

Ciudad de México, 21 de julio de 2021. Grupo Rotoplas S.A.B. de C.V. (BMV: AGUA*) ("Rotoplas", "la Compañía"), empresa líder en América en soluciones de agua, reporta sus resultados no auditados del segundo trimestre que comprende de abril a junio. La información ha sido preparada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera ("IFRS" por sus siglas en inglés).

Las cifras se encuentran expresadas en millones de pesos mexicanos.

2T21 vs 2T20 | HITOS RELEVANTES

- ④ Rotoplas registra **ventas netas** récord históricas para un trimestre, con un incremento de 47.6%, impulsado por sequías, ondas de calor y cortes en el suministro de agua en algunos países, así como por el lanzamiento de nuevas soluciones e incrementos en la participación de mercado en las regiones donde opera.
 - Las **ventas de productos** incrementan 52.1% con crecimiento de doble dígito en todos los países y en todas las categorías: almacenamiento, conducción y mejoramiento.
 - Las **ventas de servicios** se contraen 3.8% por el impacto en el negocio de bebederos relacionado con el cierre de las escuelas en México por la pandemia y por una lenta recuperación del negocio de plantas de tratamiento y reciclaje de agua.
- ④ Con una **visión de largo plazo** ante la escasez de materias primas, la Compañía decidió absorber el aumento en costos de materiales dando prioridad al incremento en participación de mercado, lo que resultó en un impacto de Ps. 130 millones en la utilidad bruta. Se estima que dicha estrategia incrementa 5.1% la velocidad de crecimiento anual a nivel grupo por un mejor posicionamiento de las marcas, generando así valor para el largo plazo de 4.8x el costo absorbido.
- ④ El **margen bruto** disminuye 260 pb, sin embargo, una mayor eficiencia en gastos ayudó a compensar dicho efecto y el **margen operativo** disminuye 70 pb.
- ④ El **EBITDA ajustado¹** incrementa 42.5% y alcanza un margen de 14.9%, cifra 50 pb menor a la registrada en el 2T20.
- ④ El **resultado neto** del periodo fue una utilidad de Ps. 65 millones comparado con una pérdida de Ps. 59 millones en el 2T20, el periodo más afectado por la pandemia.
- ④ El **ROIC** cierra en 16.0%, una mejora de 720 pb contra el mismo trimestre del año anterior y 450 pb por arriba del costo de capital.

¹ El EBITDA Ajustado considera: utilidad de operación + depreciación y amortización + gastos no recurrentes (donativos y gastos implementación Flow). En el 2T21 considera Ps. 75 millones de gasto Flow y Ps. 6 millones de donativos y en el 2T20 Ps. 21 millones de gasto Flow y Ps. 5 millones de donativos.

- ④ En abril se lanzó la **Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025**, enfocada en la creación de valor 360*, es decir para todos los grupos de interés y a lo largo del ciclo del agua. Adicionalmente, la estrategia posiciona al mismo nivel de importancia a las personas, al planeta y al beneficio económico.
- ④ En mayo se pagó un **reembolso de capital en efectivo** a los accionistas de \$0.45 por acción.

Acumulado 2021 vs 2020 | HITOS RELEVANTES

- ④ Las **ventas netas** crecen 36.9% impulsadas por los cambios en los hábitos de consumo ante la pandemia que incrementaron la demanda de agua, así como iniciativas internas enfocadas en la efectividad de la fuerza de ventas y en el lanzamiento al mercado de nuevas soluciones.
 - Las **ventas de productos** incrementan 40.9%, con crecimientos de doble dígito en todos los países y en las tres categorías.
 - Las **ventas de servicios** se contraen 11.9%, impactadas por la falta de ingresos en bebederos y un lento cierre de nuevos contratos de plantas de tratamiento.
- ④ El **margen bruto** se contrae 280 pb, impactado por los incrementos en los precios de materias primas y en gastos logísticos por mayores costos energéticos. El control de gastos ayudó a compensar el impacto en el **margen operativo**, que disminuye 150 pb, demostrando apalancamiento operativo.
- ④ El **EBITDA ajustado**¹ incrementa 36.4%, en línea con el crecimiento en ventas, para alcanzar Ps. 892 millones. El **margen de EBITDA ajustado** ascendió a 17.0%, cifra 10 pb menor a lo registrado en 2020.
- ④ La **utilidad neta acumulada** asciende a Ps. 199 millones, cifra 150% superior a la del primer semestre de 2020 sin considerar la ganancia financiera no recurrente por el cierre de coberturas cambiarias en marzo de 2020.
- ④ Al cierre de junio, el **apalancamiento Deuda Neta/EBITDA Aj.** cerró en 1.0x. En el periodo se destinaron el 3.4% de las ventas a CapEx y se dio prioridad a la estabilidad de la cadena de suministro, lo que implicó un incremento en el capital de trabajo, principalmente en inventarios de materia prima y en cuentas por cobrar.
- ④ Como resultado del crecimiento acelerado y diversas iniciativas dentro del programa *Flow* para negociar mejores términos con distribuidores, proveedores y clientes, el **ciclo de conversión de efectivo** se optimizó en 42 días comparado con el mismo periodo de 2020.

¹ El EBITDA Ajustado considera: utilidad de operación + depreciación y amortización + gastos no recurrentes (donativos y gastos implementación Flow). De forma acumulada considera Ps. 150 millones de gastos Flow y Ps. 8 millones por donativos en 2021 así como Ps. 21 millones de gasto por Flow y Ps. 6 millones por donativos en 2020.

