



Grupo Rotoplas S.A.B. de C.V.

Presentación Corporativa

Primer Trimestre 2021





Declaraciones de expectativas

El contenido de esta presentación, incluyendo texto, gráficos, imágenes y otros materiales (el “Contenido”), es únicamente para fines de información general. Mientras que nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V., no garantiza de ninguna manera, sea expresa o implícita, la integridad, precisión, fiabilidad o idoneidad para fines financieros particulares, o disponibilidad respecto del Contenido, productos o servicios aquí descritos.

Grupo Rotoplas S.A.B de C.V., no será responsable de ningún tipo de daño que surja del uso de esta presentación, incluyendo sin limitación, daños directos, indirectos, incidentales, punitivos y consecuenciales. Si usted elige actuar con base en la información incluida en esta presentación, usted acepta todos los riesgos y responsabilidades por pérdidas, daños, costos y otras consecuencias.

Esta presentación fue creada y es controlada por Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V., en México. Como tal las leyes de México regirán esta exclusión de responsabilidad, términos y condiciones, sin dar efecto a sus normas de conflicto de leyes. Nos reservamos el derecho de hacer cambios a esta presentación, y a esta exclusión de responsabilidad, términos y condiciones en cualquier momento.

INFORMACIÓN ADICIONAL Y DONDE ENCONTRARLA

rotoplas.com.mx/inversionistas

www.bmv.com.mx

Ticker: AGUA*

Consideraciones de inversión

1 EL AGUA
Una industria emergente llena de oportunidades

2 BRINDANDO SOLUCIONES
Líder de mercado

3 CON UN PROPÓSITO CLARO
Modelo sostenible a largo plazo
"más y mejor agua"

4 HACIA DÓNDE VAMOS
Oportunidades de valor y crecimiento

5 FINANZAS SÓLIDAS
Con un enfoque sostenible

6 POR QUÉ INVERTIR EN AGUA?
Momento



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM

1

EL AGUA

Una industria emergente llena de oportunidades



Demanda de Agua

Crecimiento poblacional

	2020	2050
Rural	3.0B	3.0B
Urbano	4.0B	7.0B
Total	7.0B	10.0B

La demanda de agua para uso no agrícola aumenta 2.5 veces más rápido que la población



La población general crecerá en un promedio de 77 millones de personas año contra año en los próximos 20 años

Abasto de Agua



Desequilibrio en la distribución del agua

10 países controlan el 60% del suministro de agua dulce



En el mundo los sistemas para el suministro de agua y drenaje tienen

60-80 años

llegando al final de su vida útil

40%

de decrecimiento en agua renovable per cápita en los últimos 22 años

Retos en materia de agua para la humanidad

2.4 mil millones

de personas a nivel mundial
viven sin acceso a servicios
de saneamiento



2/3

de la población mundial
viven en zonas con escasez hídrica
al menos una vez al mes



Tamaño y dinámica de mercado

Mercado de
\$ USD 780
mil millones

Creciendo
3.3% TACC



Mercado en Latam
y Norte América de
\$ USD 225
mil millones



24%
Alcance de mercado
para
Rotoplas

Horizontal a todos los
sectores

Sectores de interés para Rotoplas:



Calidad y
escasez de agua



Tratamiento y
reciclaje de agua



Agricultura

Caso de estudio – Ciudad de México



“Actualmente, 40% de los habitantes tienen problemas de acceso al agua”

	2018	2030	Δ
Confiabilidad del agua	56%	8%	-7x
Desabastecimiento	17%	35%	2x
Calidad baja de agua	4%	17%	4x

Actualmente en Tlalpan el gobierno local gasta US\$7 millones anuales en pipas de agua

Aeropuerto Internacional CDMX

- El sistema de aguas de la ciudad surte el 8% del suministro.
- Pipas de empresas privadas surten el resto
 - 38 pipas diarias | 14 mil pipas anuales
- Gasto en pipas en 2018 – 64.7 millones de pesos | 616 millones de litros

No sustentable en materia económica y ambiental



El llevar y posteriormente extraer el agua de la ciudad -altitud 2,240m- es muy costoso en energía y dinero



