

1 T

2 2



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

Presentación Corporativa

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*

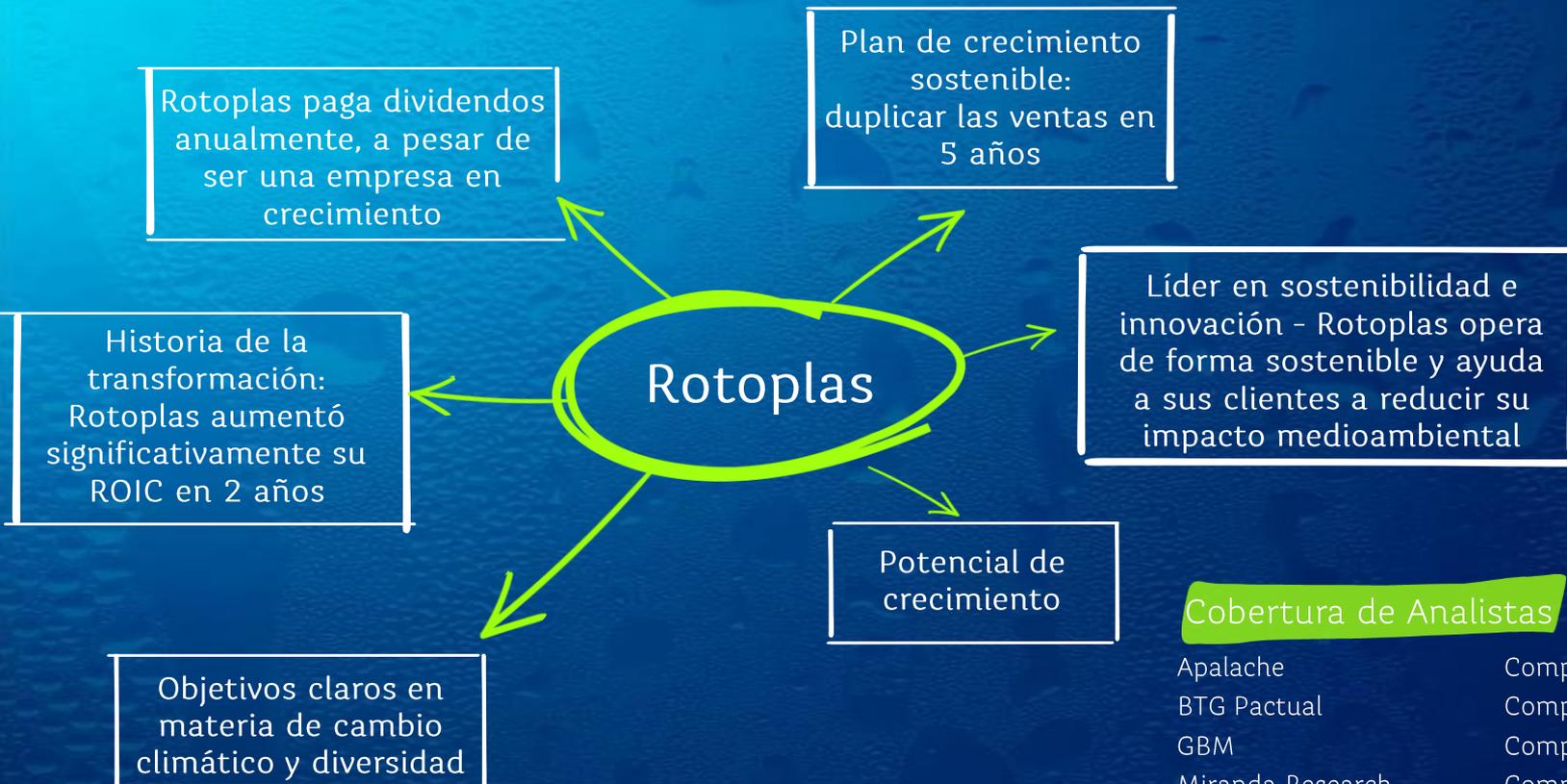


En Rotoplas somos más y mejor agua

- +3 décadas en la industria del agua
- Expertos en productos y servicios de agua
- Presencia en 14 países
- Enfocados en la creación de valor 360°



AGUA* | Mensajes clave



Cobertura de Analistas

Apalache	Compra	\$39.40
BTG Pactual	Compra	\$39.00
GBM	Compra	\$48.00
Miranda Research	Compra	\$45.00
Signum / Punto	Compra	\$42.22
Consenso		\$42.72



Consideraciones de inversión

- 1 EL AGUA
Una industria emergente llena de oportunidades
- 2 BRINDANDO SOLUCIONES
Líder de mercado
- 3 HACIA DÓNDE VAMOS
Oportunidades de valor y crecimiento
- 4 FINANZAS SÓLIDAS
Con un enfoque sostenible



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

01

EL AGUA

Una industria emergente llena de oportunidades



Demanda de Agua



Crecimiento poblacional

	<u>2020</u>	<u>2050</u>
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



Sectores de interés para Rotoplas:



Calidad y escasez de agua



Tratamiento y reciclaje de agua



Agricultura

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

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

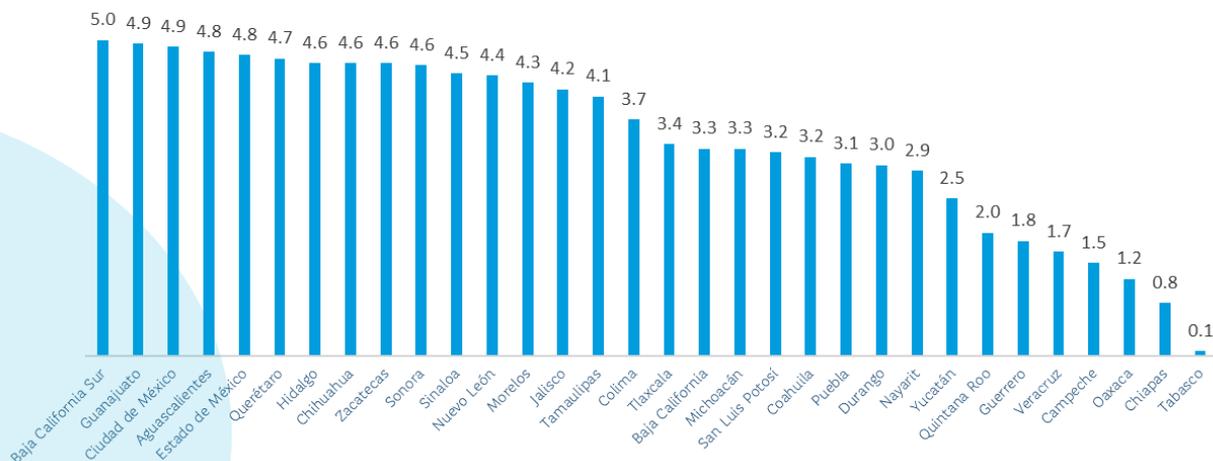


México excede la huella hídrica global promedio en 42% (1,978 vs 1,385 m³/hab/año)

Situación hídrica en México



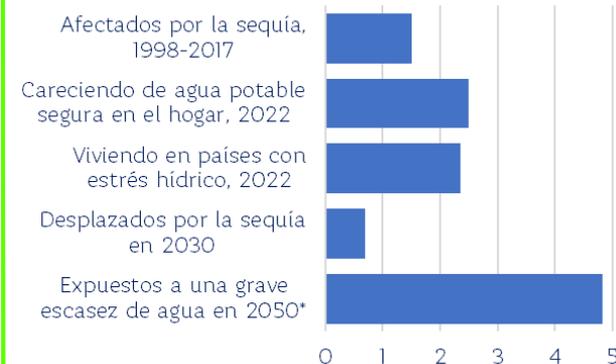
Riesgo general de agua¹



Riesgo general de agua en América¹

País	Ranking	Riesgo
México	24	3.86
Guatemala	57	2.36
Perú	66	2.05
Estados Unidos	71	1.85
El Salvador	78	1.66
Argentina	92	1.31
Costa Rica	107	0.92
Brasil	112	0.78
Honduras	133	0.27
Nicaragua	137	0.21

Estimado global²



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

²Cifras en miles de millones de personas, UN Global Land Outlook



Home > Nuevo León News > Monterrey has no water and the nightmare has already started in one...

Nuevo León News

Monterrey has no water and the nightmare has already started in one of Mexico's largest cities

March 25, 2022 1216



Companies are draining Mexico's water supply amid drought: Activists

LATIN AMERICA REPORTS | Article Published: April 9, 2022 | [LEAVE A COMMENT](#)

For instance, in the northeastern city of Monterrey, water cuts have been implemented to combat a looming water crisis in one of Mexico's wealthiest cities. On March 25, reports regarding water supply in Monterrey detailed that **the city had water for only 60 days.**



BREAKING NEWS

"Save it's up to you": water cuts begin in the state of Nuevo León

Faced with the drought that the entity is going through, the government has decided to implement measures to mitigate the effects it may cause

Newsroom Infobae
March 22, 2022



La Boca dam, one of Monterrey's water sources, is at 15% of its full capacity.



Drought brings water restrictions in Nuevo León

Water consumption increased on Tuesday, as ~~residents rushed to fill tanks and buckets~~

Published on Thursday, March 24, 2022



Ley 14.026/2020 | "Marco Legal do Saneamento"

Para 2033 las empresas operadoras deberán atender al 99% de la población con agua tratada y al 90% con agua procedente de la captación y tratamiento de aguas pluviales. La inversión estimada de 520,000 millones de BRL (100,000 millones de USD)

Contexto y oportunidad

- Casi **35 millones de brasileños** viven en lugares **sin suministro de agua potable**.
- Casi la **mitad** de la **población** brasileña no tiene **sistema de alcantarillado**
- Del total de **aguas residuales** generadas en el país, **sólo el 46% son tratadas**, lo que significa que el país vierte diariamente a la naturaleza **más de 5,700 piscinas olímpicas de aguas residuales** sin tratar.



