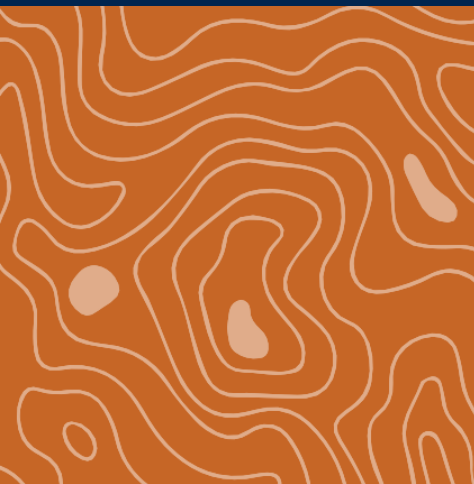
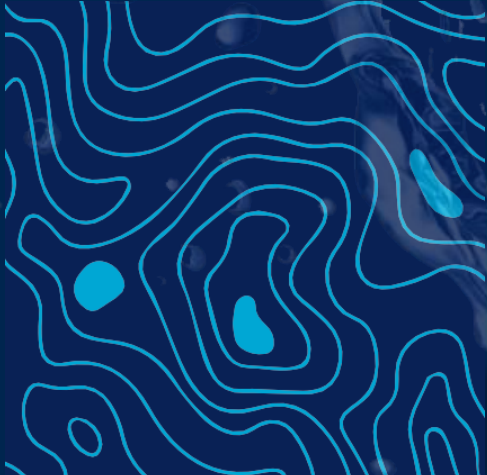
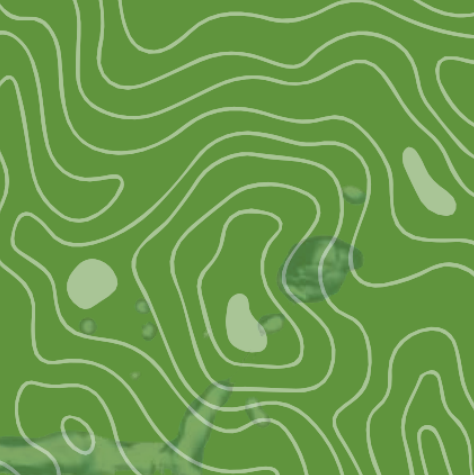


2023

1T



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

Presentación Corporativa



# Consideraciones de inversión

- 01 Somos soluciones de agua
- 02 Estructura clara para un futuro sostenible
- 03 Finanzas Sólidas
- 04 El agua, un tesoro en riesgo
  - Misión** | Que la gente tenga más y mejor agua
  - Visión** | Ofrecer soluciones descentralizadas y sustentables de agua con beneficios relevantes al cliente dentro del Estilo Rotoplas

# 01

Somos  
soluciones  
de agua

## Mensajes clave

Rotoplas paga dividendos anualmente, a pesar de ser una empresa en crecimiento

Plan de crecimiento sostenible: duplicar las ventas en 5 años

Historia de la transformación: Rotoplas aumentó significativamente su ROIC en 2 años

Líder en sostenibilidad e innovación - Rotoplas opera de forma sostenible y ayuda a sus clientes a reducir su impacto medioambiental



Potencial de crecimiento

Objetivos claros en materia de cambio climático y diversidad

### Cobertura de Analistas

GBM	Compra	\$50.00
Signum / Punto	Compra	\$42.22
Miranda Research	Compra	\$44.00
BTG Pactual	Compra	\$39.50
Apalache	Compra	\$44.00
Consenso		\$43.94



# Una historia motivada por el agua

Nace Rotoplas en México



1978

Se lanza el primer tinaco de polietileno

1978



Inicia expansión internacional con la planta en Guatemala

1996



Rotoplas llega a Argentina

1997

Adquisición de Talsar en Argentina y Sytesa(rsa) en México

2016



Inicio de operaciones en EE.UU.A

2015



Rotoplas es listada en la BMV bajo el ticker AGUA\*

2014



Lanzamiento de Tuboplus

2003



Emisión del primer Bono Sustentable en LATAM & Ingreso al Dow Jones Sustainability MILA Pacific Alliance

2017



Inicio del programa de transformación Flow

2019



Lanzamiento del Plan de Crecimiento Sostenible a 2025

2020

Actualización de la Estrategia de Sustentabilidad

2021



Inicio de la actualización tecnológica en plantas en México

2022



14 países

18 plantas

+3,200 colaboradores

27 líneas de productos

3 líneas de servicios

+32,000 puntos de venta

+90,000 puntos de servicio

# Nuestros Productos | Soluciones de adaptación al cambio climático

## Almacenamiento



## Conducción



## Mejoramiento

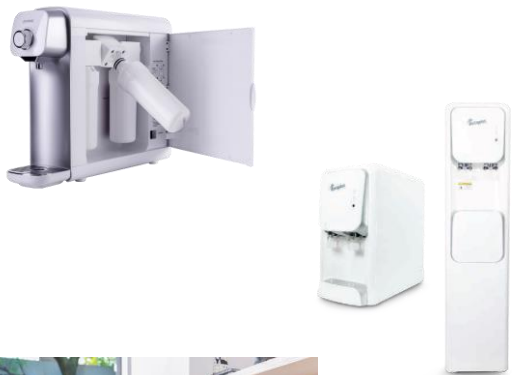


### Value Negocio Tradicional

- Marcas líderes
- Sólida participación de mercado
- Generación flujo de efectivo
- EBITDA estable - YTD \$599
- Pagar dividendos

# Nuestros Servicios | Soluciones de **mitigación** del cambio climático

## Purificación






## Tratamiento y reciclaje



## Irrigación



## Growth Nuevos Negocios

-  Fase de inversión: flujo de caja negativo
-  EBITDA YTD (\$46)
-  Sólido potencial de crecimiento

bebbia®

rsa | Rotoplas  
servicios  
de agua

Acuantia.

rieggio®

# Presencia Rotoplas

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



PRODUCTOS

SERVICIOS

	USA	Mexico	Central America	Peru	Brazil	Argentina
Almacenamiento	Acuantia. THE TANK DEPOT	Rotoplas más y mejor agua	Rotoplas más y mejor agua	Rotoplas más y mejor agua		Rotoplas más y mejor agua
Conducción		Tuboplus	Tuboplus	Rotoplas más y mejor agua		IPS Instalamos confianza AGUA, GAS Y DESAGUE
Mejoramiento		Rotoplas más y mejor agua	Rotoplas más y mejor agua	Rotoplas más y mejor agua		SEÑORIAL Calor que perdura
Purificación		bebbia®				
Tratamiento y reciclaje	Acuantia.	rsa Rotoplas servicios de agua				Acuantia.
Irrigación		rieggo®				



# ¿Qué sigue para Rotoplas?

## Guía 2025

2x ventas

Margen EBITDA  $\geq 20\%$

Deuda Neta / EBITDA  $\leq 2.0x$

ROIC de doble dígito > WACC

### Avenidas de crecimiento

➤ Plataforma de Agua como Servicio  
México & Brasil



➤ ACUANTIA  
Estados Unidos



➤ Lanzamiento de nuevas soluciones



➤ Sinergias entre operaciones



➤ Plataformas de D&A



## ¿Qué sigue para Rotoplas? | 2025 Crecimiento esperado

	Crecimiento TACC 22-25	
	Ventas	EBITDA Aj.
<b>PRODUCTOS</b>	12 – 14%	20 – 22%
México	10 – 12%	18 - 20%
Argentina	12 - 14%	14 - 16%
EUA*	29 – 31%	Margen > 7%
Otros	15 - 17%	17 – 19%
<b>SERVICIOS</b>	30 - 32%~	margen > 0%
<b>TOTAL</b>	<b>14 - 15%</b>	25 - 27%

