

Ciudad de México, 26 de julio del 2023

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 2023. 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.

HITOS RELEVANTES | 2T23 vs 2T22

- Durante el trimestre, el equipo de Rotoplas decidió, derivado de una contracción en algunos de sus mercados por efectos climáticos e inestabilidad en el Perú, enfocar esfuerzos en las variables que se encuentran bajo su control, siendo estas: **1)** la rentabilidad operativa, **2)** el liderazgo de sus marcas y **3)** el crecimiento de los nuevos negocios. Logrando así un buen crecimiento en servicios, una mejora en los márgenes operativos, un EBITDA récord para un segundo trimestre y un incremento de 460pb en el ROIC.
- Las ventas netas cierran en Ps. 3,004 millones, cifra 12.9% por debajo de lo registrado en el 2T22, viéndose impactadas por el desempeño de la plataforma de productos y por el efecto de conversión del tipo de cambio ante la fortaleza del peso mexicano vs otras monedas.

Si se tomara en cuenta el tipo de cambio del 2022 y se aislara el efecto de devaluación en Argentina, el decrecimiento en ventas netas hubiera sido del 7.3%.

- Las **ventas de productos** decrecen 14.3% por una base comparativa alta en México como resultado de la sequía extrema en el noreste del país el año anterior. Asimismo, una baja demanda, acompañada de eventos climatológicos y el efecto del tipo de cambio, afectaron los ingresos de las subsidiarias en el extranjero.
- Las **ventas de servicios** incrementan 33.2% impulsadas por el crecimiento de *bebbia* que logra suscripciones récord, así como por plantas de tratamiento que continúa ganando tracción.
- El **margen bruto** cierra en 45.4%, una expansión de 320 pb vs el 2T22, como resultado de la estrategia de precios y la disminución en los costos de materias primas.
- La **utilidad operativa** alcanza Ps. 433 millones, cifra 1.1% mayor a la reportada en el 2T22 debido al incremento en el margen bruto y a la disciplina en el control de los gastos.
- El **EBITDA** incrementa 4.9%, para alcanzar Ps. 554 millones. En el periodo, el impacto por el desarrollo de nuevos negocios¹ asciende a Ps. 100 millones. El **margen EBITDA** se expande 310 pb, para situarse en 18.4% como resultado de un sólido margen en productos y a una disminución en el EBITDA negativo de servicios.

¹ Nuevos negocios se refieren a *bebbia* y *rieggo* en México, Acuantia en Brasil y Acuantia en Estados Unidos.

- El **resultado neto** es una pérdida de Ps. 24 millones, principalmente afectado por el reconocimiento de Ps. 281 millones de gastos financieros relacionados con la valuación de mercado de los instrumentos de cobertura de tipo de cambio MXN/USD, así como por pérdidas cambiarias.
- El **ROIC** cierra en 17.6%, cifra 460 pb superior a lo registrado en junio del 2022 y 550 pb por encima del costo de capital.
- En mayo se pagó un **reembolso de capital** a los accionistas de Ps. 0.45 por cada acción en circulación.

HITOS RELEVANTES | ACUMULADO 2023 vs 2022

- Las **ventas netas** alcanzan Ps. 5,750 millones, 5.8% por debajo del mismo periodo del año anterior.

Si se tomara en cuenta el tipo de cambio del 2022 y se aislara el efecto de devaluación en Argentina, el decrecimiento en ventas netas hubiera sido del 0.7%.

- Las **ventas de productos** decrecen 7.5% por el impacto del tipo de cambio en las operaciones internacionales, así como por una menor demanda relacionada con factores climatológicos e inestabilidad macroeconómica en algunos países.
- Las **ventas de servicios** incrementan 42.9% como resultado de una buena tracción en el crecimiento de *bebbia*, así como de plantas de tratamiento y el desarrollo de *riego*.
- El **margen bruto** cierra en 46.5%, un incremento de 520 pb por la estrategia comercial y la reducción en los costos de materias primas.
- La **utilidad operativa** incrementa 33.9%, alcanzando Ps. 872 millones, como resultado de la mejora en el margen bruto y del control de gastos alineado con los niveles de venta.
- El **EBITDA** crece 30.3% para llegar a Ps. 1,107 millones, manteniéndose en términos absolutos en línea con la guía de resultados. El margen se expande 540 pb para alcanzar 19.3%, cifra superior a la guía de resultados. En el periodo, el impacto por el desarrollo de nuevos negocios² asciende a Ps. 187 millones.
- El **resultado neto** es una utilidad de Ps. 12 millones, cifra 94.1% menor a la del 2022, por un incremento de 2.4x en los gastos financieros relacionados principalmente con la valuación de instrumentos derivados y pérdidas cambiarias.
- El **apalancamiento** Deuda Neta/EBITDA cerró en 1.6x y el ciclo de conversión de efectivo incrementó en 11 días. Asimismo, la cobertura de intereses incrementó 82.7%.
- Se invirtieron Ps. 190 millones de CapEx, destinados principalmente a la actualización del negocio tradicional de productos para mantener su solidez y así poder financiar el desarrollo de los nuevos negocios.

