

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 **demand**a 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 inefficiencias 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



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



Tuboplus



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

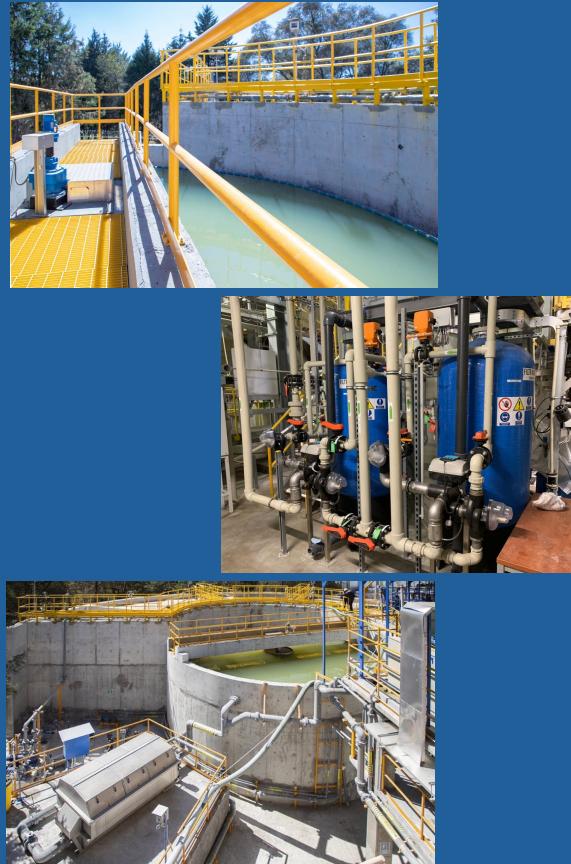
Nuestros Servicios | Soluciones de mitigación del cambio climático

PURIFICACIÓN



bebbia.®

TRATAMIENTO & RECICLAJE



rsa | Rotoplas servicios de agua **Acuantia.**

IRRIGACIÓN



rieggo.®

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



Aquantia.
THE TANK DEPOT



Rotoplas



Rotoplas



Rotoplas



Rotoplas



Rotoplas

Conducción

Tuboplus

Tuboplus

Rotoplas

Instalaciones
confianza

Mejoramiento

Rotoplas

Rotoplas

Rotoplas

SEÑORIAL

SERVICIOS

Purificación

bebbia[®]

Tratamiento y reciclaje

Aquantia.

rsa

Aquantia.

Irrigación

rieggo[®]

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:



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*



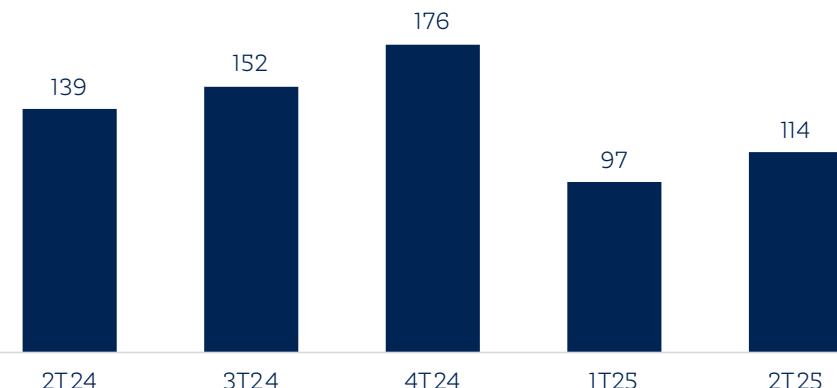
Validación y
autorización



Informe trimestral

Con el apoyo de un Comité de Asignación de Capital

CAPEX



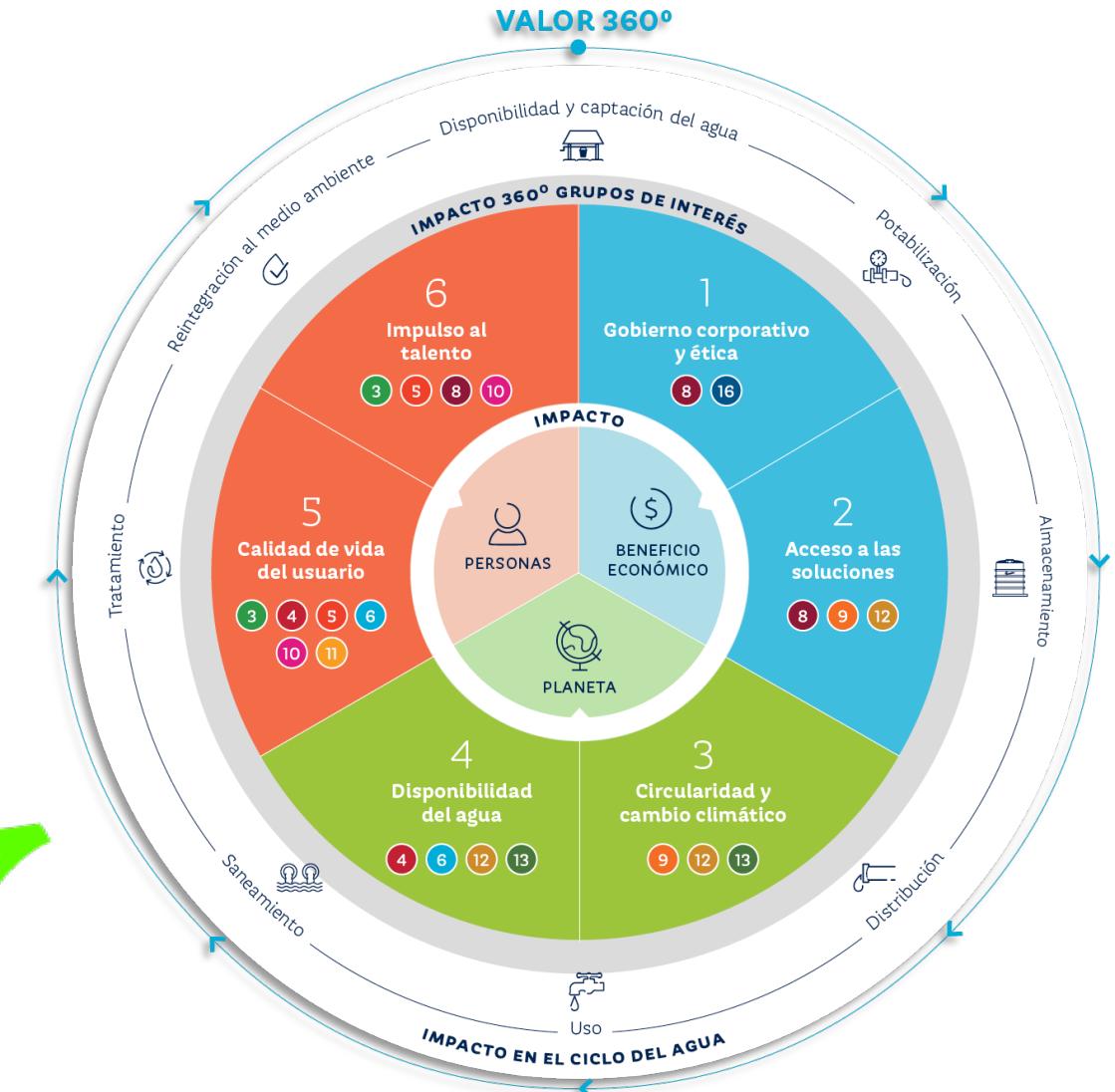
Creación de Valor 360° | Estrategia de Sustentabilidad



TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES



**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

2024

76%

2T25

86%

Meta 2025

100%

Satisfacción del cliente (NPS)

80

80

80

Planet

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

0.38

0.35

0.41

m³ de agua purificada por nuestras soluciones

1.2M

561K

1.7M

People

Personas con acceso a saneamiento (acumulado desde 2021)

