

# IT24

## Presentación Corporativa



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

### Nuestro Propósito

Existimos para transformar la calidad de vida de todos asegurando el mejor aprovechamiento del agua.

### Nuestra Misión

Que la gente tenga más y mejor agua

### Nuestra Visión

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

Estamos en un momento clave para solucionar los problemas hídricos

**40%** de **déficit** entre la **oferta** y **demanda** de agua para **2030**

**36 mil millones de USD** para **renovar** la **infraestructura** de **agua** potable y **saneamiento** en **México**

**2/3** de las **empresas** en **riesgo** por **estrés hídrico**



## 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

# 01

Somos  
soluciones  
de agua



# Mensajes Clave

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

Plan de crecimiento sostenible: duplicar las ventas en 5 años

Objetivos claros en materia de cambio climático y diversidad



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

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

Potencial de crecimiento

### Cobertura de analistas

GBM	Compra	\$50.00
Signum / Punto	Compra	\$39.00
Miranda Research	Compra	\$46.00
BTG Pactual	Neutral	\$43.00
Apalache	Compra	\$44.00
Consenso		\$42.60

# Capitalizando el liderazgo de Rotoplas en la industria del agua

Productos y servicios líderes en una industria de rápido crecimiento y alto impacto.



## Guía Financiera 2025

- **2x** ventas (vs. 2020)
- Margen EBITDA **≥20%**
- Deuda Neta / EBITDA **≤2.0x**
- **ROIC** de doble dígito > **WACC**

## Guía Sustentable 2025

- **Carbono Neutral** para 2040
- **1.7 MM m<sup>3</sup>** de agua purificada
- **100%** proveedores críticos evaluados en ESG
- **80 puntos** en satisfacción del cliente (NPS)
- **1MM** Personas con acceso a agua y saneamiento
- **30%** mujeres en la fuerza laboral



# 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 e ingreso al DJSI 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
- +3,400 colaboradores
- 27 líneas de productos
- 3 líneas de servicios
- +32,000 puntos de venta
- +110,000 puntos de servicio

# Nuestros Productos | Soluciones de adaptación al cambio climático

## ALMACENAMIENTO



**Rotoplas**  
más y mejor agua

## CONDUCCIÓN



**Tuboplus**



Instalamos  
confianza  
AGUA, GAS y DESAGUE

## MEJORAMIENTO



**SEÑORIAL**  
Calor que perdura

**Rotoplas**  
más y mejor agua

## Value Negocio Tradicional

- Marcas líderes
- Sólida participación de mercado
- Generación flujo de efectivo
- EBITDA estable – 1T24 \$607
- Pagar dividendos



# Nuestros Servicios | Soluciones de mitigación del cambio climático

## PURIFICACIÓN



bebbia®

## TRATAMIENTO & RECICLAJE






rsa | Rotoplas servicios de agua | Acuantia.

## IRRIGACIÓN



rieggio®

## Growth Nuevos Negocios

-  Fase de inversión: flujo de caja negativo
-  EBITDA 1T24 (\$52)
-  Sólido potencial de crecimiento

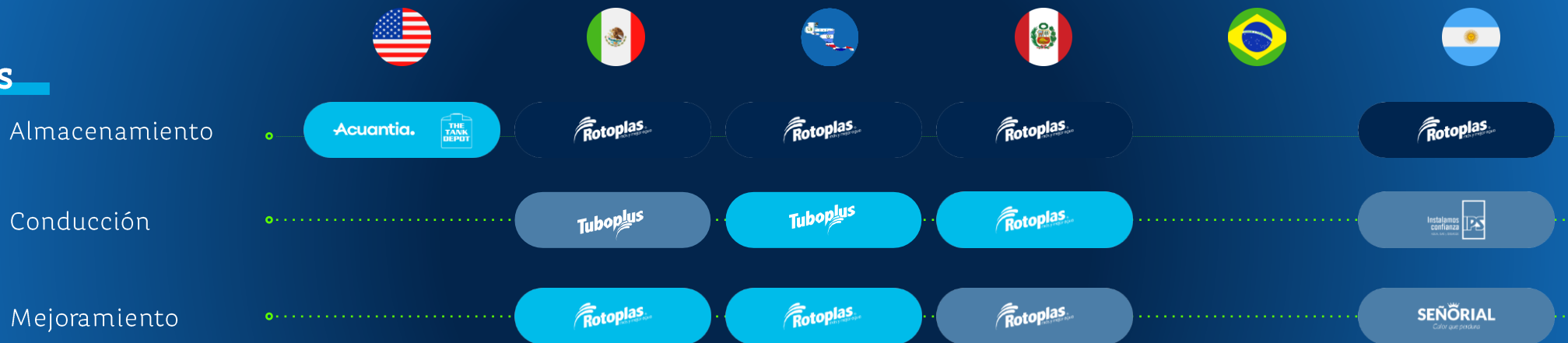
# Presencia Rotoplas

## Portafolio por país

Ofrecemos una amplia gama de productos y servicios que satisfacen las necesidades específicas identificadas en cada mercado en el que operamos.

- Mercado maduro
- Mercado en expansión
- Mercado emergente
- Explorar
- Plan

### PRODUCTOS



### SERVICIOS



\* Centroamérica incluye Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras y Nicaragua.



# Plan de Crecimiento Sostenible a 2025

## Guía 2025

2x ventas

Margen EBITDA  $\geq 20\%$

Deuda Neta / EBITDA  $\leq 2.0x$

**ROIC** de doble dígito > **WACC**




### Impulsores de crecimiento:

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

### Crecimiento TACC 23-25

	Ventas	EBITDA
<b>PRODUCTOS</b>	15 – 17%	20 – 22%
México	15 – 17%	15 – 17%
Argentina	12 – 14%	12 – 14%
EUA*	24 – 26%	margen > 5%
Otros	16 – 18%	16 – 19%
<b>SERVICIOS</b>	82 – 84%	margen > 0%
<b>TOTAL</b>	20 – 22%	26 – 28%

## Crecimiento de nuevos negocios

-  Mercado Total Disponible (TAM)
-  Mercado Disponible Servido (SAM)
-  Iniciativas Clave

### bebbia®

- 3 M hogares (B2C)
- 1 M clientes institucionales (B2B)
- 500 M USD ingresos anuales recurrentes
- Renovación del portafolio de purificadores
- Capacitación de técnicos para mejorar la calidad del servicio
- Implementación de una estrategia de Programmatic M&A