Mayor crecimiento que el plan inicial, 22% TACC vs 14-15%

### Impulsores de crecimiento:

- Programa de transformación **Flow**
- **Riesgos** relacionados con **estrés hídrico**
- **CapEx 5%** de las ventas
- Ventas a **gobierno < 10%**

- **2x** ventas
- Margen EBITDA **≥20%**

## Crecimiento de nuevos negocios

■ Oportunidad de mercado

■ Iniciativas clave 2023

### rieggio®

■ - 350 M USD

- Crear historias de éxito
- Fortalecer alianzas estratégicas con agricultores y otros jugadores

### bebbia®

- 3 M Hogares (B2C)
- 1 M Clientes Institucionales (B2B)
- 500 M USD ingreso anual recurrente

- Automatización de procesos
- Desarrollo de Plataforma digital
- Optimización de *field services*
- Crecer B2B

### rsa

Rotoplas  
servicios  
de agua

■ - 1,000 M USD

- Generar *bookings*
- Foco en industrias con alto uso de agua: Textil, alimentos y bebidas, papel, usos mixtos, acuicultura, automoción y hostelería.

### Acuantia.



■ - 6,000 M USD (negocio séptico)

- Optimización plataformas en línea
- Crear alianzas estratégicas
- Desarrollo de capacidades de *field services*

### Acuantia.



■ - 800 M USD

- Construcción de capacidades
- Generar *bookings*
- Foco en industrias con alto uso de agua: comercial, alimentos y bebidas, químicos, automotriz

# Valor 360° | Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025



Creación de Valor 360°

## Logros 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

Satisfacción del cliente (Score NPS)

## Planet

Intensidad CO<sub>2</sub> - Alcance 1 y Alcance 2 por tonelada de resina procesada

m<sup>3</sup> de agua purificada por nuestras soluciones

## People

Personas con acceso al agua y saneamiento (acumulado)

Mujeres en la fuerza laboral

	Resultados 2021	Meta 2022	Resultados 2022	Meta 2023	Meta 2025
Proveedores directos evaluados con criterios ESG	0%	20%	20%	45%*	100%
Satisfacción del cliente (Score NPS)	67	68	72	73	80
Intensidad CO <sub>2</sub> - Alcance 1 y Alcance 2 por tonelada de resina procesada	0.41	0.50	0.48	0.45	0.41
m <sup>3</sup> de agua purificada por nuestras soluciones	164K	314K	404K	656K	1.7 MM
Personas con acceso al agua y saneamiento (acumulado)	330K	543K	553K	788K	1 MM
Mujeres en la fuerza laboral	23%	24%	24%	27%	30%

## Índices & Reconocimientos



\*45% de los proveedores catalogados como "críticos - Tier 1"

## Ventajas competitivas

### Fortalezas

- Liderazgo de mercado
- Amplio portafolio
- Posición financiera saludable y robusta
- Relación con clientes y proveedores
- Equipos de alto rendimiento, diversos e inclusivos
- Baja concentración de clientes

### Debilidades

- *Skills* técnicos-digitales bajos
- Presencia en línea y redes sociales en desarrollo
- Automatización en ciertos procesos no ha llegado a su óptimo uso
- Desarrollo de nuevas soluciones puede verse aplazado

- Inversión en capacitación, desarrollo y obtención de talento clave

- Equipo enfocado en mejorar la presencia en línea

- Inversión en optimización de procesos

- Procesos claros en la asignación de capital y priorización de iniciativas

### Oportunidades

- Acelerado crecimiento del mercado de servicios
- Aumento en la demanda de agua
- Capacidades digitales
- Marketing digital
- Robustecimiento de field services
- Mayor enfoque ambiental en las regulaciones
- D&A

### Amenazas

- Volatilidad en ciertos mercados
- Complejidad en el desarrollo de herramientas más potentes para seguridad de datos
- Encarecimiento del costo de capital
- Cambios socio-políticos
- Fortalecimiento de la competencia

- Plan de crecimiento sostenible

- Protocolos de ciberseguridad robustos

# Nearshoring | Oportunidades en la industria del agua

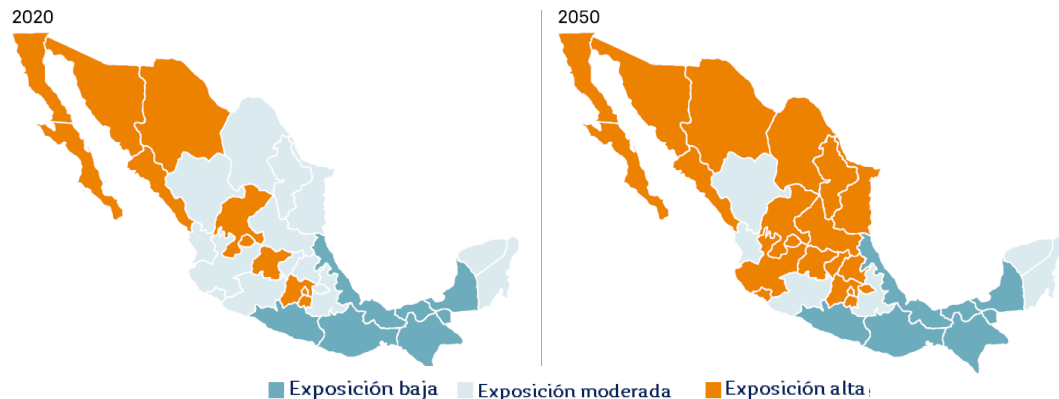
Las empresas comienzan a mudar su cadena de producción a México y esto representa una gran oportunidad para nuestro mercado

## ¿Por qué México?



- Ubicación geográfica
- Apertura comercial | 14 tratados de libre comercio con 50 países
- Disrupción en las cadenas de suministro globales
- Calidad en manufactura a costos competitivos
- Exposición a diferentes industrias y capacidad de adaptación
- Bajos costos de fletes e infraestructura adecuada
- Diversificación de la base de proveedores

### El número de estados mexicanos altamente expuestos a la escasez de agua podría casi duplicarse para el año 2050



Fuente: S&P Global Ratings

## Oportunidades para Rotoplas

Contamos con **14 plantas de manufactura** de productos en México y con una **plataforma de servicios robusta** que puede ayudar a solucionar una serie de desafíos.

- Existe un **déficit** estimado de **1 millón de viviendas** con necesidades de **soluciones** descentralizadas de **agua**.
- **Crecimiento de 30%** en la demanda por **parques industriales** impulsa la necesidad de tratamiento de aguas residuales.
- **Procesos** de **construcción** de fábricas necesitarán soluciones de agua.
- Las **regiones** que se verán más **beneficiadas** por el nearshoring son aquellas que sufren más por **escasez hídrica**.

