que nos permiten llevar a cabo un seguimiento a la gestión realizada y estar en constante proceso de mejora.

**(103-3)** Los procesos mediante los cuales realizamos nuestra labor de comercializar, están respaldados por procedimientos escritos que son sometidos a auditorías internas, con colaboradores de otras filiales de Renault, y auditorías externas por parte de entidades gubernamentales.

El Top 5 del total de vehículos vendidos en Colombia fueron de vehículos de la marca:



En 2019, en el segmento de vehículos 100% eléctricos Vehículos particulares VP + Vehículos utilitarios VU), contamos con una participación del **59,6%** de las ventas, para un total de **321 unidades en 2019**, así: **138 Renault Twizy**, **65 Renault Kangoo Z.E.** y **118 Renault ZOE.**

## Liderazgo consolidado en varias regiones del país

**(102-6)** Demostrando una vez más la preferencia de los colombianos, a cierre de 2019, fuimos líderes del mercado en 19 ciudades del país.

**(102-2)** Llegamos a nuestros consumidores y usuarios a través de los servicios:  
**Renault Minuto:** puntos de servicio de mantenimiento rápido.  
**Renault Garantía:** consiste en garantías ofrecidas a los clientes por RENAULT-Sofasa y la red de concesionarios.  
**Renault PRO+:** ofrece soluciones a las necesidades de los clientes profesionales.  
**Renault Seguro:** póliza todorriesgo que garantiza una asistencia integral.



### Nuestros puntos de atención:

<b>113</b>	salas de venta
<b>77</b>	talleres de mecánica
<b>51</b>	talleres de carrocería y pintura
<b>28</b>	Renault Minuto
<b>12</b>	Pro+
<b>6</b>	servicios autorizados
<b>32</b>	salas Renault Selection
<b>12</b>	talleres especializados en vehículos eléctricos

## Desempeño económico

Nuestros ingresos operacionales consolidados ascendieron a **\$3.015.461** millones en 2019, registrando un incremento del **13,26%** frente al año anterior. Las ventas de repuestos por su parte crecieron un 8,5%, al pasar de **\$247.261** millones en 2018 a **\$268.174** millones en 2019.

Generamos utilidades operacionales por un monto de **\$103.448** millones que representan el **3,4%** sobre las ventas, mientras que en 2018 el resultado operacional alcanzó una cifra de utilidades por **\$93.872** millones que representaron el **3,5%** sobre las ventas.

El resultado neto consolidado arrojó utilidades por **\$53.281** millones, cifra que representa el **1,8%** sobre las ventas; en 2018 el resultado neto fue una utilidad por **\$57.287** millones **2,2%** sobre las ventas.

**(103-2) (103-3)**  
 Nuestra gestión

- Posicionamos cinco de nuestros modelos en el top 5 de los vehículos más vendidos del país: #1 Renault Sandero (4,7%) #2 Renault Logan (4,6%) #3 Renault Stepway (4,3%), #4 Renault Duster (4,2%) y Renault Kwid (3,9%) con solo nueve meses de ventas.
- Mantuvimos nuestro enfoque en la comercialización de vehículos 100% eléctricos acompañados por una robusta estrategia digital con la plataforma "Easy electric life" donde nuestros clientes pueden realizar todo el proceso de pedido, agendamiento de citas, instalación de puesto de carga y compra del vehículo Renault ZOE. El liderazgo en venta de vehículos 100% eléctricos (VP+VU) se evidencia con 321 unidades comercializadas en 2019.
- En RENAULT-Sofasa también nos preocupamos por los niveles de envejecimiento y stock en la red de concesionarios, es por esto que medimos semanalmente estos niveles para siempre ofrecer a nuestros clientes los vehículos de mejor calidad.
- Acompañando el fuerte plan de lanzamientos, lanzamos cuatro exitosas acciones comerciales que permitieron a la marca posicionarse como la número uno del país, "Renault Minicuotas", "Estrenar Renault es tan fácil", "Renault 50 años" y "Renault te renueva".
- Enfocamos parte de nuestros esfuerzos en la transformación digital; en ventas a través de la estrategia comercial Sales on Leads pasamos de una penetración en ventas digitales del 12% al 26%.
- Líderes en el mercado de vehículos eléctricos con un 59,6% de participación de mercado.
- Acompañando el liderazgo en ventas, logramos posicionarnos en el segundo puesto del estudio de marca "Overall Opinion", donde los consumidores evaluaron la percepción de la marca como una de las mejores del país.
- Lanzamiento de la marca de accesorios upgrade.
- 1er lugar social media managment.
- Despliegue nueva promesa cliente "RENAULT ALWAYS ON TIME".
- 6 nuevas aperturas de Renault Minuto para mejorar nuestra cobertura de red.

**(103-2)**  
 Nuestros retos

**A corto plazo (0 a 2 años)**

- Abrir 10 nuevas salas de Renault Minuto. Estas salas nos permiten atender servicios de reparación que ocupan hasta 1 hora.
- Abrir 10 nuevas boutiques de accesorios upgrade. Nuestros clientes, en función de sus preferencias, tendrán a disposición una serie de artículos que les permitirá personalizar sus vehículos y tener para ellos la oferta de moda sport.
- Poner en marcha 2 nuevos almacenes satélite de piezas y accesorios. Vamos a disminuir el tiempo de inmovilización de sus vehículos que tienen nuestros clientes al tener que esperar la llegada de un repuesto desde Bogotá.

**A mediano plazo (2 a 5 años)**

- Consolidar el e-commerce como una de nuestras estrategias de transformación digital permitiendo a nuestros clientes comprar productos y servicios desde una aplicación.
- Poner a disposición de nuestros clientes servicios conectados posventa.
- Nueva plataforma de facturación, aprovisionamiento y distribución.

**A largo plazo (5 años o más)**

- Servicios a la demanda del cliente.
- Puesta en marcha de centro reparación de baterías eléctricas. Hasta ahora la única opción que hay cuando se detecta un defecto en una batería de nuestros Renault ZE es reemplazarla a unos costos elevados para nosotros y los clientes. La reparación de las baterías es una práctica avalada por nuestra casa matriz y tenemos la meta de aplicarla en Colombia.



**Satisfacción de clientes**



En 2019 logramos incrementar en +6 puntos porcentuales **(83,4 2018 – 88,3 en 2019)**, la satisfacción de nuestros clientes. Esto lo logramos con el compromiso e interés de los clientes nuestra red de concesionarios y la dirección comercial de RENAULT-Sofasa, al acompañar un año récord en ventas en el que cuidamos la calidad.

**Resultados comerciales y ventas**



Logramos mantenernos en el primer lugar durante los doce meses del 2019 con un **22,8%** de participación de mercado con más de **56.000 vehículos vendidos, 14% más de lo comercializado en 2018**. Esto se logra gracias a un apalancamiento en los dos lanzamientos de la gama de ese año, en abril con el lanzamiento del Renault Kwid y en octubre con la renovación del Renault Logan, Renault Sandero y Renault Stepway.

**Servicio técnico**



Los resultados del Call Center en los indicadores del **Front Office (90.5% vs. 80% Objetivo)** y **Back Office (86.9% vs. 83% Objetivo)**, resaltan la satisfacción de los clientes que nos hicieron una solicitud o nos pusieron una reclamación respectivamente. Es importante resaltar que continuamos haciendo Best in Class dentro del Groupe Renault.

**Venta de piezas y accesorios**



En el 2019 en el mercado nacional se realizaron ventas de piezas y accesorios por valor de **\$241.772 millones**, lo cual representa un **crecimiento del 9%** con respecto a los **\$218.278** alcanzados en 2018.

**Garantías**



Los vehículos son máquinas y como tal pueden fallar. Cuando esto ocurre nuestro equipo técnico está preparado para asistir nuestra red en los diagnósticos: **2824 FIC's de asistencia respondidas cada una dentro de las 4 primeras horas de publicadas.**



## NUESTRO PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

### PRODUCCIÓN NACIONAL



2019 Renault Logan Ph2



2019 Renault Sandero Ph2



2019 Renault Stepway Ph2



2019 Renault Duster

### IMPORTADOS:



2019 Renault Kwid



2019 Renault Captur



2019 Renault Nueva Koleos



2019 Renault Oroch



2019 Renault Alaskan

### VEHÍCULOS COMERCIALES:



2019 Renault Kangoo



2019 Renault Trafic



2019 Renault Master



2019 Renault Master Chasis

### VEHÍCULOS ELÉCTRICOS:



2019 Renault Twizy



2019 Renault Zoe



2018 Renault Kangoo Z.E



# CALIDAD Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

## CALIDAD Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Somos líderes porque trabajamos continuamente por garantizar la calidad de nuestros productos pensando siempre en la satisfacción en nuestros clientes, buscando mejorar día a día la imagen de la marca. La satisfacción total con nuestros vehículos forma parte de nuestra cultura y esto se ve reflejado en el trabajo diario.

**(103-1)** A lo largo de la línea de producción realizamos exhaustivas inspecciones que aseguran la conformidad y alta calidad de los vehículos y aplicamos metodologías de tratamientos de problemas que aseguran un análisis profundo, una rápida respuesta y la solución definitiva de los mismos.

Desde la alta dirección, la calidad es una de las prioridades para todos los equipos de la Compañía, apoyándose en la política integral, que tiene dentro de sus lineamientos mantener los altos

estándares de calidad en todos los productos y servicios ofrecidos, lograr los objetivos previstos y satisfacer a los clientes y demás partes interesadas.

**(103-2) (103-3)** El sistema de gestión de calidad realiza control continuo sobre los procesos, a través de auditorías internas que garantizan el cumplimiento de los estándares y el mejoramiento de los procesos y evalúan diferentes factores como conformidad, reactividad, calidad percibida, comunicación, entre otros.



### La calidad se gestiona en cada uno de nuestros procesos:

- Desde que los productos se encuentran en su fase de proyecto, los equipos trabajan mediante procedimientos de desarrollo de producto, que tienen como fin garantizar la calidad del producto al final de esos proyectos dentro de la Calidad se hacen seguimientos en cada fase de la etapa de desarrollo para garantizar el cumplimiento de todos los estándares y los niveles de calidad deseados.
- Se realiza un trabajo conjunto entre diferentes áreas de la Compañía (calidad, compras y logística) para el desarrollo de proveedores, garantizando que tanto el desarrollo como la fabricación de las partes y todo su proceso logístico cumplan con las especificaciones y garanticen la calidad.
- En cada uno de los talleres se promueve hacer bien desde la primera vez, minimizando los problemas de calidad y superando rigurosos controles de calidad que se efectúan antes de continuar a la siguiente parte del proceso productivo.
- Durante todo el proceso logístico tanto de piezas como de los vehículos terminados se realiza seguimiento a los procesos y procedimientos de manipulación, garantizando minimizar defectos, degradaciones y retrasos.
- Se hace seguimiento a cada una de las entradas de los clientes al taller, aplicando metodologías de análisis y solución de problemas, garantizando la solución inmediata en el concesionario, así como la implementación de acciones que ataquen la causa raíz.
- A través de las encuestas de satisfacción se hace tratamiento de todos los puntos de mejora que nuestros clientes identifican tanto en los vehículos como en los servicios de venta y posventa.

Contamos con un sistema de gestión de calidad que cada año es evaluado en sus distintos perímetros: producto, proceso y gestión documental, bajo los lineamientos de la norma ISO 9001 V.2015 y normas internas de Groupe Renault. Esta evaluación es realizada tanto por entidades externas como por representantes del Grupo de diferentes regiones; con este proceso aseguramos la calidad de nuestros vehículos, el cumplimiento de estándares y la mejora continua de todos nuestros procesos.