### Acuantia.

- 1,350 M USD (negocio de sépticos)

- Desarrollo de capacidades para satisfacer las necesidades del mercado estadounidense
- Lanzamiento de soluciones avanzadas para fosas sépticas y mejora del servicio al cliente a través de un modelo de entrega Diseño/Construcción

### riego®

- 350 M USD

- Enfoque en cultivos de alto rendimiento
- Mejora de soluciones de riego automatizado

### rsa Rotoplas servicios de agua

- 1,000 M USD

- Generación de reservaciones
- Enfoque en industrias intensivas en uso de agua
- Exploración de tecnología innovadora y soluciones de IoT

### Acuantia.

- 800 M USD

- Continuar con el desarrollo de capacidades
- Generación de booking
- Enfoque en industrias intensivas en 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 | Publicación 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 (NPS)

## Planet

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

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

## People

Personas con acceso a saneamiento (acumulado desde 2021)

Mujeres en la fuerza laboral

	Resultados 2023	1T24	Meta 2024	Meta 2025
Proveedores directos evaluados con criterios ESG	50%	50%	75%	100%
Satisfacción del cliente (NPS)	76	75	76	80
Intensidad CO <sub>2</sub> (Alcance 1 y 2) por tonelada de resina procesada	0.43	0.43	0.43	0.41
m <sup>3</sup> de agua purificada por nuestras soluciones	759K	172K	1.2M	1.7M
Personas con acceso a saneamiento (acumulado desde 2021)	800K	884K	894K	1M
Mujeres en la fuerza laboral	24%	24.3%	27%	30%

## Índices & Reconocimientos





# 02

Estructura  
clara para  
un futuro  
sostenible

# Flow | Programa de transformación

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

2019

- Diseño del plan
- Construcción de la plataforma y procesos

2020

- Ejecución de iniciativas
- Transformación exitosa
- Creación de valor económico

2021-  
2022

- Demostración de la sostenibilidad de la transformación
- Se mantiene el ritmo de creación y ejecución de iniciativas

2023

- Metodología Flow utilizada en todos los procesos de la organización
- Priorización de iniciativas clave para apoyar el crecimiento

2024-  
2025

- Crecimiento sostenible
- Creación de valor 360°
- Rentabilidad ROIC ~ 20%

## 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

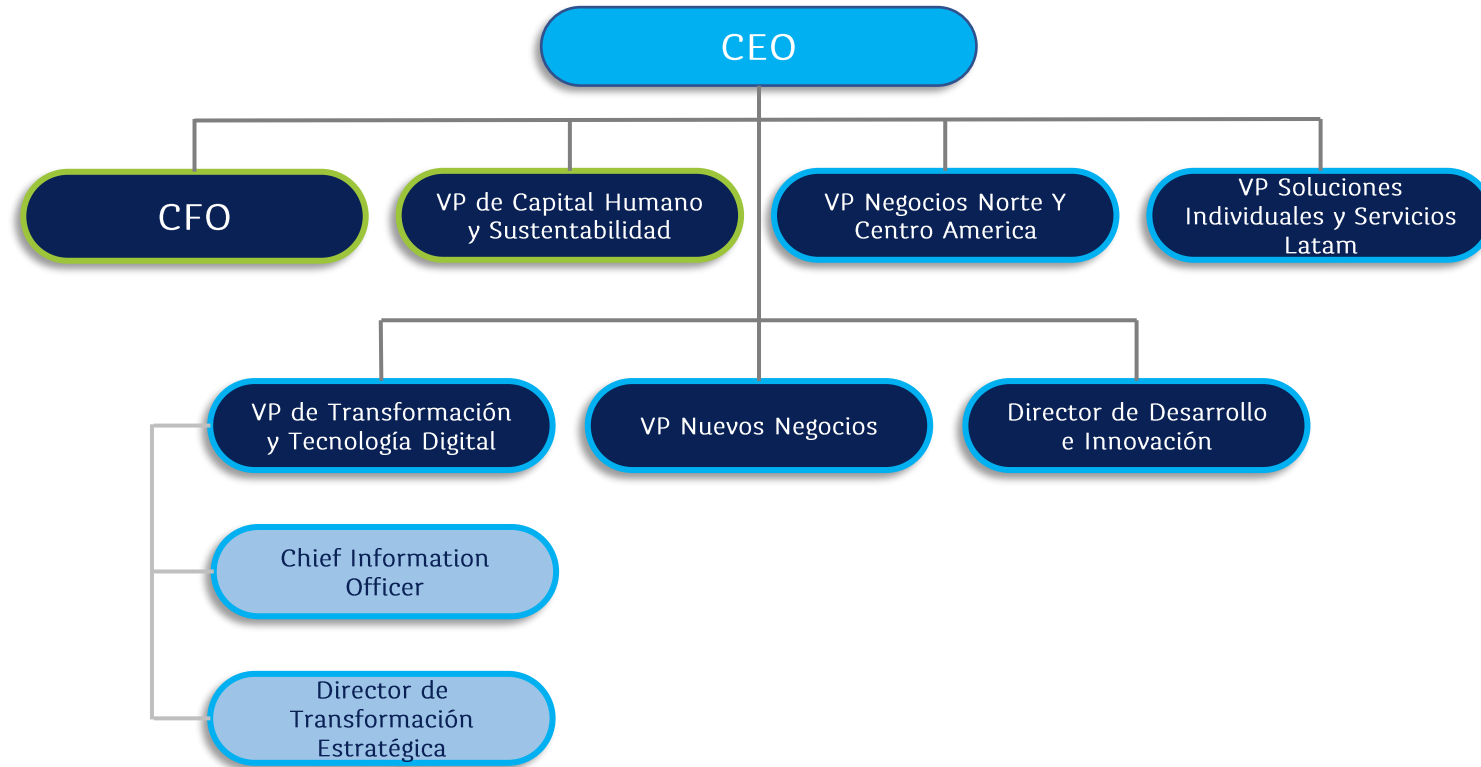
### 3. Iniciativas de salud organizacional