02

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

1T22 Líder del mercado del agua



14 países (14x)¹
68,000+ puntos de servicio
3,300+ colaboradores (7x)¹
30,000+ puntos de venta (10x)¹
27 líneas de productos (14x)¹
19 plantas (2x)¹
1 centro de innovación

Ventas U12M
MXN 11,140mm (TACC: 12.2%)¹

EBITDA U12M
MXN 1,613mm (TACC: 12.3%)¹

¹ Comparación contra 1994

Modelo de Negocios | Soluciones Descentralizadas de Agua



B2B: Business to Business (Negocio a Negocio)
B2C: Business to Consumer (Negocio a Consumidor)
B2D: Business to Distributor (Negocio a Distribuidor)

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



Portafolio de soluciones



PRODUCTOS



ALMACENAMIENTO

Tinacos

Tanque dual
Tinaco gama
medio- baja

Cisternas

Industrial y agrícola

Tanques para agua y
químicos
Tolvas
Nodrizas
Comedores
Bebedores



CONDUCCIÓN

Tuberías

Tubería Ultraflex
Hidráulica
Fortech-CT

Tuercas y conectores plásticos

Válvulas

Valvula contrallave

Bombas

Sistemas
hidroneumáticos
Bomba centrífuga,
periférica, sumergible,
de circulación

Registrossanitarios



MEJORAMIENTO

Calentadores

Termoducha de 4 tiempos
Termotanques, termas

Biodigestores

Filtros

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

Purificadores

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

Sistema de riego agrícola tipo huerto familiar

Tratamiento de aguas residuales domésticas

Sépticos residenciales



AUTOSUSTENTABLE

Captación Pluvial Rural

Captación Pluvial Urbana

Baño húmedo

Marcas comerciales:



SERVICIOS



Tratamiento y reciclaje

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



Purificación de agua para beber

Purificadores residenciales y
comerciales



Bebedores escolares



Gestión de agua agrícola

Sistemas de riego inteligente para el
campo



Motores de Crecimiento | Vientos a favor



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

Irrigación

- Menor disponibilidad de agua
- Métodos ineficientes de irrigación dominan el mercado
- Sector agrícola no es completamente atendido

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 **30,000 puntos de venta** en el continente americano
- Más de **68,000 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



57% 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
- Rating MSCI BBB
- ESG Bloomberg: **Top 10 en México**

- 2020 Llenado de cuestionario del CDP
- 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/

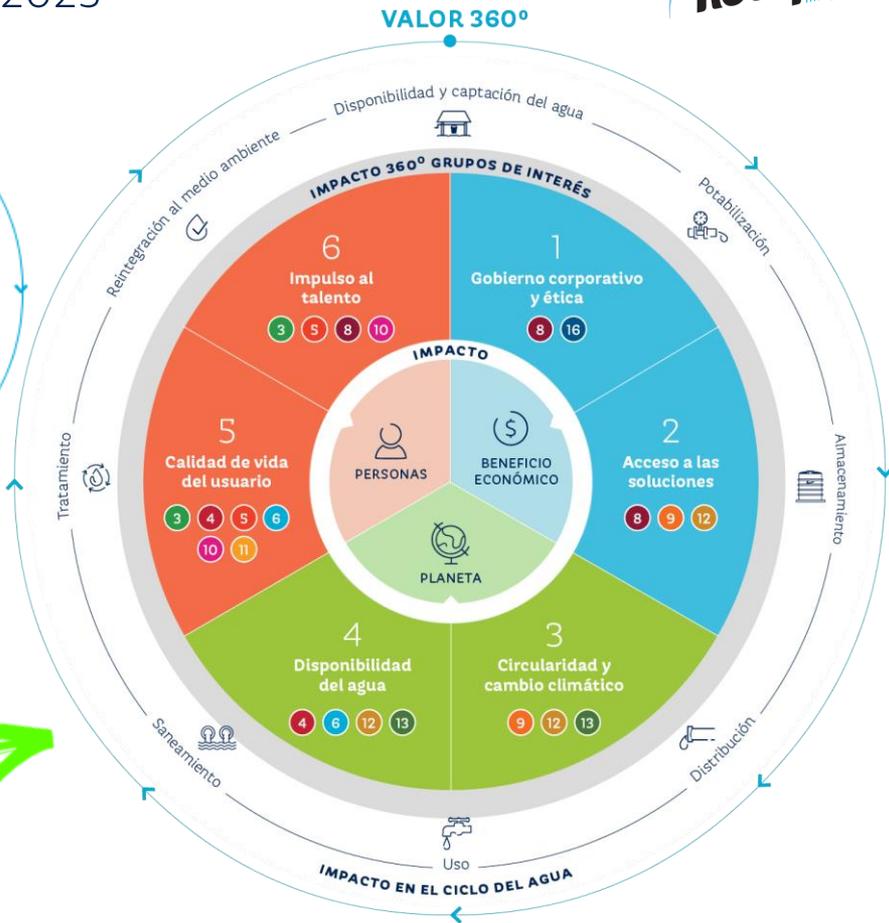
¹ Durante 2020

² Acumulativo e incluyendo solo beneficiarios de bebederos de INIFED

Valor 360° | Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025



grupos de interés



Creación de Valor 360°



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

Resultados y Metas | ESG

Profit

Proveedores directos evaluados con criterios ESG

2021	Meta 2022	Meta 2025
-	20%	100%

Satisfacción del cliente (Score NPS)

67	68	80
----	----	----

Planet

Intensidad CO₂ - Alcance 1 y Alcance 2 por tonelada de resina procesada

0.48	0.5	0.41
------	-----	------

m³ de agua depurada por nuestras soluciones (acumulado)

164K	314K	1.7 MM
------	------	--------

People

Personas con acceso al agua y saneamiento

330K	549K	1 MM
------	------	------

Mujeres en la fuerza laboral

23%	24%	30%
-----	-----	-----

**Ser una compañía
carbono neutral
para 2040**

**30% de mujeres
en nuestra
plantilla en 2025**

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



• 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)