² Nuevos negocios se refieren a *bebbia* y *riego* en México, Acuantia en Brasil y Acuantia en Estados Unidos.

CIFRAS RELEVANTES | DATOS FINANCIEROS

	2T			6M			
	2023	2022	%Δ	2023	2022	%Δ	
Estado de Resultados	Ventas Netas	3,004	3,447	(12.9%)	5,750	6,107	(5.8%)
	% <i>margen bruto</i>	45.4%	42.2%	320 pb	46.5%	41.3%	520 pb
	Utilidad de la Operación	433	429	1.1%	872	651	33.9%
	% <i>margen</i>	14.4%	12.4%	200 pb	15.2%	10.7%	450 pb
	EBITDA ³	554	528	4.9%	1,107	850	30.3%
	% <i>margen</i>	18.4%	15.3%	310 pb	19.3%	13.9%	540 pb
	Resultado Neto	(24)	122	NA	12	210	(94.1%)
% <i>margen</i>	(0.8%)	3.5%	(430) pb	0.2%	3.4%	(320) pb	
Balance	Efectivo y equivalentes	536	1,079	(50.3%)			
	Deuda con costo	4,187	4,007	4.5%			
	Deuda Neta	3,652	2,928	24.7%			
Flujo (acumulado)	Flujo Operativo	432	395	9.2%			
	CapEx	190	293	(34.9%)			
	Capital de Trabajo	(281)	(283)	(0.6%)			
Otros	Deuda Neta / EBITDA	1.6 x	1.6 x	0.0 x			
	ROIC	17.6%	13.0%	460 pb			
	Ciclo Conversión Efectivo	70	59	11 días			

CIFRAS RELEVANTES | ENERO – JUNIO 2023

3,360 Colaboradores	+32,000 Puntos de venta	3.1% Ventas a gobierno
+5,400 Clientes e-commerce	+98,000 Unidades <i>bebbia</i>	12.3 millones Garrafones 20L evitados

³ El EBITDA considera donativos por Ps. 0.7 millones en el 2T23 y Ps. 2.7 millones en 6M23.

MENSAJE | DIRECTOR GENERAL

Estimadas y estimados inversionistas,

Durante el trimestre, al observar diversos factores externos que afectarían los ingresos consolidados de la Compañía, decidimos enfocar nuestros esfuerzos en las variables que podemos controlar, priorizando la rentabilidad operativa sobre el crecimiento en ventas, sin dejar de lado el cuidado de nuestra participación de mercado en las diversas geografías.

Con esto, el EBITDA incrementó 30% y logramos sobrepasar 3 de los 4 lineamientos de la guía de resultados, alcanzando un mayor margen EBITDA, un mejor ROIC y un menor nivel de apalancamiento a los estipulados. Además, la estrategia en precios focalizada en mantener el liderazgo de nuestras marcas logró defender y/o ganar participación de mercado.

Me gustaría destacar la rentabilidad de la plataforma de productos que nos ha permitido seguir desarrollando los nuevos negocios. Asimismo, quiero resaltar el crecimiento de la plataforma de servicios que incrementa en doble dígito por tercer trimestre consecutivo, ganando escala y reduciendo el EBITDA negativo.

Seguimos invirtiendo en la actualización de nuestro negocio tradicional y cuidando los niveles de capital de trabajo para mantener una caja saludable. En lo que va del año, el tipo de cambio del peso mexicano contra otras monedas ha tenido un efecto mixto en los resultados y en la caja, reduciendo algunos costos, pero afectando las ventas consolidadas y el gasto financiero por la valuación de las coberturas de tipo de cambio y por pérdidas cambiarias.

Las coberturas de tipo de cambio MXN/USD son parte de una estrategia de administración de riesgos que hemos adoptado desde hace varios años, aportando beneficios importantes algunos años y afectando resultados otros años, sin embargo, en el largo plazo nos ha ayudado a mantener la sustentabilidad y continuidad del negocio.