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

# Estructura corporativa | Consejo & Top Management

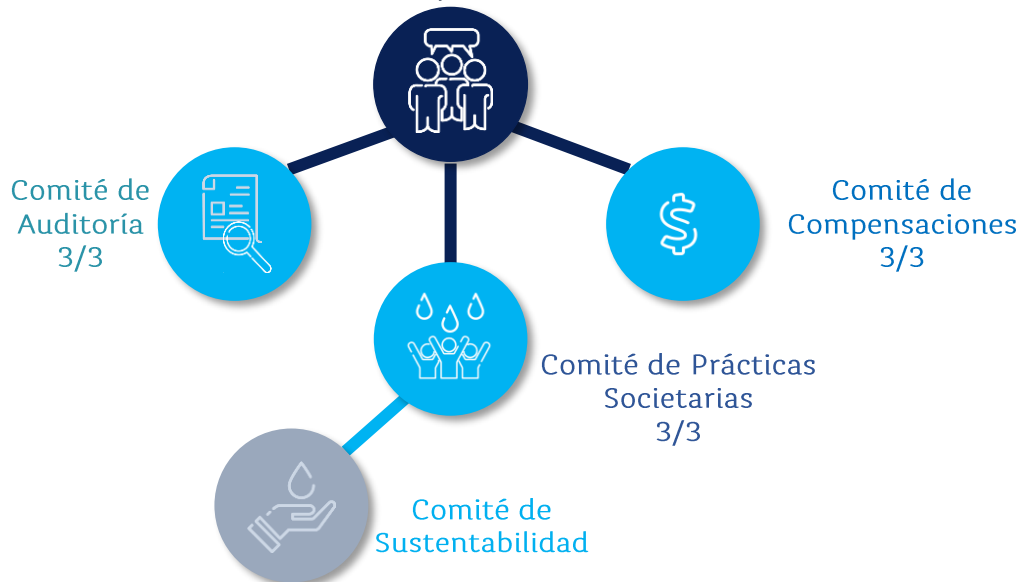
## Nuestro consejo de administración:

- Transparencia → 50% consejeros **independientes**
- Diversidad → 6 consejeros **internacionales**
- Innovación → Representado por 3 diferentes **generaciones**
- Equidad → **Equidad de género** en el Consejo, 14% mujeres
- Experiencia → **Miembros del Consejo** con antecedentes en diversas industrias y más de 500 años de experiencia combinada
- Sesiones → **4 sesiones** ordinarias al año



Responsables de la ejecución de la Estrategia de Sustentabilidad

## Consejo de Administración 7/14





# 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\*



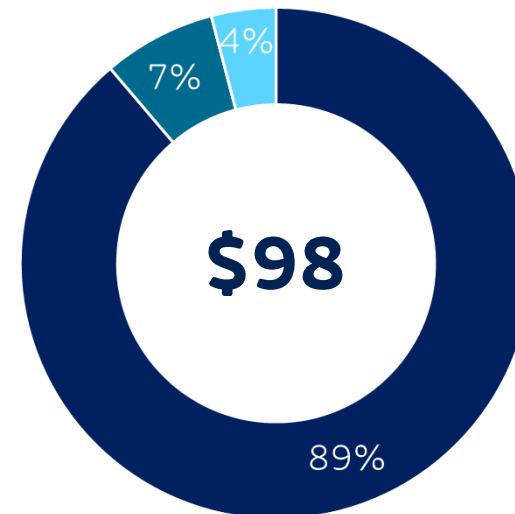
Validación y autorización



Informe trimestral del estado

Con el apoyo de un Comité de Asignación de Capital

## CAPEX 1T24



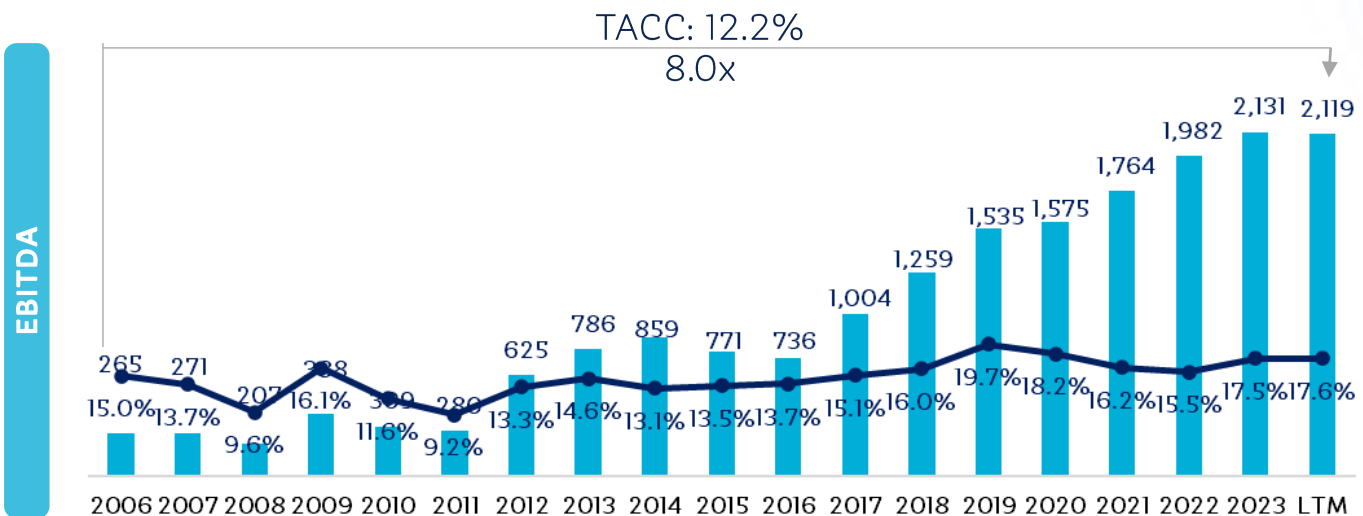
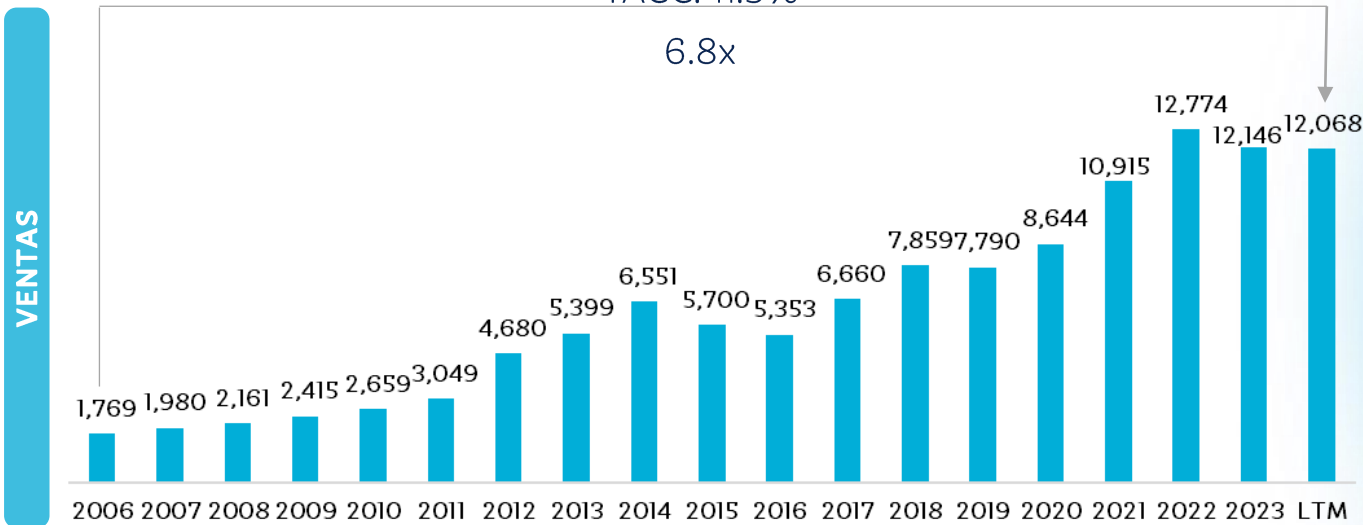
- México
- Argentina
- EE.UU.A
- Otros