El agua renovable disminuirá en 11% para 2030

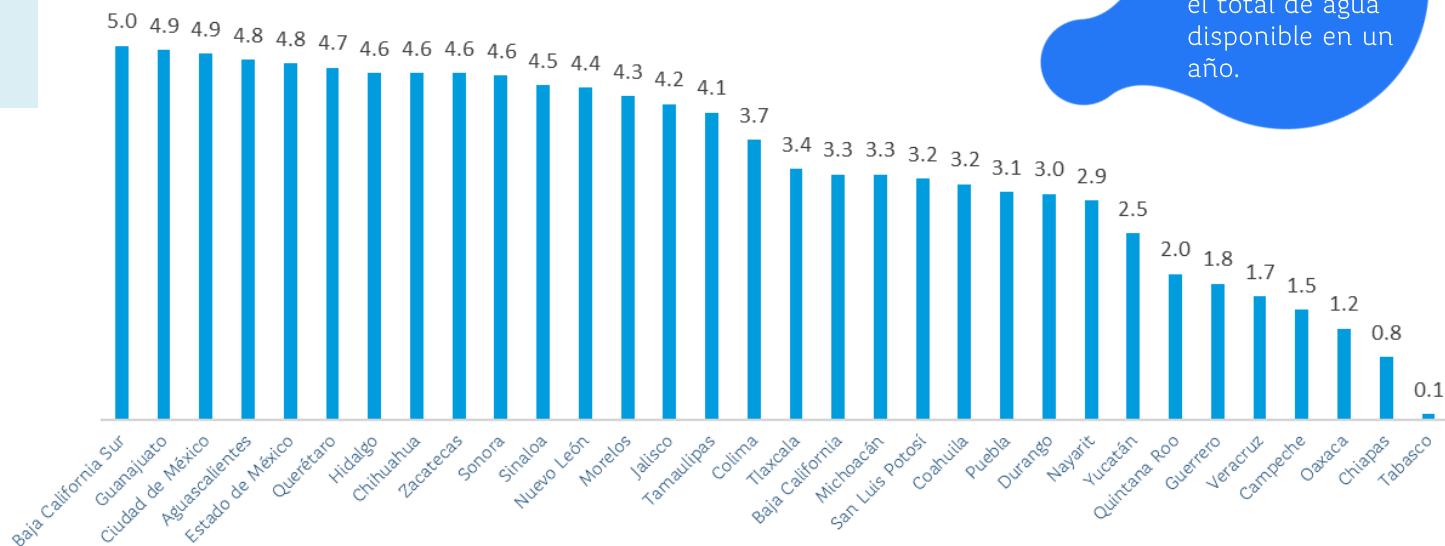


México excede la huella hídrica global promedio en 42% (1,978 vs 1,385 m^3 /hab/año)

Situación hídrica en México

Riesgo general de agua¹

¹En relación al porcentaje de consumo sobre el total de agua disponible en un año.



0-1 bajo

1-2 bajo-medio

2-3 medio-alto

3-4 alto

4-5 extremo alto

2 BRINDANDO SOLUCIONES

Líder del mercado



La Compañía

1994 Productos de almacenamiento



1 país
800 clientes directos
500 colaboradores
3,000 puntos de venta
2 líneas de productos
8 plantas
1 centros de innovación y desarrollo

Ventas
MXN 500mm

EBITDA
MXN 70mm

1T21 Líder del mercado del agua



14 países (14x)¹
53,500+ puntos de servicio
3,400+ colaboradores (7x)¹
29,000+ puntos de venta (10x)¹
27 líneas de productos (14x)¹
18 plantas (2x)¹
1 centros de innovación

