

Presentación Corporativa

2T25

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**

Al ritmo actual de consumo, **podríamos agotar las fuentes de agua dulce** para el **2040**

Al menos el 69% del impacto del **cambio climático se manifiesta a través del ciclo del agua**

Consideraciones de inversión

01 La industria del agua

02 Nuestras soluciones

03 Nuestra estrategia

04 Nuestros resultados

01

La industria del agua

Industria global del agua | Una oportunidad inmensa

Lo que debes saber:



- El **75%** de nuestro **planeta** está **cubierto** de **agua**, pero menos del **1%** es **utilizable**.
- La **demand**a 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 **micro plásticos** 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**.
- La **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**¹.
- **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 dólares².

1. World Bank
2. Global Water Intelligence

Panorama Regional



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. La distribución desigual deja a muchas regiones enfrentando sequías y problemas de calidad.



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.

02

Nuestras Soluciones

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



+3,200 colaboradores



27 líneas de productos



3 líneas de servicios



+32,000 puntos de venta



+143,000 puntos de servicio

Nuestros Productos | Soluciones de adaptación al cambio climático

ALMACENAMIENTO



Rotoplas
más y mejor agua

CONDUCCIÓN



Tuboplas



Instalamos
confianza
AGUA, GAS y DESAGÜE






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 – 6M25 \$723
-  Pagar dividendos

Nuestros Servicios | Soluciones de mitigación del cambio climático

PURIFICACIÓN



bebbia®

TRATAMIENTO & RECICLAJE






rsa | Rotoplas
servicios
de agua | Acuantia.

IRRIGACIÓN



riego®

Growth Nuevos Negocios

-  Fase de inversión: flujo de caja negativo
-  EBITDA 6M25 (\$54)
-  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

Almacenamiento	Acuantia. THE TANK DEPOT	Rotoplas	Rotoplas	Rotoplas		Rotoplas
Conducción		Tuboplus	Tuboplus	Rotoplas		Instalamos Confianza
Mejoramiento		Rotoplas	Rotoplas	Rotoplas		SEÑORIAL Calor que perdura

SERVICIOS

Purificación		bebbia.				
Tratamiento y reciclaje	Acuantia.	rsa Rotoplas servicios de agua			Acuantia.	
Irrigación		rieggo.				

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

03

Nuestra Estrategia

Prioridades Estratégicas



Crecimiento sostenible del negocio tradicional (productos)

- Proyecto SMART
- Nuevo proceso de manufactura para soluciones de almacenamiento
- Lanzamiento del Tinaco Plus+
- Lanzamiento de la Plataforma de e-commerce para B2B



Crecimiento y desarrollo de **nuevos negocios** (servicios)

- Incrementar la penetración de bebbia
- Explorar nuevas industrias con RSA y Acuantia Brasil
- Continuar desarrollando riego



Digitalización del ecosistema del agua

- Lanzamiento de bebbia SMART con IoT
- Migración a Google para mejorar la eficiencia operativa



Compromiso con todos los **grupos de interés**

- Guiarnos por el propósito de la compañía
- Adoptar las mejores prácticas ESG
- Crear valor para nuestros accionistas
- Promover el bienestar de la sociedad mientras protegemos el planeta

Prioridades Financieras

01.

Revertir la tendencia del EBITDA a través de reducciones de costos y gastos

- Disminución en gastos digitales.
- SG&A: realineación de la estructura interna.
- Reducciones de gastos generales en todas las unidades de negocio.

02.

Aumentar el flujo de caja a través de la optimización del capital de trabajo y el control del Capex

- Reducir inventarios en Argentina y México
- Optimizar las cuentas por cobrar aprovechando la tecnología en nuestros procesos
- Estrategia de Capex (Cherry-Picking):
 - Priorizar el Capex de mantenimiento para sostener el rendimiento de los productos
 - Estrategia "Pay-as-you-grow" para los negocios de servicios

Estamos entrando en una fase de reducción de la inversión, centrándonos en cosechar los beneficios de los esfuerzos anteriores