### (103-2) (103-3) Nuestra gestión

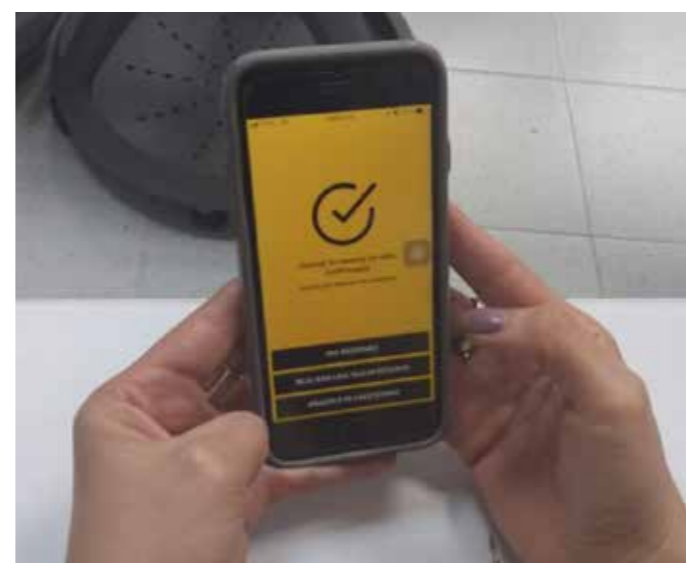
- Desarrollamos la **semana de la calidad**, un espacio dedicado a fortalecer los conceptos de calidad producto y proceso en toda la Organización, teniendo como foco en el 2019 el uso de nuevas tecnologías como realidad aumentada para facilitar la formación de las personas.
- Obtuvimos un resultado favorable en seguimiento **auditoria ISO 9001 V.2015** con cero no conformidades, demostrando un sistema de calidad robusto.
- Se certificó la escuela de formación de inspectores de calidad**, validando el cumplimiento del estándar mundo y adicionalmente generando nuevas metodologías de enseñanza que pueden ser aplicadas en otras plantas del Grupo.
- Por tercer año consecutivo logramos obtener un **resultado verde en la auditoría "vida seria"**, la cual certifica a los evaluadores del producto terminado como expertos, que realizan una evaluación integral de la calidad de los vehículos terminados, conforme a los lineamientos de Renault en el mundo.
- En las auditorías realizadas en los puertos, hemos logrado posicionarnos como **los mejores de la región América y dentro del Top 3 mundial**, certificando nuestra operación como un referente en la manipulación de vehículos en los procesos logísticos.
- Implementamos **acciones de mejora en los sistemas de gestión de calidad**, en los procesos y en los desarrollos de producto de nuestros proveedores. Este trabajo conjunto con los proveedores asegura que cumplan con los requerimientos de Renault y

que sus procesos productivos estén conformes. Para esto se realizaron más de 860 intervenciones y auditorías durante todo el 2019, logrando así el seguimiento riguroso y el mejoramiento de cada uno de los proveedores, garantizando las piezas conformes para la satisfacción de nuestros clientes. Desde los proyectos se realizó el seguimiento y verificación para la validación de 287 piezas desarrolladas localmente para los 2 proyectos que son fundamentales para el futuro de la empresa, acompañando a los proveedores desde la definición de sus procesos hasta la validación final de los productos. Esto ha permitido mejorar la calificación de los sistemas de gestión de calidad de los proveedores pasando en 2017 de 14% de proveedores en calificación B, de acuerdo al ranking de proveedores de talla mundial, a un 59% en 2019 adicionalmente una mejora de la calidad de los productos recibidos entre 2015 y 2019 de 374%.

- Mejoramos el tratamiento de las insatisfacciones que reportan nuestros clientes en la encuesta de satisfacción cliente (QFS)**, implementando herramientas digitales y metodologías de análisis, que nos permiten aprovechar de mejor manera toda la información, trabajando por mejorar la satisfacción total con nuestros productos.
- En el indicador que mide la cantidad de reparaciones por garantía que se realizan en nuestra red de concesionarios en los primeros tres meses de uso de los vehículos, en el 2019 se mantiene un buen resultado por debajo de los objetivos planteados por la empresa.

### (103-2) Nuestro reto

Digitalizar y simplificar los procesos para aumentar la satisfacción de nuestros clientes. Trabajamos en la implementación de proyectos de analítica de datos y tableros de indicadores con BI que permitan tomar decisiones acertadas y en corto tiempo, el reto para los siguientes años está en la implementación de *DataLakes* y *machine learning* para adelantarnos a los posibles problemas que se puedan presentar.



## RENAULT MOBILITY

Sabiendo que la disrupción digital ha abierto la posibilidad de abrir nuevos mercados, en 2019 desarrollamos y probamos un nuevo servicio para brindar soluciones de movilidad como un piloto al interior de la Compañía. Mientras que un vehículo privado se utiliza en promedio 1.5 horas al día, bajo el modelo de *carsharing*, pasaría a usarse entre 7 y 12 horas al día, lo que significa entre un 30% y 50% de uso de la disponibilidad.

El servicio consiste en la utilización de vehículos por el tiempo que el usuario lo requiera, pudiendo acceder a diferentes paquetes de tiempo según su necesidad. La solicitud se realiza por medio de una aplicación, a través de la cual se reserva el vehículo, se remueven los seguros y se accede al servicio.

Para probar el modelo, en abril de 2019 implementamos una prueba de concepto para poder construir el servicio de movilidad compartida para los colaboradores. Los resultados obtenidos fueron:

125 Colaboradores usuarios del servicio

189 Viajes realizados

5.869 km recorridos

10 Vehículos (2 eléctricos) participantes

A partir de estos resultados se lanzó el modelo a la totalidad de los colaboradores logrando aún mejores resultados:



348

Colaboradores usuarios del servicio



414

Viajes realizados



12.834

km recorridos



10

Vehículos (2 eléctricos) participantes

Este servicio está desarrollándose con el objetivo de ser implementado en el corto plazo a canales B2B y a largo plazo B2C.

## RENAULT MOBILITY EN COLOMBIA



### ¿EN DÓNDE ESTAMOS?

- Servicio de *Car Sharing* para colaboradores de RENAULT-Sofasa
- Flota de 10 vehículos (eléctricos y térmicos)
- Para uso profesional o particular



### ¿PARA QUÉ LO USAN?

- Durante el día
- Plan noche (de un día para otro)
- Plan misión (Al aeropuerto)
- Fin de semana



### RESULTADOS

+300 USUARIOS  
 +600 VIAJES  
 +12.085 HORAS  
 +47.418 KMS



## RENAULT MOBILITY



**(103-2)** La generación de productos de vanguardia es gestionada mediante la identificación de oportunidades de desarrollo de nuevos negocios o de cómo se puede generar mayor valor a nuestros productos. Esto se hace por medio de sesiones de ideación con diferentes áreas que aportan desde sus diferentes campos del negocio, integrando conocimiento y capacidades que permitan construir propuestas y proyectos de alto valor.

De igual manera, muchos de estos productos o servicios pasan por *FAST (Future ready At Scale Transformation)*, desde donde se hace control utilizando metodologías ágiles que buscan acelerar y avanzar en la ejecución de los mismos.

**(103-3)** Monitoreamos estos proyectos desde las sesiones de trabajo de las células *FAST*, en las que se mide el cumplimiento a los compromisos. De igual manera, a través del indicador de ideas de proyectos generadas desde el *Creative Lab*. También hacemos seguimiento a los productos lanzados, principalmente descargas y usos activos para los aplicativos móviles, o porcentajes de utilización de vehículos e ingresos captados para *Renault Mobility*.

## IMPACTO AMBIENTAL DE PRODUCTOS

Somos líderes en el mercado colombiano en vehículos eléctricos con nuestros 3 modelos: Twizy, Zoe y Kangoo ZE. Estos brindan soluciones a las necesidades de movilidad de diferentes segmentos de clientes desde una perspectiva 100% amigable con la calidad del aire.

**(103-1)** Somos líderes en gestión de impactos ambientales al superar los requerimientos de emisiones ambientales en Colombia. Nuestros vehículos se encuentran probados, certificados y homologados por encima del requerimiento nacional: para vehículos a gasolina es EURO II y vehículos Diesel es EURO IV. No nos limitamos a cumplir la normativa, vamos más allá para generar el menor impacto ambiental posible con los productos que ofrecemos al mercado colombiano, mitigando así las afectaciones en las contingencias ambientales que atraviesan las ciudades principales en ciertas épocas del año. Renault seguirá en búsqueda de ser pionero en la implementación de tecnologías que nos permitan ir un paso adelante en la reglamentación de emisiones del país, buscando siempre el bienestar de la calidad del aire y de vida las personas.

### (103-2) (103-3) Nuestra gestión

#### PROYECTOS A CLIENTE FINAL:

- **Mi vehículo:** por medio de realidad aumentada, esta aplicación entrega al cliente información en tiempo real sobre diferentes elementos funcionales del vehículo como testigos, pilotos, o mandos al interior del vehículo.
- **Te lo arreglo:** permite hacer cotizaciones de reparaciones al vehículo luego de incidentes. Sirve también como canal directo entre el cliente y el concesionario.
- **Aplicación Kwid:** permitió acelerar los procesos de preventa del Kwid, que por temas logísticos demoró su llegada física a los concesionarios. Por medio de realidad virtual se presentó en las salas de venta, permitiendo a los clientes interactuar con el vehículo, tanto en el interior como el exterior.

### (103-2) Nuestros retos

#### A corto plazo (0 a 2 años)

- Seguir desarrollando proyectos de alto impacto al cliente final.
- Vehículo conectado: vincular nuevos negocios y servicios a temas de movilidad.
- Ser líderes en el mercado y en el ecosistema eléctrico.

#### A mediano plazo (3 a 5 años)

- Ser líder en el negocio de movilidad compartida a escala B2B.
- Ser líderes en proyectos de movilidad sostenible y colaborativa.

#### A largo plazo (6 años o más)

- Ser líder en el negocio de movilidad compartida a escala B2C.



Esto reitera nuestro compromiso con el cuidado del medio ambiente desde los procesos industriales hasta el producto que ensamblamos y comercializamos, reconociendo el impacto que tienen nuestros productos sobre el medio ambiente. Es por esto que priorizamos los medios y las tecnologías para minimizar este impacto, con el fin de seguir brindando a nuestros clientes vehículos de calidad que satisfagan sus necesidades de movilidad. Esto nos permite dar la tranquilidad a nuestros clientes de que su impacto ambiental no se ve aumentado por el uso de nuestras soluciones de movilidad.

**(103-2)** Seguimos los lineamientos de nuestra casa matriz cumpliendo con la normativa europea, la cual es pionera en disminución de emisiones al medio ambiente. Dicha normativa nos impulsa, no solo a minimizar las emisiones asociadas a la combustión sino también, a la búsqueda permanente de soluciones alternativas de movilidad, procesos más limpios y con materias primas más amigables con el medio ambiente. Para lograrlo, buscamos generar espacios gubernamentales que permitan introducir al mercado productos innovadores cada vez con menor impacto ambiental.

#### En nuestra política ambiental nos comprometemos a:

- “Prevenir y reducir de manera continua la huella ambiental y el impacto sanitario de nuestras actividades, contribuyendo al mismo tiempo a la competitividad del Grupo Renault y a la protección de sus activos.
- Implementar un Sistema de Gestión Ambiental certificados ISO 14001, al objeto de garantizar la mejora continua de la eficiencia ambiental y adecuarse a las reglamentaciones y compromisos voluntarios del Grupo Renault.
- Sensibilizar a sus colaboradores sobre los retos medioambientales y comunicar los resultados conseguidos.