1.1M

1.2M

1M

Mujeres en la fuerza laboral

25.1%

25.9%

30%

Índices & Reconocimientos

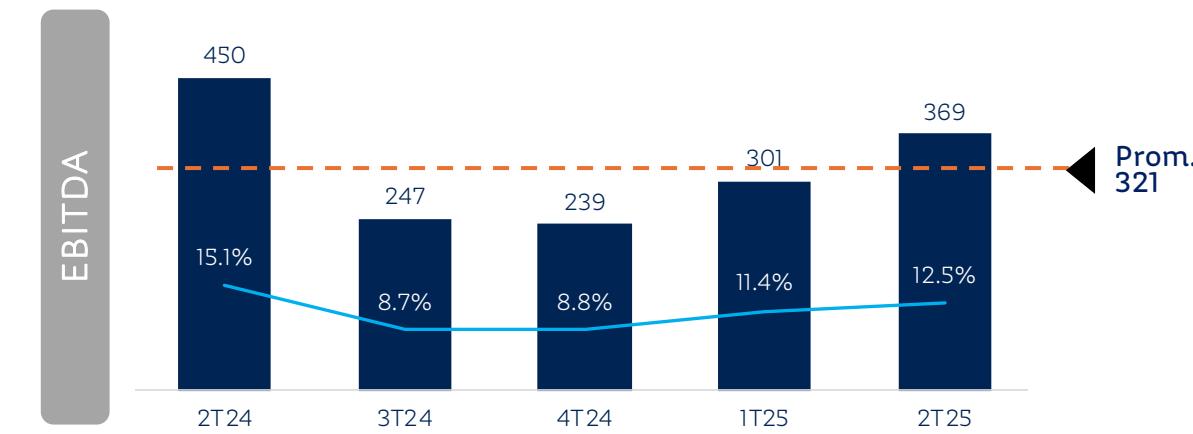