Seguimos plenamente comprometidos con generar valor para nuestros accionistas

Disciplina en asignación de capital

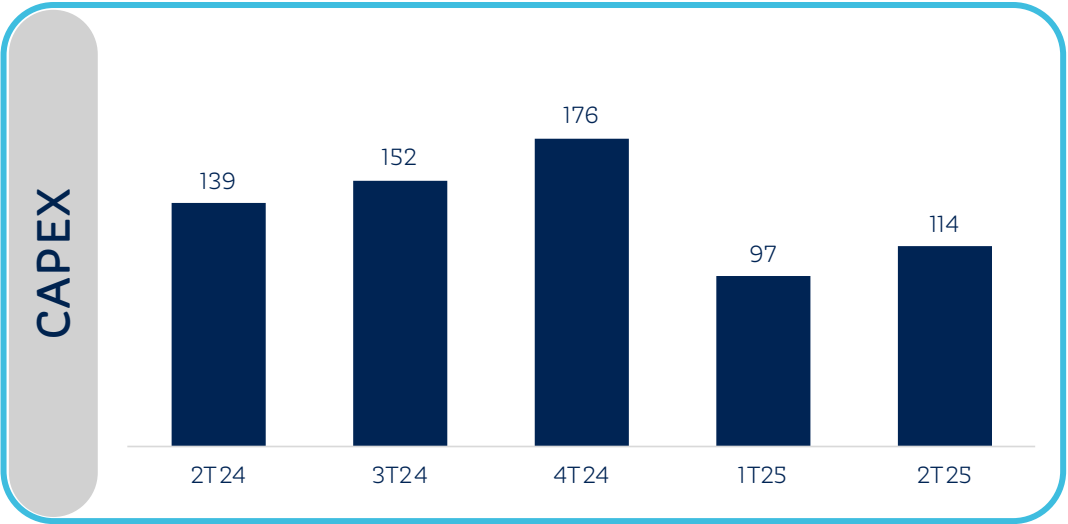
Asignación de recursos para:



Proceso:



Con el apoyo de un Comité de Asignación de Capital



Creación de Valor 360° | Estrategia de Sustentabilidad



Creación de Valor 360°

- La estrategia prioriza por igual el beneficio económico, a las personas y el planeta, buscando generar valor en todas las etapas del uso del agua y para los distintos grupos de interés
- Rotoplas emitió el primer Bono Sustentable en Latam

ESG | Resultados y Metas



Profit

Proveedores directos evaluados con criterios ESG

Satisfacción del cliente (NPS)



Planet

Intensidad CO₂ (Alcance 1 y 2) por tonelada de resina procesada

m³ de agua purificada por nuestras soluciones



People

Personas con acceso a saneamiento (acumulado desde 2021)