CIFRAS RELEVANTES | DATOS FINANCIEROS

	2T			6M			
	2021	2020	%Δ	2021	2020	%Δ	
Estado de Resultados	Ventas Netas	2,810	1,904	47.6%	5,244	3,829	36.9%
	% margen bruto	37.1%	39.7%	(260) pb	39.0%	41.8%	(280) pb
	Utilidad de la operación	242	178	35.9%	547	456	20.0%
	% margen	8.6%	9.3%	(70) pb	10.4%	11.9%	(150) pb
	EBITDA	338	267	26.3%	734	627	17.0%
	EBITDA Ajustado ¹	419	294	42.5%	892	654	36.4%
	% margen	14.9%	15.4%	(50) pb	17.0%	17.1%	(10) pb
	Utilidad neta	65	(156)	NA	199	306	(34.9%)
% margen	2.3%	(8.2%)	NA	3.8%	8.0%	(420) pb	
Balance	Efectivo y equivalentes	2,449	3,193	(23.3%)			
	Deuda con costo	4,189	4,075	2.8%			
	Deuda Neta	1,740	881	97.4%			
Flujo	Flujo Operativo	119	775	(84.6%)			
	CapEx	178	133	33.4%			
	Capital de Trabajo	(278)	191	NA			
Otros	Deuda Neta / EBITDA Aj.	1.0 x	0.6 x	0.4 x			
	ROIC	16.0%	8.8%	720 pb			
	Ciclo Conversión Efectivo	69	111	(42) días			

DATOS OPERATIVOS | enero - junio 2021

Operativos	Nuevas soluciones	8	Clientes e-commerce	28,000+
	Colaboradores	3,470	Usuarios bebbia	52,000+
	Ventas a gobierno	3.7%	CO ₂ ahorrado (vs agua embotellada)	6.7 ton

¹ El EBITDA Ajustado considera: utilidad de operación + depreciación y amortización + gastos no recurrentes (donativos y gastos implementación Flow). En el 2T21 considera Ps. 75 millones de gasto Flow y Ps. 6 millones de donativos y en el 2T20 considera Ps. 21 millones de gasto Flow y Ps. 5 millones de donativos. De forma acumulada considera Ps. 150 millones de gastos Flow y Ps. 8 millones por donativos en 2021 así como Ps. 21 millones de gasto por Flow y Ps. 6 millones por donativos en 2020.

MENSAJE | DIRECTOR GENERAL

Estimados inversionistas,

Considero que el crecimiento superior al 40% en ventas, alcanzando cifras históricas récord, demuestran que hemos logrado capitalizar las oportunidades que brinda la industria del agua en el continente americano. Me gustaría destacar la satisfactoria evolución del crecimiento y la rentabilidad tanto en Estados Unidos como en Argentina, así como la continuidad de buenos resultados en México.

El programa *Flow* se mantiene operando de forma exitosa y ha demostrado ser un motor para la creación de valor. Estamos implementando formas de trabajo ágiles y haciendo énfasis en la innovación digital para mejorar la experiencia del cliente a través del uso de soluciones digitales.

Respecto a la estrategia de crecimiento y rentabilidad, hemos tomado la decisión de absorber el incremento en los costos de materias primas para fortalecer nuestro posicionamiento en el mercado. Por ello, estamos haciendo un ajuste en la guía de resultados, incrementando la perspectiva de crecimiento anual en ventas de 10.0% a 17.0% y revisando a la baja el margen EBITDA de 19.0% a un rango entre 17.0% y 18.0%. Es importante mencionar que mantenemos el mismo objetivo de EBITDA en términos absolutos.

Tenemos el desafío de atender la demanda con cadenas de suministro escasas, sin embargo, confiamos en que tenemos un balance sólido y una estrategia comercial que nos permiten hacer frente a posibles fluctuaciones en el mercado.

Finalmente, continuaremos este proceso de evolución alineados a las mejores prácticas y con un enfoque en el desarrollo sustentable. Nuestro objetivo es alinear al “Rotoplas del futuro” con tendencias digitales y de analítica, buscamos modernizar procesos para reducir nuestra huella de carbono y alcanzar el plan de crecimiento sostenible que planteamos para el 2025.



Carlos Rojas Aboumrad

INVITACIÓN | VIDEOCONFERENCIA DE RESULTADOS

Jueves 22 de julio | 10:00am hora CDMX (11:00am, EST)

Carlos Rojas Aboumrad (CEO) | Mario Romero Orozco (CFO)

Registro: https://rotoplas.zoom.us/webinar/register/WN_hoheZ-hGSOK5DTNrgKJ_UQ

Contraseña: 2Q21

TABLA | CONTENIDOS

2T21 vs 2T20 HITOS RELEVANTES	1
Acumulado 2021 vs 2020 HITOS RELEVANTES.....	2
CIFRAS RELEVANTES DATOS FINANCIEROS	3
DATOS OPERATIVOS 2T21	3
MENSAJE DIRECTOR GENERAL.....	4
ACCIONES DE ROTOPLAS COVID-19	6
PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN <i>FLOW</i>	7
VENTAS Y EBITDA POR GEOGRAFÍA Y SOLUCIÓN.....	8
ANÁLISIS COSTOS Y GASTOS.....	13
ANÁLISIS BALANCE GENERAL.....	15
RAZONES FINANCIERAS	16
ASG AMBIENTAL, SOCIAL Y GOBERNANZA.....	17
AGUA* COBERTURA DE ANALISTAS.....	18
ESTADOS FINANCIEROS	19
ANEXOS	21

GUÍA DE RESULTADOS | 2021-2025

	Métrica	Guía 2021	Guía 2021 revisada	Objetivo 2025
Guía de Resultados	Crecimiento en ventas netas	≥ 10.0%	≥ 17.0%	2x ventas (vs 2020)
	Margen EBITDA Ajustado	≥ 19.0%	17.0% - 18.0%	≥ 20.0%
	Deuda Neta/EBITDA Aj.	≤ 2.0x	≤ 2.0x	≤ 2.0x
	ROIC	ROIC = WACC + 100 pb	ROIC = WACC + 200 pb	ROIC ~20%

Ante el incremento en la demanda y las limitaciones en la cadena de suministro observadas durante la primera mitad del año, la Compañía decidió incrementar la perspectiva de crecimiento en ventas y disminuir el margen EBITDA Ajustado. Sin embargo, es importante considerar que no se modifica el objetivo anual de EBITDA Aj. en términos absolutos, ya que un mayor crecimiento en ventas compensará un menor margen.

Adicionalmente, se espera cerrar el año con un ROIC al menos 200 pb superior al costo de capital, un incremento de 100 pb comparado con la guía previa.

ACCIONES DE ROTOPLAS | COVID-19

Rotoplas continúa con iniciativas para apoyar el combate a la propagación del COVID-19.