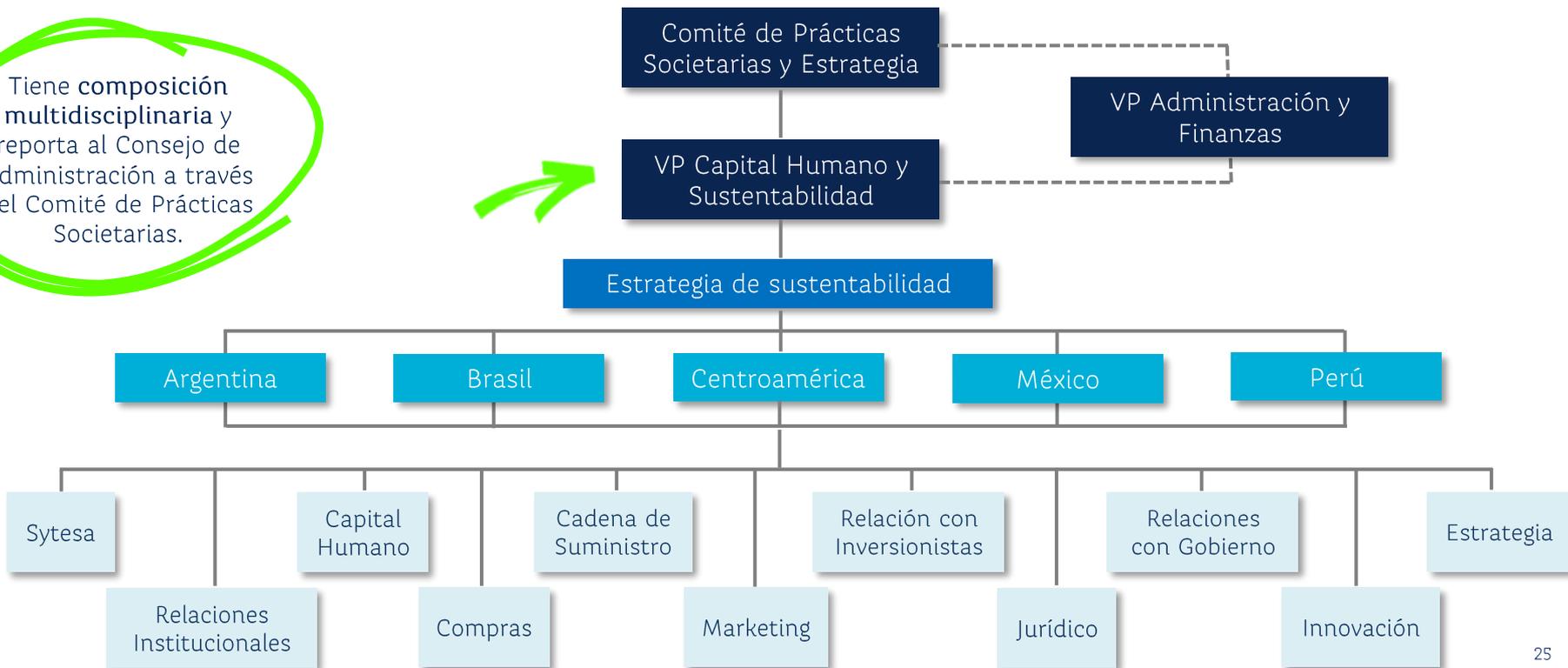


Principales iniciativas circularidad energía y materiales

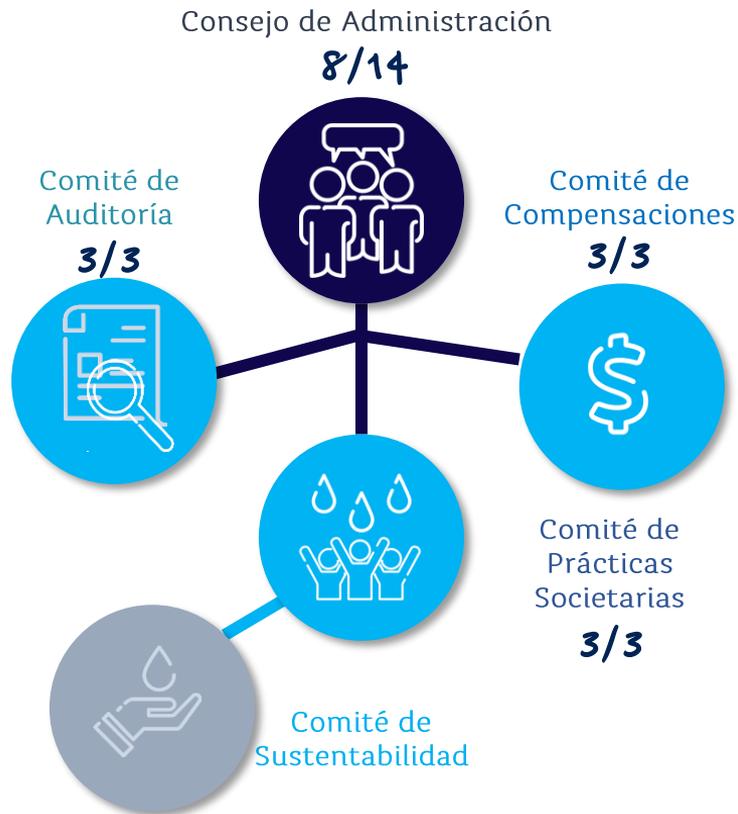
Estructura Organizacional Sustentabilidad