Mujeres en la fuerza laboral

2024

2T25

Meta 2025

76%

86%

100%

80

80

80

0.38

0.35

0.41

1.2M

561K

1.7M

1.1M

1.2M

1M

25.1%

25.9%

30%

Índices & Reconocimientos



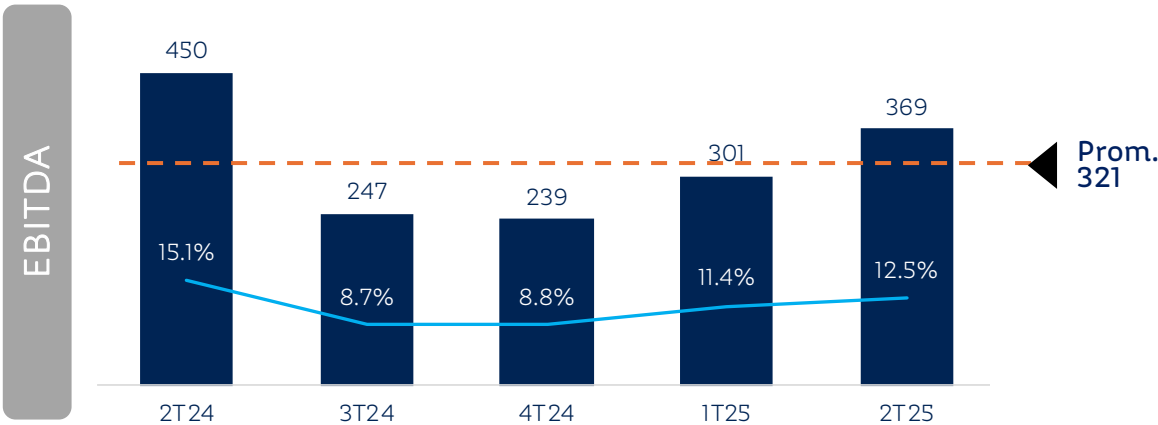
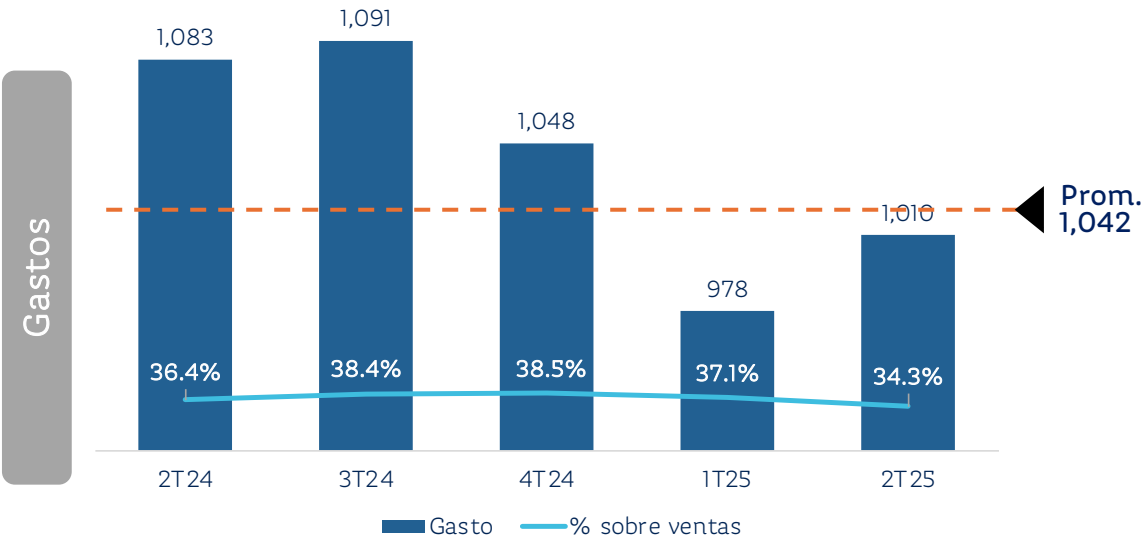
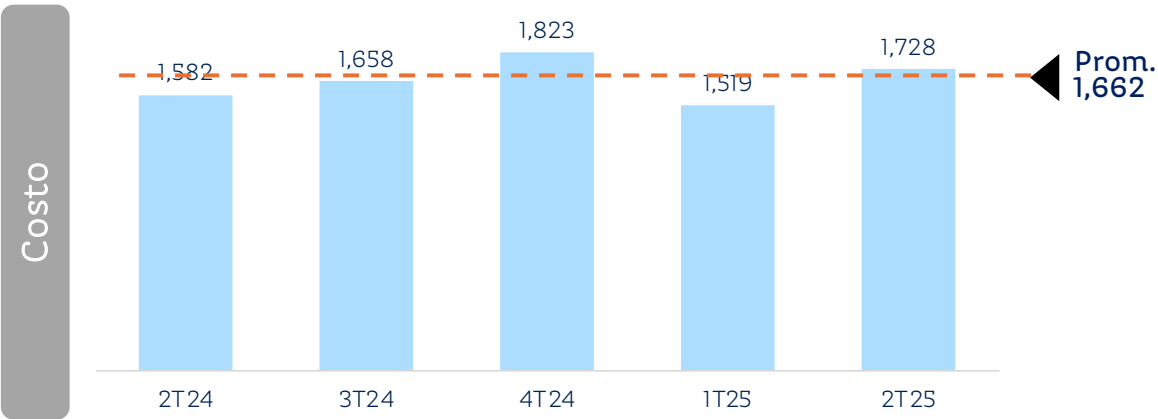
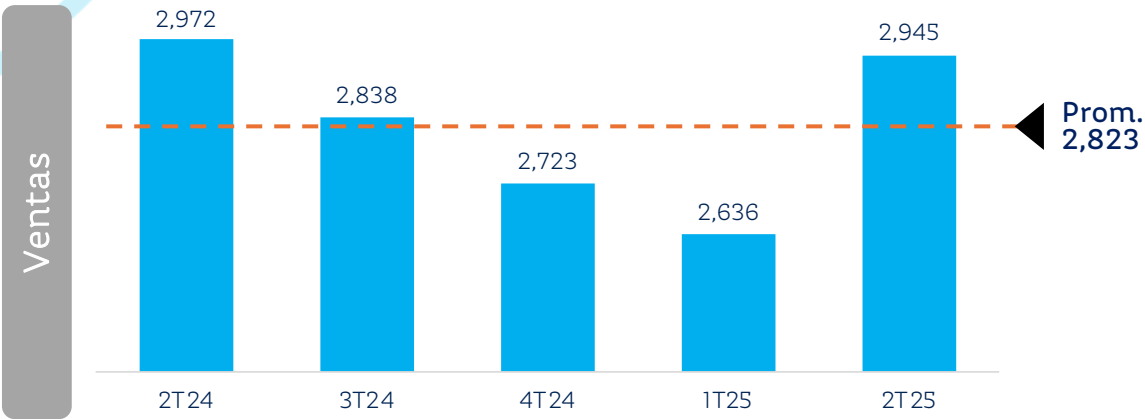
" Proveedores clasificados como "Críticos - Nivel 1"