- Nivel Operativo

- ④ El personal administrativo continúa trabajando de forma remota.
- ④ Se mantienen estrictos protocolos de seguridad e higiene para proteger al personal operativo en plantas y de servicio en campo.
- ④ Como parte del protocolo se aplican pruebas de detección periódica como pruebas moleculares, pruebas serológicas (IgG) y pruebas rápidas (IgG/IgM).
- ④ Se llevan a cabo sanitizaciones programadas en todos los centros de trabajo.
- ④ Las actividades con grupos de interés se continúan llevando a cabo de manera virtual.

- Estatus operativo

		Operaciones 2T21
País o Región	México	Operación continua.
	Argentina	
	Estados Unidos	
	Perú	
	Centroamérica	

- Compromiso con grupos de interés:

Como parte de la responsabilidad de Rotoplas de mantener a los colaboradores informados, se les comparte un boletín mensual con el estatus de las operaciones en cada país, los lineamientos a seguir y formatos de registro en caso de tener que asistir a alguna de las oficinas o plantas.

PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN | *FLOW*

En 2019 Rotoplas inició el programa de transformación “*Flow*” para enfocar el negocio hacia la creación de valor económico y el crecimiento sostenible. La estrategia está fundamentada en iniciativas divididas en tres pilares:

A. Rentabilidad del portafolio actual

- palancas de ingreso, costo, gasto y capital de trabajo

B. Crecimiento y ejecución

- mejorar calidad de ejecución de oportunidades y mejorar decisiones de asignación de capital

C. Cultura y salud organizacional

- liderazgo, disciplina operativa, desarrollo de talento, rendición de cuentas y clima organizacional

Flow ha evolucionado y se ha vuelto parte de la cultura de innovación y mejora continua:



En 2019 se llevó a cabo un análisis profundo de la Compañía y de sus oportunidades para diseñar un plan de trabajo, posteriormente en 2020 se ejecutaron diversas iniciativas, logrando el objetivo principal de creación de valor con un ROIC superior al costo de capital.

En 2021 Rotoplas se enfocará en demostrar la sustentabilidad de la transformación a través del crecimiento y de la rentabilidad. Reconocemos que uno de los habilitadores más importantes para alcanzar los objetivos es el talento humano, por esto trabajaremos en el desarrollo de nuestros colaboradores y en la atracción del talento indicado para la evolución del negocio.

VENTAS Y EBITDA | POR GEOGRAFÍA Y SOLUCIÓN (millones de pesos)

Cifras por región geográfica

		2T			6M		
		2021	2020	%Δ	2021	2020	%Δ
México	Ventas	1,519	1,126	34.9%	2,854	2,358	21.1%
	EBITDA Aj. ¹	255	235	8.5%	563	551	2.3%
	% Margen	16.8%	20.9%	(410) pb	19.7%	23.4%	(370) pb
Argentina	Ventas	594	322	84.5%	1,071	592	80.8%
	EBITDA Aj. ¹	85	31	NA	154	36	NA
	% Margen	14.3%	9.8%	450 pb	14.4%	6.0%	840 pb
Estados Unidos	Ventas	363	302	20.2%	619	501	23.6%
	EBITDA Aj. ¹	24	9	NA	43	-	NA
	% Margen	6.5%	2.9%	360 pb	6.9%	NA	NA
Otros	Ventas	335	154	NA	699	379	84.7%
	EBITDA Aj. ¹	55	18	NA	132	67	95.3%
	% Margen	16.5%	11.9%	460 pb	18.8%	17.8%	100 pb

Cifras por tipo de solución

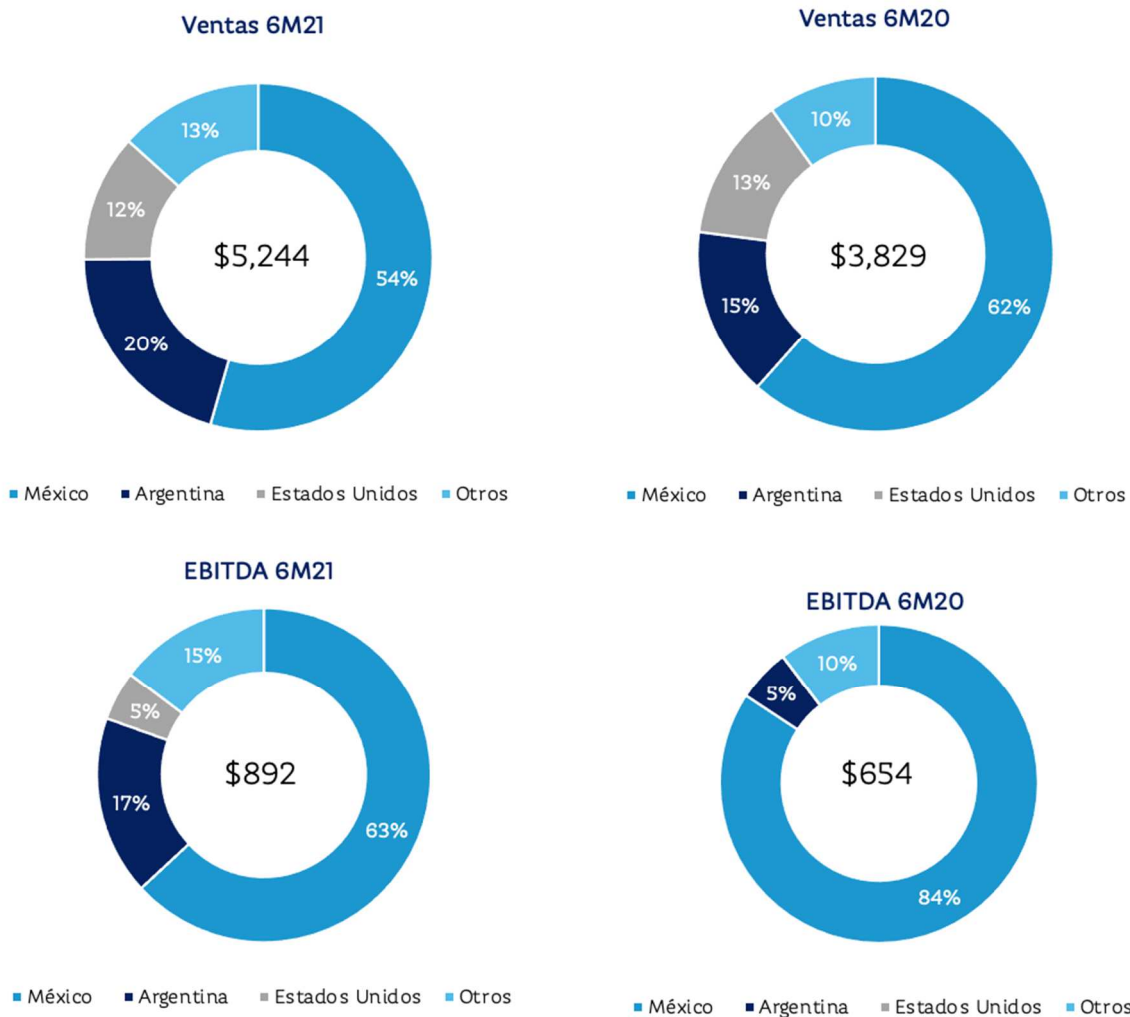
		2T			6M		
		2021	2020	%Δ	2021	2020	%Δ
Productos	Ventas	2,665	1,752	52.1%	4,985	3,537	40.9%
	EBITDA Aj. ¹	431	294	46.7%	918	659	39.2%
	% Margen	16.2%	16.8%	(60) pb	18.4%	18.6%	(20) pb
Servicios	Ventas	146	152	(3.8%)	259	292	(11.5%)
	EBITDA Aj. ¹	(12)	(0)	NA	(26)	(5)	NA
	% Margen	(8.4%)	NA	NA	(10.1%)	(1.8%)	(830) pb