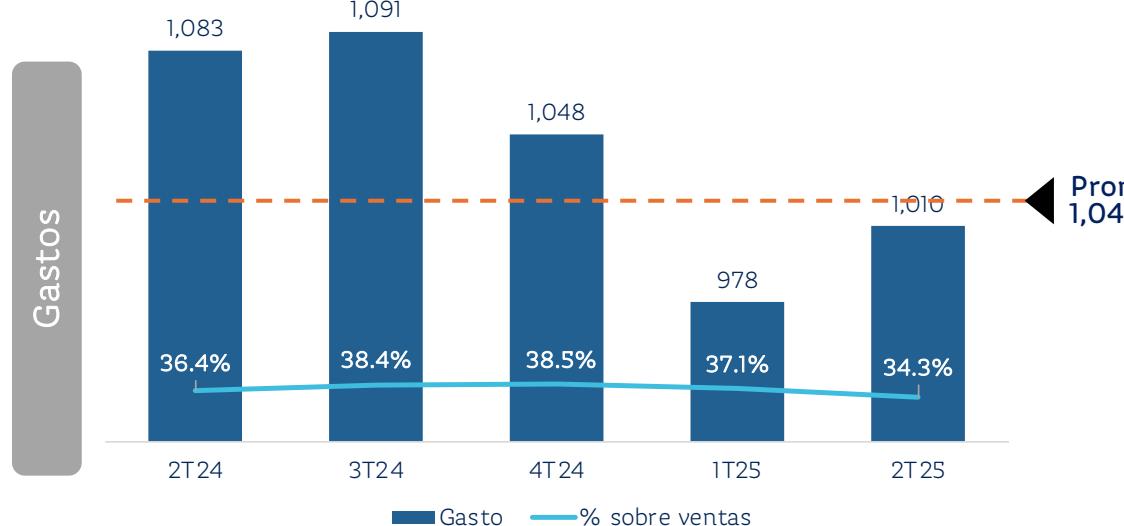
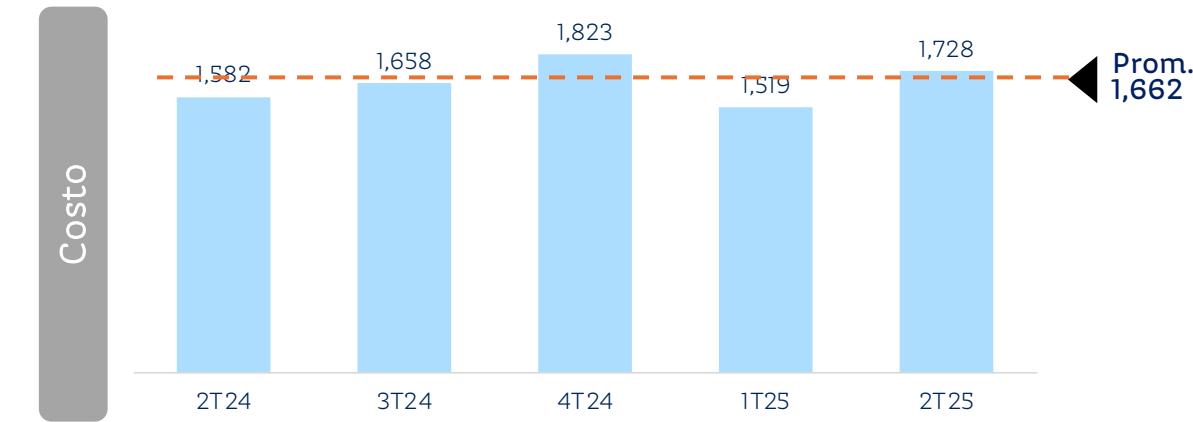
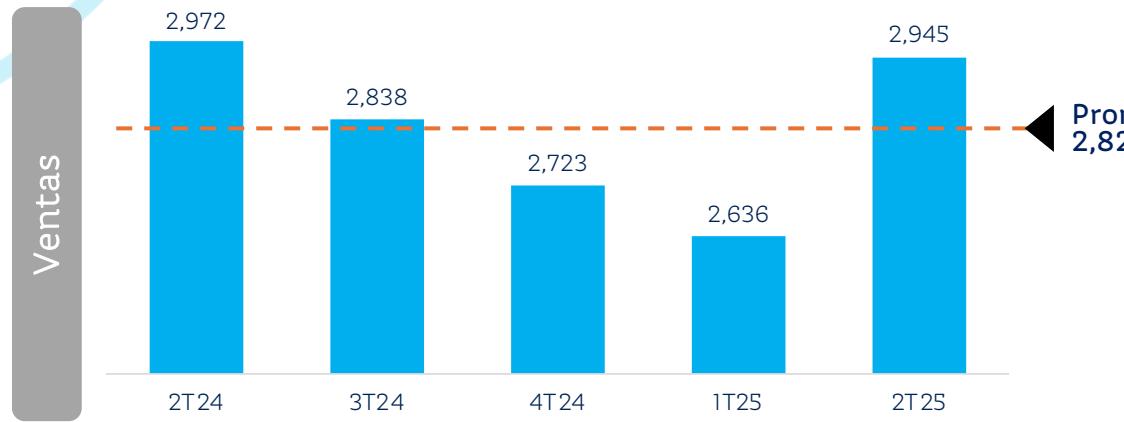