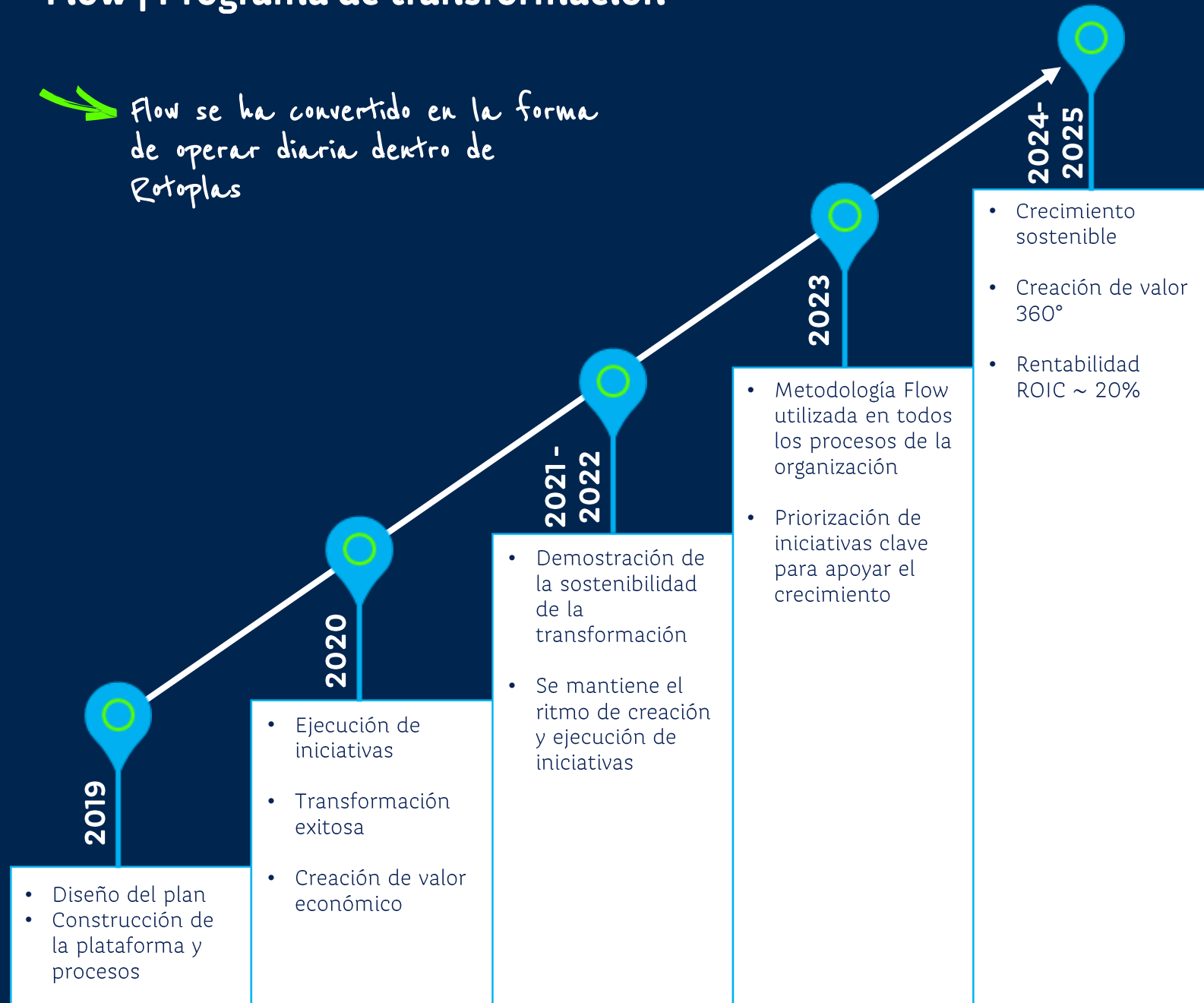
# 02

Estructura  
clara para un  
futuro  
sostenible



# Flow | Programa de transformación

Flow se ha convertido en la forma de operar diaria dentro de Rotoplas



## Flow se centra en tres pilares

### 1. Rentabilidad del portafolio

- Palancas de ingreso
- Palancas de costo
- Palancas de *working capital*

### 2. Iniciativas de crecimiento

- Calidad y ejecución de oportunidades de crecimiento
- Venta cruzada
- Plataforma de servicio
- Crecimiento de *e-commerce*
- Optimización de asignación de capital

### 3. Iniciativas de salud organizacional

- Gestión de cambio
- Diligencia en proyectos y rendición de cuentas
- Revisión de clima organizacional

# Estructura corporativa | Consejo & Top Management

## Nuestro consejo de administración:

- Transparencia → 50% consejeros **independientes**
- Diversidad → 6 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