03

Finanzas  
sólidas

# Resiliencia del modelo de negocio

MXN mm



Crecimiento continuo

Márgenes de doble dígito

Administración sólida



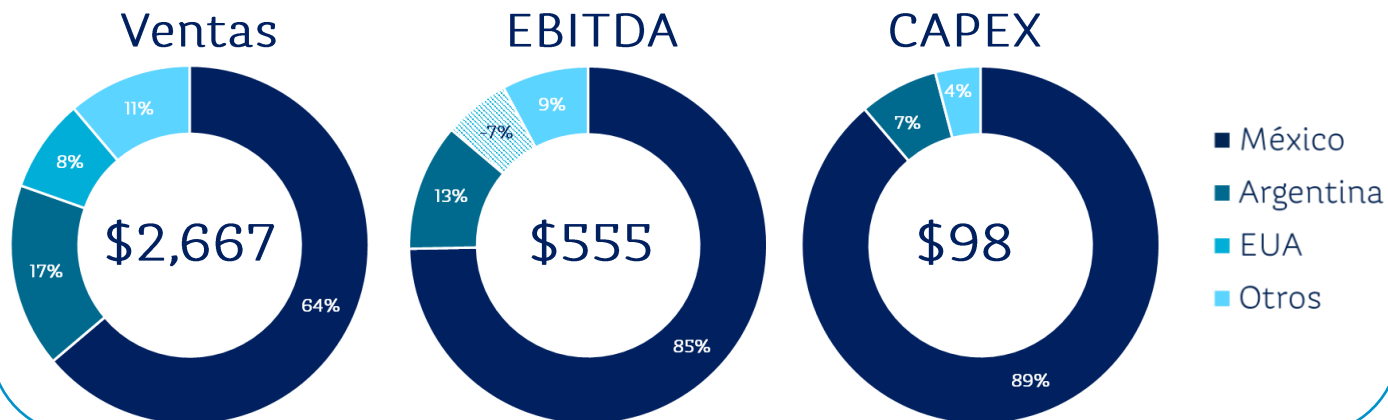
- México – 45 años
- Centroamérica – 23 años
- Perú – 21 años
- Argentina – 21 años
- Brasil – 20 años
- EEUU – 5 años



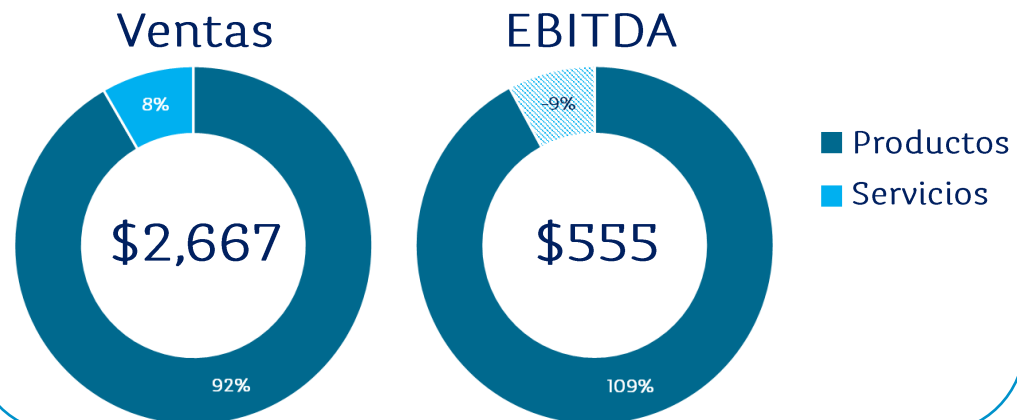
# Resultados 1T24

MXN mm

## Por país



## Por solución



### Estado de Resultados

	1T24	1T23	Δ %/pb
Ventas Netas	2,667	2,746	(3%)
Costo de Ventas	1,316	1,435	(8%)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,352</b>	<b>1,311</b>	<b>3%</b>
<i>Margen</i>	51%	48%	300 pb
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>421</b>	<b>438</b>	<b>(4%)</b>
<i>Margen</i>	16%	16%	(20) pb
RIF	64	411	(85%)
Impuestos	54	(9)	NA
<b>EBITDA</b>	<b>555</b>	<b>553</b>	<b>0%</b>
<i>Margen</i>	21%	20%	70 pb
<b>Resultado Neto</b>	<b>304</b>	<b>37</b>	<b>NA</b>