04

Nuestros Resultados

Tendencias | P&L

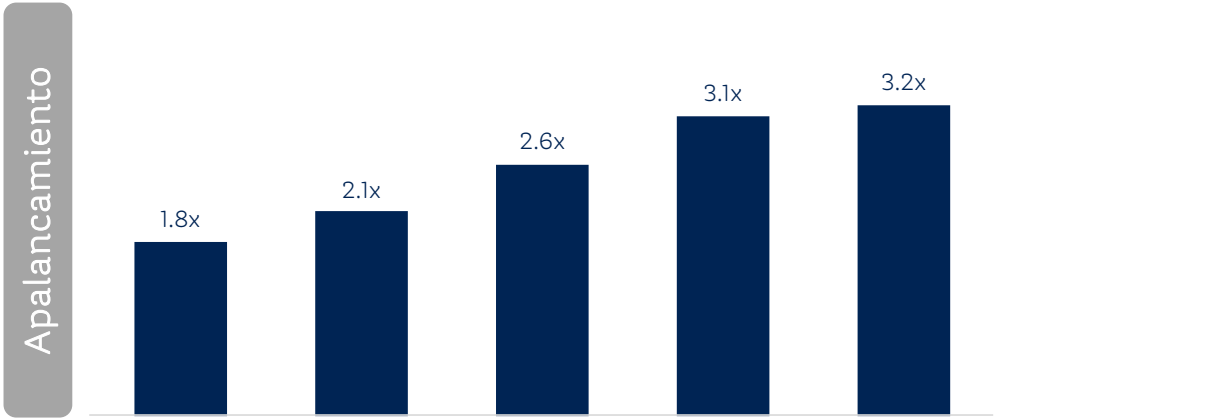
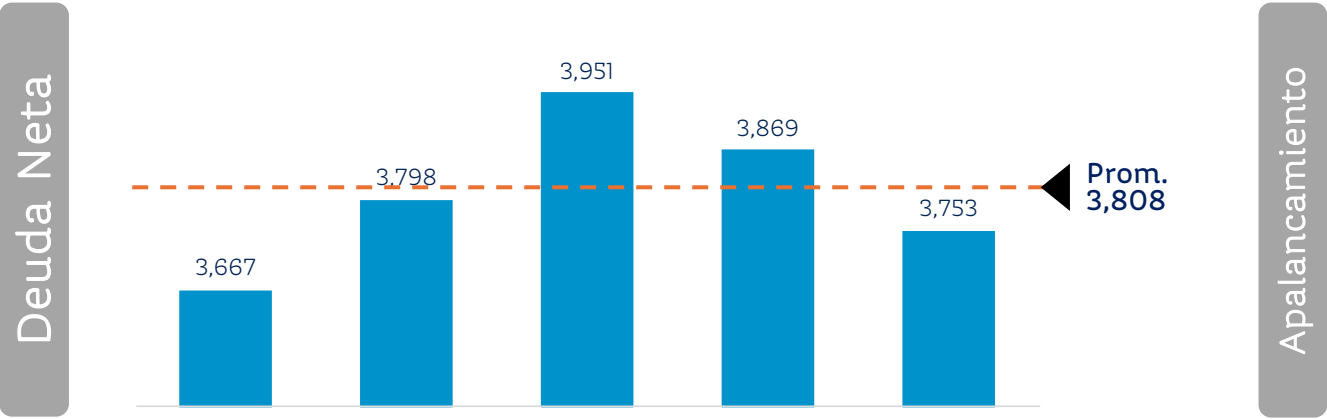
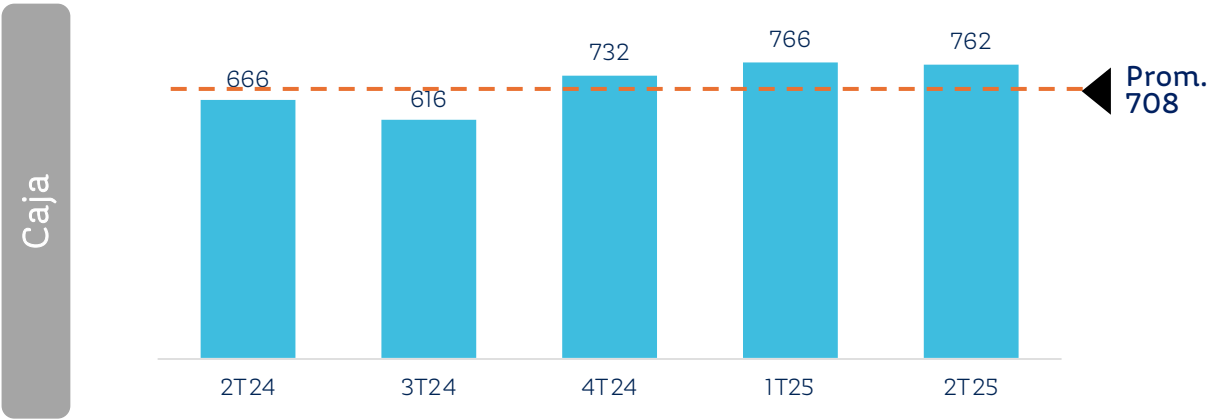
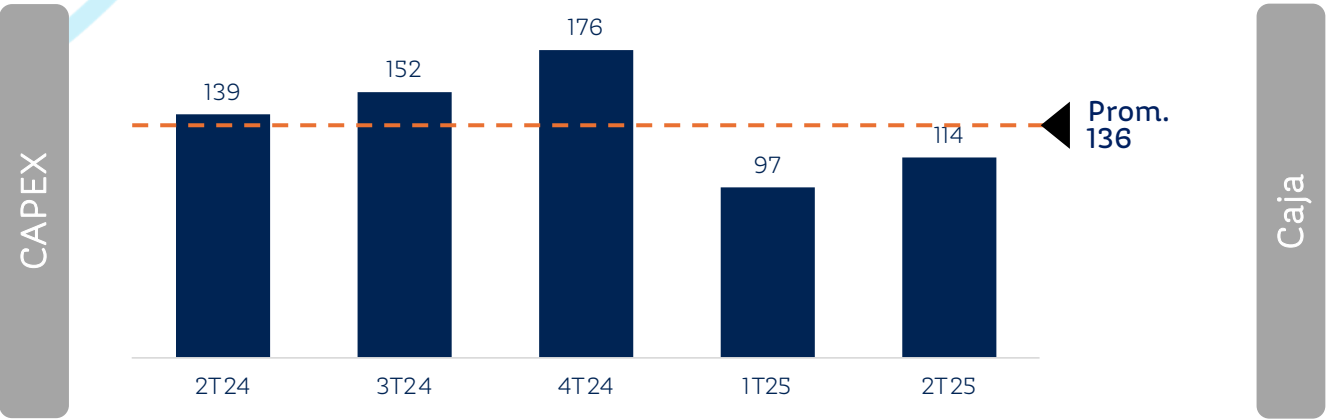
Millones MXN