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 → 57% consejeros **independientes**
- Diversidad → 5 consejeros **internacionales**
- Innovación → Representado por 4 diferentes **generaciones**
- Equidad → **Equidad de género** en el Consejo, 7% mujeres
- Experiencia → **Miembros del Consejo** con antecedentes en diversas industrias y más de 500 años de experiencia combinada
- Sesiones → 4 sesiones ordinarias al año

03

HACIA DÓNDE VAMOS

Oportunidades de valor y crecimiento



Flow | Programa de transformación

Rentabilidad del portafolio actual

- Palancas de ingreso
 - 1) Optimización de precio y volumen
- Palancas de costo
 - 1) Aprovisionamiento de materiales
 - 2) Eficiencia en fabricación
 - 3) Optimización de costos de distribución
- Palancas de capital de trabajo
 - 1) Optimización de los niveles de inventario
 - 2) Revisión de acuerdos con clientes y proveedores

Iniciativas de crecimiento

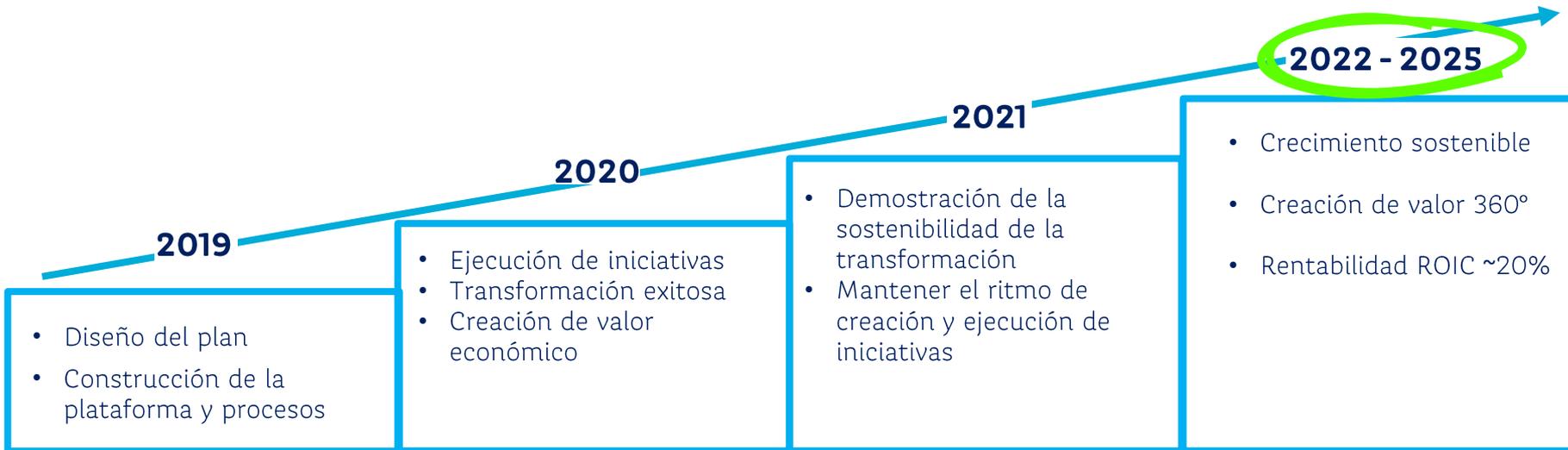
- Mejorar la calidad y la ejecución de las oportunidades de crecimiento
- Principales oportunidades:
 - 1) Venta cruzada
 - 2) Impulsar la plataforma de agua como servicio
 - 3) Reforzar el crecimiento de la plataforma de comercio electrónico
- Mejorar las decisiones de asignación de capital

Mejorar la salud organizacional

- Gestión del cambio
- Diligencia en proyectos y rendición de cuentas
- Revisión de Clima Organizacional
 - 1) a través de encuestas OHI y GPTW



FLOW | Transformación



Presencia Rotoplas

- Mercado maduro
- Mercado en expansión
- Mercado joven
- Plan
- Explorar



PRODUCTOS

SERVICIOS

Almacenamiento	Acuantia. THE TANK DEPOT	Rotoplas	Rotoplas	Rotoplas		Rotoplas
Conducción		Tuboplus	Tuboplus	Tuboplus		Instalamos confianza IPS
Mejoramiento	Acuantia.	Rotoplas	Rotoplas	Rotoplas		SEÑORIAL Color que perdura
Purificación		Rotoplas bebbia.				
Tratamiento y reciclaje		Sytessa. Empresa de Grupo Rotoplas				Acuantia.
Irrigación		rieggo.				

Estrategia por país y región



MÉXICO

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



bebbia. riego.



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



tank-depot.com

Acuantia.



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



SEÑORIAL
Cariño que perdura



BRASIL

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

Acuantia.

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

¿Qué sigue para Rotoplas?