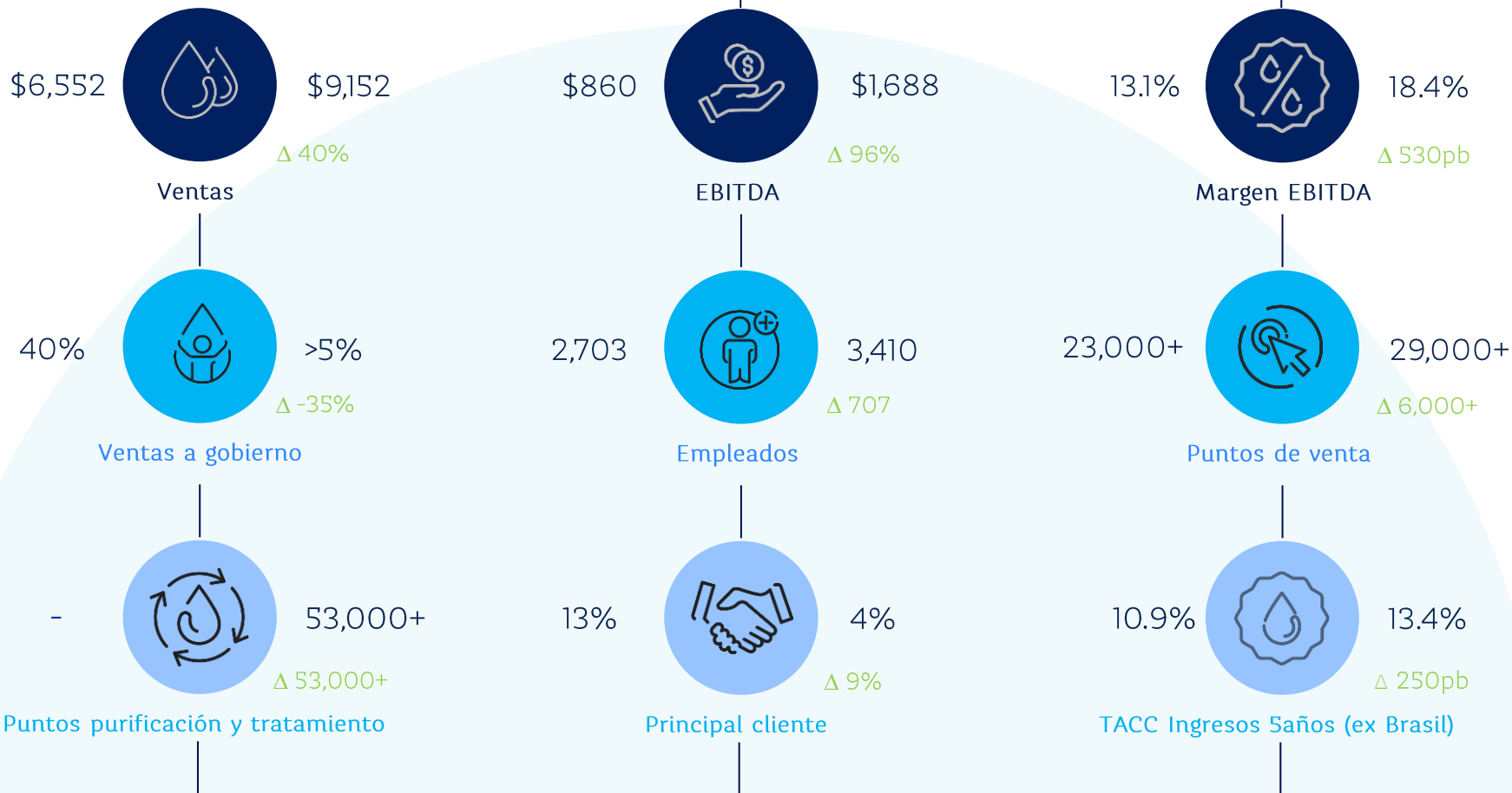
Ventas
MXN 9,152mm (TACC: 4.9%)²

EBITDA
MXN 1,688mm (TACC: 10.1%)²

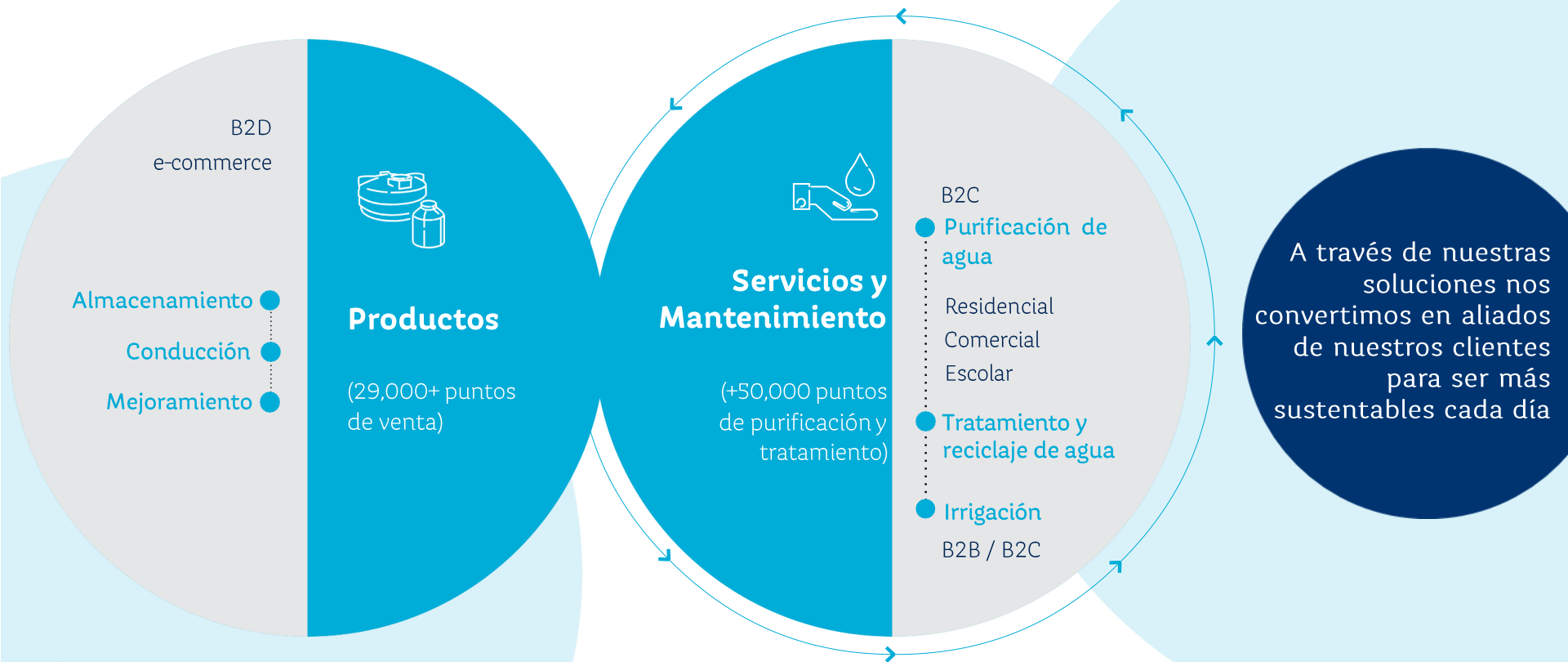
¹ Comparación contra 1994

² TACC 2014 – U12M20

Métricas clave 2014 – LTM21



Modelo de Negocios | Soluciones Descentralizadas de Agua



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



Portafolio

PRODUCTOS

ALMACENAMIENTO



Tinacos



Cisternas



Industrial



Agrícola

CONDUCCIÓN



Tubería



Válvulas



Bombas



Registros sanitarios

MEJORAMIENTO



Calentadores



Biodigestores



Filtros



Purificadores

AUTOSUSTENTABLES



Sistema de Captación
Pluvial Rural



Baño Húmedo



SERVICIOS

PURIFICACIÓN



Residencial



Comercial



Bebederos



TRATAMIENTO Y RECICLAJE



Plantas
de Tratamiento de
Aguas Residuales
(PTARs)



Plantas
purificadoras
de agua

IRRIGACIÓN



Motores de Crecimiento | Vientos a favor



AGUA

PRODUCTOS

Almacenamiento	- Rápido crecimiento urbano = suministro intermitente → mayor demanda de almacenamiento de agua - Demanda de agua > capacidad del sistema centralizado (Infraestructura antigua y mala planificación urbana) - Tendencia creciente de la economía circular - uso de resinas recicladas en los tinacos
Conducción	- Nuevas tecnologías para sistemas de agua más limpios y de "cero fugas" - Crecimiento urbano > Crecimiento rural - Mayor necesidad de control sobre el uso de agua
Mejoramiento	- Falta de infraestructura centralizada de drenaje en los países desarrollados y en desarrollo - Eficiencia energética para un mundo sostenible - Aumento de los niveles de contaminación en los mantos freáticas