Las cifras del 4T24 no incluye el ajuste de auditoría post-cierre relacionado con los resultados de Argentina.

Tendencias | Balance

Millones MXN

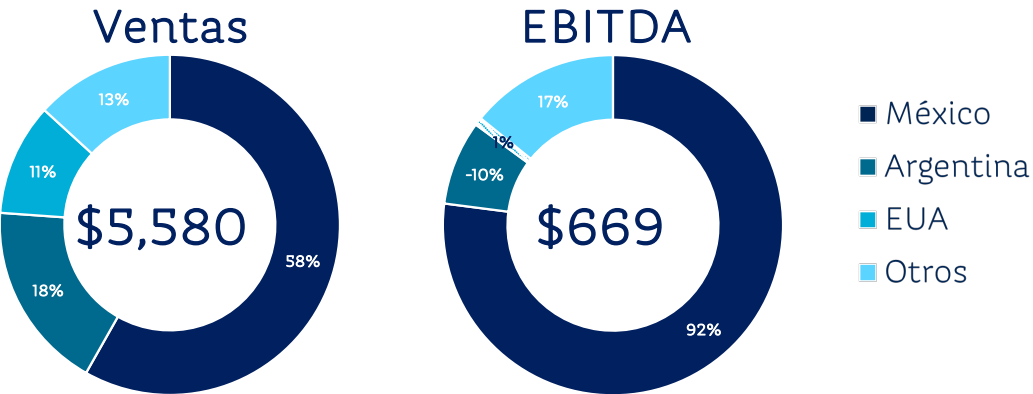


Las cifras del 4T24 no incluye el ajuste de auditoría post-cierre relacionado con los resultados de Argentina.

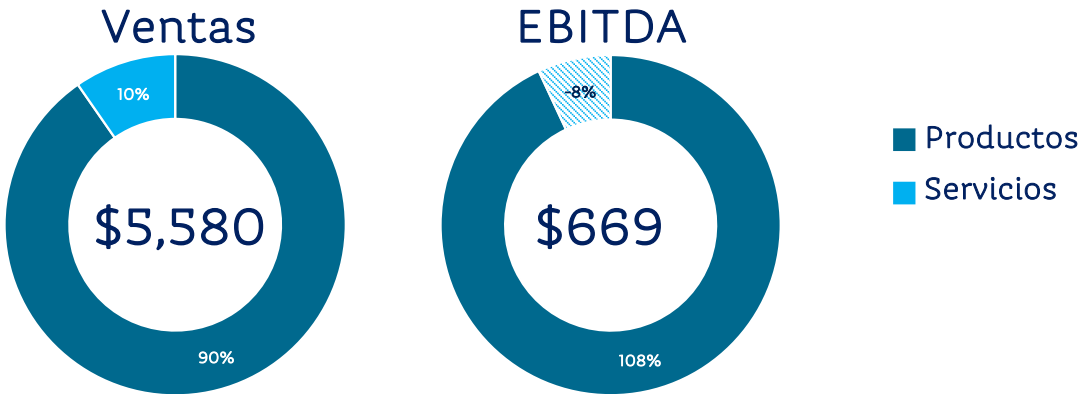
Resultados 6M25

MXN mm

Por país



Por solución



		6M25	6M25	Δ %/pb
Estado de Resultados	Ventas Netas	5,580	5,639	(1%)
	Costo de Ventas	3,247	2,898	12%
	Utilidad Bruta	2,333	2,742	(15%)
	Margen	42%	49%	(680) pb
	Utilidad de Operación	346	728	(53%)
	Margen	6%	13%	(670) pb
	RIF	271	250	8%
	Impuestos	9	114	(92%)
	EBITDA	669	1,005	(33%)
	Margen	12%	18%	(580) pb
	Resultado Neto	66	364	(82%)