Guía 2025

- 2x ventas
- Margen 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

PlasticWaterTank[®]

PLASTIC-MART 

THE TANK DEPOT 

 **BIOROCK**[®]
WASTEWATER TREATMENT

 **Lanzamiento de nuevas soluciones**

 **Sinergias entre operaciones**

 **Plataformas de D&A**

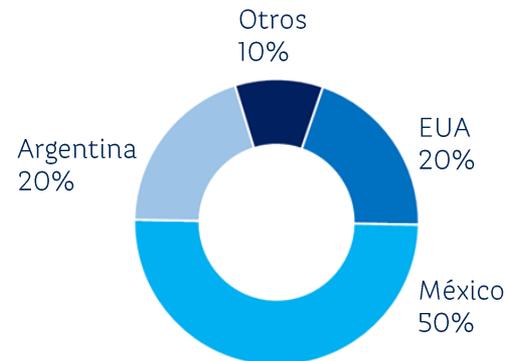
 **Rotoplas**
más y mejor agua



2025 Crecimiento esperado

	Crecimiento TACC 21-25	
	Ventas	EBITDA Aj.
PRODUCTOS	12 – 14%	12 – 14%
México	10 – 12%	10 - 12%
Argentina	12 - 14%	9 - 11%
EUA	29 – 31%	44 – 46%
Otros	15 - 17%	15 – 17%
SERVICIOS	30 - 32%~	margen > 20%
TOTAL	14 - 15%	16 - 18%

Ventas 2025



— 2x ventas

— Margen EBITDA Aj. >20%

Guidance 2022

- Ventas $\geq 15\%$
- Margen EBITDA Aj. 15.5% - 16.5%
- Deuda Neta / EBITDA Aj. $\leq 2.0x$
- ROIC = WACC + 100 bp



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.

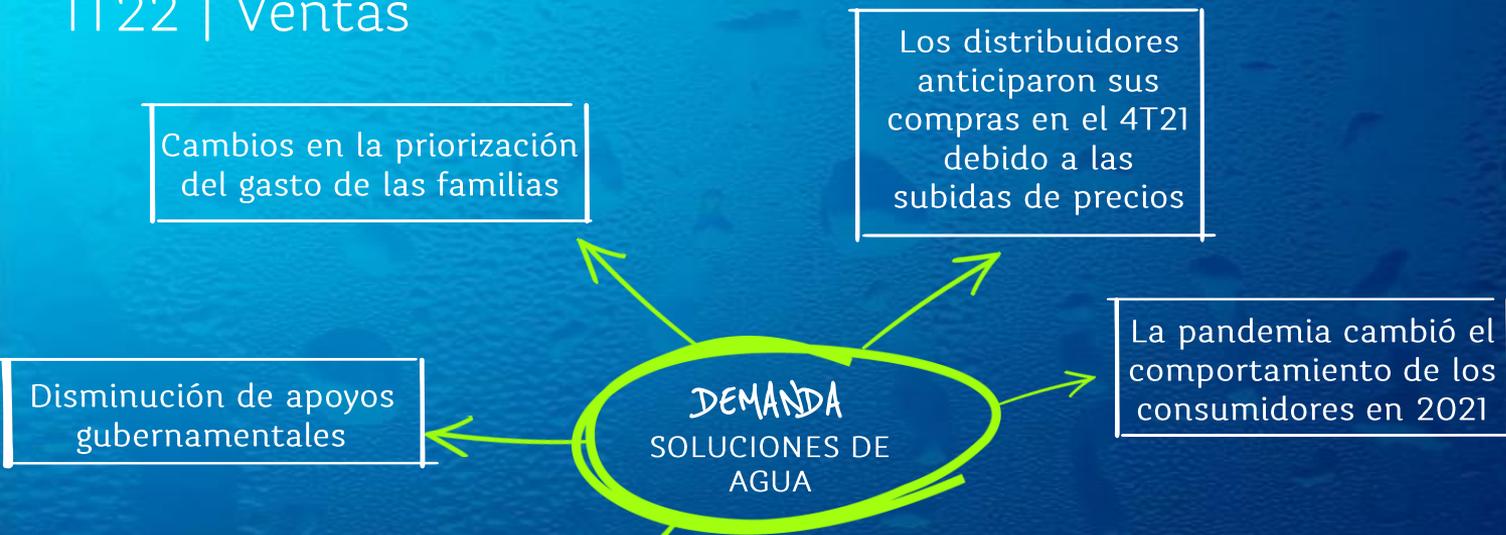
04

FINANZAS SÓLIDAS

Con un enfoque sostenible



1T22 | Ventas



	vs 1T21
Argentina	34%
EUA	30%
México	3%
Otros	(14%)

	vs 1T21
Productos	11%
Servicios	(18%)

MARGEN BRUTO

- 2021 fue un año inflacionario y la estrategia de precios nos ayudó a ganar participación de mercado
- Disminución de 110 pb frente al 1T21
 - menor absorción de costos fijos + aumento de costos de materias primas y logística

MARGEN EBIT, EBITDA

- \$45 millones de impacto relacionados con los gastos de:
 - la expansión de la plataforma de comercio electrónico y el negocio de sépticos en EE.UU.
 - la aceleración del ritmo de crecimiento de bebbia

MEDIDAS

- Controlar los gastos de viaje
- Controlar el gasto asignado a los negocios en desarrollo
- Hacer un seguimiento de nuestra participación en el mercado y del comportamiento de los costos de las materias primas y de logística
- Mantener una estrategia de precios consistente para lograr un equilibrio entre crecimiento y rentabilidad