Estamos entusiasmados de continuar trabajando para brindar acceso y saneamiento a más personas, mientras ponemos diariamente nuestro mejor talento para sortear los retos que van surgiendo en el sector. Por esto, esperamos que el año 2023 cierre con el mismo nivel de ventas que el año anterior, sin embargo, estimamos alcanzar un margen EBITDA entre el 17% - 18% y un ROIC superior al costo de capital en el menos 250 pb.



Carlos Rojas Aboumrad

INVITACIÓN | VIDEOCONFERENCIA DE RESULTADOS

Jueves 27 de julio, 10:00 am hora CDMX (12:00pm, EST)

Ponentes: Carlos Rojas Aboumrad (CEO) y Mario Romero (CFO)

Registro: [Liga de registro a la videoconferencia de resultados 2T23](#)

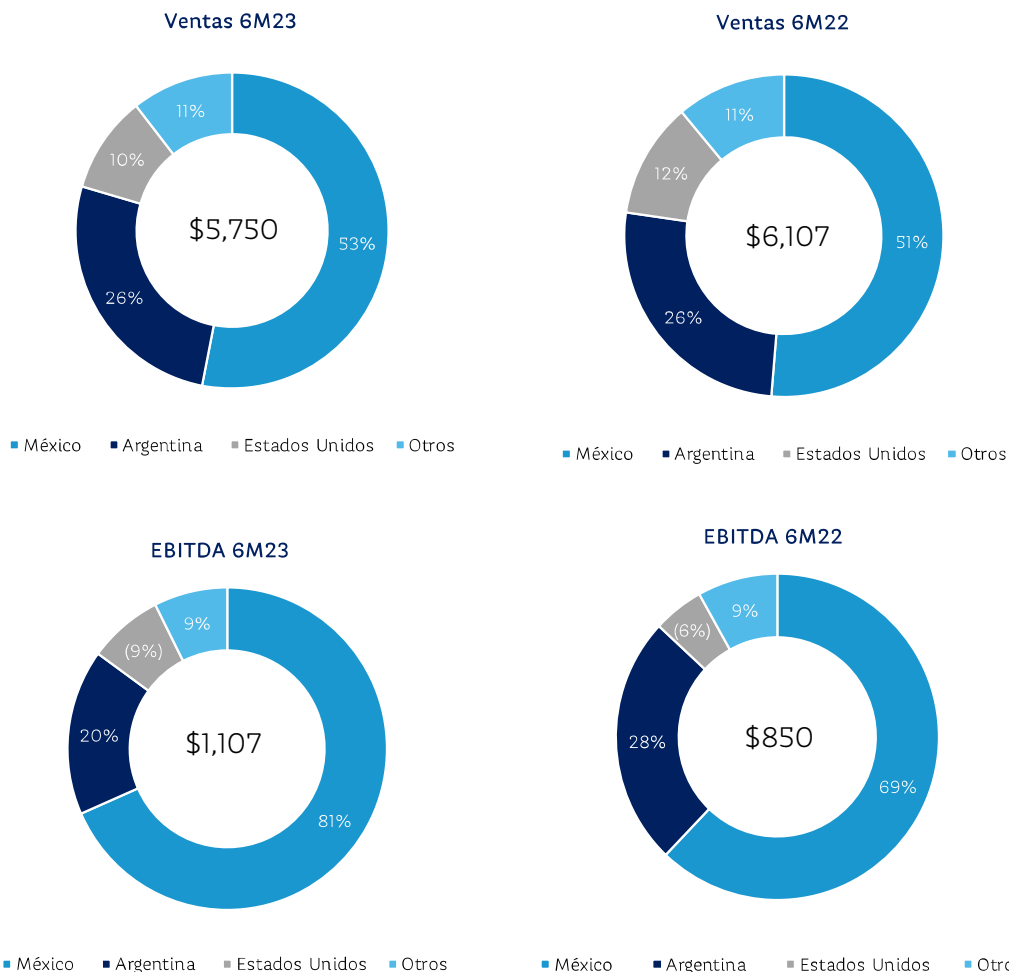
GUÍA DE RESULTADOS | 2023-2025

	Métrica	Guía 2023	Guía 2023 revisada abril	Guía 2023 revisada julio	Guía 2025
Guía de resultados	Crecimiento en ventas netas	> 15%	≥10%	0%	≥2x ventas (vs 2020)
	Margen EBITDA	16.0% - 17.0%	16.0% - 17.0%	17.0% - 18.0%	≥ 20%
	Deuda Neta/EBITDA	< 2.0x	< 2.0x	≤ 2.0x	≤ 2.0x
	ROIC	ROIC = WACC + 150 pb	ROIC = WACC + 150 pb	ROIC = WACC + 250 pb	~ 20%