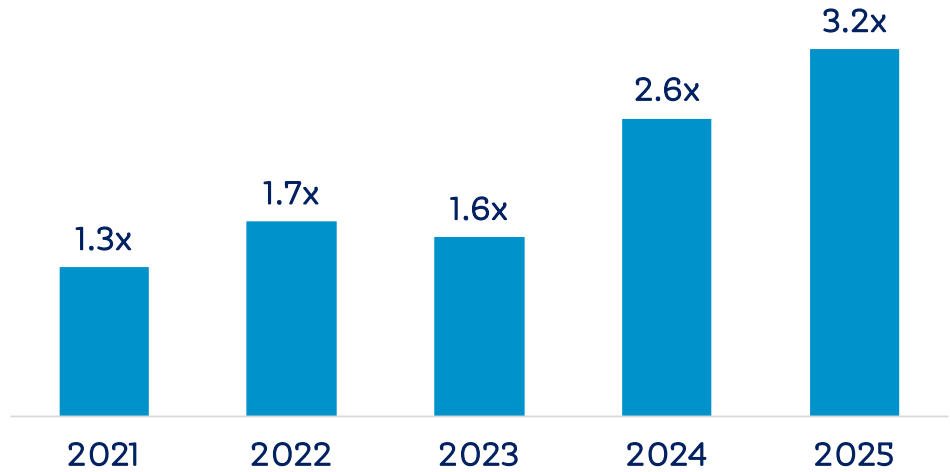
Resultados 1T25

MXN mm

Perfil de vencimiento de la deuda



Cobertura de intereses*



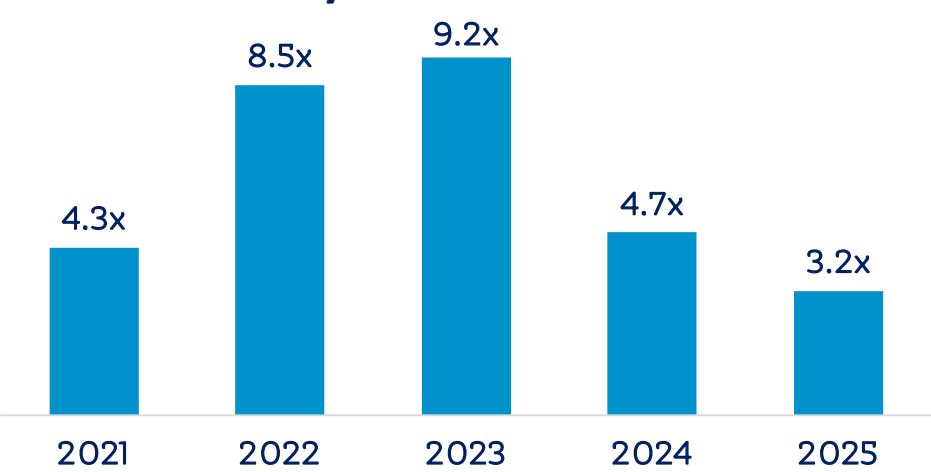
*Considera intereses netos = intereses pagados – intereses cobrados
*Cálculo de cobertura de intereses: EBITDA UI2M /Intereses netos UI2M