**(103-3)** Nuestros vehículos, tanto ensamblados en el país como los importados, pasan por un muestreo de sus emisiones estáticas para controlar que estén bajo los requerimientos de la normativa y que estén conformes respecto a los parámetros estándar de desempeño del vehículo. Para esto, contamos con auditorías anuales por parte del IDEAM, auditorías internas por parte del Grupo Renault y Seguimientos y control de calidad del 100% de nuestros productos. Esto nos permite mantener nuestros productos dentro de nuestros altos estándares de calidad y garantizar el cumplimiento de nuestra promesa de venta.

### (103-2) (103-3) Nuestra gestión

- Lanzamiento de Nuevo Logan, Sandero y *Stepway*, que cuentan con motores de tecnología más reciente que permiten menores emisiones y mayor eficiencia en el uso del combustible.
- Líder en el mercado colombiano en vehículos eléctricos con nuestras líneas Kangoo ZE, Twizy y ZOE.

### (103-2) Nuestros retos

#### A corto plazo (0 a 2 años)

- Fortalecer la oferta y disponibilidad de vehículos eléctricos en el país.
- Mantener la posición como líder en el mercado de vehículos eléctricos.
- Influenciar en la evolución de la normativa ambiental colombiana hacia estándares de emisiones más estrictos.

#### A mediano plazo (2 a 5 años)

- Mantener el liderazgo en el ámbito de movilidad eléctrica a través de productos y servicios innovadores.
- Contar con un portafolio de vehículos con los más altos estándares de emisiones y ser reconocidos por nuestros clientes por este motivo.
- Seguir influenciando la normativa nacional y local buscando un ambiente sano a través de nuestra Responsabilidad Social Empresarial.





# LÍDERES POR LA GENTE

## TALENTO HUMANO

### Gestión del talento

Trabajamos siempre por la obtención de mejores resultados de negocio logrando un balance entre el desarrollo profesional de los colaboradores, el enfoque humano y el logro de metas organizacionales

**(103-1)** Son nuestros equipos de trabajo los que nos permiten lograr el mejoramiento continuo para alcanzar una mayor competitividad. Por esto, fomentamos una cultura de consecución de los objetivos organizacionales con un rendimiento superior. A través de los programas de formación, buscamos desarrollar entre nuestros colaboradores las competencias requeridas por la Organización para el ejercicio efectivo de su rol, al tiempo que mejoramos la cultura organizacional y el clima de trabajo. Gestionar adecuadamente el talento genera mayor satisfacción laboral por parte de los colaboradores, disminuye la rotación de personal y aumenta la retención de talento clave.



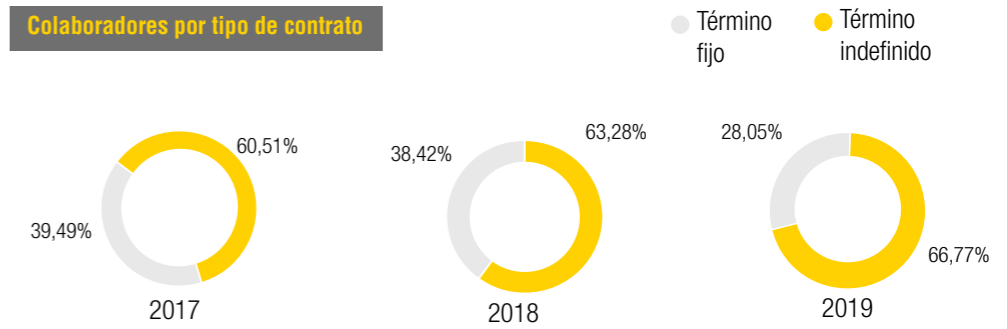
### Características de nuestro talento

#### (102-8) Indicadores laborales generales

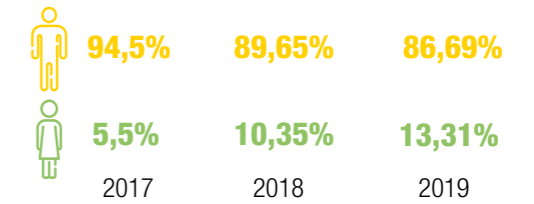
##### Número total de colaboradores



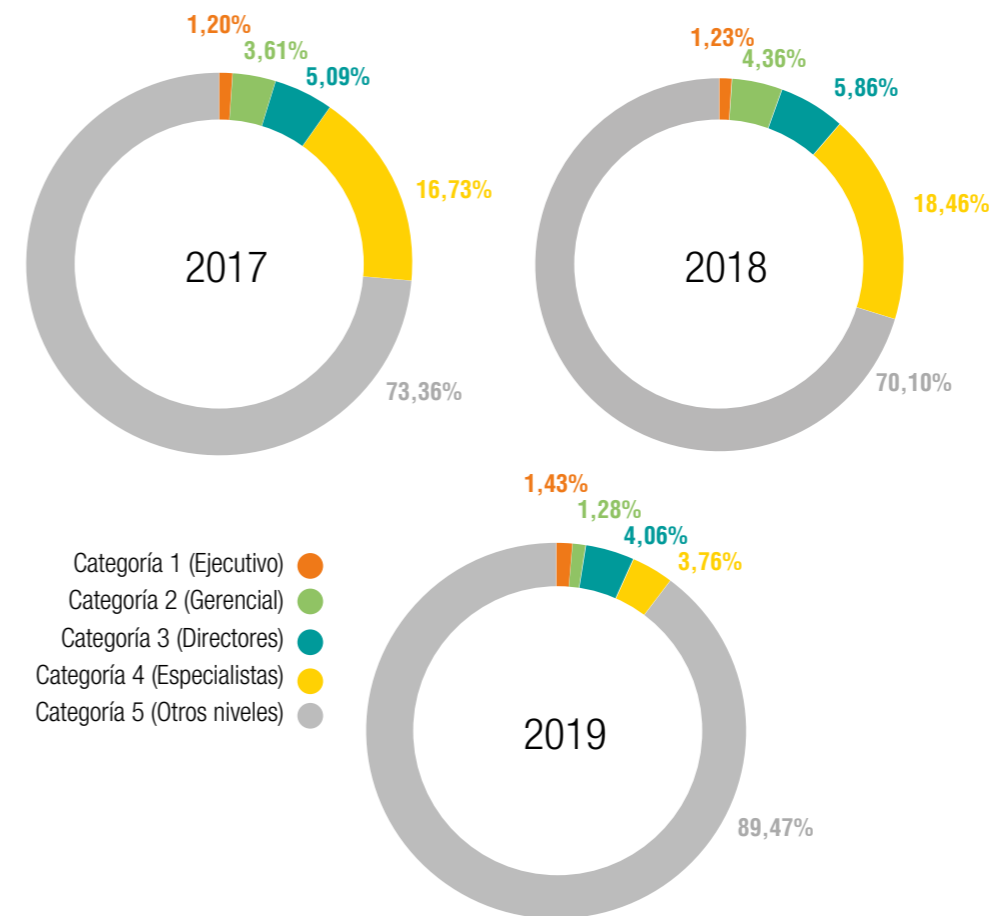
#### Colaboradores por tipo de contrato



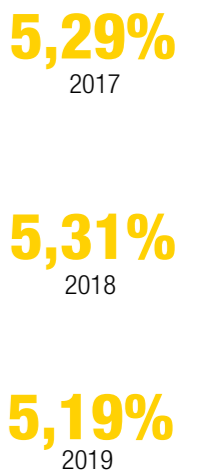
#### Colaboradores por género



#### Colaboradores en la organización por categoría laboral



#### Porcentaje de colaboradores con otro tipo de contratos (aprendizaje)





(405-1) Diversidad en la plantilla laboral	2017	2018	2019
Porcentaje de colaboradores menores de 30 años	14%	16%	17%
Porcentaje de colaboradores entre 31 y 40 años	43%	42%	40%
Porcentaje de colaboradores entre 41 y 50 años	29%	29%	30%
Porcentaje de colaboradores entre 51 y 60 años	14%	13%	13%
Porcentaje de colaboradores mayores de 61 años	1%	0%	0%

**(103-2) Los procesos a través de los cuales gestionamos el talento son:**

1. Atracción y selección del talento
2. Proceso de onboarding, inducción y entrenamiento
3. Proceso de gestión de la información, aprendizaje, desarrollo y crecimiento
4. Gestión del compromiso
5. Gestión de la desvinculación

**Y las herramientas con las que contamos incluyen:**

1. Proceso de medición del desempeño
2. Gestión de carrera y sucesión
3. Plan de desarrollo corporativo y por área (Comités de carrera y movilidad)
4. Gestión de potenciales
5. Gestión del liderazgo
6. Medición y gestión del clima y el compromiso
7. Gestión del cambio y la transformación

**(103-3)** La gestión del talento se monitorea a través de las mediciones de clima organizacional y desempeño de los colaboradores. Nuestro proceso de gestión del clima se evalúa cada año y

con base en los resultados se diseñan planes de intervención por área donde se trabajan diferentes aspectos asociados al mejoramiento de competencias, principalmente la comunicación y el liderazgo. Frente al desempeño, se realizan evaluaciones con calibraciones para asegurar la objetividad en los resultados, creando planes individuales de desarrollo donde la Organización provee herramientas y espacios para esto. Así mismo, se realiza un incremento por mérito y un pago de bono por resultados de acuerdo con el nivel en el que las personas se encuentren. Estos dos procesos nos permiten identificar tempranamente los potenciales para poder trabajar en los planes de retención y poder generar procesos de movilidad que nos permitan el crecimiento de las personas asegurando la estabilidad de la operación. Tenemos una propuesta de valor al empleado que incluye beneficios que maximizan el valor y aporte social a nuestros colaboradores.

**(103-2) (103-3) Nuestra gestión**

**(401-2) Entregamos beneficios a nuestros colaboradores**

Becas para realizar estudios de preescolar, primaria, secundaria y estudios universitarios de pregrado o tecnológica para beneficiarios. Becas de Excelencia para hijos de trabajadores y de pregrado y posgrado para trabajadores

Entregamos auxilios para:

- Educación para el trabajo y el desarrollo humano para hijos y cónyuges de nuestros trabajadores
- Préstamos de educación condonables para trabajadores
- Educación universitaria para beneficiarios y trabajadores
- Auxilio para adquisición de equipos tecnológicos
- Auxilio para adquisición de libros y textos escolares para hijos
- Semilleros de idiomas para hijos de trabajadores
- Fondo de talentos para hijos de trabajadores

**Formación y Desarrollo**

- Incrementamos la formación virtual y programas de autodesarrollo. Cerca del 8% de las horas fueron resultados de procesos de autoformación. En total tuvimos más de 25.000 horas de formación total.
- Desplegamos los principios de cultura corporativa Renault Way a través de formaciones virtuales para Managers y a través de 12 encuentros presenciales denominados Renault Way Team Experience con los equipos de la Alta Gerencia.
- Incrementamos 22 puntos en la encuesta Merco Talento con respecto a la medición anterior.
- 72% de posiciones cuentan actualmente con un plan claro de sucesión. Es decir, para el 72% de nuestras posiciones gerenciales tenemos un segundo a bordo que podría ocupar la posición, lo que nos permite tener un pipeline de talento fresco y actualizado.

**(404-3)** 100% de nuestros colaboradores recibieron evaluación del desempeño en 2019.

- Ocho personas recibieron entrenamiento en automatización para la transformación industrial.
- Más de \$100 millones invertidos en programas de competencias relacionadas con la industria 4.0 (machine learning, office 365, gestión de proyectos digitales, analítica de datos, gestión de startups, cloud, improvisación, Elevator Pitch / Storytelling, Design thinking y comunicación concluyente).
- Entrenamientos para más de 160 líderes en programas de mejoramiento de habilidades.
- 20% de la población administrativa participó en programas de francés y portugués.
- 23 talentos potenciales participaron del programa de aceleración de competencias.
- Mas 280 personas participaron en programas

de transición de carrera ya que sus contratos a término definido se terminaron.