EBITDA | POR GEOGRAFÍA Y SOLUCIÓN

		2T			6M		
		2023	2022	%Δ	2023	2022	%Δ
México	Ventas	1,541	1,758	(12.3%)	3,051	3,130	(2.5%)
	EBITDA	431	369	17.0%	891	588	51.6%
	% Margen	28.0%	21.0%	700 pb	29.2%	18.8%	1,040 pb
Argentina	Ventas	884	950	(6.9%)	1,520	1,591	(4.4%)
	EBITDA	135	143	(5.7%)	217	234	(7.5%)
	% Margen	15.3%	15.1%	20 pb	14.3%	14.7%	(40) pb
Estados Unidos	Ventas	294	377	(22.0%)	573	709	(19.2%)
	EBITDA	(48)	(29)	65%	(98)	(48)	103%
	% Margen	(16.2%)	(7.7%)	(850) pb	(17.1%)	(6.8%)	NA
Otros	Ventas	284	362	(21.5%)	605	676	(10.5%)
	EBITDA	35	45	(21.9%)	97	76	28.1%
	% Margen	12.5%	12.5%	0 pb	16.0%	11.2%	480 pb

		2T			6M		
		2023	2022	%Δ	2023	2022	%Δ
Productos	Ventas	2,862	3,340	(14.3%)	5,465	5,907	(7.5%)
	EBITDA	618	611	1.3%	1,217	1,003	21.4%
	% Margen	21.6%	18.3%	330 pb	22.3%	17.0%	530 pb
Servicios	Ventas	142	107	33.2%	285	199	42.9%
	EBITDA	(64)	(83)	(22.0%)	(110)	(153)	(27.9%)
	% Margen	(45.3%)	(77.3%)	NA	(38.6%)	(76.6%)	NA



México

Las **ventas netas** decrecen 12.3% en el trimestre y 2.5% en el semestre.

Las ventas de productos se ven afectadas por una alta base comparativa en el 2022 relacionada con la sequía extrema en el noreste del país. Adicionalmente, se ha mantenido una estrategia comercial de ajustes en los precios para mantenerlos competitivos ante la disminución de los costos de materias primas.

Por el contrario, las ventas de servicios crecen en doble dígito por tercer trimestre consecutivo, impulsadas por *bebbia* que genera récord de suscripciones en el segundo trimestre y plantas de tratamiento que sigue ganando tracción. Adicionalmente, *rieggo* continúa desarrollándose.

El margen **EBITDA** del trimestre incrementa 700 pb para llegar a 28.0% y de forma acumulada se expande más de 10 puntos porcentuales, cerrando en 29.2%. Esto como resultado de menores costos de materias primas y de una sólida estrategia de precios, así como por un nivel de gastos alineado con el comportamiento de las ventas. Adicionalmente, la plataforma de servicios reduce su pérdida operativa.

Argentina

Las **ventas netas** del trimestre decrecen 6.9% en pesos mexicanos e incrementan 107.2% en moneda local. Esto debido a un doble efecto cambiario, por un lado, la depreciación del peso argentino y por otro lado, el fortalecimiento del peso mexicano.

De forma acumulada, las ventas decrecen 4.4% en pesos mexicanos y crecen 103.7% en pesos argentinos.

El crecimiento en moneda local fue impulsado principalmente por incrementos en precios, sin embargo, las categorías de almacenamiento y mejoramiento también presentan crecimientos en volúmenes tanto en el trimestre como de forma acumulada. Los volúmenes de calentadores de agua fueron menores a los esperados durante el segundo trimestre por un invierno poco frío.

En el 2T23 el **margen EBITDA** cerró en 15.3%, una expansión de 20 pb por beneficios en los costos de materias primas y un control efectivo en los gastos.

Para el semestre, el margen EBITDA se contrae 40 pb, llegando a 14.3% debido a que los beneficios relacionados con la disminución en el precio de materias primas no se habían reconocido en Argentina durante el primer trimestre por un desfase entre la compra de materiales y el reconocimiento de costos.

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 el primer semestre del 2023 el impacto de la reexpresión resulta en un incremento de Ps. 124 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. 127 millones.