## Ciclo de conversión de Efectivo 30 días

- Días Inventario**  
76
- Días Cartera**  
59
- Días Proveedores**  
105

# Resultados 1T24

MXN mm

## Perfil de vencimiento de la deuda

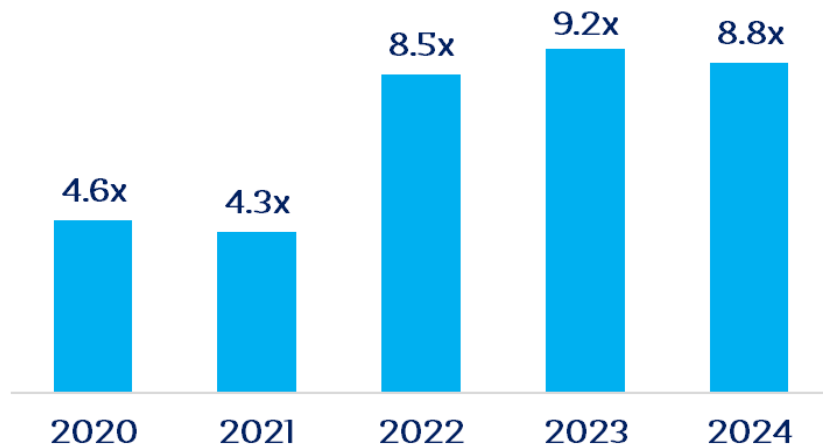


## Balance sólido para apoyar el crecimiento

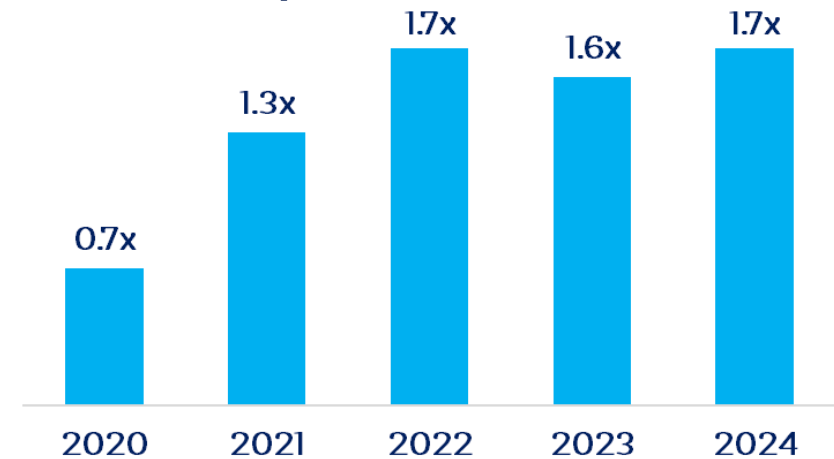
marzo 2024

Caja y Equivalentes	570
Otros Activos	12,437
<b>Activos Totales</b>	<b>13,007</b>
Deuda	4,123
Otros Pasivos	2,679
<b>Pasivos Totales</b>	<b>6,802</b>
Capital Contable	6,205
<b>Pasivo y Capital Contable</b>	<b>13,007</b>

## Cobertura de intereses\*



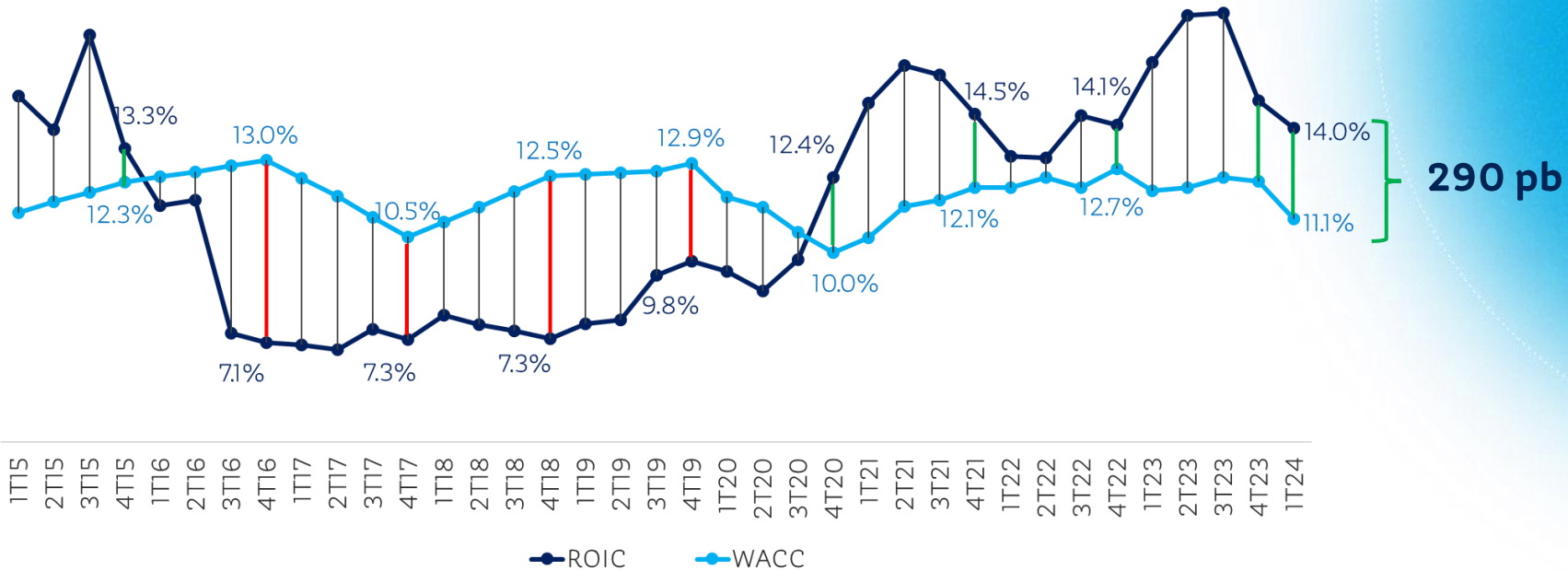
## Deuda neta / EBITDA



\*Considera intereses netos = intereses pagados – intereses cobrados

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

# ROIC vs. Costo de Capital



**Spread** ROIC-WACC cumple con la **guía** de resultados  
 ROIC = WACC + 200pb

ROIC: Utilidad operativa neta después de impuestos UI2M / Capital Invertido promedio mensual UI2M  
 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