### Consejo de Administración

7/14

Comité de Auditoría

3/3



Comité de Compensaciones

3/3



Comité de Prácticas Societarias

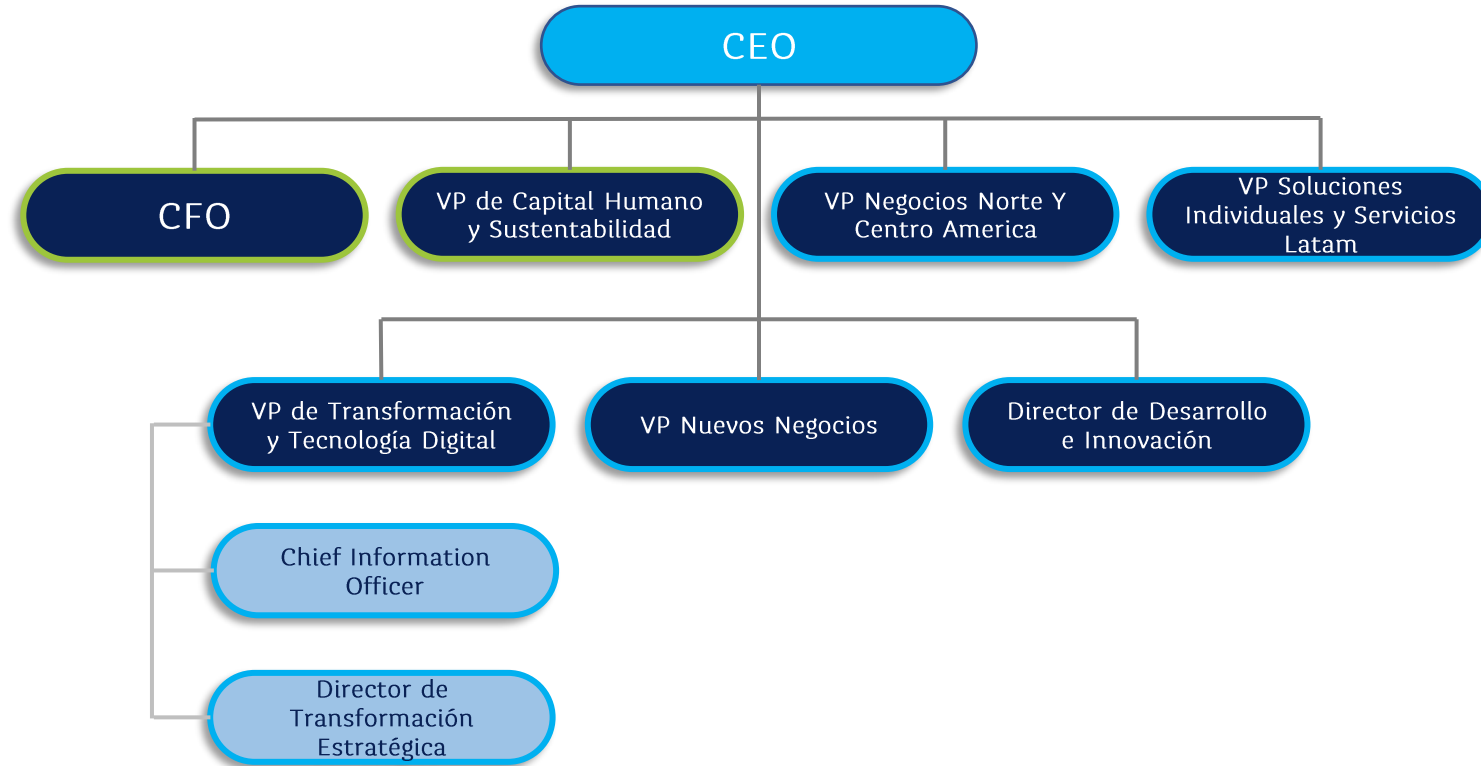
3/3



Comité de Sustentabilidad



Consejeros independientes / total consejeros



Responsables de la ejecución de la Estrategia de Sustentabilidad

# Disciplina en 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

# 03

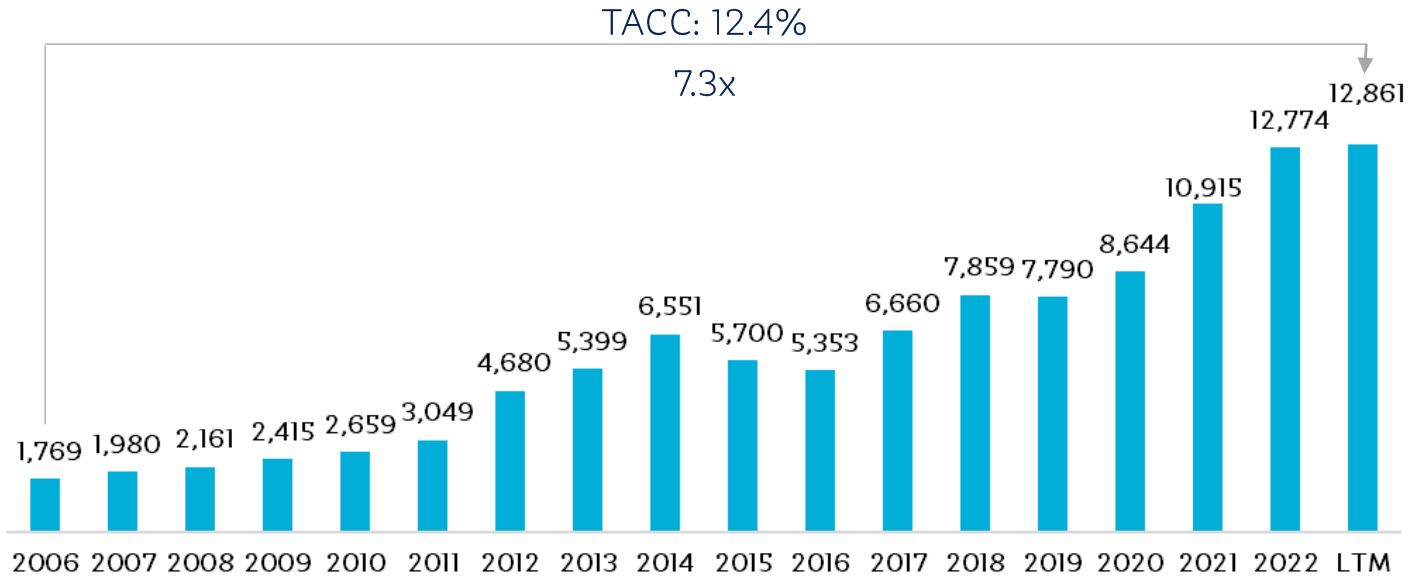
## Finanzas sólidas



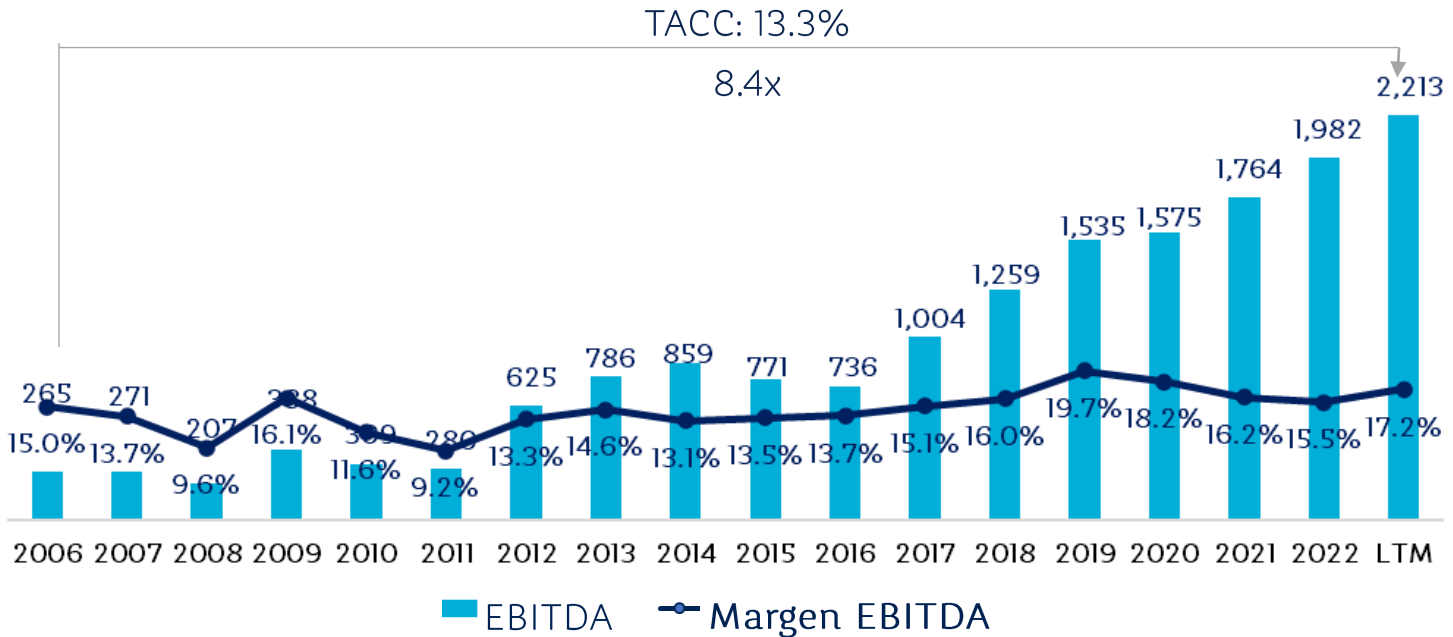
# Resiliencia del modelo de negocio

MXN mm

**VENTAS**



**EBITDA**



Crecimiento continuo

Márgenes de doble dígito

Administración sólida

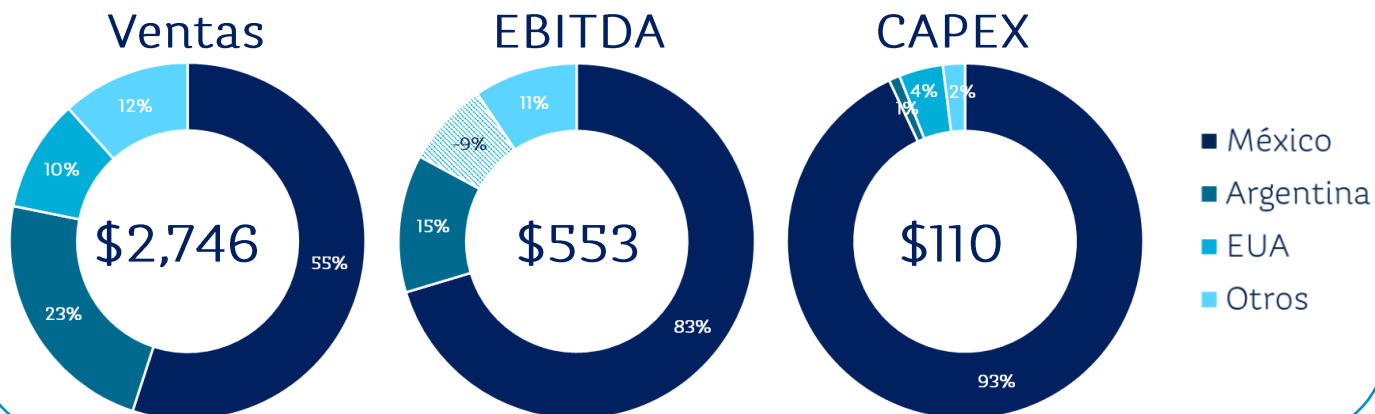


- México – 45 años
- Centroamérica – 23 años
- Perú – 21 años
- Argentina - 21 años
- Brasil – 20 años
- EEUU – 5 años