Estados Unidos

Las **ventas netas** del trimestre decrecen 22.0% en pesos mexicanos y 11.7% en dólares. De forma acumulada, las ventas decrecen 19.2% en pesos y 9.8% en moneda local.

Se observa una menor demanda de soluciones para el almacenamiento de agua, así como de tanques sépticos por el clima húmedo, un menor movimiento en el sector de la agricultura y un consumidor cauto ante la incertidumbre macroeconómica. Asimismo, durante el mismo periodo del año anterior se habían experimentado fuertes sequías.

La agricultura en California y en varios estados del medio oeste se ha visto afectada por la escasa demanda mundial de algunos productos como almendras, las inundaciones localizadas y los bajos precios de los *commodities*.

Los problemas operativos por la actualización de la plataforma digital que se tuvieron durante el primer trimestre quedaron solucionados, sin embargo, los altos niveles de lluvia y nieve que se extendieron hasta el mes de mayo han disminuido la sequía y han retrasado la instalación de soluciones de tratamiento por la humedad del suelo. Además, los compradores han priorizado el gasto en otros sectores.

Los gastos relacionados con el desarrollo del negocio de tanques sépticos y los gastos de actualización de la plataforma *e-commerce* presionaron al **EBITDA** que resulta negativo en Ps. 48 millones para el trimestre y negativo en Ps. 98 millones de manera acumulada.

Otros países

Las **ventas netas** de otros países (Perú, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Brasil) disminuyen 21.5% en el trimestre y 10.5% en el semestre.

Si no se considerara el efecto de la revaluación del peso, las ventas disminuirían 11.3% en el trimestre y quedarían sin cambio de forma acumulada.

En **Perú**, la demanda se ha visto afectada por un menor ingreso disponible de las familias y el deterioro del poder adquisitivo por los altos niveles de inflación. Además, en el caso de calentadores, la demanda se vio impactada por altas temperaturas durante el invierno.

En **Centroamérica**, las ventas decrecen en pesos mexicanos, pero incrementan en moneda local como resultado de una estrategia comercial de ajustes en los precios con el objetivo de fomentar la demanda en la región.

En **Brasil**, el portafolio de proyectos de plantas de tratamiento y reciclaje de agua continúa expandiéndose. Adicionalmente, la legislación que promueve la migración hacia un modelo de gestión del agua privado en vez de uno estatal ha generado un sólido *pipeline* de proyectos.

El **margen EBITDA** trimestral se mantiene en el mismo nivel del 2T22 gracias a los esfuerzos de control de gastos. De forma acumulada, se registró un incremento en el margen de 480

pb, impulsado por menores costos de materias primas, el control disciplinado de gastos y por un mejor desempeño de Brasil, el cual está generando una mayor escala.

ANÁLISIS | COSTOS Y GASTOS

Utilidad Bruta

La **utilidad bruta** del trimestre decrece 6.4% e incrementa 6.0% en el semestre. El margen se expande 320 pb a 45.4% en el trimestre y 520 pb a 46.5% en los primeros seis meses del año. Esta mejora se debe principalmente a una reducción en los costos de materias primas, así como a la estrategia de fijación de precios en cada localidad.

Utilidad de Operación

La **utilidad de operación** es de Ps. 433 millones en el trimestre, cifra 1.1% superior a la del 2T22, alcanzando un margen de 14.4%, lo que representa una expansión de 200 pb.

De forma acumulada, el resultado operativo incrementa 33.9%, llegando a un margen de 15.2%, cifra 450 pb mayor a la registrada el año anterior. La expansión en los márgenes responde al beneficio en el margen bruto, así como a una gestión eficiente de gastos tanto en la plataforma de productos como en la plataforma de servicios.

Resultado Integral de Financiamiento

El **resultado integral de financiamiento** del 2T23 fue un gasto de Ps. 439 millones comparado con un gasto de Ps. 195 millones en el mismo periodo de 2022. El gasto incluye Ps. 100 millones por intereses sobre la deuda, comisiones y arrendamientos, Ps. 252 millones por la valuación de instrumentos financieros y Ps. 87 millones por pérdidas cambiarias y efectos inflacionarios en Argentina.

El **resultado integral de financiamiento** acumulado fue un gasto de Ps. 850 millones comparado con un gasto de Ps. 349 millones en el mismo periodo de 2022. El gasto incluye Ps. 190 millones por intereses sobre la deuda, comisiones y arrendamientos, Ps. 504 millones por la valuación de instrumentos financieros y Ps. 156 millones por pérdidas cambiarias y efectos inflacionarios en Argentina.