04

Nuestros Resultados

Tendencias | P&L

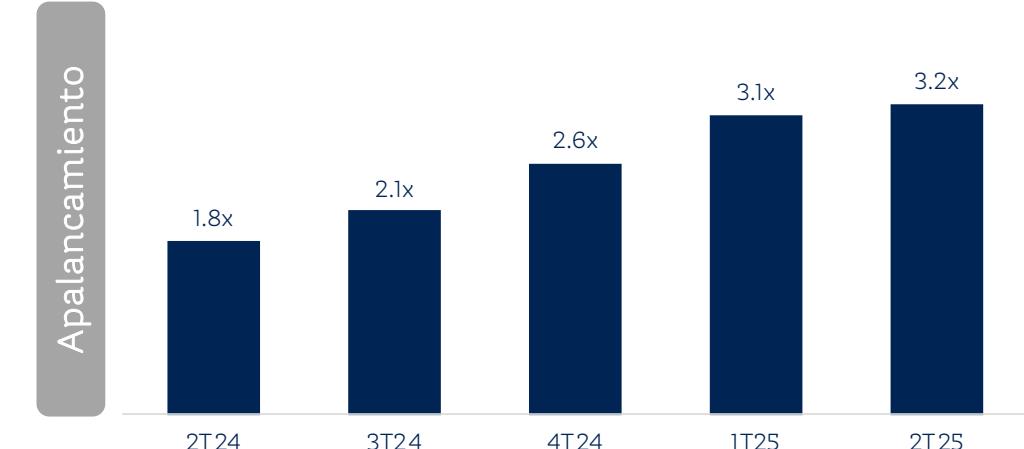
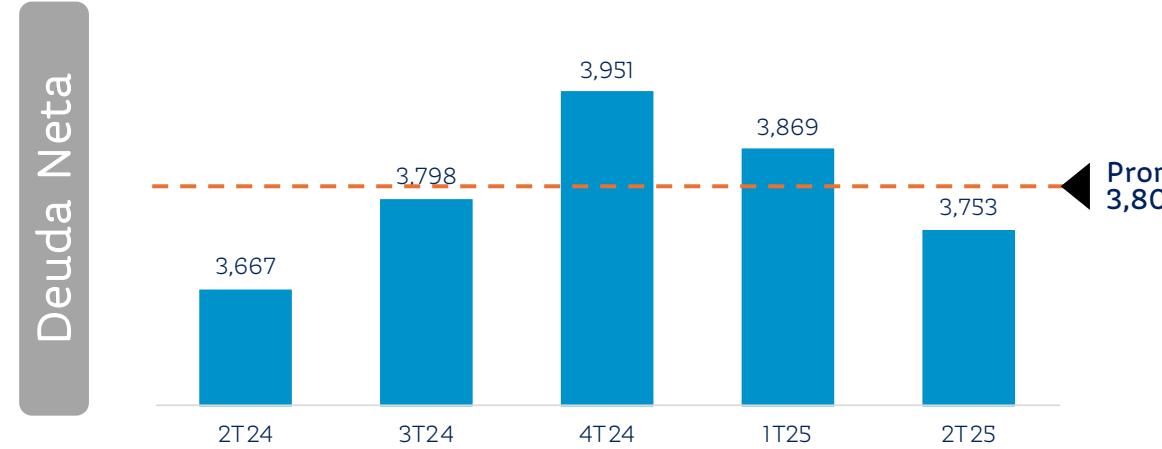
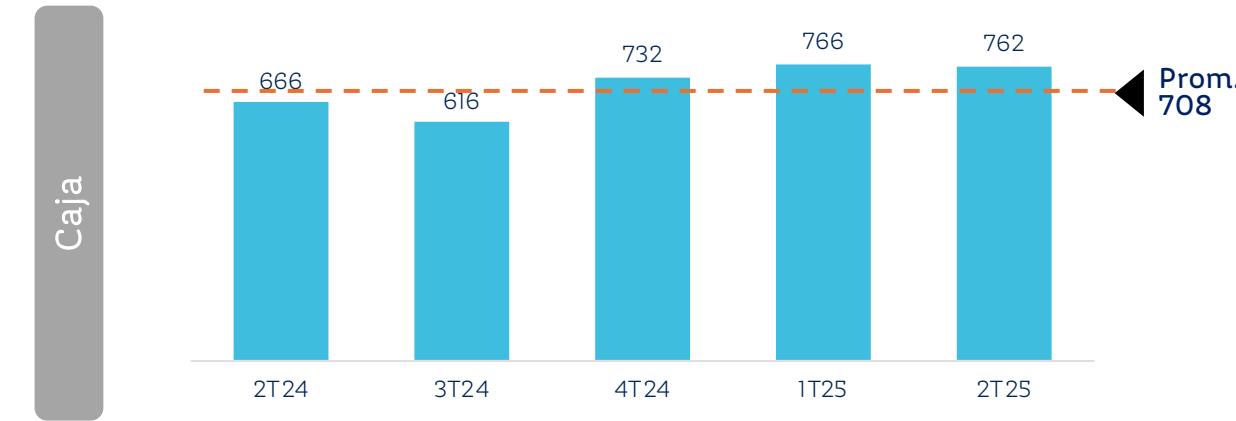
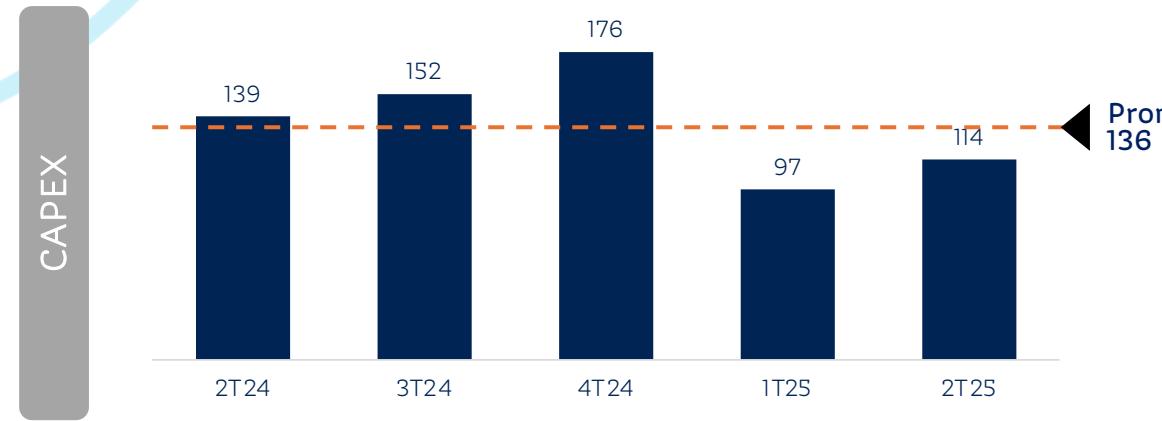
Millones MXN