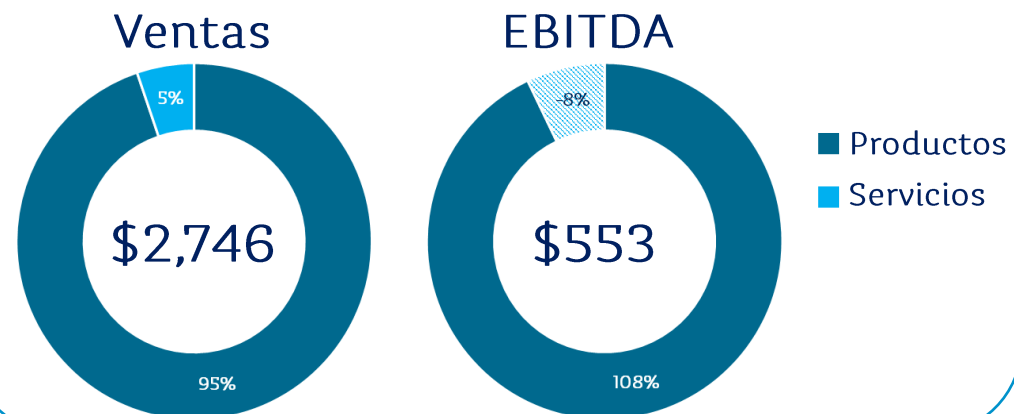
# Resultados 3M23

MXN mm

## Por país



## Por solución



### Estado de Resultados

	1T23	1T22	Δ %/pb
Ventas Netas	2,746	2,660	3%
Costo de Ventas	1,435	1,592	(10%)
Utilidad Bruta	1,311	1,068	23%
<i>Margen</i>	48%	40%	750 pb
Utilidad de Operación	438	222	97%
<i>Margen</i>	16%	8%	760 pb
RIF	(411)	(155)	NA
Impuestos	(9)	(20)	53%
EBITDA Ajustado	553	322	72%
<i>Margen</i>	20%	12%	800 pb
Utilidad Neta	37	88	(58%)

Ciclo de conversión de Efectivo  
86 días

Días Inventario  
92

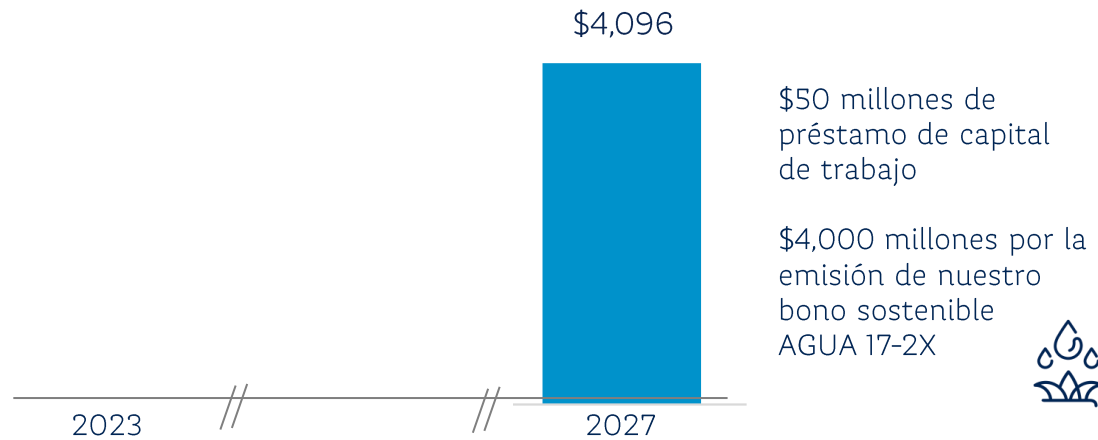
Días Cartera  
78

Días Proveedores  
84

# Resultados 3M23

MXN mm

## Perfil de vencimiento de la deuda

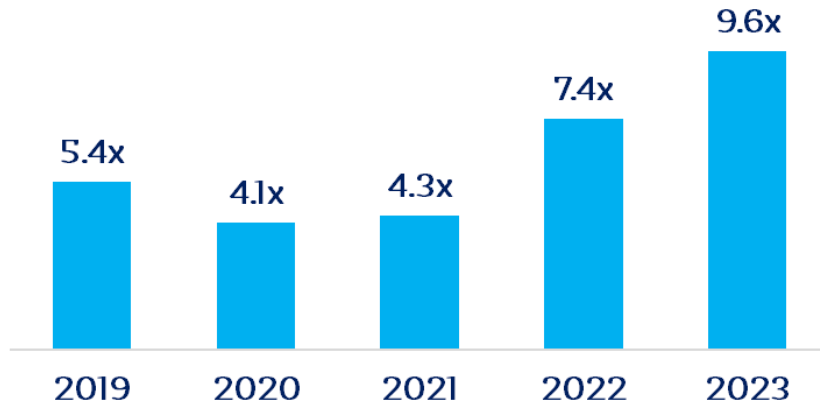


## Balance sólido para apoyar el crecimiento

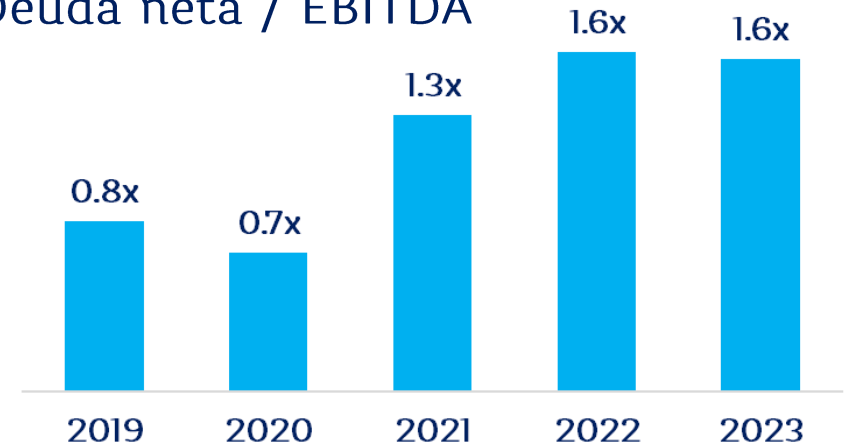
Marzo 2023

Caja y Equivalentes	682
Otros Activos	12,051
<b>Activos Totales</b>	<b>12,733</b>
Deuda	4,146
Otros Pasivos	2,312
<b>Pasivos Totales</b>	<b>6,458</b>
Capital Contable	6,276
<b>Pasivo y Capital Contable</b>	<b>12,733</b>