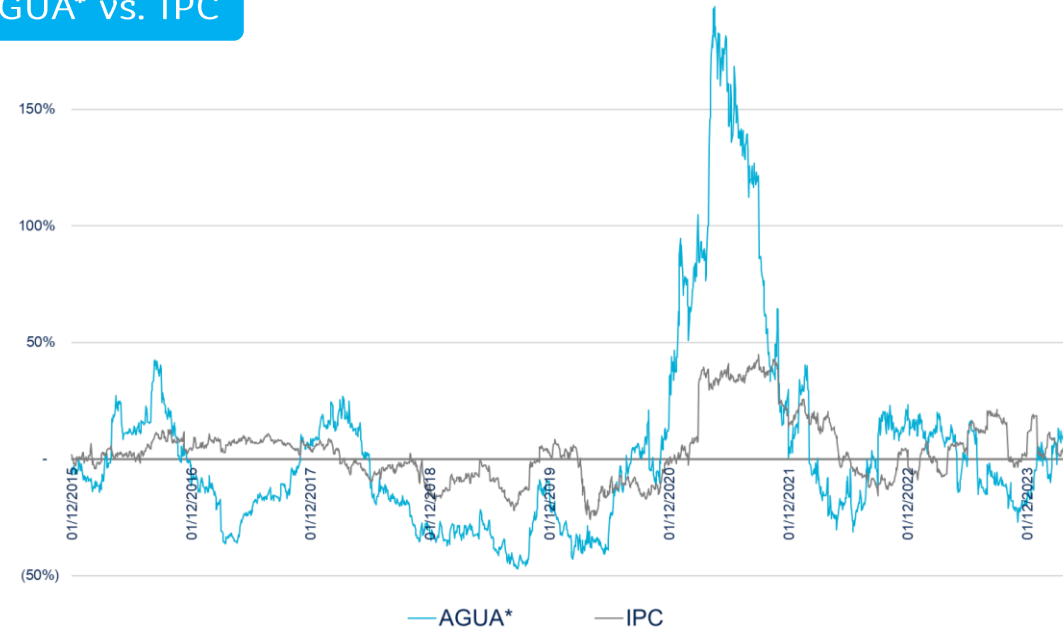
# AGUA\*

Compañía	TACC Ventas 5Y	TACC EBITDA 5Y	EVEBITDA	ROIC
FLUIDRA SA	25.0%	37.9%	12.9x	4.7%
RELIANCE WORLDWI	15.8%	21.4%	9.5x	8.8%
<b>GRUPO ROTOPLAS</b>	<b>13.9%</b>	<b>15.3%</b>	<b>7.7x</b>	<b>17.7%</b>
FRANKLIN ELEC CO	12.7%	17.4%	13.4x	15.8%
TORO CO	12.5%	11.0%	15.4x	15.8%
VALMONT INDS	9.6%	9.6%	12.8x	7.4%
COWAY CO LTD	8.9%	10.4%	3.8x	17.5%
BADGER METER INC	7.0%	7.6%	31.0x	18.1%
GORMAN-RUPP CO	6.6%	1.8%	11.9x	8.3%
WATTS WATER TE-A	6.3%	11.3%	16.7x	18.6%
SMITH (A.O.)CORP	4.6%	5.3%	14.1x	30.8%
LINDSAY CORP	4.2%	17.9%	10.4x	13.0%
XYLEM INC	3.2%	3.7%	28.0x	5.6%
FLOWSERVE CORP	-0.3%	-5.9%	15.5x	10.1%
PRIMO WATER CORP	-0.5%	12.1%	NA	4.7%
PENTAIR PLC	-3.5%	-2.8%	16.3x	11.2%
IDEANOMICS INC	-6.9%	N.A.	NA	-198.0%
ZURN ELKAY WATER	-7.7%	-9.9%	20.5x	5.8%
<b>Mediana de los Peers</b>	<b>6.4%</b>	<b>10.4%</b>	<b>14.1x</b>	<b>10.7%</b>

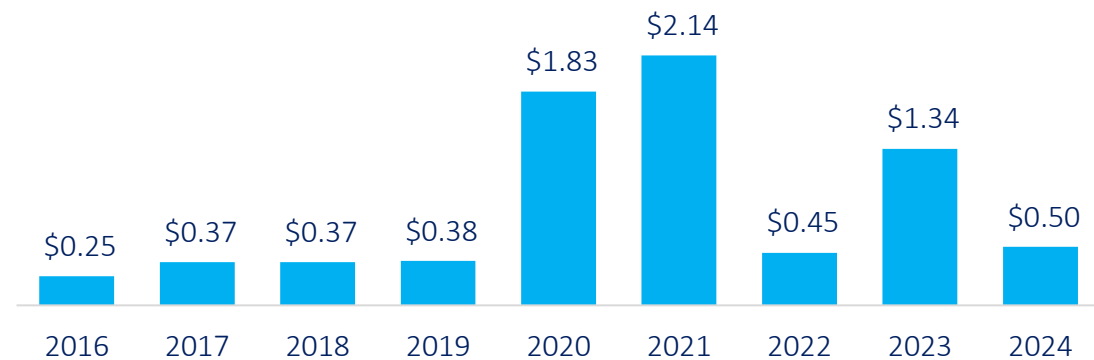
AGUA\* cotiza a un múltiplo de 7.7x comparado con la mediana de la industria de 14.1x, a pesar de:

- Crecimiento en Ingresos 2.2x más rápido
- Crecimiento en EBITDA 1.5x más rápido

## AGUA\* vs. IPC



## Histórico de dividendos\*



Fuente: Bloomberg & SiBolsa

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

# Guidance 2024

**Ventas** > 10%

**Margen EBITDA** 18% - 19%

**Deuda Neta / EBITDA** < 2.0x

**ROIC** WACC + 200 pb

# 04

El agua,  
un tesoro  
en riesgo



# Industria global del agua | Una oportunidad inmensa

## Lo que debes saber:



- El **5%** de nuestro **planeta** está **cubierto** de **agua**, pero menos del **1%** es **utilizable**.
- La **demanda** de agua ha **aumentado** un **40%** en los últimos 40 años y se prevé un **incremento** adicional del **25%** para 2050, mientras que el suministro ha disminuido más de la mitad desde 1970.
- Podríamos **agotar** el **agua dulce** en **2040** al ritmo actual de consumo.
- El **80%** de las **aguas residuales** globales **se vierten** al mar **sin tratamiento** adecuado.
- Los **microplásticos** están **presentes** en el **83%** del **agua potable**.
- El **57%** de los **acuíferos** de **agua dulce** globales están **sobreexplotados**.
- **Un tercio** del **agua dulce** en **tuberías** se pierde por **fugas**.
- Las **crisis climática** y del **agua** están **interconectadas**: por **cada +1°C**, hay una **reducción** del **20%** en **agua** renovable.
- Al menos el **69%** del **impacto** del **cambio climático** se manifiesta a través del **ciclo del agua**.
- Cada **dólar invertido** en acceso al **agua** y **saneamiento** podría **generar 7 dólares** en **retornos**<sup>1</sup>.
- **Resolver** la **crisis** global del agua **costaría** solo el **1% del PIB anual** hasta **2030**.
- **Aproximadamente** el **78%** del **capital** empleado en la **seguridad** del **agua** proviene del **sector público**, pero se **prevé** que **caiga** al **43%** en la próxima década, mientras el **capital privado aumentará** de **3.8 a 12.6 billones** de dólares<sup>2</sup>.