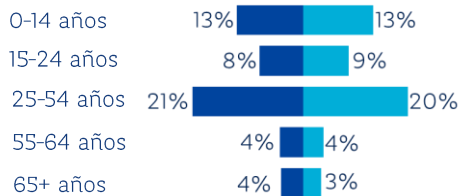
SERVICIOS

Purificación	- Nuevas generaciones buscan reducir huella de agua y carbono = sostenibilidad = Ø botellas de plástico - La generación más grande (millennials) favorece las economías basadas en modelos de suscripción - Acceso a grandes mercados (ej. el 86% de la población bebe agua embotellada en México)
Tratamiento y reciclaje	- Conciencia ambiental - Aplicación de la normativa hacia estándares más estrictos para aguas residuales - Aumento de los precios del agua

Estrategia por país | región



Demografía del país

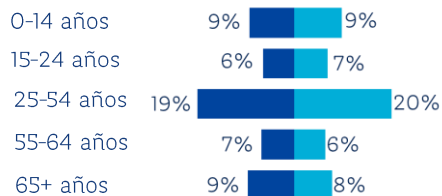


Estrategia Rotoplas:

- Mantener el liderazgo en productos
- Impulsar servicios (PTARs, bebbia y bebederos)



Demografía del país

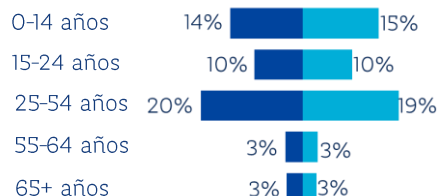


Estrategia Rotoplas:

- Enfoque en la plataforma de comercio electrónico
- Plataforma multimarca enfocada en productos de almacenamiento de agua, agrícolas e industriales



Demografía del país



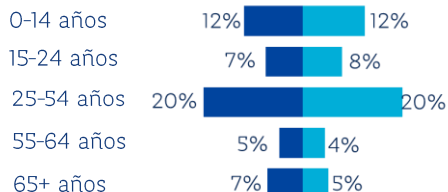
Estrategia Rotoplas:

- Mantener el posicionamiento de mercado en la región

Central America includes Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras and Nicaragua



Demografía del país

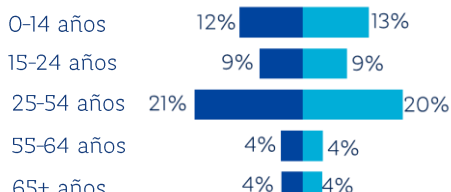


Estrategia Rotoplas:

- Buscar rentabilidad aumentando los precios en función de la inflación
- Diversificación de productos por gama
- Reforzar la plataforma de exportación



Demografía del país

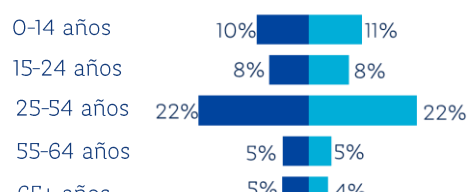


Estrategia Rotoplas:

- Completar cartera de productos con el desarrollo orgánico del segmento de conducción
- Liderazgo en tratamiento y mejoramiento (calentadores) de agua



Demografía del país



Estrategia Rotoplas:

- Mantener presencia en el país.
- Incursionar en el mercado de plantas de tratamiento y reciclaje

3 CON UN PROPÓSITO CLARO

Modelo sostenible a largo plazo



Ventajas Competitivas

- Valor
- Calidad
- Responsabilidad Social

RECONOCIMIENTO DE MARCA

PROCESOS ROTOPLAS

- Enfoque en **ASG (Ambiental, Social y Gobernanza)**
- Excelencia operativa en nuestros **procesos respaldados** por una plataforma SAP
- Cultura **enfocada al cliente**
- **Estrategia** con una matriz de coherencia sólida para la asignación de capital dentro del espacio hídrico

- Más de **29,000 puntos de venta** en el continente americano
- Más de **53,500 puntos de servicio** y tratamiento de agua

RED ÚNICA DE DISTRIBUCIÓN Y SERVICIO

INNOVACIÓN EN AGUA

- Enfocados en proyectos **innovadores**
- Rotoplas invierte **5% del EBITDA en investigación y desarrollo**

Huella de agua – 16 productos (ISO 14067)
Huella de carbono– 5 productos (ISO 14046)

Fichas ambientales



Huella
hídrica



Huella
de carbono

Enfoque ASG



+28,300 hrs¹

de capacitación a colaboradores en derechos humanos, procesos, salud y seguridad, entre otros temas



+9,500¹

plomeros formados



+1,153,000²

niños beneficiados



+71%

energía de fuentes sostenibles



**Economía circular
“Proyecto Verde”**

Programa para usar resinas recicladas en nuestros productos | +10% de las resinas



**54% Consejeros
Independientes**



Comités de Auditoría, Prácticas Societarias y Compensaciones encabezados por Consejeros Independientes



Comité de Sustentabilidad con reporte indirecto al Consejo de Administración

- DJSI MILA Pacific Alliance
- S&P/BMV IPC Sustentable
- ESG Bloomberg: **Top 10 en México**

2018 GRI Standards de conformidad exhaustiva y verificados

2017 GRI Standards conformidad exhaustiva

2016 Informe Anual Integrado elaborado bajo GRI Standards

2015 Informe Anual Integrado bajo GRI 4

Para mayor información sobre nuestro desempeño ESG, visite nuestra página www.rotoplas.com/sustentabilidad/