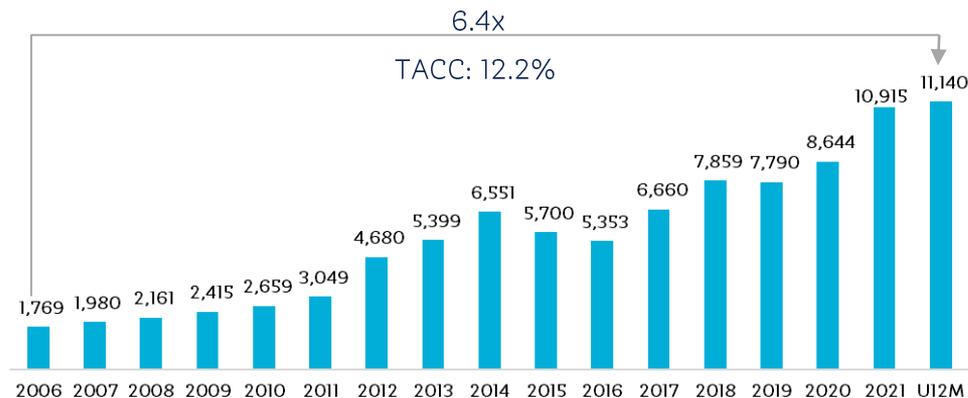
Millones MXN

Resiliencia del modelo de negocio

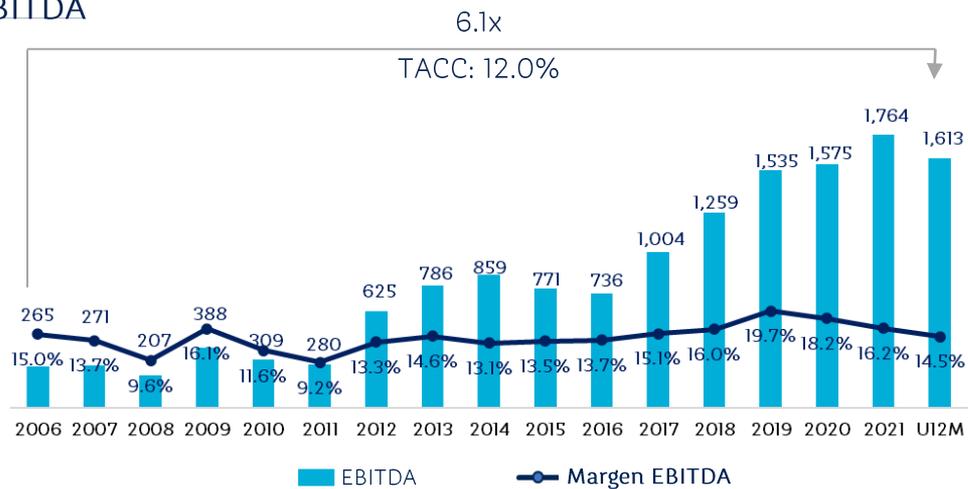
-  Crecimiento continuo
-  Márgenes de doble dígito
-  Administración sólida

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

Ventas



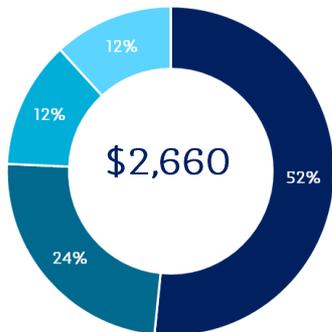
EBITDA



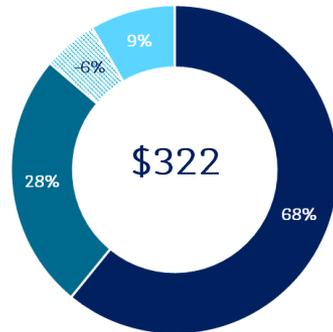
Resultados del 1T22

MXN mm

Ventas por País



EBITDA por País



CAPEX por País



- México
- Argentina
- EUA
- Otros

	1T22	1T21	Δ %/pb
Ventas Netas	2,660	2,434	9%
Costo de Ventas	1,592	1,428	11%
Utilidad Bruta	1,068	1,006	6%
<i>Margen</i>	40%	41%	(110) pb
Utilidad de Operación	222	305	(27%)
<i>Margen</i>	8%	13%	(410) pb
RIF	155	122	27%
Impuestos	(20)	50	NA
EBITDA Ajustado	322	473	(32%)
<i>Margen</i>	12%	19%	(730) pb
Utilidad Neta	88	134	(34%)

Ciclo de conversión de Efectivo
88 días



Días Inventario
89



Días Cartera
52



Días Proveedores
53

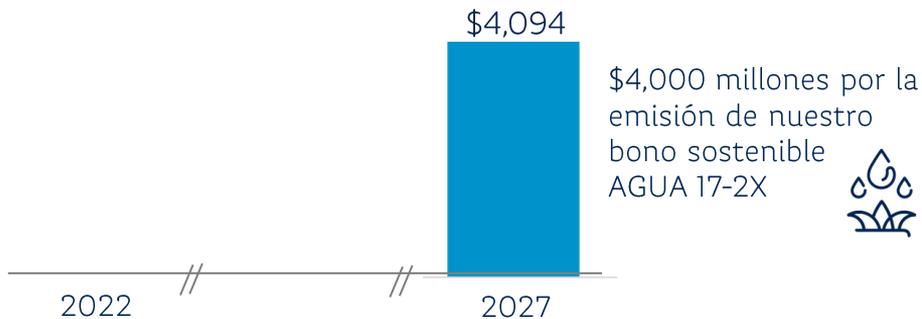
EBITDA ajustado considera: utilidad de operación más depreciación y amortización, más gastos no recurrentes (donativos y gastos implementación Flow). En el 1T21 considera \$75 millones de gasto Flow y \$2 millones de donativos. Durante el 1T22 ya no se realizaron ajustes por gastos Flow y no hubo donativos.