Resultado Neto

El **resultado neto** en el segundo trimestre del año fue una pérdida de Ps. 24 millones, comparada con una utilidad de Ps. 122 millones en el mismo trimestre del año anterior. De forma acumulada la utilidad neta fue de Ps. 12 millones, comparada con Ps. 210 millones en los primeros seis meses de 2022.

El resultado neto se vio afectado principalmente por el incremento en los gastos financieros relacionados con las coberturas de tipo de cambio MXN/USD para garantizar costos y por pérdidas cambiarias.

CapEx

	6M				
	2023	%	2022	%	%Δ
México	162	85%	216	74%	(25.3%)
Argentina	20	11%	33	11%	(38.3%)
Estados Unidos	6	3%	9	3%	(28.9%)
Otros	3	1%	35	12%	(92.5%)
Total	190	100%	293	100%	(34.9%)

Las **inversiones de capital** representaron el 3.3% de las ventas del semestre, una reducción de 34.9% comparado con el mismo periodo del año anterior.

Las inversiones de capital incluyen:

- Ps. 168 millones de inversión en una nueva tecnología para la producción de soluciones de almacenamiento y en maquinaria para incrementar capacidad productiva de conducción en México y Argentina. Dichas inversiones son parte del plan para mantener la sustentabilidad del negocio en el largo plazo.
- Ps. 14 millones destinados a plantas de tratamiento en México y Ps. 5 millones en Brasil, lo que representa el 8% del CapEx total.
- El CapEx relacionado con las iniciativas del programa *Flow* asciende a Ps. 82 millones.

▶ ANÁLISIS | BALANCE GENERAL

Ciclo Conversión Efectivo (Días)

	6M		Δ días
	2023	2022	
Días Inventario	75	69	6
Días Cartera	74	60	14
Días Proveedores	79	70	9
Ciclo Conversión Efectivo	70	59	11

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)

Durante el trimestre, el **ciclo de conversión de efectivo** incrementó 11 días por la desaceleración de los volúmenes de venta en algunos de los países en los que opera la Compañía.

Deuda

	6M		%Δ
	2023	2022	
Deuda Total	4,187	4,007	4.5%
Deuda con costo a Corto Plazo	189	9	NA
Deuda con costo a Largo Plazo	3,999	3,998	0.0%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	536	1,079	(50.3%)
Deuda Neta	3,652	2,928	24.7%

Perfil de Vencimiento de la Deuda

La deuda total asciende a Ps. 4,187 millones de pesos y corresponde al Bono Sustentable AGUA 17-2X, así como a un préstamo para capital de trabajo.

	Moneda	Monto en MXN	Tasa	Vencimiento
Bono AGUA 17-2X	Pesos mexicanos	4,007	Fija 8.65%	16 junio 2027
Préstamo Capital de Trabajo HSBC	Pesos mexicanos	180	TIIE + 0.9%	28 julio 2023

RAZONES FINANCIERAS

	6M		%Δ
	2023	2022	
Deuda Neta / EBITDA	1.6 x	1.6 x	0.0 x
Cobertura de intereses*	9.5 x	5.2 x	82.7%
Pasivo Total / Capital Contable	1.2 x	1.0 x	0.2 x
Utilidad Neta por Acción**	0.03	0.43	(94.1%)