## Cobertura de intereses\*



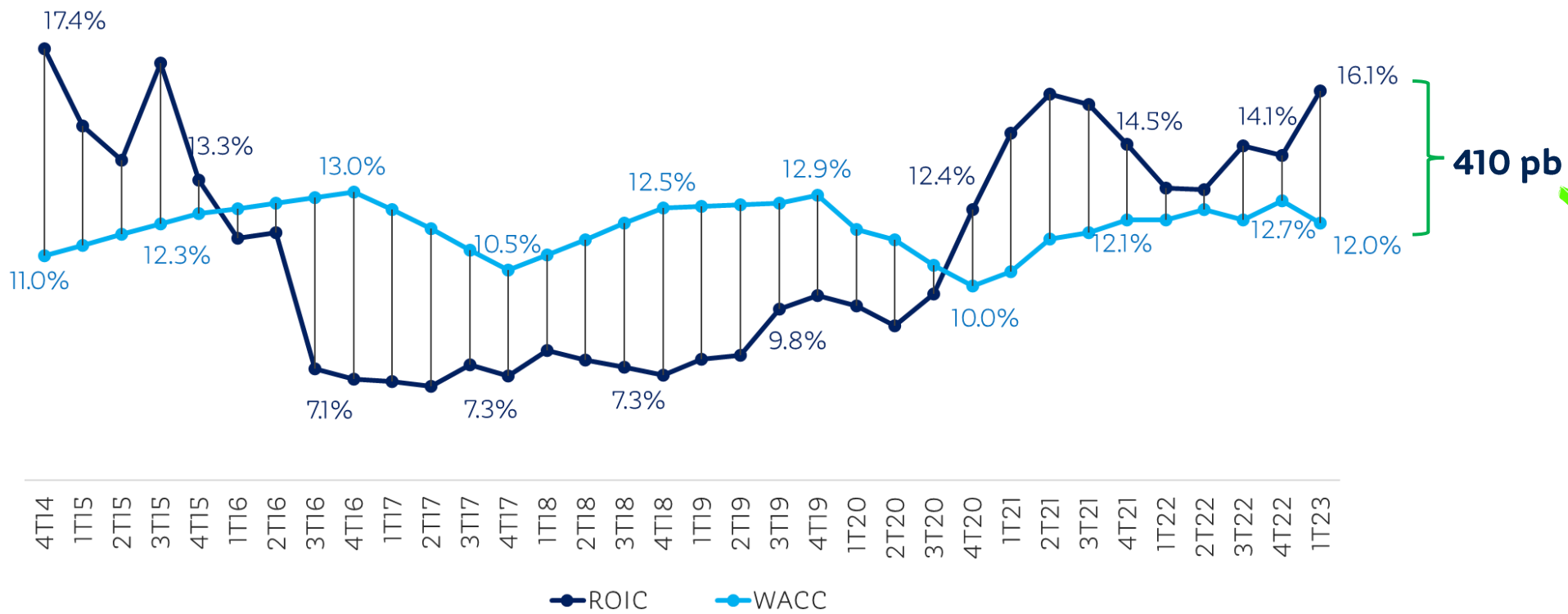
## Deuda neta / EBITDA



\*Considera intereses netos = intereses pagados – intereses cobrados

\*Cálculo de cobertura de intereses: EBITDA U12M / Intereses netos U12M

# ROIC vs Costo de Capital



410 pb

El diferencial ROIC-WACC excede la guía de resultados

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.

# AGUA\*

Peer	EV/EBITDA 2023e	TACC Ingresos	TACC EBITDA
Rexnord	8.1x	11%	12%
Watts	14.7x	4%	4%
Veolia	6.1x	5%	5%
Xylem	19.2x	4%	-21%
Coway	3.4x	5%	0%
Flowserve	12.5x	3%	11%
Evoqua	20.4x	4%	5%
Pentair	13.1x	4%	5%
Mueller	11.3x	3%	7%
Primo	8.3x	4%	5%
Lindsay Corp	10.4x	5%	6%
Hayward	13.4x	7%	13%
Fluidra	9.9x	3%	3%
Toro	14.4x	5%	10%
Badger Meter	29.9x	7%	7%
Ecolab	19.0x	6%	11%
Franklin Electric	14.5x	1%	3%
<b>Media</b>	<b>13.4x</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
<b>Rotoplas</b>	<b>6.7x</b>	<b>18%</b>	<b>23%</b>

AGUA\* cotiza con un descuento de **50%**

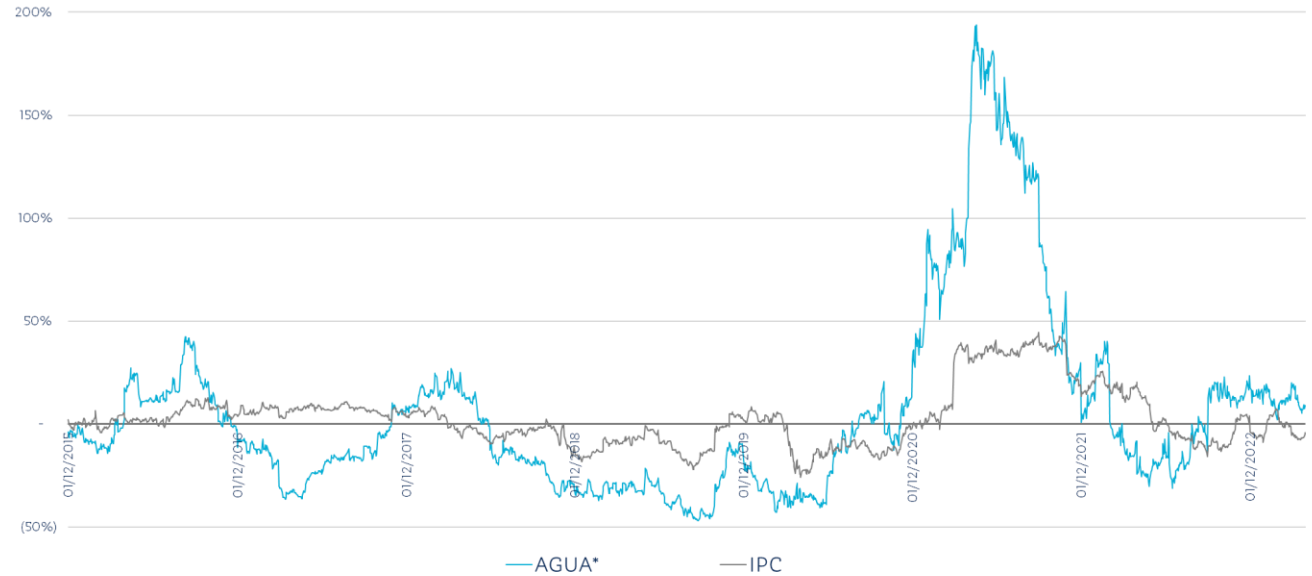
Crecimiento **+3x** más rápido en ingresos

Crecimiento **+4x** más rápido en EBITDA

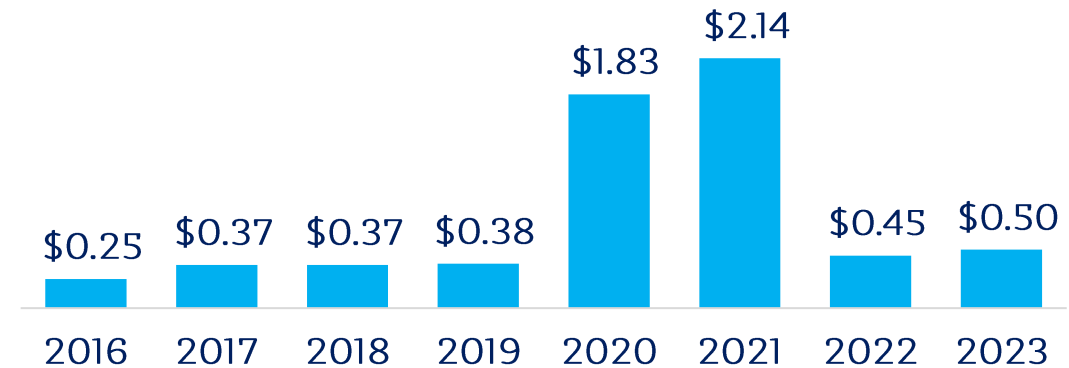
Fuente: Bloomberg & SiBolsa

\* Los reembolsos de capital del 2020 y el 2021 incluyen el reembolso en acciones