Finanzas sólidas

MXN mm



Perfil de vencimiento de la deuda

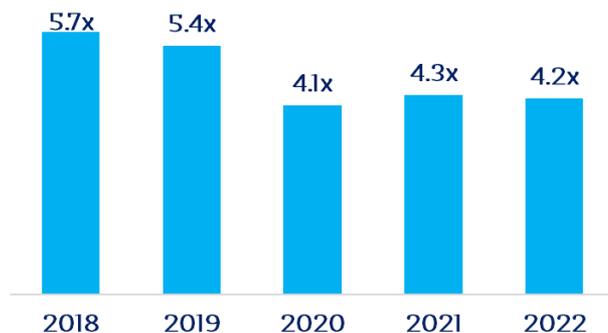


Balance sólido para apoyar el crecimiento

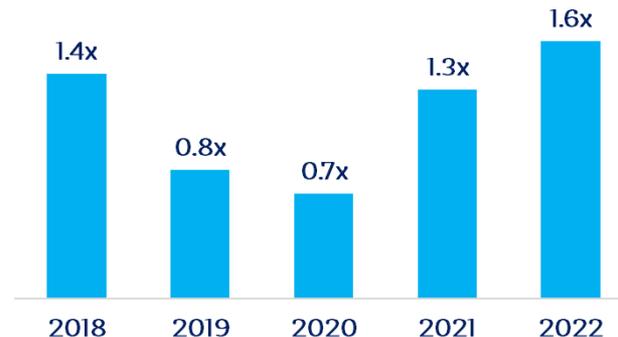
Marzo 2022

Caja y Equivalentes	1,443
Otros Activos	11,370
Activos Totales	12,813
Deuda	4,094
Otros Pasivos	2,247
Pasivos Totales	6,341
Capital Contable	6,472
Pasivo y Capital Contable	12,813

Cobertura de intereses*



Deuda neta / EBITDA

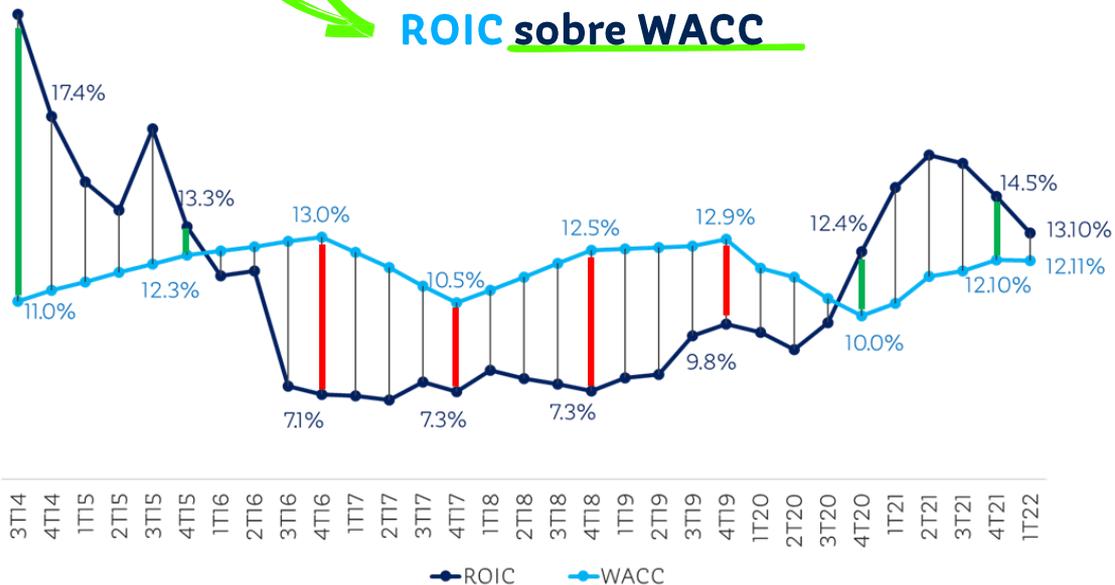


*Los gastos financieros utilizados para el cálculo consideran los intereses pagados derivados de los pasivos con costo

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

ROIC vs Costo de Capital

ROIC sobre WACC



ROIC: NOPAT U12M/Promedio Capital Invertido t, t-1
 Capital invertido: activos totales – efectivo y equivalentes de efectivo – pasivos a corto plazo
 El ROIC excluye los gastos ejecución programa Flow del 2T20 al 4T21 por ser no recurrentes.

Consenso de los analistas: Recomendación de COMPRA con un precio objetivo promedio de \$42.72

Apalache	Jorge Plácido	jorge.placido@apalache.mx	Compra	\$39.40
BTG Pactual	Mariana Cruz	mariana.cruz@btgpactual.com	Compra	\$39.00
GBM	Liliana de León	ldeleon@gbm.com	Compra	\$48.00
Miranda ESG	Marimar Torreblanca	marimar.torreblanca@miranda-partners.com	-	-
Miranda Research	Martín Lara	martin.lara@miranda-gr.com	Compra	\$45.00
Signum / Punto	Alain Jaimes	alain.jaimes@signumresearch.com	Compra	\$42.22
Consenso				\$42.72



> 60% de subida frente al precio de cierre del 24 de mayo





¡Gracias!

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com