¹ Durante 2020

² Acumulativo e incluyendo solo beneficiarios de bebederos de INIFED

Valor 360° | Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025

impacto 360° grupos de interés



VALOR 360°



líneas de acción

1

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

2

- Digitalización y omnicanalidad
- Desarrollo de distribuidores y plomeros

3

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

4

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

5

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

6

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

contribución a objetivos de desarrollo sostenible

3

Salud y bienestar

4

Educación de calidad

5

Igualdad de género

6

Agua y saneamiento

8

Trabajo decente y crecimiento económico

9

Industria, innovación e infraestructura

10

Reducción de las desigualdades

12

Producción y consumo responsables

13

Acción por el clima

16

Paz, justicia e instituciones sólidas

Estrategia de Sustentabilidad 2016-2020

- 2016 | Contribución ODS
- 2017 | Primer Bono Sustentable de Latam
- 2017 | DJSI MILA Pacific Alliance
- 2019 | S&P/BMV Total Mexico ESG Index

Estrategia Cambio Climático

Busca mitigar riesgos y capitalizar oportunidades que plantea el cambio climático para Rotoplas y sus grupo de interés



Rotoplas mide sus emisiones GEI alcance 1,2,3 y mide su huella hídrica



Mitigación

Reducir las emisiones de **Gases de Efecto Invernadero (GEI)**



Adaptación

Reducir vulnerabilidad ante el **Cambio Climático**



Oportunidades

Capitalizar oportunidades agua y cambio climático **productos y servicios**

Líneas de acción ante grupos de interés:

1. Cultura de liderazgo contra el cambio climático
2. Cambio climático en cadena de suministro
3. Fortalecer la resiliencia de Rotoplas mediante uso de tecnología e innovación
4. Criterios de cambio climático en distribución
5. Concientización respecto a mitigación y adaptación a cambio climático

Estrategia Cambio Climático



- Aprovechamiento energías renovables - paneles solares -



- Incorporación de resinas recicladas (propias y de terceros)



- Desarrollo de proceso de soplado para la fabricación de tinacos, más eficiente en cuanto a la energía y agua requerida



- Reaprovechamiento de agua por oferta de servicio de tratamiento y reciclaje



- Proyectos de eficiencia energética en plantas de rotomoldeo y de compuestos (ej. Sustitución de combustibles y mangas térmicas en los inyectores de gas

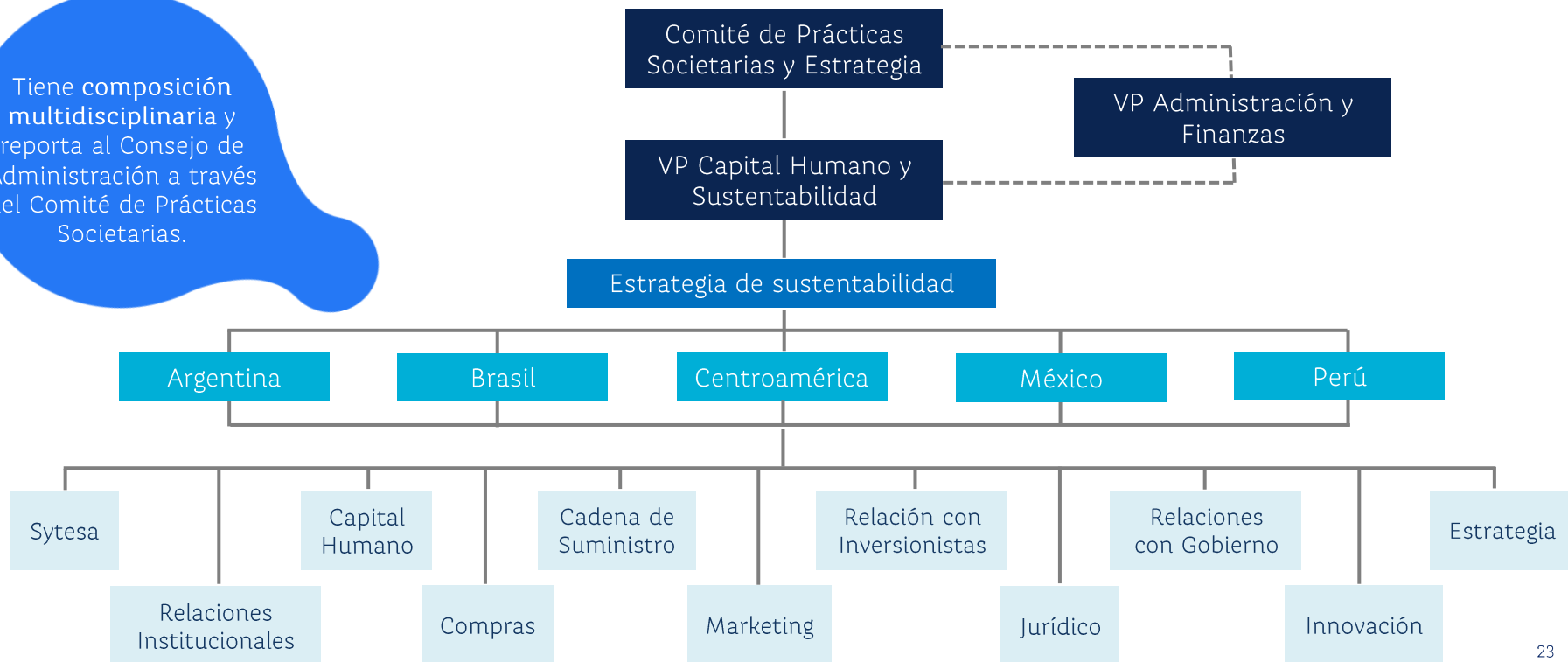
Principales
iniciativas
circularidad
energía y
materiales



Estructura Organizacional Sustentabilidad

El Comité de Sustentabilidad es el encargado de **impulsar, coordinar y monitorear** las diferentes iniciativas vinculadas con el Modelo de sustentabilidad y la Estrategia de Sustentabilidad.