EBITDA Ajustado

	2T			6M		
	2021	2020	%Δ	2021	2020	%Δ
EBITDA	338	267	26.3%	734	627	17.0%
Gastos implementación Flow	75	21	NA	150	21	NA
Donativos	6	5	11.6%	8	5	54.0%
EBITDA Aj.¹	419	294	42.5%	892	654	36.4%

¹ El EBITDA Ajustado considera: utilidad de operación + depreciación y amortización + gastos no recurrentes (donativos y gastos implementación Flow). En el 2T21 considera Ps. 75 millones de gasto Flow y Ps. 6 millones de donativos y en el 2T20 considera Ps. 21 millones de gasto Flow y Ps. 5 millones de donativos. De forma acumulada considera Ps. 150 millones de gastos Flow y Ps. 8 millones por donativos en 2021 así como Ps. 21 millones de gasto por Flow y Ps. 6 millones por donativos en 2020.

A partir del segundo trimestre de 2020, se comenzaron a reconocer gastos de “única vez” por la implementación del programa *Flow*; gastos no recurrentes que tienen beneficios de corto y largo plazo en ingreso, gasto, capital de trabajo y en la cultura organizacional para garantizar el cambio permanente.



México

Las **ventas netas** incrementaron 34.9% vs el 2T20 y 39.3% vs el 2T19, impulsadas por un crecimiento de doble dígito en productos, que compensa la debilidad en servicios.

Las ventas de **productos** se beneficiaron por incrementos de doble dígito en las categorías de almacenamiento y conducción. Asimismo, el estrés hídrico, las iniciativas enfocadas en la eficiencia del equipo comercial, así como los planes de lealtad y los nuevos lanzamientos de soluciones al mercado, han mantenido la fortaleza del portafolio de productos.

Las ventas de **servicios** decrecen por la caída en bebederos que no presenta ingresos por el cierre de las escuelas ante la contingencia sanitaria y a una lenta recuperación de contratos de plantas de tratamiento y reciclaje de agua.

bebbia registra nuevamente ventas récord y alcanza más de 3,800 nuevas suscripciones en un mes. En el periodo se inició una mejora en la plataforma tecnológica para soportar el crecimiento y se continuó con el desarrollo de nuevos canales de venta como el *e-commerce*. Por otro lado, *riego* continúa con la puesta en marcha de sus primeros proyectos.

Las **ventas netas acumuladas** incrementaron 21.1% para alcanzar Ps. 2,854 millones, impulsadas por un crecimiento de doble dígito en productos, que compensa menores ventas en servicios.

En el semestre se han integrado nuevos productos al portafolio como; suavizadores de agua, conectores flexibles, regaderas eléctricas, un nuevo modelo de filtro y accesorios de plomería. Asimismo, destaca la inversión en nueva tecnología para la producción de soluciones de almacenamiento.

El **EBITDA ajustado** del trimestre fue de Ps. 255 millones, 8.5% mayor al mismo periodo del año anterior. El **margen EBITDA ajustado** fue de 16.8% comparado con 20.9% en el 2T20, afectado principalmente por el aumento en el precio de las materias primas.

El **EBITDA ajustado acumulado** alcanzó Ps. 563 millones, lo que representa un margen de 19.7%.

Argentina

Las **ventas netas** incrementaron 84.5% vs el 2T20, el periodo más afectado por la pandemia. Sin embargo, aún si se compara con lo reportado en el 2T19, las ventas crecerían 46.8%.

El incremento en ventas fue impulsado por prácticas de venta cruzada, el lanzamiento de nuevos productos y el desarrollo de canales como el agroindustrial y el de construcción, lo que resultó en un crecimiento de las tres categorías (almacenamiento, conducción y mejoramiento).

Las ventas de exportación en el periodo representaron el 5% de las ventas totales.

De manera acumulada, las **ventas netas** incrementaron 80.8% comparado con los primeros seis meses 2020 y 45.4% comparado con los primeros seis meses de 2019, beneficiadas por el aumento en la demanda de soluciones en las tres categorías. La atracción de nuevos clientes a través de la integración de células de venta multi-negocio también contribuyó al crecimiento acelerado en ventas.

El **margen EBITDA** fue de 14.3% en el trimestre, una expansión de 450 pb impulsada por la recuperación de volúmenes, el incremento en precios y una eficiente gestión de gastos.

El **EBITDA acumulado** alcanzó Ps. 154 millones en los primeros seis meses de 2021 vs Ps. 36 millones en los primeros seis meses de 2020. El **margen de EBITDA ajustado** fue de 14.4%, una expansión de 840 pb impulsado por la normalización operativa de las plantas y el aumento en volúmenes, que lograron compensar el aumento en el costo de materias primas en la región.

NOTA: Adopción de NIC 29, Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias.