1. World Bank  
2. Global Water Intelligence



En México, la sobreexplotación y la mala gestión de los acuíferos en el norte y centro, junto con la contaminación, afectan gravemente la calidad del agua, impactando a comunidades urbanas y rurales. El país enfrenta una necesidad crítica de equilibrar el uso y mejorar los controles de calidad del agua.



Argentina enfrenta desigualdades en la distribución del agua, con escasez en zonas áridas y contaminación por actividades industriales y agrícolas, lo que afecta la calidad del agua en diversas regiones.



En Estados Unidos, la escasez de agua en el oeste y problemas de contaminación son críticos, agravados por una infraestructura antigua (70-100 años) que provoca ineficiencias y pérdida de agua, resaltando la urgencia de sistemas actualizados y prácticas de gestión sostenible.



Perú sufre de una distribución geográfica desigual del agua, con abundancia en la Amazonía pero escasez en la costa y los Andes. La contaminación minera y la deficiente gestión de aguas residuales empeoran la calidad del agua en áreas pobladas.



Centroamérica enfrenta escasez y exceso de agua, con problemas adicionales de contaminación por una gestión de residuos inadecuada, lo que desafía la capacidad de manejo del agua y afecta la salud humana y la biodiversidad.

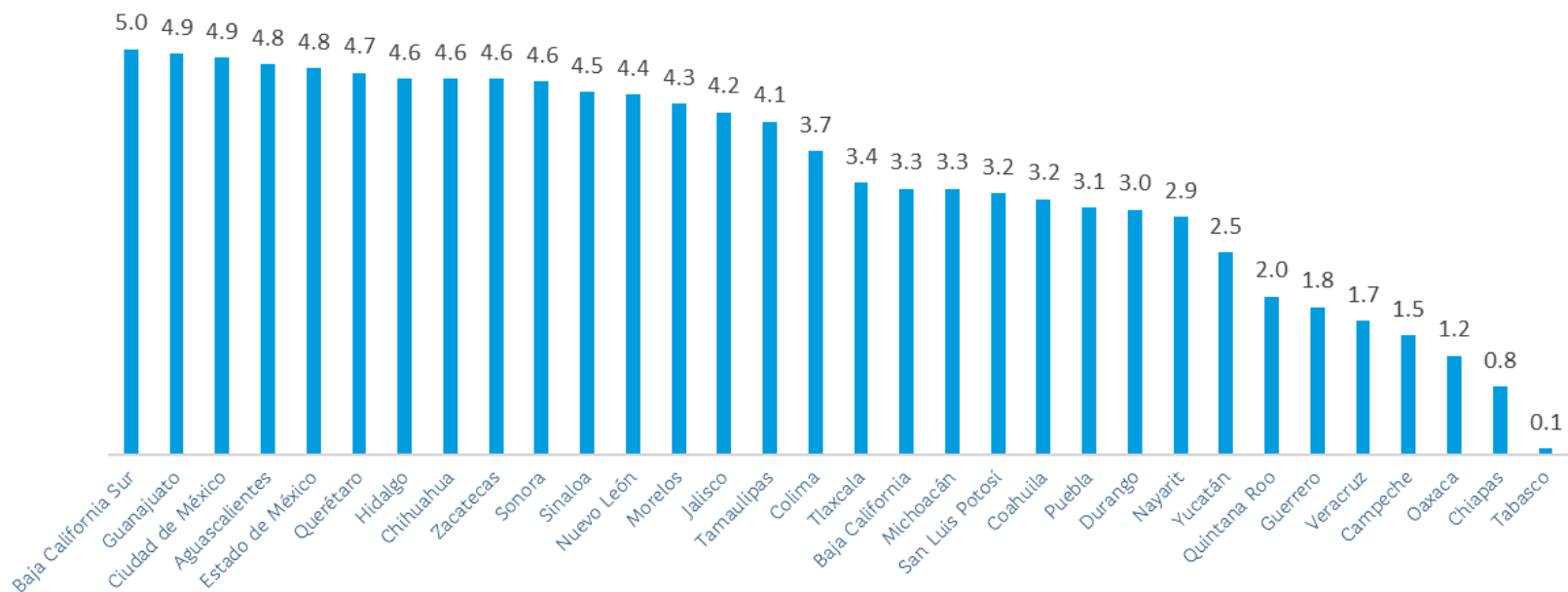


Brasil combate la escasez de agua en el Noreste y problemas de contaminación en zonas urbanas. La falta de infraestructura adecuada de saneamiento intensifica los problemas de calidad del agua, representando retos significativos para la salud y el medio ambiente.

En estas regiones, **el cambio climático agudiza los problemas existentes con el agua**, intensificando las sequías e inundaciones, alterando los patrones de lluvia y aumentando la presión sobre los ya comprometidos esfuerzos de gestión y conservación del agua.

# 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

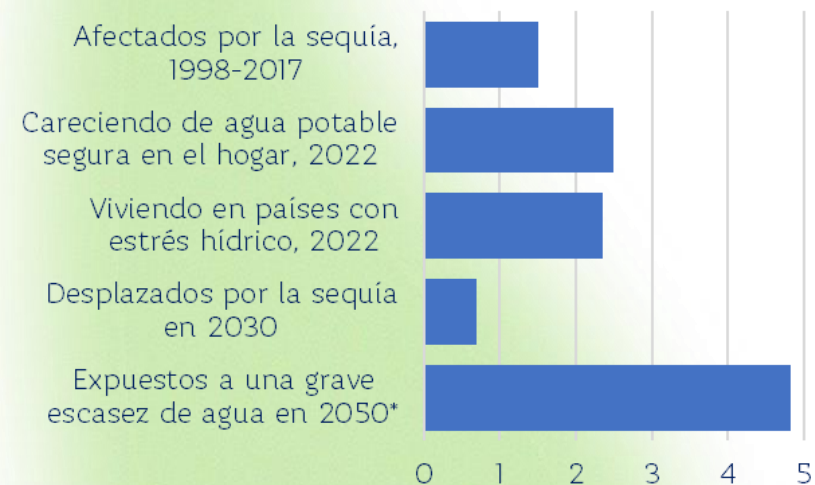
<sup>1</sup>En relación al porcentaje de consumo sobre el total de agua disponible en un año.