Tiene **composición multidisciplinaria** y reporta al Consejo de Administración a través del Comité de Prácticas Societarias.



Gobierno Corporativo



Nuestro consejo de administración:

Transparencia	— ➤	54% consejeros independientes
Diversidad	— ➤	5 consejeros internacionales
Innovación	— ➤	Representado por 4 diferentes generaciones
Equidad	— ➤	Equidad de género en el Consejo, 8% mujeres
Experiencia	— ➤	Miembros del Consejo con antecedentes en diversas industrias y más de 500 años de experiencia combinada
Sesiones	— ➤	4 sesiones ordinarias al año

4 HACIA DÓNDE VAMOS

Oportunidades de valor y crecimiento



FLOW | Programa transformacional para un crecimiento sostenible

¿Qué es?

Es un programa de transformación organizacional.

¿Para qué?

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

¿Cuándo inició?

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

¿Quién lo desempeña?

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

¿Cómo funciona Flow?

A través de tres pilares:

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

¿Cómo se ejecuta en el día a día?

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

¿Quién supervisa su cumplimiento?

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

¿Cómo garantizar el seguimiento de las iniciativas?

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

1ERA ETAPA (Ago 19 - Dic 20)

“Lograr un ROIC mayor al nivel de costo de capital en menos de 18 meses”

Resultado: ROIC mayor al costo de capital en 240 pbs.

2DA ETAPA

El plan de negocios 2021-2025 tiene como objetivo:

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

¿Cómo se alinean los intereses interna y externamente?

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

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

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

Oportunidades de venta cruzada

Rotoplas busca ampliar su portafolio de soluciones para satisfacer las necesidades de la población en todas las regiones.



Oferta actual



Comercio electrónico



Plan

AGUA

PRODUCTOS

SERVICIOS

Almacenamiento





Conducción





Tratamiento y mejoramiento





Purificación



Tratamiento y reciclaje







Estrategia por país y región



MÉXICO



- Crecer la plataforma de servicios
- Mantener liderazgo en productos
- Explorar nuevas oportunidades de negocio

bebbia® rieggo®

Sytesa® Empresa de Grupo Rotoplas



PERÚ



- Mantener liderazgo en almacenamiento y mejoramiento
- Desarrollar y crecer el segment de conducción
- Mantener el ritmo de crecimiento y rentabilidad



EUA



- Aumentar la tasa de conversión en los sitios
- Aumentar rentabilidad
- Entrar al negocio de fosas sépticas



CENTROAMÉRICA



- Mantener el liderazgo de almacenamiento y mejoramiento
- Aprovechar la sinergia y la presencia regional
- Añadir productos a la cartera de soluciones



ARGENTINA

- Mantener liderazgo – marcas líderes
- Política de precios en línea con inflación
- Impulsar las exportaciones Mercosur Caribe y África
- Mantener las operaciones autosuficientes en términos de flujo de caja



BRASIL

- Desarrollar una plataforma de servicios a través de plantas de tratamiento y reciclaje



Mejorar la disciplina en la asignación de capital

Asignación de recursos para:



Crecimiento orgánico



Crecimiento inorgánico
Enfoque en matriz de coherencia



Recompra de acciones



Pago de dividendos



Pago de deuda

Proceso:



Propuesta de
proyecto



Evaluación



$TIR > WACC^*$



Validación y
autorización



Informe trimestral
del estado

Con el apoyo de un Comité de Asignación de Capital

*Tasa interna de Retorno mayor al Costo Promedio Ponderado de Capital

¿Qué sigue para Flow?

Guía 2025

- 2x ventas
- Márgen EBITDA Aj $\geq 20\%$
- Deuda Neta / EBITDA Aj. $\leq 2.0x$
- ROIC de doble dígito > WACC
(Cercano a 20%'s)

Avenidas de crecimiento

 **Plataforma de Agua como Servicio**
México & Brasil

bebbia® Sytesa.  Empresa de Grupo Rotoplas

rieggio®

 **ACUANTIA**
Estados Unidos

PlasticWaterTanks

PLASTIC-MART

THE TANK DEPOT

 **BIOROCK**
WASTEWATER TREATMENT

 **Lanzamiento de nuevas soluciones**

 **Sinergias entre operaciones**

 **Plataformas de D&A**

Rotoplas
más y mejor agua





COMPROMISOS ROTOPLAS

- Guiarnos por el **propósito** de la Compañía; servir mejor a nuestros clientes y comunidades.
- Seguir las **mejores prácticas ASG**, en línea con las prioridades de nuestros grupos de interés.
- **Crear valor** para nuestros accionistas a través de un **crecimiento sostenible**.
- Promover el **bienestar** de la sociedad y a **salvaguardar** el planeta que todos compartimos.