**(404-2)** Algunos de los programas implementados para mejorar las aptitudes de nuestros colaboradores fueron:

- Competencias técnicas operativas: el énfasis estuvo en el desarrollo de competencias de automatización y robótica, con el fin de preparar a la Organización para la entrada de nuevos proyectos. También realizamos en 2019 formaciones en retoques puntuales y latonería sobre lámina pintada.
- Competencias técnicas expertas: el énfasis estuvo en el desarrollo de competencias para la transformación en los diferentes perímetros del negocio, con programas orientados a la analítica de datos, herramientas colaborativas, experiencia al cliente, gestión de la incertidumbre, entre otros.
- Liderazgo: el programa "leadership campus", dirigido a los mandos medios de la Organización, está orientado a entregar herramientas de gestión gerencial. También dimos inicio al programa "Escuela de ventas", diseñado a la medida para fortalecer habilidades de liderazgo en nuestra fuerza de ventas.

**(404-2)** En 2019 tuvimos una reorganización industrial en la que se le terminó el contrato a más de 250 colaboradores. En este proceso desarrollamos un programa de acompañamiento en la transición laboral, en el cual entregamos formación en temas financieros, de emprendimiento y preparación para el futuro. De igual manera, los trabajadores tuvieron la oportunidad de vincularse a las bolsas de empleo por medio de la caja de compensación.

**(404-1) Promedio de horas de capacitación anuales por empleado, desglosado por género y por categoría laboral**

**25.333** horas de formación



**(103-2) Nuestros retos**

**A corto plazo (0 a 2 años)**

- Desarrollar nuestra Marca Empleadora fortaleciendo la Estrategia Social
- Desarrollar un modelo de experiencia empleado que nos permita tener una alta satisfacción y orgullo de pertenecer a la Organización. Trabajar en estrategias de Agile Recruitment.
- Fortalecer nuestras prácticas sociales para mejorar y trascender la experiencia empleado.

**Desarrollo del talento**

Mejoramiento de espacios, nuevas formas de trabajo colaborativo, instalación del programa de inducción y desarrollo de una estrategia Digital HR.

**Boost Talent**

Fortalecer el autodesarrollo, implementación de la escuela de liderazgo II, relanzamiento de los sistemas de participación e innovación abierta y desarrollo de planes de sucesión realistas y actualizados.

**Inclusión y Diversidad**

Diagnóstico / Política y Empleabilidad.

**Salud**

Esquema de seguimiento y prevención de salud.



## SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

Trabajamos para que todas las personas que hacen parte de nuestra comunidad de trabajo, regresen sanos y seguros a sus hogares

**(103-1)** Proteger a nuestra gente es ser conscientes de la importancia de la salud de todos nuestros colaboradores directos e indirectos. Trabajamos para que todas las personas que hacen parte de nuestra comunidad de trabajo, regresen sanos y seguros a sus hogares. Nuestra prioridad en materia de salud y seguridad incluye el control de peligros y riesgos, la promoción del cuidado colectivo para minimizar la probabilidad de ocurrencia de accidentes y enfermedades laborales, así como la promoción de mejores prácticas de seguridad vial en la Organización.

**(103-2)** Como marco general de actuación, contamos con una política integral que considera como factores de gran importancia la calidad y la satisfacción al cliente, preservar la salud de nuestros trabajadores, promover unas condiciones de trabajo motivadoras y el cuidado del medio ambiente, así como la transparencia y la trazabilidad de la cadena de suministro.

**(403-1)** Además contamos con Sistema de Gestión en Salud y Seguridad en el Trabajo, que fue evaluado bajo la resolución 0312 de 2019 de Ministerio del Trabajo. En la autoevaluación del 2019, con monitoreo de la

seccional de salud obtuvimos una calificación de 145 sobre 150.

Hacemos seguimiento a indicadores operacionales de primer nivel en comité ejecutivo, como el índice de frecuencia (FR) (0,1 y 2), que se relacionan directamente con la accidentalidad. Monitoreamos de manera constante indicadores como el ausentismo y la enfermedad laboral, los que nos dan una idea del estado general de salud de la Organización.

**(403-5)** Hemos realizado formaciones en seguridad con base en los fundamentales definidos por el Groupe Renault, para lo cual adecuamos y utilizamos un espacio dedicado dentro de la fábrica que denominamos DOJO de seguridad donde están representados todos los estándares que debemos cumplir. Este espacio tiene como objetivo que todas las personas tengan conciencia y respeto sobre el particular. Se han realizado inversiones importantes para mejorar la seguridad en los puestos de trabajo y permanentemente estamos identificando riesgos que representen peligro para los trabajadores.

### (103-2) (103-3) Nuestra gestión

- Inversión de 3 mil millones de pesos para mejora de puestos de trabajo.
- Habilitación del servicio de salud para medicina laboral, lo cual permite agilidad y oportunidad en la atención a los colaboradores.
- Programa de acondicionamiento físico a más de 400 personas que permitieron mejorar las condiciones para el trabajo.
- Se mejoró la condición ergonómica a 46 puestos de trabajo dentro de la planta de producción, lo cual facilitó la ejecución de labores en condiciones óptimas.
- Se incluyeron nuevas especialidades médicas dentro del esquema de atención en el servicio de salud, lo cual permitió una tasa de recuperación del 70% de personas con incapacidad superior a 5 días.
- Más de mil usuarios, acudieron al plan médico otorgado por pacto colectivo, aprovechando así un beneficio que cada día crece y proporciona calidad de vida a todos sus beneficiarios.
- En 2019 se tuvieron 8 accidentes categorizados en el indicador FR 1 (Tasa de frecuencia) de Groupe Renault, donde se tiene en cuenta el número de eventos ocurridos por cada millón de horas hombre trabajadas en el período; como resultado se obtuvo un FR1 en 2019 de 0,6 frente al resultado 2018 de 1,7, evidenciando una disminución significativa en la tasa de accidentalidad.
- El 96% de las personas de RENAULT-Sofasa, tanto de producción como

administrativos y más del 80% de población contratista pasaron por la Escuela de seguridad, dotada con diferentes estaciones experienciales concernientes a temas de cada uno de nuestros 10 principios Fundamentales de Seguridad (en el cual se incluye la seguridad vial tanto para conductores como para peatones).

- Se contó con un plan estratégico de seguridad que se cumplió al 100%. Entre las actividades relevantes se encuentra "la escuela de JU (Jefe de Unidad)" en temas de seguridad, sinergias con los gerentes de cada departamento y sus grupos primarios para animar la gestión de los riesgos y seguimiento diario de la seguridad con la fábrica.

(403-9) (403-10) Lesiones por accidente laboral y dolencias y enfermedades laborales en empleados	2017	2018	2019
Número de fallecimientos resultantes de una lesión por accidente laboral	0	0	0
Tasa de fallecimientos resultantes de una lesión por accidente laboral	0	0	0
Número de lesiones por accidente laboral con grandes consecuencias (sin incluir fallecimientos)	0	0	0
Tasa de lesiones por accidente laboral con grandes consecuencias (sin incluir fallecimientos)	0	0	0
Número de lesiones por accidente laboral registrable	10	6	8
Tasa de lesiones por accidente laboral registrables	No disponible		0,6
Principales tipos de lesiones por accidente laboral	Golpes, heridas		

403-9) (403-10) Lesiones por accidente laboral y dolencias y enfermedades laborales en contratistas	2017	2018	2019
Número de fallecimientos resultantes de una lesión por accidente laboral	0	0	0
Tasa de fallecimientos resultantes de una lesión por accidente laboral	0	0	0
Número de lesiones por accidente laboral con grandes consecuencias (sin incluir fallecimientos)	0	0	0
Tasa de lesiones por accidente laboral con grandes consecuencias (sin incluir fallecimientos)	0	0	0
Número de lesiones por accidente laboral registrable	No disponible		17
Tasa de lesiones por accidente laboral registrables	No disponible		4,2
Principales tipos de lesiones por accidente laboral	Golpes, heridas, afectación osteomuscular		

### (103-2) Nuestros retos

#### A corto plazo (0 a 2 años)

- Alcanzar Nivel B en los 10 fundamentales de seguridad según la categorización de Groupe Renault que va de A a D.
- Integrar el programa de salud, de manera que pueda brindar un servicio completo y orientado a las problemáticas puntuales de la Organización.
- Disminuir los indicadores de incidentalidad y accidentalidad.

#### A mediano plazo (2 a 5 años)

- Nivel A en los 10 fundamentales de seguridad según la categorización de Groupe Renault.
- Disminuir el índice de enfermedad laboral.

#### A largo plazo (5 años o más)

- Mantener Nivel A de acuerdo a los criterios de los 10 fundamentales de seguridad.
- Llegar a cero accidentes.



## GESTIÓN SOCIAL

### GROUPE RENAULT FUNDACIÓN COLOMBIA MOBILIZE

103-1 Fundación Renault

Nuestros programas con la comunidad son desarrollados de acuerdo a los ejes globales de la Compañía, que hoy están bajo la marca *Mobilize* para la Inclusión y la Movilidad Sostenible con el propósito de articular los compromisos de educación, diversidad, emprendimiento social, medio ambiente y seguridad vial. Siendo conscientes que estos aspectos constituyen el motor de desarrollo de un país, logramos aportar al liderazgo de la Organización a partir de esos impactos sociales, enfocándonos en trabajar con cada uno de nuestros grupos de interés.

De acuerdo con nuestro compromiso de contribuir en el desarrollo de la comunidad, constituimos en el año 2014 la Fundación Renault Colombia. En torno a este propósito se articulan los ejes de responsabilidad social empresarial del Groupe Renault en Colombia.

#### NUESTROS FOCOS DE ACCIÓN

##### Educación

Como uno de los ejes principales de intervención, a través de esta línea contribuimos a la formación de jóvenes de excelencia académica en condiciones de vulnerabilidad, proporcionándoles acceso a educación superior de calidad, orientando los esfuerzos a la igualdad de oportunidades. Somos conscientes que este aspecto constituye el motor de desarrollo de un país.

##### Seguridad vial

Según el Observatorio Nacional de Seguridad Vial, en el primer semestre del año 2019 fallecieron en siniestros viales 90 niños y niñas menores de 15 años, y 917 resultaron lesionados. Queremos concientizar a la sociedad en que todos los incidentes se pueden prevenir. Desde el sector privado, podemos contribuir sensibilizando y educando a nuestros colaboradores y a la población en general para poder disminuir los siniestros que, en Colombia, en 2018, se tradujeron en 6.476 muertes al año.

## EDUCACIÓN



#### Programa de Becas RENAULT-Germán Camilo Calle:

- 30 estudiantes de ingeniería
- 8 universidades
- 6 ciudades



#### Programa Ser Más Maestro junto con la Fundación Proantioquia:

- 39 maestros
- 1.300 estudiantes beneficiados en Envigado
- 25 maestros en Caucasia en el Bajo Cauca.



#### Rectores Líderes Transformadores junto con la Fundación Empresarios por la Educación (FEXE):

- 20 directivos docentes en Norte de Santander
- 28.266 estudiantes impactados



#### Voluntariado TECHO:

- 8 viviendas de emergencia construidas durante 2019.



**Salto de Tequendama:** apoyo en la recuperación de la cuenca baja del Río Bogotá a la altura del Salto del Tequendama, declarado recientemente Patrimonio Natural de Colombia.

## PROGRAMAS SEGURIDAD VIAL Y PREVENCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO



#### Comité Empresarial de Seguridad Vial (CESV)

En 2019, tres años y medio luego de la creación de este Comité, realizamos la Firma del Pacto Nacional por la Seguridad Vial en conjunto con el Ministerio de Salud y Transporte, Agencia Nacional de Seguridad Vial y Presidentes de Empresas del Comité. Además, en el segundo semestre de 2019 realizamos la firma del Pacto por la Seguridad Vial de los niños, niñas, adolescentes en las vías de Colombia en conjunto con Ministerio de Salud, Ministerio de Transporte, Ministerio de Educación, ANSV, el Presidente de BID y un enviado especial de la ONU para la Seguridad Vial (Jean Todt, Presidente FIA) y el CESV (Comité Empresarial de Seguridad Vial) RENAULT- Sofasa y la Fundación Renault hacen parte del Comité estratégico.