Debido a que Argentina acumuló una inflación superior al 100% en los últimos tres años, se considera una economía hiperinflacionaria. De acuerdo con la NIC 29, se ha hecho un ajuste por inflación a los Estados Financieros para considerar los cambios en el poder adquisitivo.

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 29, Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias establece que se deben reportar los resultados de las operaciones en Argentina como si fueran hiperinflacionarias a partir del 1 de enero de 2018 y hacer un ajuste por inflación en los Estados Financieros para reconocer el cambio en el poder adquisitivo de la moneda local.

Como resultado de lo anterior, en 6M21 el impacto de la reexpresión resulta en un incremento de Ps. 30 millones de pesos en el gasto financiero impactando negativamente el Resultado Integral de Financiamiento. Después de considerar impuestos, la afectación a la utilidad neta asciende a Ps. 35 millones.

Estados Unidos

Las **ventas netas** en el trimestre incrementaron 20.2% para alcanzar Ps. 363 millones, impulsadas por la confianza del consumidor ante la reactivación económica, las sequías y ondas de calor en diferentes estados principalmente de la costa oeste.

En el trimestre se fortaleció la estrategia digital con el objetivo de mejorar el nivel de servicio de las páginas web y de las plataformas de *e-commerce*. Asimismo, para robustecer la estrategia multicanal, se incrementó el personal en el *call center* y se abrieron 2 nuevos centros de servicios, uno en California y otro en Texas, para así llegar a un total de 10 ubicaciones.

Durante el periodo se ha continuado con el desarrollo del negocio de soluciones sépticas, y con la finalidad de potenciar el crecimiento y reducir el tiempo de comercialización, se comenzó a implementar la metodología *Agile* dentro de dicho segmento.

De manera acumulada, las **ventas netas** alcanzaron Ps. 619 millones, un incremento de 23.6% comparado con el 2020, impulsado por la demanda de soluciones de agua para cultivos y para uso residencial, así como por un mayor poder adquisitivo de la población. Adicionalmente, la eficiencia del equipo comercial y el éxito de algunas campañas publicitarias en localidades clave, así como la escasez de agua, aportaron al crecimiento.

El **EBITDA ajustado** alcanzó Ps. 24 millones, un incremento de 2.7x comparado con el 2T20, como resultado de la disciplina en precios y una mejor administración de gastos en fletes.

El **EBITDA ajustado acumulado** fue de Ps. 43 millones, una mejora comparado con el punto de equilibrio alcanzado en los primeros seis meses del 2020. El **margen EBITDA ajustado acumulado** alcanzó 6.9%

Otros países

Las **ventas netas** de otros países (Perú, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Brasil) alcanzaron Ps. 335 millones en el trimestre, un incremento de 2.2x en comparación con el 2T20. De manera acumulada, las **ventas netas** incrementaron 84.7% vs 2020.

En **Perú**, las ventas incrementan triple dígito por una base de comparación débil ante la pandemia. No obstante, aún si se comparan con lo registrado en el 2T19 presentan un incremento de doble dígito.

La demanda se vio beneficiada por la normalización de las operaciones en la región y por el aumento del tiempo que las personas permanecen en sus casas, así como por incentivos económicos otorgados por el gobierno como bonos populares y la autorización para retirar dinero de los fondos de pensiones.

En **Centroamérica**, las ventas incrementan doble dígito. La reapertura económica, la reactivación del sector de la vivienda y el incremento en la necesidad de soluciones de agua, impulsaron la demanda en la región.

Se continuó con los esfuerzos comerciales para incrementar la penetración en el mercado de las nuevas soluciones de almacenamiento, así como de válvulas, productos que forman parte del portafolio de conducción.

En **Brasil**, se implementaron nuevas prácticas comerciales enfocadas al cierre de contratos de plantas de tratamiento y reciclaje de agua. Asimismo, se desarrollaron capacidades en *field services* para soportar el crecimiento futuro y proveer un servicio de alta calidad.

En el periodo se ha continuado con la puesta en marcha, operación y mantenimiento de las primeras plantas de tratamiento de agua en Brasil.

El **EBITDA ajustado** alcanzó Ps. 55 millones en el trimestre y Ps. 132 millones en el semestre. El **margen EBITDA** se expandió 460 pb en el trimestre comparado con el 2T20, alcanzando 16.5%, e incrementó 100 pb vs 6M20, para llegar a 18.8%.

ANÁLISIS | COSTOS Y GASTOS

Utilidad Bruta

La **utilidad bruta** del periodo incrementó 37.7%, alcanzando Ps. 1,042 millones. El **margen bruto** tuvo una contracción de 260 pb, pasando de 39.7% en el 2T20 a 37.1% en el 2T21. Esta contracción está relacionada con el incremento en el precio de materias primas y el aumento en los costos de logística.

De forma acumulada, la **utilidad bruta** alcanzó Ps. 2,047 millones, cifra 28.0% superior al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, el **margen bruto acumulado** se contrajo 280 pb debido a la estrategia de la empresa de absorber el incremento en el costo de las materias primas para fortalecer su posicionamiento en el mercado.

Utilidad de Operación

La **utilidad de operación** asciende a Ps. 242 millones en el trimestre, cifra 35.9% mayor a la reportada en el 2T20. Aún con el reconocimiento de Ps. 75 millones de gastos por la implementación de *Flow* y Ps. 6 millones por donaciones, el gasto como porcentaje de las ventas se redujo 190 pb, demostrando eficiencia en la administración de los gastos y apalancamiento operativo.

De manera acumulada, la **utilidad de la operación** incrementó 20.0% para alcanzar Ps. 547 millones. El **margen operativo acumulado** fue de 10.4%, cifra 150 pb menor a la registrada en el mismo periodo de 2020.

Resultado Integral de Financiamiento

El **Resultado Integral de Financiamiento** del 2T21 fue un gasto de Ps. 155 millones vs un gasto de Ps. 213 millones en el 2T20. El gasto en el trimestre incluye Ps. 120 millones por intereses sobre la deuda, comisiones y arrendamientos, así como Ps. 21 millones por valuación de instrumentos financieros y Ps. 14 millones por posición monetaria en Argentina.

El **Resultado Integral de Financiamiento acumulado** fue un gasto de Ps. 277 millones vs un ingreso de Ps. 218 millones para el primer semestre del 2020, relacionado con el ingreso financiero por ganancias en instrumentos financieros que se obtuvo el primer trimestre de 2020.