5 FINANZAS SÓLIDAS

Con un enfoque sostenible

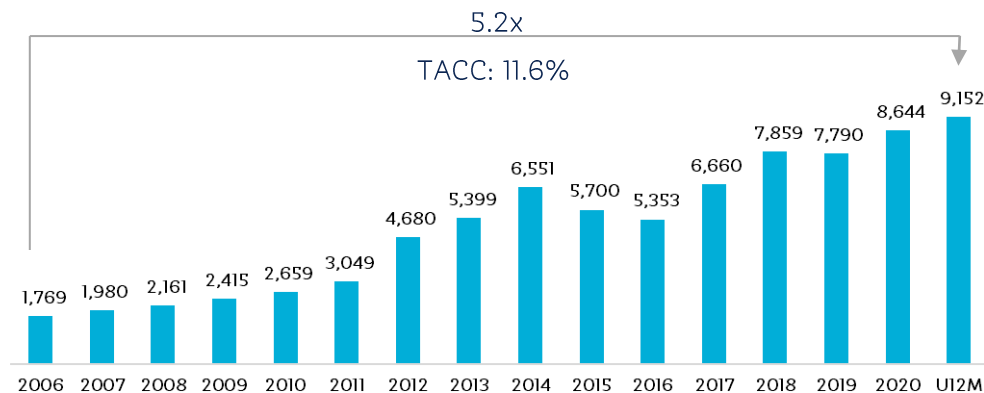


Resiliencia del modelo de negocio

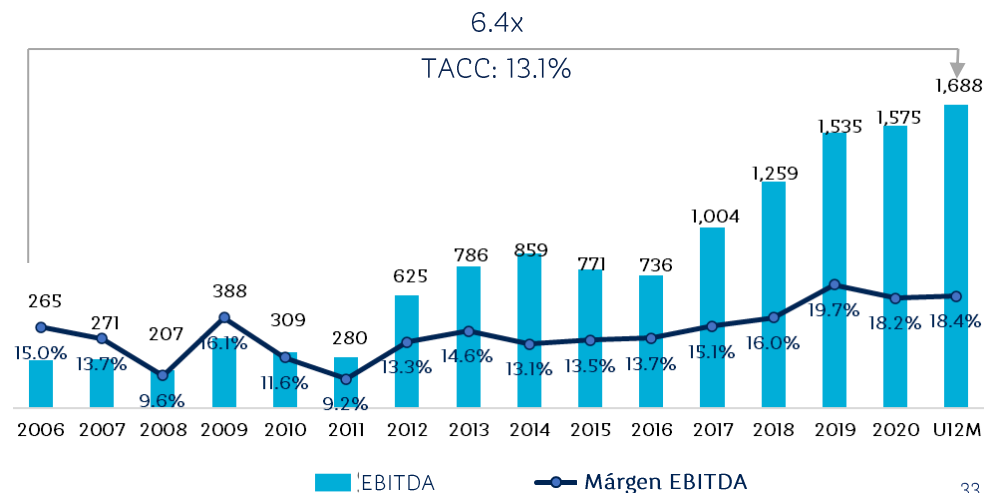
- 🌿 Crecimiento continuo
- 🌿 Márgenes de doble dígito
- 🌿 Administración sólida

- México – 41 años
- Centroamérica – 23 años
- Perú – 21 años
- Argentina - 21 años
- Brasil – 20 años
- EEUU – 5 años

Ventas



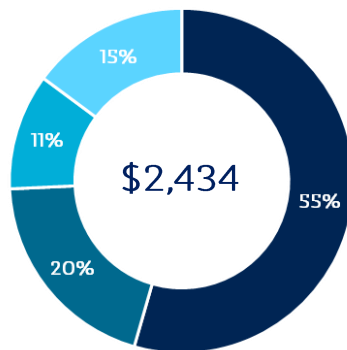
EBITDA



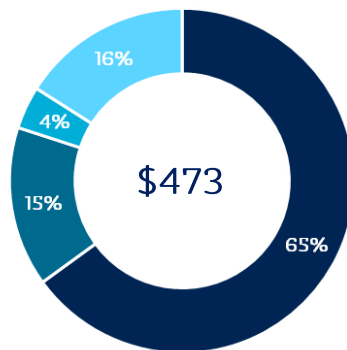
Resultados del 1T21

MXN mm

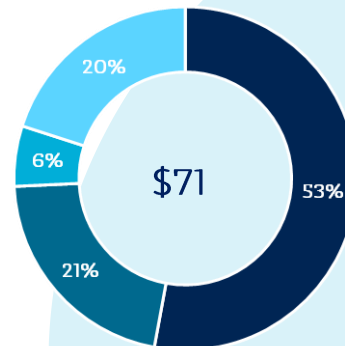
Ventas por País



EBITDA por País



CAPEX por País



■ México
 ■ Argentina
 ■ EUA
 ■ Otros

Estado de Resultados		1T21	1T20	Δ %/pb
	Ventas Netas	2,434	1,926	26%
	Costo de Ventas	1,428	1,083	32%
	Utilidad Bruta	1,006	843	19%
	<i>Margen</i>	41.3%	43.8%	(250)
	Utilidad de Operación	305	278	10%
	<i>Margen</i>	12.5%	14.4%	(190)
	RIF	122	(392)	(131%)
	Impuestos	50	188	(73%)
	EBITDA Ajustado	473	360	31%
	<i>Margen</i>	19.4%	18.9%	70
	Utilidad Neta	134	463	(71%)