- 100 empresas de diversos sectores de la economía
- 1 comité nacional
- 5 comités regionales.
- 250.000 personas alcanzadas en 4 años, teniendo en cuenta las diversas actividades realizadas, así como los procesos de sensibilización con los que cuenta cada compañía para sus conductores y trabajadores.



● **Voluntariado corporativo “La Calle y Yo”**

En colegios, con nuestros colaboradores, enseñamos a los niños y niñas a comportarse correctamente en las vías y a que sean embajadores de la Seguridad Vial; trabajamos temas de seguridad vial y movilidad por medio de actividades lúdicas y participativas.



Invertimos en la producción y realización de

**21** talleres

**28** voluntarios de RENAULT – Sofasa

**15** voluntarios externos

**117** horas donadas

**623** niños beneficiados

● **Pista Infantil de Tránsito de Envigado “La Calle y Yo”**

En esta pista se circula y se aprende en bicicletas, con el objetivo de contribuir al mejoramiento de las pistas para entrenamiento de niños, niñas y futuros conductores. Beneficia anualmente alrededor de 4.400 niños y 9.200 personas entre empleados, empresas, docentes, estudiantes y adultos mayores. El salón de formación es también el espacio de formación para los ciudadanos infractores.



● **Seguridad y Movilidad para todos**

El objetivo es sensibilizar a niños, niñas, adolescentes y jóvenes (NNAJ) como futuros usuarios de la vía con el propósito de salvar vidas, enseñándoles a ser actores responsables. Como parte del Programa, tenemos las Cartillas Pedagógicas La Calle & Yo para niños desde los 7 años y jóvenes a partir de los 12.

En 2019 produjimos **7.000** Kits pedagógicos.



● **Puntos seguros- CESV**

Actividad que se realiza en el marco del Comité Empresarial de Seguridad Vial (CESV), en donde nos articulamos diferentes empresas, la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), con el apoyo de la Policía de Tránsito (DITRA) y las Secretarías de Movilidad. El objetivo es compartir “10 Minutos de Vida” en diferentes corredores viales donde sensibilizamos a los conductores sobre la importancia del mantenimiento preventivo para evitar incidentes en la ruta. En 2019 se realizaron:

**7 puntos Seguros** en Bogotá, Medellín y Cartagena donde se hicieron diagnósticos gratis a más de 60 vehículos RENAULT, a través de Concesionarios (Autostok, Casa Británica, Caribe Motor, Agenciauto, Autos Bencar, Sanautos, Sincromotors y Juanautos) y Servicios Autorizados

**21** horas donadas.



● **Concurso Renault “Tus Ideas Tus Iniciativas”CESV Edición 2019**

Sensibilizamos a los jóvenes de grados 9º-11º quienes presentaron un proyecto en seguridad vial, comprometidos con generar cambios en su comunidad. Debían presentar un proyecto en seguridad vial para mejorar su entorno. El concurso, en su segunda edición, fue lanzado a través del CESV.

**Instituciones Educativas que participaron:**

- I.E Jhon F. Kennedy (Soledad, Atlántico)
- EID Ismael Perdonomo (Bogotá, Cundinamarca)
- Colegio Margarita Bosco (Bogotá, Cundinamarca)
- Colegio Montessori (Medellín, Antioquia)
- Institución Educativa El Guayabo (Santa Bárbara, Antioquia)



**Seguridad Terciaria**

En 2019 realizamos una formación teórico-práctica para mejorar las destrezas y tiempos de respuestas de los bomberos y rescatistas ante un incidente vial con vehículos actuales de la marca que circulan en las vías.

**8 brigadistas del cuerpo de Bomberos de Envigado** recibieron formación desde el área comercial de RENAULT-Sofasa en vehículos ZE y Duster, extricación/ rescate vehicular, fichas de rescate y códigos de rescate en un trabajo articulado entre RH, RAC, Ingeniería, Calidad y RSE de la Compañía.



**Patrulla Especial de Tránsito**

Está conformada por 8 integrantes que pertenecen a la corporación CREAR UNIDOS y son voluntarios del Municipio de Envigado, Antioquia. Contribuyen con la sensibilización de las normas de tránsito, como parte de su inclusión en la sociedad:

**La Fundación realizó trámites y arreglos pertinentes al vehículo Renault Master donado en 2018 a la corporación.**



● **Primer Encuentro Latinoamericano de Rescate Vehicular**

Entre el 9-11 de Octubre de 2019, se realizó en Plaza Mayor (Medellin) el “PRIMER ENCUENTRO LATINOAMERICANO DE RESCATE VEHICULAR Y TRAUMA”, evento en el que RENAULT participó como gran aliado (RENAULT CONTRIBUYE AL ENTRENAMIENTO DE RESCATE VEHICULAR DE BOMBEROS), en el marco del “3er Congreso Internacional y Feria de Gestión del Riesgo de Desastres”.

RENAULT- Sofasa puso a disposición 11 vehículos Renault para las actividades de rescate vehicular.

La Fundación Renault acondicionó un stand y un tótem donde las personas podían entender con videos, fotos y textos la contribución de la marca en la seguridad terciaria, desde la concepción de los vehículos. Desde Casa Matriz, tuvimos el apoyo de 2 expertos en este tema, quienes dictaron una conferencia sobre “La relación entre la evolución de los vehículos y la evolución de las lesiones de los ocupantes” en los últimos 40 años.



# INICIATIVAS DE INNOVACIÓN SOCIAL



## SOCIAL BUSINESS

Desde el área de Responsabilidad Social Empresarial, comenzamos a trabajar en nuestro propio Social Business, con proyectos que hacen parte de la estrategia de “Mobilize” del Groupe Renault para la Inclusión y Movilidad Sostenible.

Cuando hablamos de *Social Business* hablamos de modelos de negocio creados al interior de las Compañías para resolver un problema social y/o ambiental de manera empresarial; bajo este modelo no habría pérdidas ni ganancias, es decir que las utilidades son reinvertidas en el mismo negocio, lo que permite maximizar el impacto social. Este modelo lo iniciamos en 2010 y está fundamentado en la creencia de que la Compañía es capaz de encontrar

soluciones en términos de movilidad, que incluya a poblaciones vulnerables, de una manera empresarial. Esto implica crear nuevos modelos de negocio, innovadores, trabajando en proyectos que hagan sentido, y abarcando incluso clientes que se encontraban fuera de nuestro alcance.

Este año este tema se convirtió en una prioridad del área y hemos avanzado en tres proyectos de alto impacto, que son soportados por un equipo de colaboradores de diferentes áreas que, como voluntarios, donan sus horas de trabajo para que cada proyecto tenga un componente innovador, social, de movilidad y que sean sostenibles económicamente.

## Mercados campesinos

Brindamos a los agricultores un espacio para vender sus productos en la Compañía y facilitándoles el transporte desde sus lugares de origen. Con este proyecto promovemos además una alimentación consciente y más sana entre nuestros colaboradores al tiempo que maximizamos el margen de ganancia de los campesinos participantes. En 2019 realizamos dos eventos de este tipo.



## “Renault te mueve”

Es un proyecto que busca brindar transporte gratuito a estudiantes universitarios de nivel socio económico 1 y 2 a cambio de reciclaje de botellas PET. Este proyecto nace buscando solucionar la alta deserción de los estudiantes por no poder pagar el costo del transporte casa – universidad – casa.



## Muévete (excedentes industriales)

El primer paso de la movilidad es caminar, por eso, buscamos brindarle oportunidades a niños de escasos recursos que no tienen tenis para ir al colegio o simplemente para sus rutinas diarias. Son tenis hechos por Renault, con residuos de la planta y materiales reciclados. Serán producidos por personas de bajos recursos y/o en condición de discapacidad.

## PRINCIPALES RESULTADOS DE LA FUNDACIÓN RENAULT



Gracias a la articulación entre la Fundación Renault y Proantioquia, en 2019 se desarrolló el Programa Ser+Maestro en la Institución Educativa El Salado, el cual busca potenciar la transformación personal del maestro y su proyección en el aula, en la Institución Educativa y en las comunidades de influencia, a partir del fortalecimiento de sus competencias socioemocionales y de liderazgo educativo. En 2019 graduaron 39 maestros impactando los ambientes de aprendizaje de más de 1.300 estudiantes de los sectores más vulnerables de Envigado. Más de 16 guías de clase han sido apropiados por los maestros en un proceso de cualificación de 42 horas de formación. La asistencia de los maestros ha superado la meta en un 48% y el nivel de satisfacción con el programa es del 98,8%.

### Educación

La Fundación Renault continuó con su Programa de becas para educación superior, “RENAULT Germán Camilo Calle”, contando actualmente con 30 estudiantes de Ingeniería, en el que se encuentran once mujeres, el 44% de los becados.

El programa “Rectores Líderes Transformadores (RLT) contribuye a la transformación de las instituciones educativas, mejorando así las condiciones para el aprendizaje de nuestros niños y jóvenes. Este Programa, que comenzó en 2019, se desarrolló en 11 instituciones educativas de Norte de Santander entre ellas 4 rurales y 11 instituciones educativas en Cúcuta. Asistieron 20 directivos y 4 coordinadores, impactando una matrícula de 28.266 entre estudiantes y docentes de las 20 sedes.

La Fundación Renault, de la mano con la Fundación Empresarios por la Educación (FExE) participa como aliado en el proceso de formación de directivos docentes en competencias de liderazgo en el marco del Programa “Todos a Aprender” - PTA para contribuir al mejoramiento de la calidad de la educación básica y media. La donación tiene como destinación el estímulo, apoyo, desarrollo, promoción y mejoramiento de la calidad de la educación en Colombia, diseño y pilotaje del Programa RLT para PTA y el fortalecimiento de redes de directivos docentes.

### Movilidad sostenible

#### COMITÉ EMPRESARIAL DE SEGURIDAD VIAL – CESV

La Fundación Renault es miembro activo del Comité Empresarial de Seguridad Vial (CESV) desde inicios de 2016, en el que más de 40 empresas del país comparten de manera voluntaria buenas prácticas y suman esfuerzos para disminuir la incidentalidad vial.



### Inclusión

Realizamos un apoyo a *Special Olympics* para llevar a 20 participantes con discapacidad cognitiva a los Juegos Mundiales de verano en Abu Dhabi.

Realizamos donaciones a Alma Rosa, Organización sin ánimo de lucro que desde el 2014 apoya diferentes actividades, eventos y comunicaciones con el fin de sensibilizar a las mujeres para la detección temprana del cáncer de mama.



En total:



**6 actividades**

que incluyeron siembra de árboles, construcción de viviendas de emergencia, educación en seguridad vial y movilidad, puntos seguros en las vías, “**Vamos Colombia**” y horas de trabajo en *social business* (emprendimiento social).



Más de **200 voluntarios** movilizados.



Más de **2.600 horas** donadas a la comunidad.



**8 viviendas** de emergencia construidas en las que 5 familias pudieron comenzar a vivir bajo un techo digno.

Más de **1.000 personas beneficiadas**



### VOLUNTARIADO CORPORATIVO

✓ Nuestro programa de voluntariado corporativo se ha desarrollado en beneficio de la comunidad. Realizamos la **donación de ocho viviendas de emergencia en Bogotá y Medellín, a través de la Fundación TECHO**, con la participación de 90 voluntarios quienes donaron más de **1.700 horas de su tiempo** a este objetivo.