Los gastos financieros del semestre comprenden el pago de intereses sobre el bono sustentable AGUA 17-2X, comisiones y arrendamientos por Ps. 220 millones, Ps. 28 millones por valuación de instrumentos financieros y Ps. 29 millones por posición monetaria en Argentina.

Impuesto a la Utilidad

El **impuesto a la utilidad** para el segundo trimestre fue de Ps. 22 millones vs Ps. 24 millones en el 2T20, una disminución de 7.9%.

De manera acumulada, el **impuesto a la utilidad** registrado fue de Ps. 72 millones en el 2021 y de Ps. 212 millones en el 2020, una disminución de 66.1% relacionada con el impuesto generado por la ganancia en instrumentos financieros derivados en el 1T20.

Resultado Neto

El **resultado neto** antes de operaciones discontinuas en el trimestre fue una utilidad de Ps. 65 millones comparada con una pérdida de Ps. 59 millones en el 2T20 relacionada con el impacto por las restricciones productivas ocasionadas por el inicio de la pandemia.

La **utilidad neta** antes de operaciones discontinuas acumulada fue de Ps. 199 millones, cifra 150% superior a la registrada en el mismo periodo del año anterior sin considerar la ganancia financiera no recurrente por el cierre de coberturas de tipo de cambio en marzo de 2020.

CapEx

	6M				
	2021	%	2020	%	%Δ
México	119	67%	65	49%	81.4%
Argentina	30	17%	35	27%	(13.8%)
Estados Unidos	10	6%	2	1%	NA
Otros	19	11%	31	23%	(39.2%)
Total	178	100%	133	100%	33.4%

Las **inversiones de capital** representaron el 3.4% de las ventas del semestre y presentan un incremento de 33.4% comparadas con el año anterior.

La inversión de capital incluye algunos proyectos como:

- Se destinaron Ps. 8 millones a las plantas de tratamiento y reciclaje de agua en México y Ps. 8 millones en Brasil, lo que representa el 9% del monto total.
- El CapEx destinado a iniciativas de crecimiento dentro del programa *Flow* asciende a Ps. 111 millones.

ANÁLISIS | BALANCE GENERAL

Ciclo Conversión Efectivo (Días)

	2T		Δ días
	2021	2020	
Días Inventario	59	76	(17)
Días Cartera	52	75	(23)
Días Proveedores	42	40	2
Ciclo Conversión Efectivo	69	111	(42)

Días inventario: Promedio Inventarios / (Costo de Ventas 3M / 90)

Días Cartera: Promedio Cuentas por Cobrar / (Ventas 3M / 90)

Días Proveedores: Promedio Proveedores / (Costo de Ventas 3M / 90)

La optimización de 42 días en el **ciclo de conversión de efectivo** es resultado de un crecimiento expansivo combinado con mejores capacidades de gestión del capital de trabajo. Asimismo, el negocio de Estados Unidos al ser una plataforma en línea, mantiene un ciclo de conversión negativo.

Deuda

	6M		
	2021	2020	%Δ
Deuda Total	4,189	4,075	2.8%
Deuda con costo a Corto Plazo	151	7	NA
Deuda con costo a Largo Plazo	4,038	4,068	(0.7%)
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,449	3,193	(23.3%)
Deuda Neta	1,740	881	NA

Perfil de Vencimiento de la Deuda

La deuda total asciende a Ps. 4,189 millones de pesos y corresponde al Bono Sustentable AGUA 17-2X, un préstamo de gobierno en Perú y otro de corto plazo para capital de trabajo en Argentina, más la provisión de pago de intereses en el corto plazo.

	Moneda	Monto en MXN	Tasa	Vencimiento
Bono Sustentable AGUA 17-2X	Pesos mexicanos	Ps. 4,006	8.65%	junio 2027
Préstamo de gobierno Perú	Soles peruanos	Ps. 52	1.49%	junio 2023
Préstamo Argentina	Pesos Argentinos	Ps. 131	38.0%	diciembre 2021

Al 30 de junio de 2021 la cobertura de intereses (EBITDA Ajustado U12M/pago intereses U12M) asciende a 4.6x.

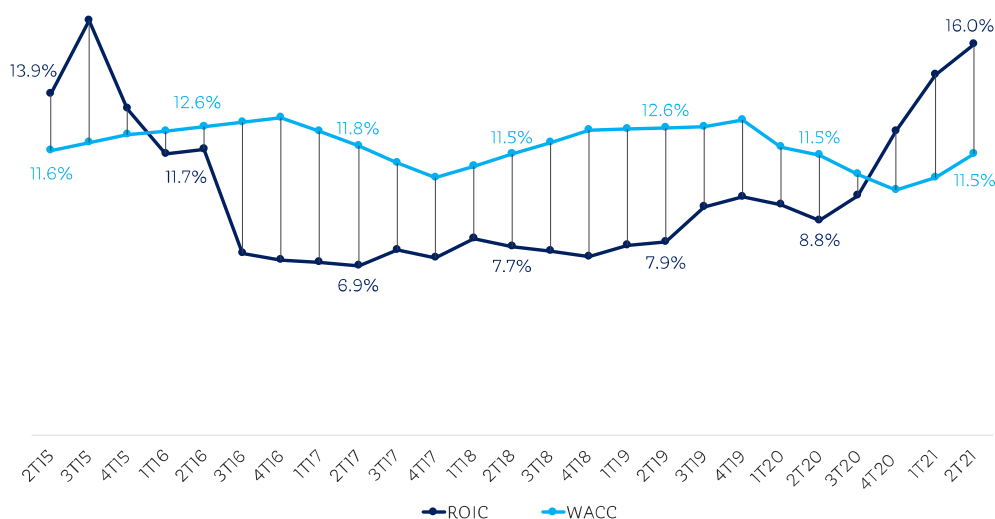
RAZONES FINANCIERAS

	6M		%Δ
	2021	2020	
Deuda Neta / EBITDA Aj. ¹	1.0 x	0.6 x	0.4 x
Pasivo Total / Capital Contable	1.1 x	0.9 x	0.2 x
Utilidad Neta por Acción*	0.41	0.63	(34.9%)

*Utilidad neta después de operaciones discontinuas entre 486.2 millones de acciones y expresada en pesos mexicanos.