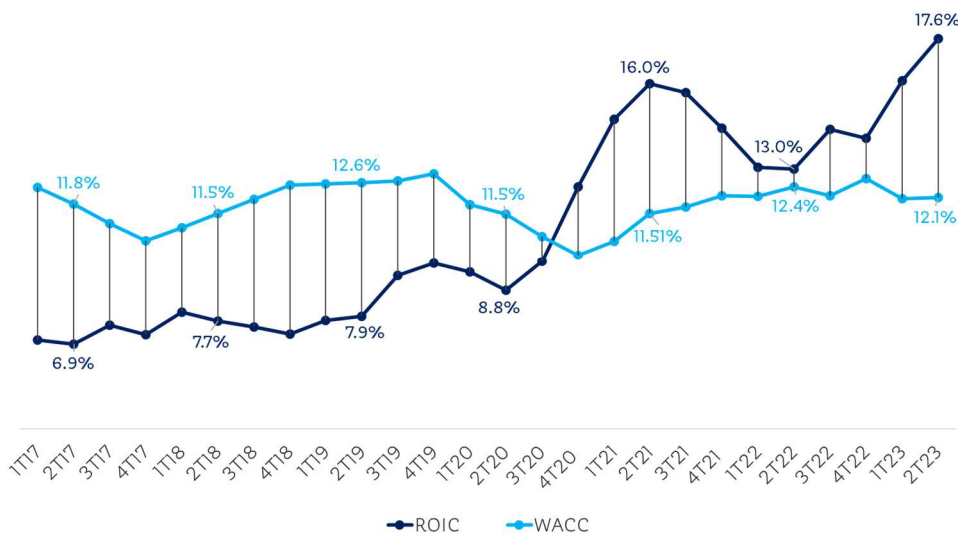
*EBITDA U12M/ intereses netos U12M

**Utilidad neta entre 486.2 millones de acciones, expresada en pesos mexicanos.

Durante el primer semestre de 2023, la Compañía ha mantenido un apalancamiento constante en línea con su política de endeudamiento, que establece una relación de 2.0x Deuda Neta / EBITDA.

Derivado de la mejora operativa, la razón de cobertura de intereses mejora en 82.7%

ROIC / Costo de Capital



ROIC: NOPAT U12M/Promedio mensual de capital Invertido U12M

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

El ROIC alcanza el 17.6%, lo que representa un incremento de 460 puntos base en comparación con junio del 2022. Además, se sitúa 550 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 del 2023, 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. (228.1) millones

▶ ASG | AMBIENTAL, SOCIAL Y GOBERNANZA

Durante el trimestre destacan los siguientes avances dentro de las **iniciativas sustentables** y los **proyectos de inversión social**:

- Por sexto año consecutivo, las operaciones en Perú recibieron el **Distintivo Empresa con Gestión Sostenible**, otorgado por la organización Perú Sostenible, en reconocimiento a su compromiso y prácticas sostenibles.
- En el mes de junio **“mes del orgullo”** se realizó una campaña integral que incluyó publicaciones, podcasts, pláticas con expositores expertos y dinámicas con la plantilla laboral para visibilizar la lucha por la igualdad de derechos para el colectivo LGBTIQ+ y promover una cultura de tolerancia y respeto dentro de la Compañía.
- Los proyectos **ASEO** y **Proyecto Independencia Sostenible** en Perú se enfocaron en enfrentar los retos sociales en escuelas de bajos recursos a nivel nacional. A través de esta colaboración, se proporcionaron soluciones de almacenamiento y saneamiento, incluyendo tanques, bombas centrífugas y tuberías. Además, se llevó a cabo la construcción de nueva infraestructura sanitaria con lavamanos y la recuperación de un parque forestal, brindando apoyo al asentamiento humano.

Durante el trimestre destacan dos proyectos en Argentina:

- **“Mi primer baño”**, en colaboración con Hábitat para la humanidad Argentina (HPHA) que benefició a 250 familias con soluciones de almacenamiento y saneamiento, así como a un comedor que atiende a 200 niños. Además, se llevaron a cabo capacitaciones sobre saneamiento enfocadas a familias en distintos barrios.
- **“El Agua en debate”**, realizando 312 horas de capacitación, incluyendo un panel sobre la importancia del tratamiento del agua en la industria. El proyecto se realizó en alianza con Asociación Conciencia, AySA y Xylem, involucrando a 52 escuelas y beneficiando a 1,200 alumnos y 100 docentes.

AGUA | DESEMPEÑO Y COBERTURA DE ANALISTAS

		Junio		
		2023	2022	%Δ
Agua*	Precio de cierre	25.51	24.94	2.3%
	P/VL	2.1 x	1.9 x	0.2 x
	EV/EBITDA	7.2 x	8.7 x	(1.6) x

Fuente: SiBolsa

Acciones en tesorería

Al 30 de junio, la emisora tenía 16.0 millones de acciones en tesorería equivalentes a un monto invertido de Ps. 454 millones. Nunca se han cancelado acciones en tesorería.