✓ En marzo de 2019 participamos del voluntariado corporativo **Vamos Guajira de la Fundación ANDI**, trabajando por el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad local. **10 voluntarios** de diferentes áreas de la Compañía participaron de la construcción de una huerta, dotación de una biblioteca (inversión en libros) y mejoramiento de una I.E. además del apoyo en un proyecto de artesanías Wayúu y la preparación y entrega de alimentos a migrantes. Así mismo en el mes de septiembre contamos con la participación de **5 voluntarios** de la Compañía en una nueva jornada de voluntariado en la misma región, donando más de **160 horas** a la comunidad.

✓ Realizamos una jornada de **siembra de árboles** con **11 voluntarios** de la Compañía y 4 voluntarios externos que donaron **55 horas** sembrando 12 árboles en el Salto del Tequendama (Cundinamarca).



(413-1) Operaciones con programas de participación de las comunidades locales	2017	2018	2019
Número de operaciones	3: Planta Producción Envigado Almacén Central de Repuestos Tenjo Plan Rombo Bogotá	3: Planta Producción Envigado Almacén Central de Repuestos Tenjo Plan Rombo Bogotá	3: Planta Producción Envigado Almacén Central de Repuestos Tenjo Plan Rombo Bogotá.
Operaciones con evaluaciones del impacto social	3	3	3
Operaciones con evaluaciones del impacto ambiental	0	0	1
Número de programas de desarrollo comunitario locales basados en las necesidades de las comunidades locales	9	13	16
Número de planes de participación realizados con los grupos de interés locales	1: CESV	3: CESV Pacto por la Calidad del aire Plan de Movilidad Empresarial	3: CESV Pacto por la Calidad del aire Plan de Movilidad Empresarial
Número de comités y procesos de consulta con las comunidades locales	0	0	0

## (103-2)

## Nuestros retos

**A corto plazo (0 a 2 años)**

- Posicionar la Fundación Renault en educación y seguridad vial: Un Compromiso con el País.
- Dar continuidad al programa de educación superior –becas Renault– Germán Camilo Calle.
- Dar continuidad a los programas de formación docente y liderazgo educativo en educación básica y media, de alto impacto nacional articulados con autoridades locales.
- Posicionar en el país el programa Seguridad & Movilidad Para Todos.

**A mediano plazo (2 a 5 años)**

- Robustecer nuestros programas de educación de alto impacto nacional, articulados con autoridades locales, por medio de la Fundación Renault.
- Escalar el programa Seguridad & Movilidad Para Todos.
- Consolidar el modelo de Social Business/Negocio inclusivo

**A largo plazo (5 años o más)**

- Lograr un alto impacto con el programa Seguridad & Movilidad Para Todos con un trabajo articulado con el Gobierno Nacional para reducir cifras de siniestralidad vial en NNAJ en el país.
- Ser un referente nacional en modelo de Social Business/Negocio inclusivo.

# Anexos

(401-1) Rotación de colaboradores	2017	2018	2019
Tasa de rotación de personal	7,1%	8,0%	28,8%
Tasa de rotación de personal por renuncia voluntaria	2,4%	2,0%	3,8%
Número de colaboradores retirado por mutuo acuerdo	33	36	89
Número de colaboradores fallecidos	0	3	1
Número de colaboradores retirados por pensión	0	0	0
Número de colaboradores retirados por renuncia voluntaria	39	32	50
Número de colaboradores despedidos	13	18	8
Número de colaboradores terminación de contrato CTF	29	37	235
Porcentaje de colaboradores retirado por mutuo acuerdo	28,9%	28,6%	23,2%
Porcentaje de retiros voluntarios/ total de retiros	34,2%	25,4%	13,1%

(102-48) La información de rotación para 2017 y 2018 fue recalculada y se ajustan los valores con respecto a lo presentado en el último Informe de Sostenibilidad.

(401-3) Reincorporación al trabajo luego de licencia de maternidad o paternidad, desglosado por género	2017		2018		2019	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Colaboradores que tuvieron derecho y disfrutaron una licencia por maternidad o paternidad	12	4	10	8	15	5
Colaboradores que se reincorporaron al trabajo después de finalizar su licencia por maternidad o paternidad	12	4	10	8	15	5
Colaboradores que continúan en la Organización luego de 12 meses de haber finalizado su licencia por maternidad o paternidad	11	3	9	8	14	5
Tasa de regreso al trabajo	100	100	100	100	100	100
Tasa de retención	92	75	90	100	93	100

(405-2) Relación salario hombres y mujeres distribuido por nivel de cargo	2017	2018	2019
Relación salarial entre hombres y mujeres en la categoría 1 (Ejecutivo)	1,34	1,51	1,44
Relación salarial entre hombres y mujeres en la categoría 2 (Gerencial)	1,27	1,21	1,14
Relación salarial entre hombres y mujeres en la categoría 3 (Directores)	1,05	1,08	1,01
Relación salarial entre hombres y mujeres en la categoría 4 (Especialistas)	0,95	0,88	0,84
Relación salarial entre hombres y mujeres en la categoría 5 (Otros niveles)	0,94	0,88	0,89



(102-8) Indicadores laborales generales	2017	2018	2019
<b>Número total de colaboradores</b>	<b>1494</b>	<b>1468</b>	<b>1330</b>
Número de colaboradores a término indefinido	904	929	888
Número de colaboradores a término fijo	590	564	373
Número de colaboradores con otro tipo de contratos (especifique qué otro tipo de contratos como aprendices, practicantes, entre otros).	79	78	69
Número de colaboradores indirectos	310	319	315
<b>Porcentaje de colaboradores a término fijo</b>	<b>39,49%</b>	<b>38,42%</b>	<b>28,05%</b>
<b>Porcentaje de colaboradores a término indefinido</b>	<b>60,51%</b>	<b>63,28%</b>	<b>66,77%</b>
<b>Porcentaje de colaboradores con otro tipo de contratos (aprendizaje)</b>	<b>5,29%</b>	<b>5,31%</b>	<b>5,19%</b>
Número total de hombres	1352	1316	1153
Número total de mujeres	142	152	177
<b>Porcentaje de hombres</b>	<b>90,50%</b>	<b>89,65%</b>	<b>86,69%</b>
<b>Porcentaje de mujeres</b>	<b>9,50%</b>	<b>10,35%</b>	<b>13,31%</b>

Colaboradores en la Organización por categoría laboral	2017	2018	2019
Categoría 1 (Ejecutivo)	18	18	19
Categoría 2 (Gerencial)	54	64	17
Categoría 3 (Directores)	76	86	54
Categoría 4 (Especialistas)	250	271	50
Categoría 5 (Otros niveles)	1096	1029	1190
<b>Porcentaje Categoría 1</b>	<b>1,20%</b>	<b>1,23%</b>	<b>1,43%</b>
<b>Porcentaje Categoría 2</b>	<b>3,61%</b>	<b>4,36%</b>	<b>1,28%</b>
<b>Porcentaje Categoría 3</b>	<b>5,09%</b>	<b>5,86%</b>	<b>4,06%</b>
<b>Porcentaje Categoría 4</b>	<b>16,73%</b>	<b>18,46%</b>	<b>3,76%</b>
<b>Porcentaje Categoría 5</b>	<b>73,36%</b>	<b>70,10%</b>	<b>89,47%</b>

Detalle hombres	2017	2018	2019
Desglosado por categoría laboral			
Categoría 1 (Ejecutivo)	18	16	16
Categoría 2 (Gerencial)	36	42	14
Categoría 3 (Directores)	54	65	35
Categoría 4 (Especialistas)	196	208	31
Categoría 5 (Otros niveles)	1048	985	1057
<b>Porcentaje Categoría 1</b>	<b>1,20%</b>	<b>1,09%</b>	<b>1,20%</b>
<b>Porcentaje Categoría 2</b>	<b>2,41%</b>	<b>2,86%</b>	<b>1,05%</b>
<b>Porcentaje Categoría 3</b>	<b>3,61%</b>	<b>4,43%</b>	<b>2,63%</b>
<b>Porcentaje Categoría 4</b>	<b>13,12%</b>	<b>14,17%</b>	<b>2,33%</b>
<b>Porcentaje Categoría 5</b>	<b>70,15%</b>	<b>67,10%</b>	<b>79,47%</b>
<b>Desglosado por tipo de contrato</b>			
Número total de hombres con contrato a término indefinido	828	817	774
Número total de hombres con contrato a término fijo	540	515	335
Número total de hombres con otro tipo de contratos: (especifique que otro tipo de contratos como aprendices, practicantes, entre otros)	37 Aprendices	45 Aprendices	44 Aprendices
Número total de colaboradores hombres indirectos	212	219	217



Detalle mujeres	2017	2018	2019
<b>Desglosado por categoría laboral</b>			
Categoría 1 (Ejecutivo)	0	2	3
Categoría 2 (Gerencial)	18	22	3
Categoría 3 (Directores)	22	21	19
Categoría 4 (Especialistas)	54	63	19
Categoría 5 (Otros niveles)	48	44	133
Porcentaje Categoría 1	0,00%	0,14%	0,23%
Porcentaje Categoría 2	1,20%	1,50%	0,23%
Porcentaje Categoría 3	1,47%	1,43%	1,43%
Porcentaje Categoría 4	3,61%	4,29%	1,43%
Porcentaje Categoría 5	3,21%	3,00%	10,00%
<b>Desglosado por tipo de contrato</b>			
Número total de mujeres con contrato a término indefinido	103	112	114
Número total de mujeres con contrato a término fijo	50	48	38
Número total de mujeres con otro tipo de contratos: (especifique qué otro tipo de contratos como aprendices, practicantes, entre otros).	42 Aprendices	29 Aprendices	25 Aprendices
Número total de empleadas mujeres indirectas	98	100	98

(401-1) Nuevas contrataciones de colaboradores y rotación de personal	2017		2018		2019	
	Retiros	Total colaboradores de la empresa	Retiros	Total colaboradores de la empresa	Retiros	Total colaboradores de la empresa
<b>Retiros totales</b>	<b>Total</b>	114	126	383	1330	
	<b>Voluntaria</b>	39	32	50		

Rotación de personal	2017	2018	2019	Variación con respecto a años anteriores
Tasa de rotación de personal	7,1%	8,0%	28,8%	
Tasa de rotación de personal por renuncia voluntaria	2,4%	2,0%	3,8%	
Número de colaboradores retirado por mutuo acuerdo	33	36	89	
Número de colaboradores fallecidos	0	3	1	
Número de colaboradores retirados por pensión	0	0	0	
Número de colaboradores retirados por renuncia voluntaria	39	32	50	
Número de colaboradores despedidos	13	18	8	
Número de colaboradores terminación de contrato CTF	29	37	235	Terminación de 1 turno de producción
<b>Porcentaje de colaboradores retirado por mutuo acuerdo</b>	<b>28,9%</b>	<b>28,6%</b>	<b>23,2%</b>	
<b>Porcentaje de retiros voluntarios /total de retiros</b>	<b>34,2%</b>	<b>25,4%</b>	<b>13,1%</b>	

Retiros	2017	2018	2019	Variación con respecto a años anteriores
Menor a 30 años	25	28	119	
31 a 40 años	45	52	180	
41 a 50 años	22	19	47	
51 a 60 años	20	23	34	
Mayor a 61 años	2	4	3	
Femenino	20	17	31	
Masculino	94	109	352	

Tasa de rotación de personal, distribuida por edad y género	2017	2018	2019	Variación con respecto a años anteriores
Menor a 30 años	21,9%	22,2%	31,1%	
31 a 40 años	39,5%	41,3%	47,0%	
41 a 50 años	19,3%	15,1%	12,3%	
51 a 60 años	17,5%	18,3%	8,9%	
Mayor a 61 años	1,8%	3,2%	0,8%	
Femenino	17,5%	13,5%	2,3%	
Masculino	82,5%	86,5%	26,5%	