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

Tendencias | Balance

Millones MXN



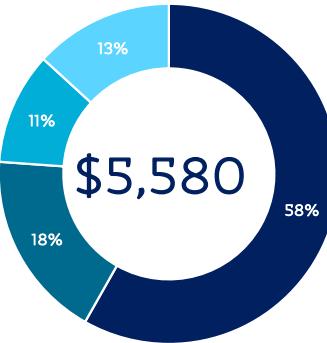
Las cifras del 4T24 no incluye el ajuste de auditoría post-cierre relacionado con los resultados de Argentina.

Resultados 6M25

MXN mm

Por país

Ventas



EBITDA



- México
- Argentina
- EUA
- Otros

Por solución

Ventas



EBITDA



- Productos
- Servicios

Estado de Resultados

Ventas Netas

6M25**6M25****Δ %/pb**

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%)**

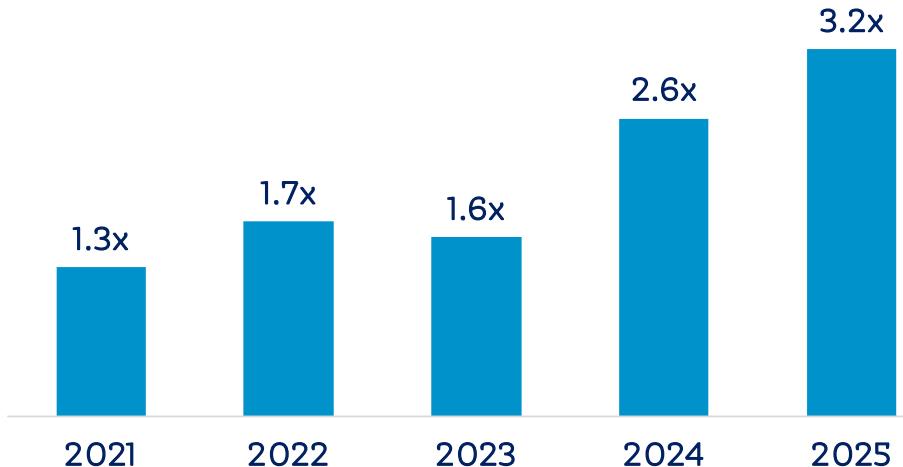
Resultados 1T25

MXN mm