Balance General

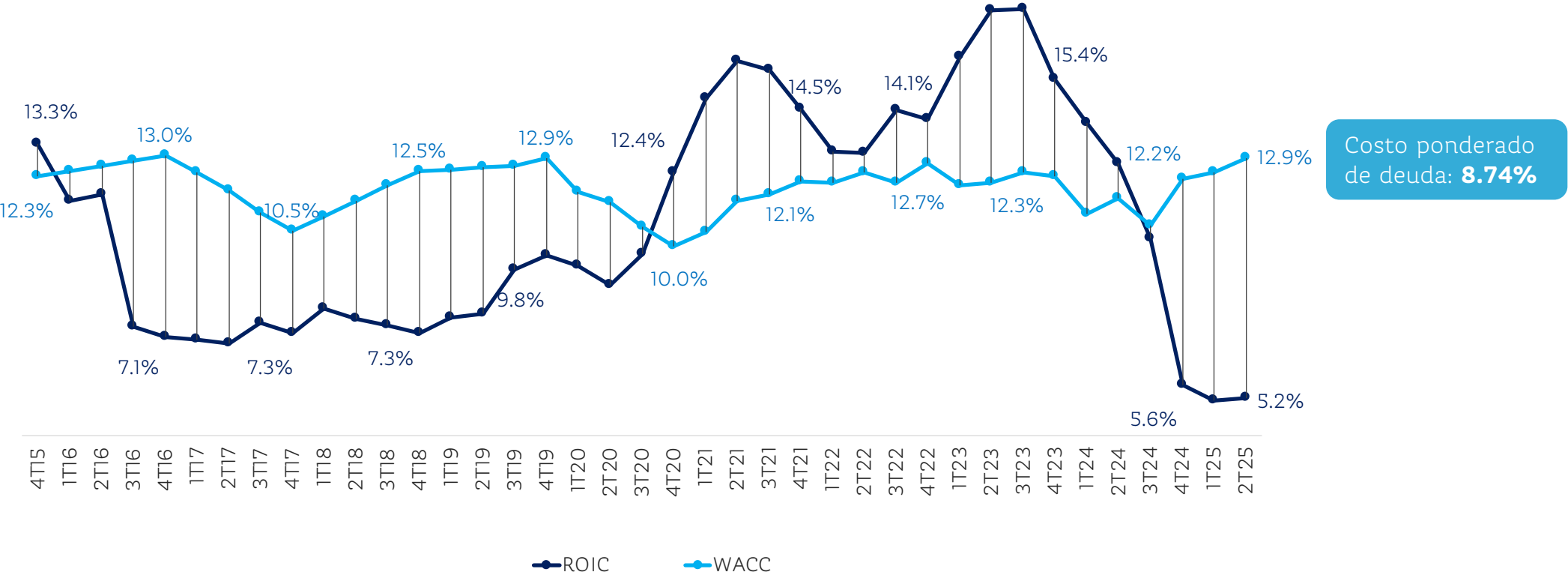
junio 2025

Caja y Equivalentes	762
Otros Activos	13,383
Activos Totales	14,145
Deuda Financiera	4,515
Otros Pasivos	3,278
Pasivos Totales	7,793
Capital Contable	6,352
Pasivo y Capital Contable	14,145

Deuda neta / EBITDA



ROIC vs. Costo de Capital



El cálculo U12M no incluye el ajuste de auditoría post-cierre relacionado con los resultados de Argentina, con dicho ajuste el ROIC sería 2.9%.

ROIC: Utilidad operativa neta después de impuestos U12M / Capital Invertido promedio mensual 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

Mensajes Clave

- Estamos **fortaleciendo nuestro negocio tradicional** con **innovación y eficiencia**.
- Nuestra **plataforma de servicios** en expansión está abriendo **nuevas oportunidades** a lo largo del ciclo del agua.
- La **transformación digital** está **mejorando** la forma en que **operamos** y nos **conectamos con nuestros clientes**.
- Se espera que las **inversiones previas comiencen a generar resultados visibles, mejorando el flujo** de efectivo y **aumentando el ROIC**.
- La **sustentabilidad sigue guiando cada decisión**, generando un impacto significativo para todos los **grupos de interés**.

• Potencial de crecimiento de AGUA*	Cobertura de analistas		
	Apalache	Compra	\$28.50
	BTG Pactual	Neutral	\$24.80
	GBM	Compra	\$44.00
	Miranda Research	Compra	\$28.00
	Signum / Punto	Compra	\$18.64
	Consenso		\$28.79

¡Gracias!

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS /

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com

Correo institucional
agua@rotoplas.com

<https://rotoplas.com/inversionistas>