Contrataciones por edad	2017	2018	2019	Variación con respecto a años anteriores
<b>Total contrataciones</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>144</b>	
Menor a 30 años	68	69	96	
31 a 40 años	28	28	46	
41 a 50 años	3	3	1	
51 a 60 años	1	0	1	
Mayor a 61 años	0	0	0	
Femenino	23	24	21	
Masculino	77	76	123	

Tasa de contrataciones de personal, distribuida por edad y género	2017	2018	2018	Variación con respecto a años anteriores
Menor a 30 años	68,00%	69,00%	66,67%	
31 a 40 años	28,00%	28,00%	31,94%	
41 a 50 años	3,00%	3,00%	0,69%	
51 a 60 años	1,00%	0,00%	0,69%	
Mayor a 61 años	0,00%	0,00%	0,00%	
Femenino	23,00%	24,00%	14,58%	
Masculino	77,00%	76,00%	85,42%	

(303-3) Extracción de agua por fuente (ML)	2017	2018	2019	Variación con respecto al año anterior	Estándares o metodologías utilizadas para realizar el cálculo
<b>Extracción total de agua</b>	<b>152.268</b>	<b>154.935</b>	<b>176.327</b>	Se observa un incremento relacionado con la instalación de nuevos equipos asociados a nuevos proyectos, aumento de renovaciones de agua para procesos TTS y cataforesis.	Software ambiental propio del Groupe Renault "R2E"
<b>Agua subterránea</b>	60.987	62.017	64.382	Se incrementa el aprovechamiento de agua subterránea para los diferentes procesos.	Software ambiental propio del Groupe Renault "R2E"
<b>Agua de terceros</b>	91.281	92.918	111.945		Software ambiental propio del Groupe Renault "R2E"

(303-4) Vertido de agua por destino (ML)	2017	2018	2019	Variación con respecto al año anterior	Estándares o metodologías utilizadas para realizar el cálculo
<b>Vertido total de agua</b>	<b>103.618</b>	<b>111.025</b>	<b>122.368</b>	Se observa un incremento relacionado con la instalación de nuevos equipos asociados a nuevos proyectos.	Software ambiental propio del Groupe Renault "R2E"
<b>Agua superficial</b>	103618	111025	122368	Se observa un incremento relacionado con la instalación de nuevos equipos asociados a nuevos proyectos.	Software ambiental propio del Groupe Renault "R2E"

(302-1) Consumo interno de energía (KWh)	2017	2018	2019	Variación con respecto al año anterior	Estándares o metodologías utilizadas para realizar el cálculo
<b>Consumo interno total de energía</b>	<b>33.242.203</b>	<b>32.872.003</b>	<b>34.639.950</b>	Se genera incremento de consumo debido a montajes de nuevos proyectos y puesta a punto de nuevos procesos Operación de 24/7 de procesos al interior del taller de pintura.	Sumatoria de consumos globales de energía eléctrica y gas natural generados en facturación por parte de ISAGEN y EPM. Compras realizadas (SAP) de Gasolina y ACPM para atender los procesos.
<b>Consumo de energía de fuentes no renovables</b>	<b>18.773.000</b>	<b>17.972.000</b>	<b>18.770.412</b>	Se observa un incremento en el consumo de gas relacionado con la instalación de nuevos equipos asociados a nuevos proyectos.	Sumatoria de consumos globales de gas natural generados en facturación por parte ISAGEN. Compras realizadas (SAP) de Gasolina y ACPM para atender los procesos.
<b>Consumo de ACPM (Incluye diésel)</b>	-	-	-	Este combustible se utiliza solo para atender procesos en caso de desabastecimiento del suministro de energía eléctrica y que debido a su criticidad no pueden suspenderse.	NA
<b>Consumo de gasolina</b>	-	-	-		NA
<b>Consumo GLP</b>	-	-	-		NA
<b>Consumo de gas natural</b>	18.773.000	17.972.000	18.770.412	Se observa un incremento en el consumo de gas que relacionado con la instalación de nuevos equipos asociados a nuevos proyectos.	Sumatoria de consumos relacionadas en facturas de la empresa prestadora del servicio, EPM. Para convertir de m <sup>3</sup> a Kwh se efectúa de la siguiente manera: Kwh=m <sup>3</sup> x 37110/3600. 37110 corresponde al poder calorífico del gas natural.
<b>Energía comprada</b>	<b>17.768.203</b>	<b>18.058.003</b>	<b>19.061.300</b>	Aumento del consumo de energía debido a la implementación de nuevos proyectos que requieren montaje de nuevos equipos y maquinarias.	Sumatoria de consumos relacionadas en facturas de la empresa prestadora del servicio, ISAGEN.
<b>Energía total vendida</b>	<b>3.299.000</b>	<b>3.158.000</b>	<b>3.191.762</b>		Refacturación que se le efectúa a los proveedores RIDUCO y Fanalca.
<b>Energía térmica</b>	-	-	-		
<b>Energía hídrica</b>	<b>3.299.000</b>	<b>3.158.000</b>	<b>3.191.762</b>		Energía eléctrica en Colombia es de origen hidráulico.

(102-48) Se recalculan los valores de energía comprada y por tanto del consumo total interno de energía del 2017 y 2018, con respecto al informe anterior.

Unidad de medida elegida para calcular la intensidad energética	(kWh/Veh)				
<b>(302-3) Intensidad energética (Kwh / Vehículo producido)</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Tipos de energía incluidos en el cálculo</b>	<b>Variación con respecto al año anterior</b>
Consumo de energía (kWh)	33.242.203	32.872.003	34.639.959	Energía eléctrica Gas natural	Se fabrican 3.600 vehículos menos.
Valor unidad de medida de la Organización para calcular la intensidad (vehículos producidos)	73.899	69.253	65.649		Aumento del consumo de energías (gas natural + energía eléctrica) en un 5% debido entrada de nuevos proyectos, operación de equipos las 24 horas en procesos pintura.
<b>Intensidad energética (Kwh /Veh)</b>	<b>449.833</b>	<b>474.665</b>	<b>527.654</b>		

Emisiones de GEI (Ton CO2eq)	2017	2018	2019	Variación con respecto al año anterior	Estándares o metodologías utilizadas para realizar el cálculo
Consumo de combustibles	3904,394	3691,64	3478,74		Software ambiental propio del Groupe Renault "R2E"
Transporte	80,10	76,283	202,06	Incremento en el consumo de combustible de vehículos de servicio, asociado a visitas del comité regional a Sofasa, pruebas de rutas asociadas a nuevos proyectos.	
Emisiones fugitivas	2423,51	2238,65	2159,54		
(305-1) Total emisiones alcance 1	6.408	6.007	5.840	El factor de conversión de emisión para Colombia favorece que los resultados de GEI directos sean inferiores en comparación con el año 2018.	
Emisiones derivadas de la generación de electricidad, calentamiento, refrigeración y vapor comprados o adquiridos	3.559	3.957	2.548	El factor de conversión de emisión para Colombia favorece que los resultados de GEI Indirectos sean inferiores en comparación con el año 2018, pasando de 0,2202 a 0,134.	
(305-2) Total emisiones alcance 2	3.559	3.957	2.548	El factor de conversión de emisión para Colombia favorece que los resultados de GEI Indirectos sean inferiores en comparación con el año 2018, pasando de 0,2202 a 0,134.	
Total emisiones alcance 1 y 2	9.967	9.964	8.388	El factor de conversión de emisión para Colombia favorece que los resultados de GEI Directos e Indirectos sean inferiores en comparación con el año 2018.	

Unidad de medida elegida para calcular la intensidad de emisiones	Vehículo producido					
<b>(305-4) Intensidad de emisiones</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Gases incluidos en el cálculo: CO2, CH4, N2O, HFC, PFC, SF6, NF3 o todos.</b>	<b>Variación con respecto al año anterior</b>	<b>Estándares o metodologías utilizadas para realizar el cálculo</b>
Emisiones alcance 1 (Ton de CO2 eq)	6408	6006	5840	Los cálculos de GEI directos e indirectos corresponden a las instalaciones de combustión y salas de calderas, climatizadores de los vehículos producidos y a los vehículos pertenecientes a la empresa o bajo su responsabilidad. Los cálculos de GEI Indirectos corresponden al consumo de electricidad.	La generación de emisiones GEI directas e indirectas disminuyen debido a que el factor de emisión para Colombia baja, favoreciendo los cálculos.	Se utilizó la metodología R2E que es un software desarrollado por Renault de datos ambientales con los que la casa matriz reporta el informe ambiental al gobierno francés.
Emisiones alcance 2 (Ton de CO2 eq)	3559	3957	2548			
Valor unidad de medida de la Organización para calcular la intensidad	73.899	68.598	65.649			
Intensidad de las emisiones alcance 1 (Ton CO2eq/Vehículo)	0,09	0,088	0,09			
Intensidad de las emisiones alcance 2 (Ton CO2eq/Vehículo)	0,048	0,058	0,039			
Intensidad de las emisiones alcance 1 y alcance 2 de GEI (Ton CO2eq/Vehículo)	0,134873273	0,1452374705	0,1278054578			

(305-5) Proyectos adelantados con el fin de reducir o evitar emisiones de GEI	Descripción de la iniciativa	Gases incluidos en el cálculo	Alcances en los que se produjeron reducciones (alcance 1, 2 y 3)	Estándares o metodologías utilizadas para realizar el cálculo	2017		2018		2019	
					Año de referencia	Toneladas de CO2eq reducidas o evitadas	Año de referencia	Toneladas de CO2eq reducidas o evitadas	Año de referencia	Toneladas de CO2eq reducidas o evitadas
<b>Cambio actuales sistemas de iluminación a sistema de iluminación de alta eficiencia (led) de toda las instalaciones de RENAULT-Sofasa.</b>	Planta de RENAULT-Sofasa cuenta con iluminación fluorescente, sodio y metal halide, se cambia a tecnologías más eficientes en consumo de energía eléctrica y amigable con el medio ambiente.	CO2	No disponible	Conversión de los Kwh ahorrados a Teq CO2 Teq CO2: Fc x Kwh ahorrados Fc gas: 0182 Fc energía: 0,220		50T eq/CO2 año		50T eq/CO2 año		No disponible
<b>Aprovechamiento de iluminación natural proceso en proceso ensamble.</b>	Se instala sistema de tejas translúcidas que permitan ingreso de luz natural y permita el apagado de iluminación en ciertos sectores de ensamble durante el día.	CO2	No disponible	No disponible		10T eq/CO2 año		No disponible		No disponible
<b>Montaje de quemador de alta eficiencia proceso de cataforesis.</b>	Cambio a nueva tecnología mas eficiente en consumo de gas natural	CO2	No disponible	No disponible		No disponible		No disponible		25T eq/CO2 año
<b>Disminución de presión de generación de 96psi a 94psi.</b>	NA	CO2	No disponible	No disponible		6T eq/CO2 año		No disponible		6T eq/CO2 año
<b>Cambio quemador caldera TTS.</b>	Cambio a nueva tecnología más eficiente en consumo de gas natural.	CO2	No disponible	No disponible		No disponible		25T eq/CO2 año		No disponible
					<b>Total</b>	<b>66</b>	<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>Total</b>	<b>31</b>

(305-7) Otras emisiones significativas al aire (kg)	2017	2018	2019
NOX	2935	2802	2644
SOX	33,79	32,35	35,88
Compuestos orgánicos volátiles (COV)	431000	414810	380050