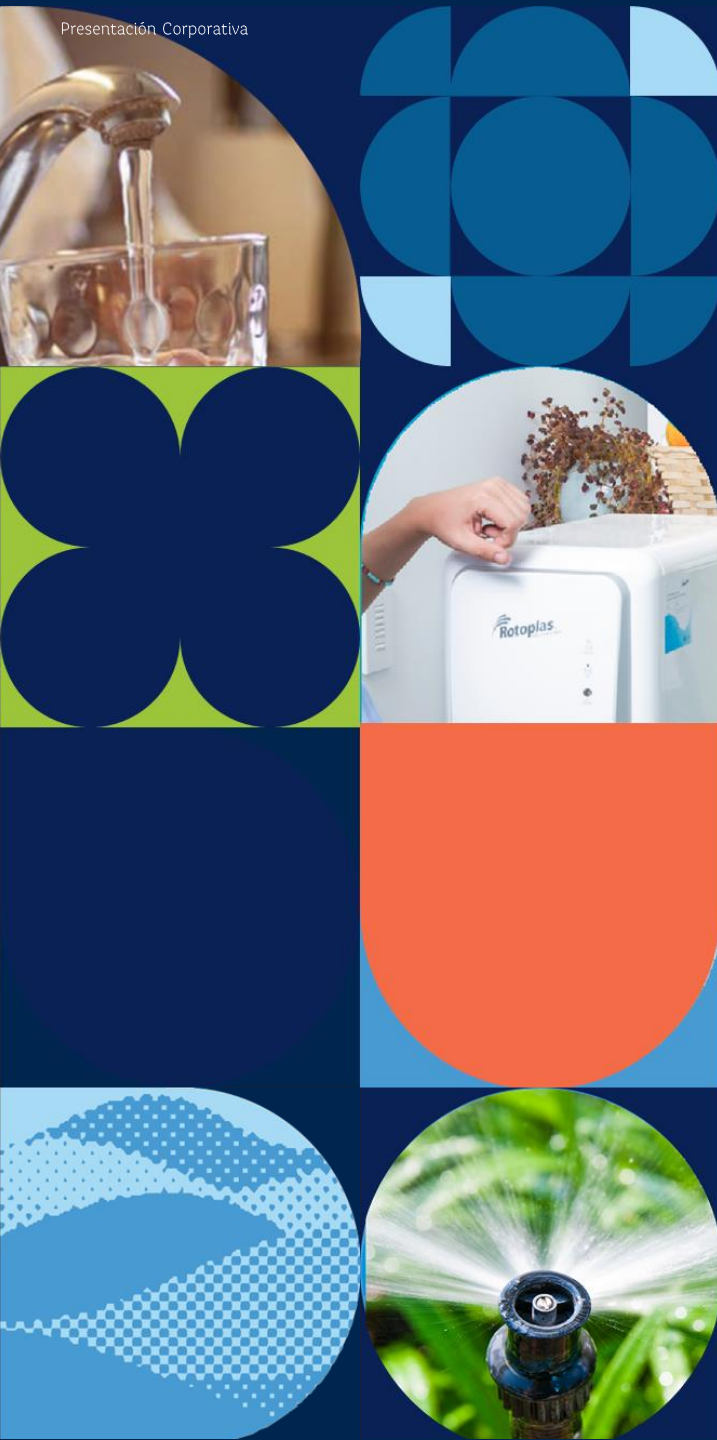
## AGUA\* vs. IPC







## Histórico de dividendos\*







## Guidance 2023

-  Ventas  $\geq 10\%$
-  Margen EBITDA 16% - 17%
-  Deuda Neta / EBITDA  $\leq 2.0x$
-  ROIC = WACC + 150 bp

# 04

El agua, un tesoro en riesgo

# Nuestro suministro de agua en riesgo requiere soluciones descentralizadas 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

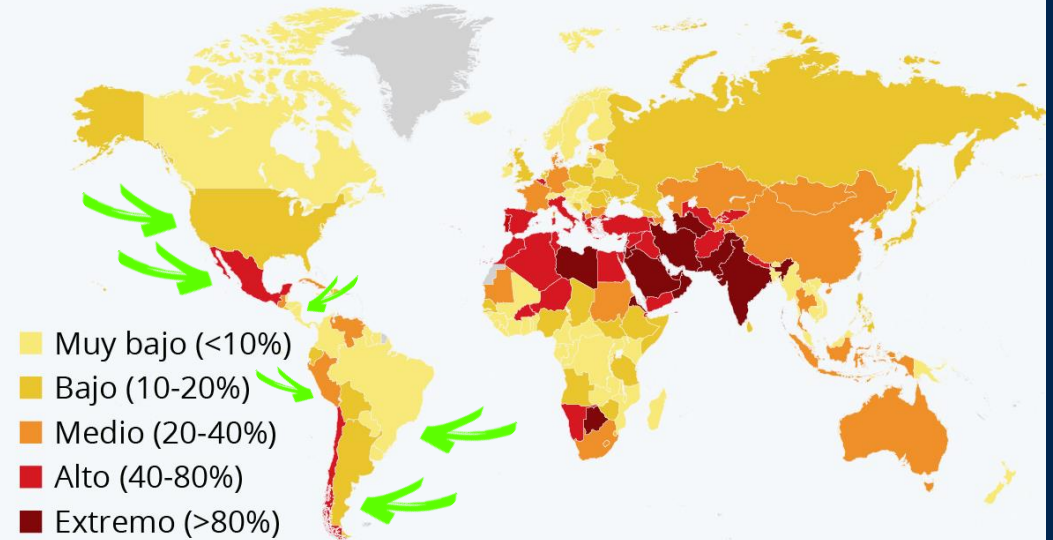


Crecimiento poblacional

	2020	2050
Rural	3.0B	3.0B
Urbano	4.0B	7.0B
<b>Total</b>	<b>7.0B</b>	<b>10.0B</b>

## ¿Qué países corren mayor riesgo de quedarse sin agua?

Nivel de vulnerabilidad al estrés hídrico en el mundo\*



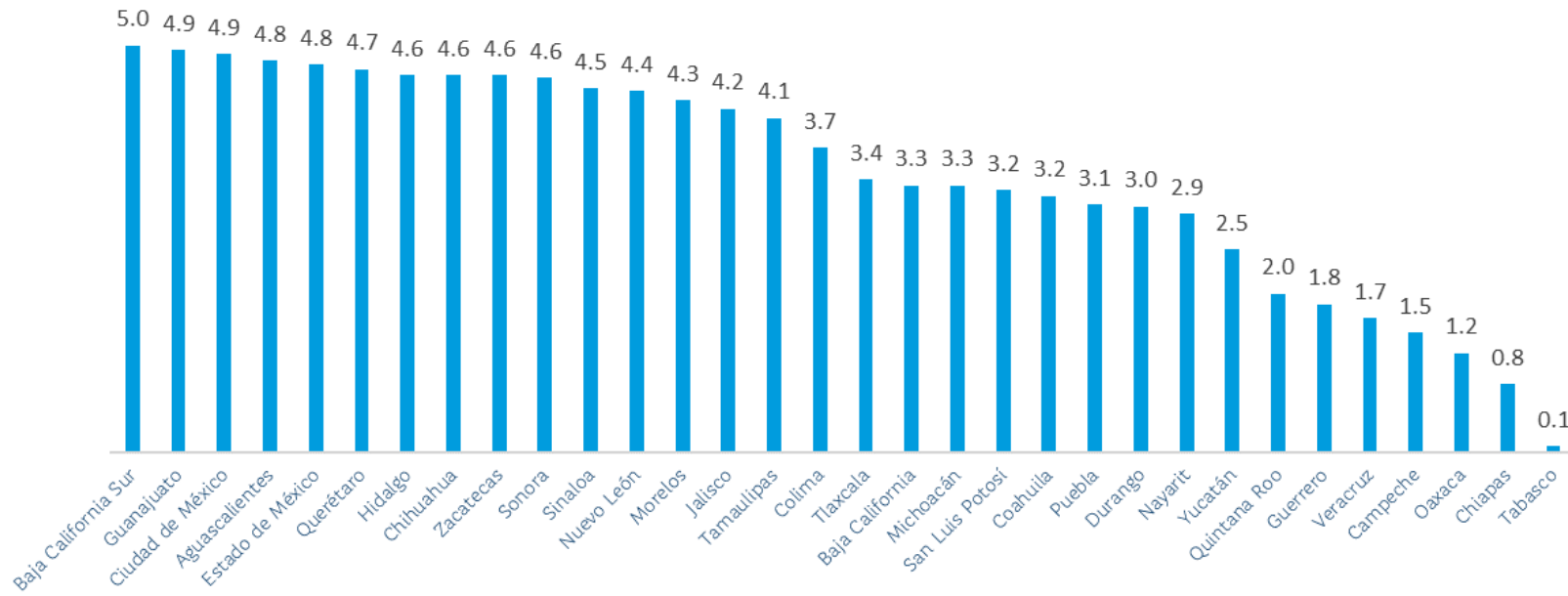
\* Según la proporción de agua utilizada anualmente con respecto al suministro disponible.