Cobertura de Analistas

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

		Recomendación	PO
BTG Pactual	Felipe Barragán	Compra	\$40.60
	felipe.barragan@btgpactual.com		
GBM	Regina Carrillo	Compra	\$50.00
	rcarrillo@gbm.com		
SIGNUM	Alain Jaimes	Compra	\$42.22
	alain.jaimes@signumresearch.com		
Miranda Global Research /ESG	Martín Lara / Marimar Torreblanca	Compra	\$44.00
	martin.lara@miranda-gr.com		
	marimar.torreblanca@miranda-partners.com		
Apalache	Jorge Plácido	Compra	\$44.00
	jorge.placido@apalache.mx		
		Consenso	\$44.16

ESTADOS FINANCIEROS | BALANCE, RESULTADOS Y

Estado de Resultados

(cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

	2T			6M		
	2023	2022	%Δ	2023	2022	%Δ
Ventas Netas	3,004	3,447	(12.9%)	5,750	6,107	(5.8%)
Costo de Venta	1,640	1,991	(17.6%)	3,075	3,583	(14.2%)
Utilidad Bruta	1,363	1,456	(6.4%)	2,674	2,524	6.0%
% margen	45.4%	42.2%	320 pb	46.5%	41.3%	520 pb
Gastos de Operación	930	1,027	(9.5%)	1,803	1,873	(3.7%)
Utilidad de Operación	433	429	1.1%	872	651	33.9%
% margen	14.4%	12.4%	200 pb	15.2%	10.7%	450 pb
Resultado Integral del Financiamiento	(439)	(195)	NA	(850)	(349)	NA
Ingresos Financieros	44	17	NA	75	58	28.2%
Gastos Financieros	(483)	(212)	NA	(924)	(408)	NA
Utilidad antes de Impuestos	(6)	235	NA	22	303	(92.9%)
Impuestos	19	113	(83.7%)	9	93	(90.2%)
Resultado Neto	(24)	122	NA	12	210	(94.1%)
% margen	(0.8%)	3.5%	(430) pb	0.2%	3.4%	(320) pb
EBITDA ⁴	554	528	4.9%	1,107	850	30.3%
% margen	18.4%	15.3%	310 pb	19.3%	13.9%	540 pb

⁴ El EBITDA considera donativos por Ps. 0.7 millones en el 2T23 y Ps. 2.7 millones en 6M23.

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

		6M		
		2023	2022	%Δ
Balance General	Efectivo y Equivalentes de Efectivo	536	1,079	(50.3%)
	Cuentas por Cobrar	1,957	1,895	3.3%
	Inventarios	1,321	1,507	(12.3%)
	Otros Activos Circulantes	753	689	9.3%
	Activo Circulante	4,567	5,170	(11.7%)
	Propiedad, Planta y Equipo - Neto	3,163	3,207	(1.4%)
	Otros Activos a Largo Plazo	4,801	4,137	16.0%
	Activo Total	12,531	12,514	0.1%
	Deuda con costo a Corto Plazo	189	9	NA
	Proveedores	807	847	(4.7%)
	Otras Cuentas por Pagar	1,111	792	40.3%
	Pasivo a Corto Plazo	2,107	1,647	27.9%
	Deuda con costo a Largo Plazo	3,999	3,998	0.0%
	Otros Pasivos a Largo Plazo	631	600	5.1%
	Pasivo Total	6,737	6,246	7.9%
	Capital Contable Total	5,794	6,269	(7.6%)
Total Pasivo + Capital Contable	12,531	12,514	0.1%	

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

		6M		
		2023	2022	%Δ
Flujo de Efectivo	Utilidad neta	12	210	(94.1%)
	Ajustes para conciliar la utilidad	796	536	48.3%
	Inventarios	3	9	(66.4%)
	Cuentas por cobrar	(376)	(403)	(6.5%)
	Cuentas por pagar	92	111	(16.8%)
	Impuestos	(96)	(68)	40.2%
	Flujo de Operación	432	395	9.2%
	CapEx	(190)	(293)	(34.9%)
	Otras actividades de inversión	60	28	NA
	Flujo de Inversión	(131)	(264)	(50.5%)
	Dividendos	(235)	(215)	9.3%
	Fondo de recompra	(33)	(134)	(75.1%)
	Deuda corto y largo plazo	180	0	NA
	Intereses y arrendamientos	(267)	(271)	(1.3%)
	Flujo de Financiamiento	(356)	(620)	(42.6%)
	Cambio en Caja	(56)	(489)	(88.7%)
	Efecto tipo de cambio en el efectivo	(81)	(61)	34.2%
	Cambio Neto en Caja	(137)	(550)	(75.1%)
Saldo Inicial de Caja	673	1,629	(58.7%)	
Saldo Final de Caja	536	1,079	(50.3%)	

EVENTOS RELEVANTES | 2T23

- S&P Global Ratings mantiene calificación 'mx AA-' de Grupo Rotoplas con perspectiva estable – 09 de junio
- Pago de reembolso de capital a accionistas – 09 de mayo
- Acuerdos Asamblea General Anual Ordinaria y Extraordinaria 2023 – 27 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

agua@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 18 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