El apalancamiento al cierre del segundo trimestre de 2021 está dentro del lineamiento de endeudamiento que establece la Compañía de 2.0x Deuda Neta/EBITDA Ajustado.

ROIC / Costo de Capital



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 2T21 por ser no recurrentes.

¹ El EBITDA Ajustado considera: utilidad de operación + depreciación y amortización + gastos no recurrentes (donativos y gastos implementación Flow). En el 2T21 considera Ps. 75 millones de gasto Flow y Ps. 6 millones de donativos y en el 2T20 considera Ps. 21 millones de gasto Flow y Ps. 5 millones de donativos. De forma acumulada considera Ps. 150 millones de gastos Flow y Ps. 8 millones por donativos en 2021 así como Ps. 21 millones de gasto por Flow y Ps. 6 millones por donativos en 2020.

En línea con el plan de negocio para el crecimiento sustentable 2021-2025, el ROIC asciende a 16.0% al cierre de junio, una expansión de 720 pb contra el año anterior y 450 pb por encima del costo de capital.

Instrumentos financieros derivados

El uso de los instrumentos financieros derivados se rige por las recomendaciones y las políticas dictadas por el Consejo de Administración y supervisadas por el Comité de Auditoría, las cuales proveen lineamientos sobre el manejo de riesgo cambiario, riesgo de las tasas de interés, riesgo de crédito, el uso de instrumentos financieros derivados y no derivados, y la inversión de exceso de liquidez.

Al 30 de junio de 2021, el valor de mercado de las posiciones de Grupo Rotoplas fue:

		Valor de Mercado
Tipo de Instrumento	Forward de tipo de cambio MXN/USD	Ps. (75.4) millones

ASG | AMBIENTAL, SOCIAL Y GOBERNANZA

En el mes de abril se lanzó la **Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025**, enfocada en la creación de valor 360*, es decir, para todos los grupos de interés y a lo largo del ciclo del agua. Adicionalmente, la estrategia posiciona al mismo nivel de importancia a las personas, al planeta y al beneficio económico.

La Estrategia contempla 6 líneas de acción (2 por cada dimensión; persona, planeta y beneficio económico) y la contribución directa e indirecta a 10 Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

Consulta la estrategia de sustentabilidad completa en el Informe Anual 2020 (página 41):

- https://rotoplas.com/inversionistas/rtp_resources/reporte-anual/2020/IA_rotoplas_2020.pdf?608bff15

Durante el trimestre destacan los siguientes avances dentro de iniciativas sustentables:

- ④ Aplicación, aceptación e inicio de participación de Rotoplas en la aceleradora del Pacto Global de *Target Gender Equality*, así como en la aceleradora de Ambición Climática o *Climate Ambition Accelerator*.

- ④ Participación en grupos de trabajo del Consejo Consultivo Empresarial de la Agenda 2030, Grupo Sostenible del Agua y Diversidad (Mesa de Brecha Salarial y Personas con Discapacidad).
- ④ Arranque del programa “El poder de estar juntos”, un esfuerzo conjunto con Un Kilo de Ayuda y Harpic, para buscar la seguridad alimentaria, así como acceso al agua y saneamiento en el Estado de México, beneficiando a 50 familias Mazahua a quienes se les donaron sistemas de captación pluvial, baños húmedos y sistemas de almacenamiento para un hospital y para el huerto comunitario.
- ④ Lanzamiento del premio “FUNAM Rotoplas” que tiene el propósito de promover y reconocer la investigación e innovación en materia de tratamiento de agua.
- ④ Lanzamiento de la convocatoria “A Fluir” para el suministro e instalación de sistemas de captación de agua en comunidades con alto y muy alto rezago social, y carencia de servicios básicos en la vivienda. Se registraron más de 300 organizaciones de la sociedad civil en dicha convocatoria.
- ④ Lanzamiento de la convocatoria que será presentada en la sesión del Water Week en Estocolmo “*Water Savvy communities: best practices from Latin America*” en colaboración con el BID, The Nature conservancy y otras compañías.

Para más información sobre nuestros programas de ASG, visite la página web de sustentabilidad: <https://rotoplas.com/sustentabilidad/>

AGUA* | DESEMPEÑO Y COBERTURA ANALISTAS

		2T		
		2021	2020	%Δ
AGUA*	Precio de cierre	33.27	13.84	140.4%
	P/VL	2.7 x	1.1 x	1.6 x
	EV/EBITDA	9.9 x	5.5 x	4.4 x

Reembolso de capital:

Durante el trimestre se realizó un **reembolso de capital en efectivo** a los accionistas de la Sociedad mediante una disminución de capital social a razón de \$0.45 (cuarenta y cinco centavos) por cada acción en circulación.

Acciones en tesorería:

Al 30 de junio la emisora tenía en tesorería 28.1 millones de acciones equivalentes a un monto invertido de Ps. 549 millones. A la fecha no se han cancelado acciones en tesorería.

Cobertura de Analistas

Al 30 de junio de 2021 la cobertura de análisis es proporcionada por:

		Recomendación	PO
GBM	Liliana de León ldeleon@gbm.com	Compra	\$47.00
SIGNUM/PUNTO CASA DE BOLSA	Alain Jaimes alain.jaimes@signumresearch.com	Compra	\$42.22
MIRANDA RESEARCH	Martín Lara / Marimar Torreblanca martin.lara@miranda-gr.com marimar.torreblanca@miranda-partners.com	Compra	\$45.00

ESTADOS FINANCIEROS

Estado de Resultados

Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos

	2T			6M		
	2021	2020	%Δ	2021	2020	%Δ
Ventas Netas	2,810	1,904	47.6%	5,244	3,829	36.9%
Costo de Venta	1,769	1,147	54.2%	3,197	2,230	43.4%
Utilidad Bruta	1,042	757	37.7%	2,047	1,599	28.0%
% margen	37.1%	39.7%	(260) pb	39.0%	41.8%	(280) pb
Gastos de Operación	800	579	38.2%	1,500	1,144	31.2%
Utilidad de Operación	242	178	35.9%	547	456	20.0%
% margen	8.6%	9.3%	(70) pb	10.4%	11.9%	(150) pb
Resultado Integral del Financiamiento	(155)	(213)	NA	(277)	218	NA
Ingresos Financieros	38	29	33.6%	81	438	(81.4%)
Gastos Financieros	(193)	(241)	(20.0%)	(358)	(220)	63.2%
Utilidad antes de Impuestos	87	(35)	NA	271	674	(59.7%)
Impuestos	22	24	(7.9%)	72	212	(66.1%)
Utilidad Neta antes op. discontinuadas	65	(59)	NA	199	462	(56.8%)
% margen	2.3%	(3.1%)	540 pb	3.8%	12.1%	(830) pb
EBITDA Ajustado ¹	419	294	42.5%	892	654	36.4%
% margen	14.9%	15.4%	(50) pb	17.0%	17.1%	(10) pb
Utilidad (Pérdida) por op. discontinuadas	-	(97)	NA	-	(155)	NA
Utilidad (Pérdida) después op. discontinuadas	65	(156)	NA	199	306	(34.9%)