## 2017

(306-1) Descarga de agua por calidad y destino	Volumen descargado 2017 (m3)	Características del sistema de tratamiento	Calidad del vertimiento						Descripción del procedimiento utilizado para la estimación del vertimiento
			Límite permisible DBO (mg/L)	Resultado promedio DBO (mg/L)	Límite permisible SST (mg/L)	Resultado promedio SST (mg/L)	Límite permisible grasas y aceites (mg/L)	Resultado grasas y aceites(mg/L)	
Planta de tratamiento municipal San Fernando	103618	FISICOQUIMICO	150	146,2	75	19,95	15	6,71	Software R2E

## 2018

(306-1) Descarga de agua por calidad y destino	Volumen descargado 2018 (m3)	Características del sistema de tratamiento	Calidad del vertimiento						Descripción del procedimiento utilizado para la estimación del vertimiento
			Límite permisible DBO (mg/L)	Resultado promedio DBO (mg/L)	Límite permisible SST (mg/L)	Resultado promedio SST (mg/L)	Límite permisible grasas y aceites (mg/L)	Resultado grasas y aceites(mg/L)	
Planta de tratamiento municipal San Fernando	111025	FISICOQUIMICO	150	149,8	75	9,875	15	4,98	Software R2E

## 2019

(306-1) Descarga de agua por calidad y destino	Volumen descargado 2019 (m3)	Características del sistema de tratamiento	Calidad del vertimiento						Descripción del procedimiento utilizado para la estimación del vertimiento
			Límite permisible DBO (mg/L)	Resultado promedio DBO (mg/L)	Límite permisible SST (mg/L)	Resultado promedio SST (mg/L)	Límite permisible grasas y aceites (mg/L)	Resultado grasas y aceites(mg/L)	
Planta de tratamiento municipal San Fernando	122368	FISICOQUIMICO	150	138,3	75	15,8	15	4,79	Software R2E

(306-2) Gestión de residuos (Ton) por tipo y método de eliminación	2017	2018	2019
Total residuos generados por la organización	10.465	8.989	8.051
Total residuos peligrosos por método de disposición	300	300	243
Reciclaje	9.736,0	8.324,0	7.491,0
Incineración	300,0	300,0	243,0
Total residuos no peligrosos por método de disposición	429	365	317
Relleno sanitario	374,5	327,5	274,0
Escombrera	54,7	38,0	43,3
Total residuos dispuestos (Ton)	729	665	560

# ÍNDICE DE CONTENIDO GRI

## CONTENIDOS GENERALES

Estándar GRI	Contenido	Ubicación o respuesta	Página	
GRI 101: Fundamentos 2016				
GRI 102: Contenidos generales 2016				
102-1	Nombre de la Organización	Quiénes somos y qué hacemos	24	
102-2	Actividades, marcas, productos y servicios	Quiénes somos y qué hacemos	24	
102-3	Ubicación de sede principal	Quiénes somos y qué hacemos	24	
102-4	Ubicación de las operaciones	Quiénes somos y qué hacemos	24	
102-5	Propiedad y forma jurídica	Quiénes somos y qué hacemos	24	
102-6	Mercados donde opera	Resultados comerciales	53	
102-7	Tamaño de la Organización	Integración social	60	
102-8	Información de colaboradores y otros trabajadores	Talento humano, Anexo	66	
102-9	Cadena de abastecimiento	Competitividad	60	
102-10	Cambios significativos en la Organización o en su cadena de abastecimiento	No se presentan cambios significativos en la organización en el período de reporte.		
102-11	Principio o enfoque de precaución	Nuestra Compañía cuenta con un área de gestión ambiental, encargada de prever los riesgos potenciales que estén asociados a nuestra operación, así como los planes y estrategias para su mitigación y compensación. Estos planes incluyen la implementación de buenas prácticas y proyectos de gran inversión dentro de nuestra planta que permiten un control ambiental general.		
102-12	Iniciativas externas	Quiénes somos y qué hacemos	24	
102-13	Membresía a asociaciones	Quiénes somos y qué hacemos	24	

Estándar GRI	Contenido	Ubicación o respuesta	Página	
<b>Estrategia</b>				
102-14	Declaración de altos ejecutivos responsables de la toma de decisiones	Mensaje del Presidente	5	
<b>Ética e integridad</b>				
102-16	Valores, principios, estándares y normas de conducta	Ética y transparencia	37	
102-17	Mecanismos de asesoramiento y preocupaciones éticas	Ética y transparencia	36	
<b>Gobierno</b>				
102-18	Estructura de gobierno	Gobierno corporativo	35	
102-19	Delegación de autoridad	Gobierno corporativo	35	
102-20	Responsabilidad a nivel ejecutivo de temas económicos, ambientales y sociales	Gobierno corporativo	34	
102-22	Composición de máximo órgano de gobierno y de sus comités	Gobierno corporativo	34	
102-32	Función del máximo órgano de gobierno en la elaboración de informes de sostenibilidad	El Presidente Director General se encarga de revisar y aprobar el informe de sostenibilidad		
<b>Participación de los grupos de interés</b>				
102-40	Listado de grupos de interés	Grupos de interés	38	
102-41	Acuerdos de negociación colectiva	100% de nuestros colaboradores se encuentran cubiertos por el Pacto Colectivo		
102-42	Identificación y selección de grupos de interés	Grupos de interés	38	
102-43	Enfoque de participación de los grupos de interés	Grupos de interés	38	
102-44	Principales temas y preocupaciones abordadas	Grupos de interés	38	

Estándar GRI	Contenido	Ubicación o respuesta	Página
<b>Prácticas para la elaboración del informe</b>			
102-45	Entidades incluidas en los estados financieros consolidados	Sobre el informe	4
102-46	Definición de contenido del informe y los límites del tema	Materialidad	4
102-47	Listado de temas materiales	Materialidad	4
102-48	Reformulación de información	Anexos	83 a 89
102-49	Cambios en el reporte	Sobre el informe	4
102-50	Período de reporte	Sobre el informe	4
102-51	Fecha de reporte más reciente	Sobre el informe	4
102-52	Ciclo de reporte	Sobre el informe	4
102-53	Punto de contacto para preguntas sobre el reporte	Sobre el informe	4
102-54	Declaración de reporte de acuerdo con el estándar GRI	Sobre el informe	4
102-55	Índice de contenido GRI	Índice de contenido GRI	96
102-56	Verificación externa	El informe no fue verificado por un tercero independiente	

## CONTENIDOS ESPECÍFICOS - TEMAS MATERIALES

Estándar GRI	Contenido	Ubicación o respuesta	Página
<b>Innovación</b>			
GRI 103: Enfoque de gestión 2016			
103-1	Explicación del asunto material y sus límites.	Marco estratégico	26
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Marco estratégico	27 a 31
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Marco estratégico	27 a 31
<b>Productos de vanguardia</b>			
GRI 103: Enfoque de gestión 2016			
103-1	Explicación del asunto material y sus límites.	Marco estratégico	31
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Marco estratégico	64
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Marco estratégico	64
<b>Calidad</b>			
GRI 103: Enfoque de gestión 2016			

Estándar GRI	Contenido	Ubicación o respuesta	Página
103-1	Explicación del asunto material y sus límites	Calidad y experiencia del cliente	57
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Calidad y experiencia del cliente	57, 59
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Calidad y experiencia del cliente	57, 59
<b>Impacto ambiental de los productos</b>			
GRI 103: Enfoque de gestión 2016			
103-1	Explicación del asunto material y sus límites	Calidad y experiencia del cliente	64
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Calidad y experiencia del cliente	65
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Calidad y experiencia del cliente	65
<b>Desempeño comercial</b>			
GRI 103: Enfoque de gestión 2016			
103-1	Explicación del asunto material y sus límites	Resultados comerciales	52
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Resultados comerciales	52
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Resultados comerciales	52
<b>Cadena de abastecimiento</b>			
GRI 103: Enfoque de gestión 2016			
103-1	Explicación del asunto material y sus límites	Cadena de abastecimiento	48
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Cadena de abastecimiento	48, 51
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Cadena de abastecimiento	48, 51
<b>Logística y planta</b>			
GRI 103: Enfoque de gestión 2016			
103-1	Explicación del asunto material y sus límites	Logística y planta	46
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Logística y planta	46, 47
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Logística y planta	46
<b>Talento humano</b>			
GRI 103: Enfoque de gestión 2016			
GRI 401: Empleo			
GRI 402: Relaciones trabajador - empresa			
GRI 404: Formación y enseñanza			
GRI 405: Diversidad e igualdad de oportunidades			
103-1	Explicación del asunto material y sus límites	Talento humano	66



Estándar GRI	Contenido	Ubicación o respuesta	Página	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Talento humano	68	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Talento humano	68	
401-1	Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal	Anexo	83, 86	
401-2	Beneficios para los empleados a tiempo completo que no se dan a los empleados a tiempo parcial o temporales	Talento humano	68	
401-3	Permiso parental	Anexo	83	
402-1	Plazos de aviso mínimos sobre cambios operacionales	Los cambios operacionales se avisan de 3 a 12 meses de anticipación dependiendo del tipo de proyecto o cambio de proceso. La organización cuenta con Pacto colectivo de trabajo, y dicho pacto especifica los tiempos que deben tenerse en cuenta para eventos relacionados con los trabajadores.		
404-1	Media de horas de formación al año por empleado	Talento humano	69	
404-2	Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición	Talento humano	68	
404-3	Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas del desempeño y desarrollo profesional	Talento humano	69	
405-1	Diversidad en la plantilla laboral y órganos de gobierno	Talento humano	68	No se reporta información de órganos de gobierno
405-2	Ratio del salario base y de la remuneración de mujeres frente a hombres	Anexo	83	
<b>Salud y seguridad en el trabajo</b>				
GRI 103: Enfoque de gestión 2016				
GRI 403: Salud y seguridad en el trabajo 2018				
103-1	Explicación del asunto material y sus límites	Talento humano	70	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Talento humano	70, 71	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Talento humano	71	
403-1	Sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo	Talento humano	70	
403-5	Formación de trabajadores sobre salud y seguridad en el trabajo	Talento humano	70	
403-9	Lesiones por accidente laboral	Talento humano	71	
403-10	Dolencias y enfermedades laborales	Talento humano	71	
<b>Gestión social</b>				
GRI 103: Enfoque de gestión 2016				
GRI 413: Comunidades locales 2016				
103-1	Explicación del asunto material y sus límites	Gestión social	72	

Estándar GRI	Contenido	Ubicación o respuesta	Página	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	Gestión social	82	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	Gestión social	81	
413-1	Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y programas de desarrollo	Gestión social	82	

## CONTENIDOS ESPECÍFICOS - TEMAS NO MATERIALES

Estándar GRI	Contenido	Ubicación o respuesta	Página	
<b>Ecoeficiencia</b>				
GRI 302: Energía 2016				
GRI 303: Agua 2018				
GRI 305: Emisiones 2016				
GRI 306: Efluentes y residuos 2016				
GRI 307: Cumplimiento ambiental Cumplimiento ambiental 2016				
302-1	Consumo energía interno	Anexo	89	
302-3	Intensidad energética	Anexo	90	
303-3	Captación de agua por fuente	Anexo	88	
303-4	Vertido de agua	Anexo	88	
305-1	Emisiones directas de GEI (Alcance 1)	Anexo	90	
305-2	Emisiones indirectas de GEI (Alcance 2)	Anexo	90	
305-4	Intensidad de las emisiones de GEI	Anexo	91	
305-5	Reducción de las emisiones de GEI	Anexo	92	
305-7	Óxidos de nitrógeno (NOx), óxidos de azufre (SOx) y otras emisiones significativas al aire	Anexo	92	
306-1	Descarga de agua por calidad y destino	Anexo	94	
306-2	Residuos por tipo y método de eliminación	Anexo	94	
307-1	Incumplimiento de la legislación y normativa ambiental	En 2019 no se presentaron casos de incumplimiento a la normativa ambiental que pudieran derivar en multas o sanciones significativas		



**GROUPE RENAULT**