Ciclo de conversión de Efectivo
 77 días



Días Inventario
 61



Días Cartera
 50



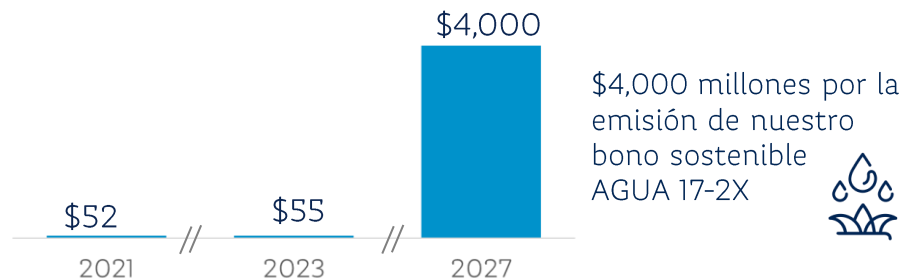
Días Proveedores
 34

Finanzas sólidas

MXN mm



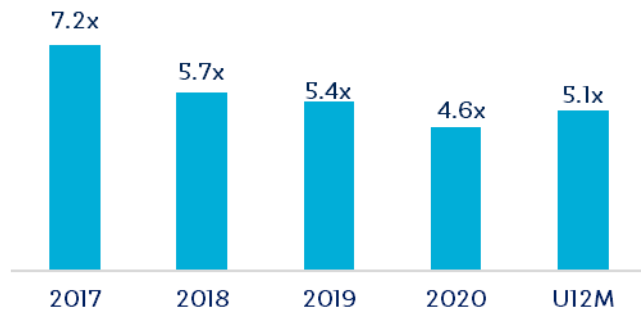
Perfil de vencimiento de la deuda



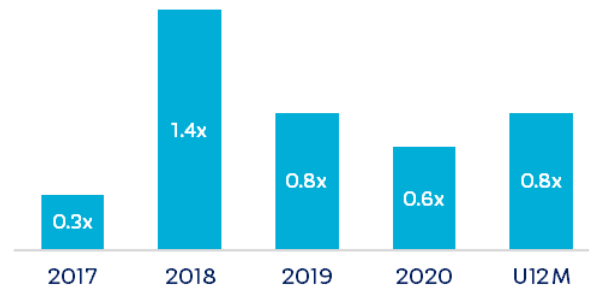
Balance sólido para apoyar el crecimiento

	Marzo 2021
Caja y Equivalentes	2,854
Otros Activos	10,084
Activos Totales	12,938
Deuda	4,200
Otros Pasivos	2,503
Pasivos Totales	6,703
Capital Contable	6,235
Pasivo y Capital Contable	12,938

Cobertura de intereses*



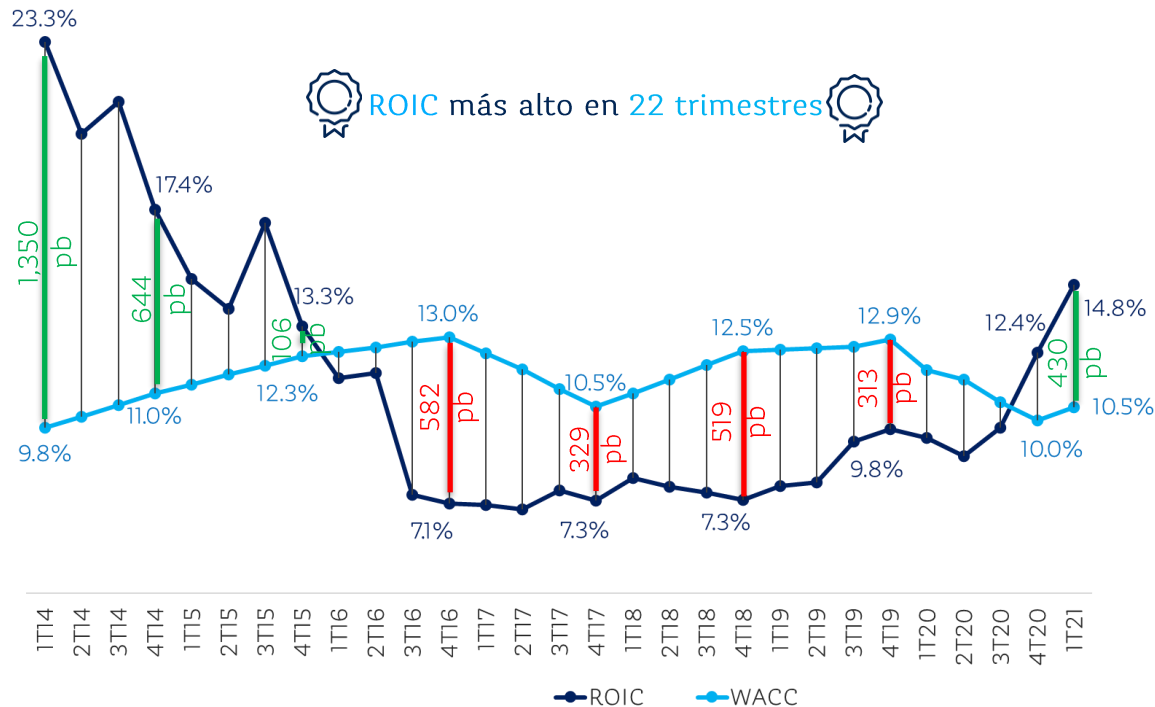
Deuda neta / EBITDA



*Los gastos financieros utilizados para el cálculo consideran los intereses pagados derivados de los pasivos con costo

*Cálculo de cobertura de intereses: EBITDA/Intereses a cargo

ROIC vs Costo de Capital



Foco en ROIC a partir del programa de transformacional Flow:

- Mayor disciplina en *Capital Allocation (Control Tower)*.
- Mayor eficiencia productiva en proceso de manufactura
- Estricta disciplina en gastos





¡Gracias!

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com