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

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

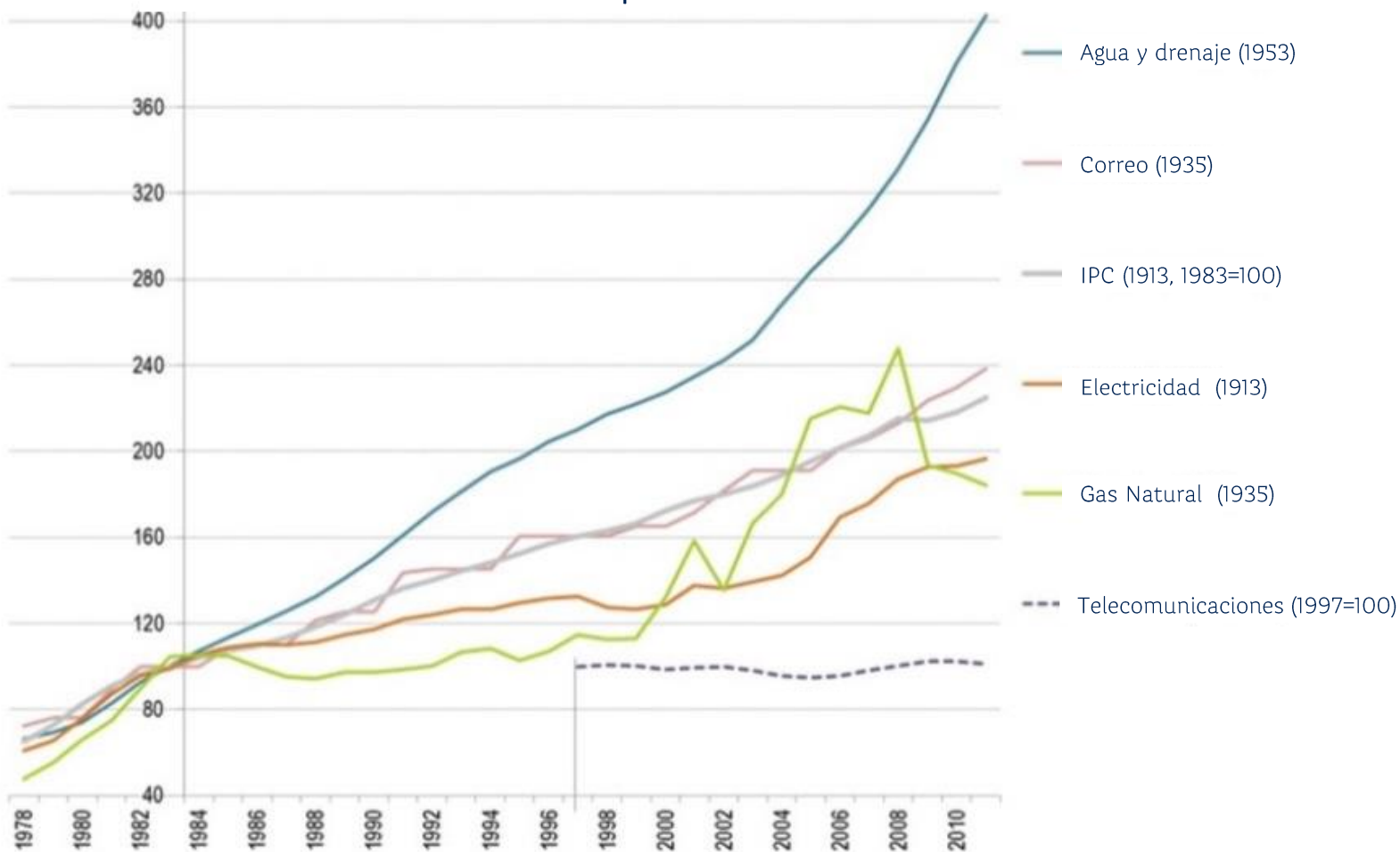
País	Ranking	Riesgo
México	24	3.86
Guatemala	57	2.36
Perú	66	2.05
Estados Unidos	71	1.85
El Salvador	78	1.66
Argentina	92	1.31
Costa Rica	107	0.92
Brasil	112	0.78
Honduras	133	0.27
Nicaragua	137	0.21

## Estimado global<sup>2</sup>



# 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**



# Nearshoring | Oportunidades en la industria del agua

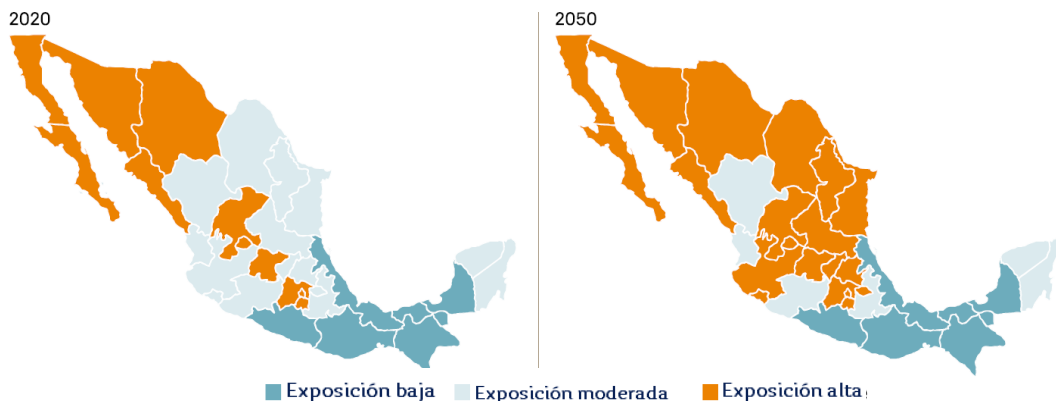
Las empresas comienzan a mudar su cadena de producción a México y esto representa una gran oportunidad para nuestro mercado

## ¿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**.

# ¡Gracias!



## RELACIÓN CON INVERSIONISTAS /

Mariana Fernandez  
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar  
mfescobar@rotoplas.com

Correo institucional  
agua@rotoplas.com

<https://rotoplas.com/inversionistas>