Fuente: 2020 Ecological Threat Register

# Situación hídrica en México



## Riesgo general de agua<sup>1</sup>

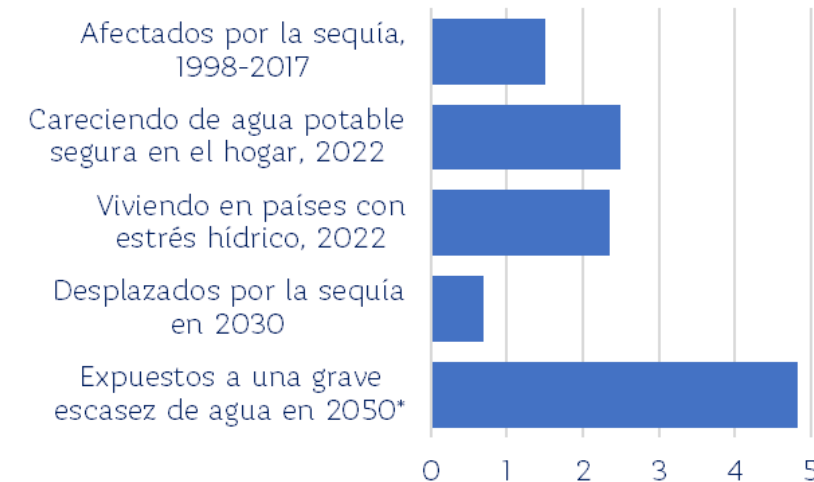


0-1 bajo    1-2 bajo-medio    2-3 medio-alto    3-4 alto    4-5 extremo alto

## Riesgo general de agua en América<sup>1</sup>

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 global<sup>2</sup>

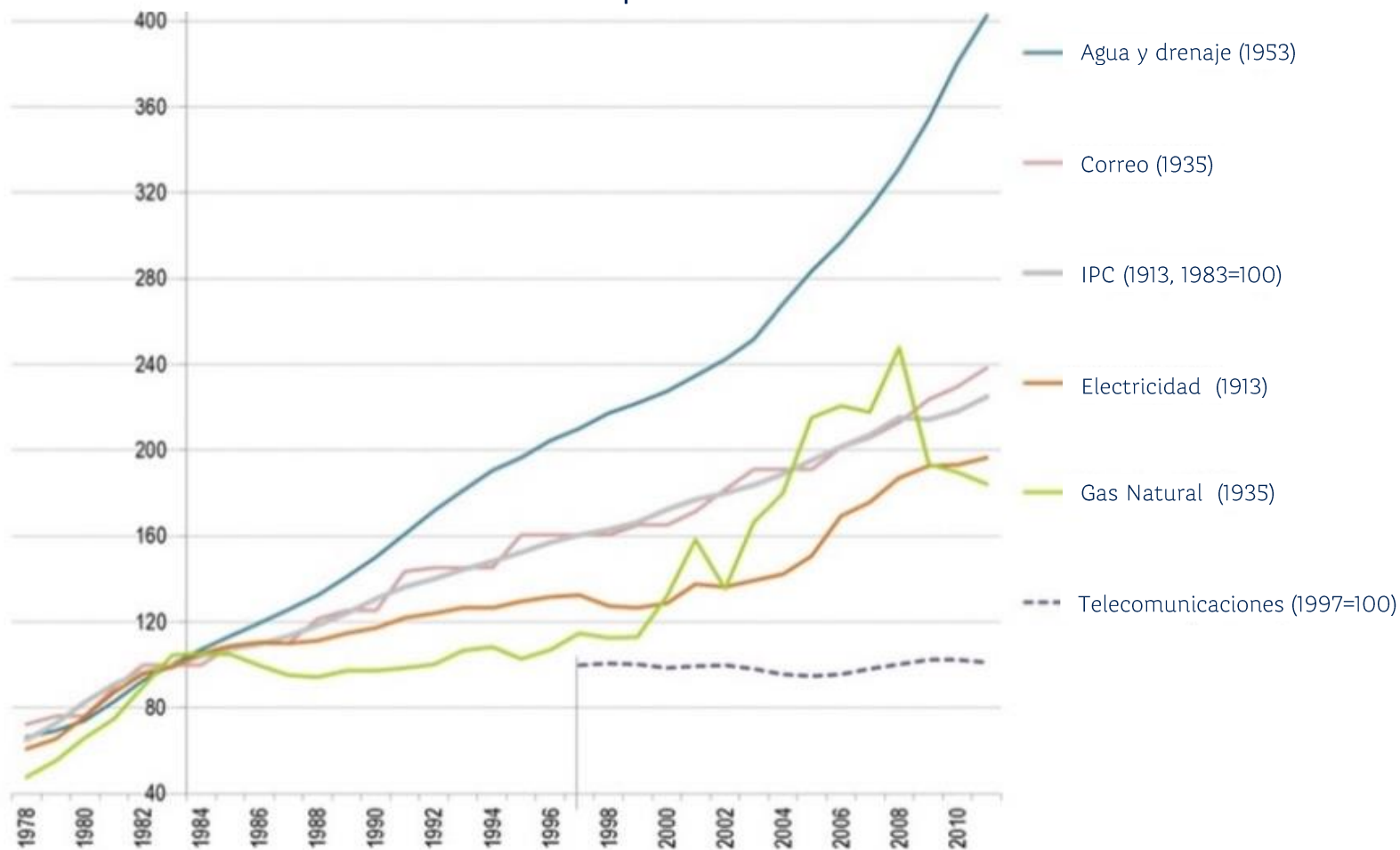


<sup>1</sup>En relación al porcentaje de consumo sobre el total de agua disponible en un año.

<sup>2</sup>Cifras en miles de millones de personas, UN Global Land Outlook

# Evolución del costo del agua | EEUUA

Evolución de los precios al consumo de los bienes y servicios públicos



El **agua** es el **costo** de los servicios públicos que más rápido **aumenta**



# ¡Gracias!



## RELACIÓN CON INVERSIONISTAS /

Mariana Fernandez  
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar  
mfescobar@rotoplas.com

Correo institucional  
agua@rotoplas.com

<https://rotoplas.com/inversionistas>