Perfil de vencimiento de la deuda



Cobertura de intereses*



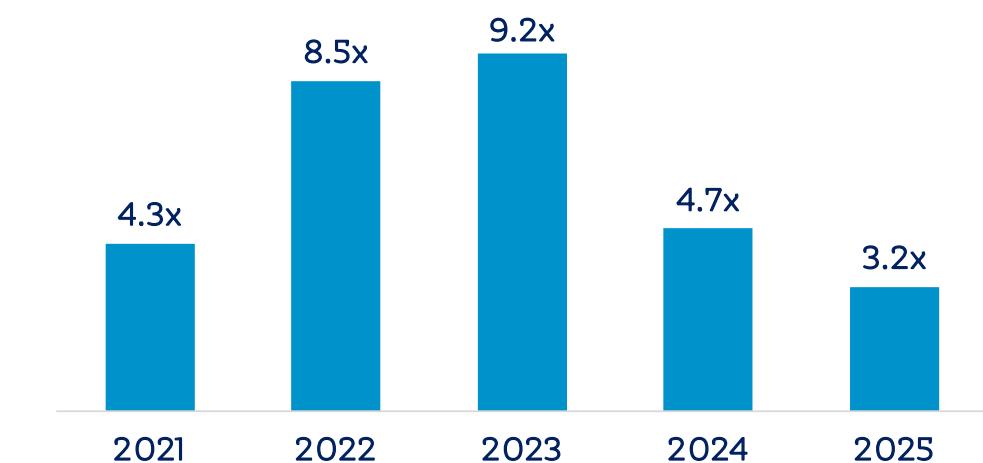
*Considera intereses netos = intereses pagados – intereses cobrados

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

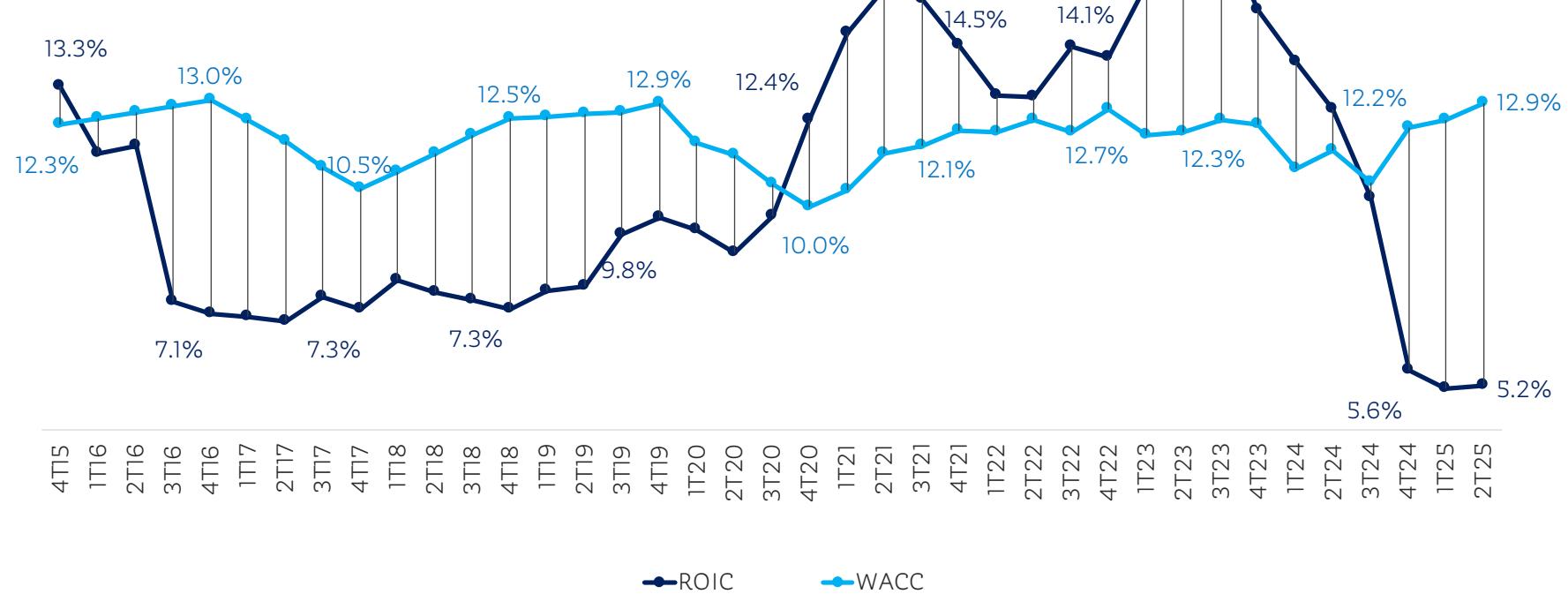
Balance General

	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
Passivo y Capital Contable	14,145

Deuda neta / EBITDA



ROIC vs. Costo de Capital



Costo ponderado
de deuda: **8.74%**

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 Consenso	Compra	\$18.64
		\$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>