¹ El EBITDA Ajustado considera: utilidad de operación + depreciación y amortización + gastos no recurrentes (donativos y gastos implementación Flow). En el 2T21 considera Ps. 75 millones de gasto Flow y Ps. 6 millones de donativos y en el 2T20 considera Ps. 21 millones de gasto Flow y Ps. 5 millones de donativos. De forma acumulada considera Ps. 150 millones de gastos Flow y Ps. 8 millones por donativos en 2021 así como Ps. 21 millones de gasto por Flow y Ps. 6 millones por donativos en 2020.

Balance General (cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

		6M		
		2021	2020	%Δ
Balance General	Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,449	3,193	(23.3%)
	Cuentas por Cobrar	1,627	1,502	8.3%
	Inventarios	1,233	906	36.2%
	Otros Activos Circulantes	955	683	39.9%
	Activo Circulante	6,264	6,284	(0.3%)
	Propiedad, Planta y Equipo - Neto	2,336	2,326	0.4%
	Otros Activos a Largo Plazo	4,315	3,942	9.4%
	Activo Total	12,915	12,553	2.9%
	Deuda con costo a Corto Plazo	151	7	NA
	Proveedores	1,088	483	NA
	Otras Cuentas por Pagar	961	919	4.6%
	Pasivo a Corto Plazo	2,201	1,409	56.2%
	Deuda con costo a Largo Plazo	4,038	4,068	(0.7%)
	Otros Pasivos a Largo Plazo	579	590	(1.8%)
	Pasivo Total	6,817	6,066	12.4%
	Capital Contable Total	6,097	6,486	(6.0%)
	Total Pasivo + Capital Contable	12,915	12,553	2.9%

Flujo de Efectivo (cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

		6M		
		2021	2020	%Δ
Flujo de Efectivo	EBIT	547	456	20.0%
	Depreciación	187	171	9.0%
	Impuestos	(125)	(100)	25.6%
	Capital de Trabajo	(278)	191	NA
	Otros ²	(211)	56	NA
	Flujo Libre de Operación	119	775	(84.6%)
	<i>Conversión Flujo de Operación (%)</i>	<i>21.8%</i>	<i>170.1%</i>	<i>NA</i>
	Intereses Netos	(220)	(164)	34.3%
	Dividendos	(206)	(173)	19.0%
	CapEx	(178)	(133)	33.4%
	Fondo de Recompra	(115)	(477)	(75.8%)
	Fusiones y Adquisiciones	1	130	(99.4%)
	Deuda Corto y Largo Plazo	-	1,130	NA
	Arrendamientos	(27)	(25)	5.6%
	Otros ³	(17)	283	NA
	Cambio Neto de Caja	(643)	1,346	NA
	Saldo inicial de Caja	3,092	1,848	67.3%
Saldo Final de Caja	2,449	3,193	(23.3%)	

² Otros incluyen Ps. (201) millones de pagos anticipados en 2021 y Ps. 50 millones de otros impuestos por pagar en 2021.

³ Otros incluyen Ps. (13) millones de compras de otros activos a largo plazo en 2021 y Ps. 280 millones por efecto de variación en la tasa de cambio sobre el efectivo en 2020.

ANEXOS

EVENTOS RELEVANTES | 2T21

- ④ GBM publica “*Deep Dive AGUA*” con actualización de precio objetivo \$47, *market outperformer* – 07 de julio
- ④ Actualización estatus operaciones Rotoplas durante junio – 02 de julio
- ④ Invitación a Conferencia de Resultados 2T21 – 23 de junio
- ④ AGUA* es incluida en la muestra del índice ESG de la Bolsa Mexicana de Valores – 21 de junio
- ④ Actualización estatus operaciones Rotoplas durante mayo – 05 de junio
- ④ Acuerdos de la Asamblea General Anual Ordinaria y Extraordinaria 2021 – 30 de abril
- ④ Invitación a Conferencia de Resultados 1T21 - 13 de abril
- ④ Propuestas Asamblea General Anual Ordinaria y Extraordinaria 2021 – 07 de abril
- ④ Actualización estatus operaciones Rotoplas durante marzo - 05 de abril

Para más información, consultar la sección de eventos relevantes en nuestra página web:
<https://rotoplas.com/inversionistas/eventos-relevantes/>

CONTACTO | RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernández

mfernandez@rotoplas.com

María Fernanda Escobar

mfescobar@rotoplas.com

Declaraciones sobre Expectativas

Este reporte puede incluir ciertas expectativas de resultados sobre Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V. dichas proyecciones dependen de las consideraciones de la Administración de Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V. y están basadas en información actual y conocida; sin embargo, las expectativas podrían variar debido a hechos, circunstancias y eventos fuera del control de Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V.

Descripción de la Compañía

Grupo Rotoplas S.A.B. de C.V. es la empresa líder en América que provee soluciones, incluyendo productos y servicios para el almacenamiento, conducción, mejoramiento, tratamiento y reciclaje del agua. Con más de 40 años de experiencia en la industria y 19 plantas en operación en América, Rotoplas tiene presencia en 14 países y un portafolio que incluye 27 líneas de productos, una plataforma de servicios y un negocio de comercio electrónico. A partir del 10 de diciembre de 2014, Grupo Rotoplas cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave de pizarra AGUA.

Pedregal 24, piso 19, Col. Molino del Rey
Miguel Hidalgo
C.P. 11040, Ciudad de México
T. +52 (55) 5201 5000
www.rotoplas.com