



**2T26**

**Rotoplas®**  
más y mejor agua

 **Rotoplas®**  
más y mejor agua

# Presentación Corporativa

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

# ¿Quién es Rotoplas?



**Empresa líder en la industria del agua** | Con +45 años de experiencia, somos la empresa mexicana que lidera la transformación del agua en América, desde México hasta Argentina.

**Sinónimo de calidad y confianza** | Somos el estándar de la industria y la marca que garantiza agua segura, convirtiendo la innovación en tranquilidad y bienestar para millones de hogares.

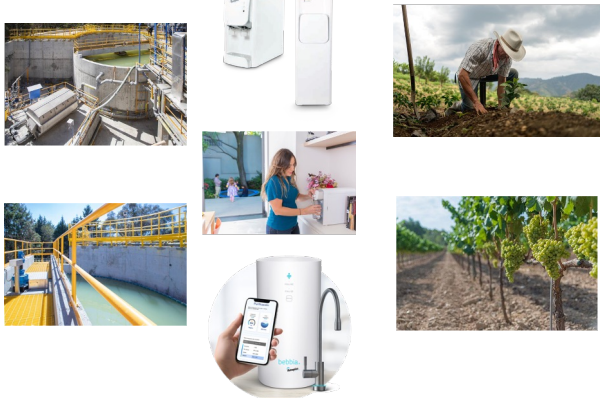
**Motor de impacto y sustentabilidad** | Vemos el agua como el motor del bienestar. Nuestra tecnología y propósito se unen para crear soluciones sustentables que aseguran la disponibilidad y el cuidado de cada gota.

**Expertos en el ciclo completo del agua** | Dominamos el ecosistema completo, ofreciendo un portafolio integral.

## Productos



## Servicios



**Innovación centrada en el bienestar** | Nuestra evolución se basa en desafiar lo establecido. Fuimos pioneros en reemplazar materiales de riesgo por soluciones más seguras y eficientes.

**Tinaco Asbesto**



**Tinaco tricapa de Polietileno con capa antibacterial**

**Tubería Cobre**



**Tubería PPR de alta resistencia para termofusión**

**Botellas plásticas de un solo uso**



**Servicio de purificación in situ con soluciones IoT**

### 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



1. La industria del agua
2. Nuestras Soluciones
3. Nuestra Estrategia
4. Nuestros Resultados





01

# La industria del agua



# La crisis climática expone ineficiencias críticas abriendo oportunidades en la industria del agua



## Lo que debes saber:



- El **75%** de nuestro **planeta** está **cubierto** de **agua**, pero menos del **1%** es **utilizable**.
- La **demanda** de agua ha **aumentado** un **40%** en los últimos 40 años y se prevé un **incremento** adicional del **25%** para 2050, mientras que el suministro ha disminuido más de la mitad desde 1970.
- Podríamos **agotar** el **agua dulce** en **2040** al ritmo actual de consumo.
- El **80%** de las **aguas residuales** globales **se vierten** al mar **sin tratamiento** adecuado.
- Los **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**<sup>1</sup>.
- **Resolver** la **crisis** global del agua **costaría** solo el **1% del PIB anual** hasta **2030**.
- **Aproximadamente** el **78%** del **capital** empleado en la **seguridad** del **agua** proviene del **sector público**, pero se **prevé** que **caiga** al **43%** en la próxima década, mientras el **capital privado aumentará** de **3.8 a 12.6 billones** de dólares<sup>2</sup>.

1. World Bank  
2. Global Water Intelligence



02

# Nuestras Soluciones



Una historia motivada por el agua | +45 años de capacidad probada para ejecutar, expandir e innovar



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

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



Lanzamiento de plataformas B2B y B2C de e-commerce en México

2024

Lanzamiento de soluciones IoT para productos y servicios

2025



La historia de Rotoplas es la prueba de nuestra adaptabilidad y habilidad para evolucionar de una compañía de manufactura a un líder de soluciones presente a lo largo del ciclo del agua.

# El poder de nuestra plataforma operativa | Manufactura eficiente a gran escala y una red logística de penetración única que asegura la cobertura total del mercado



18 plantas



27 líneas de productos

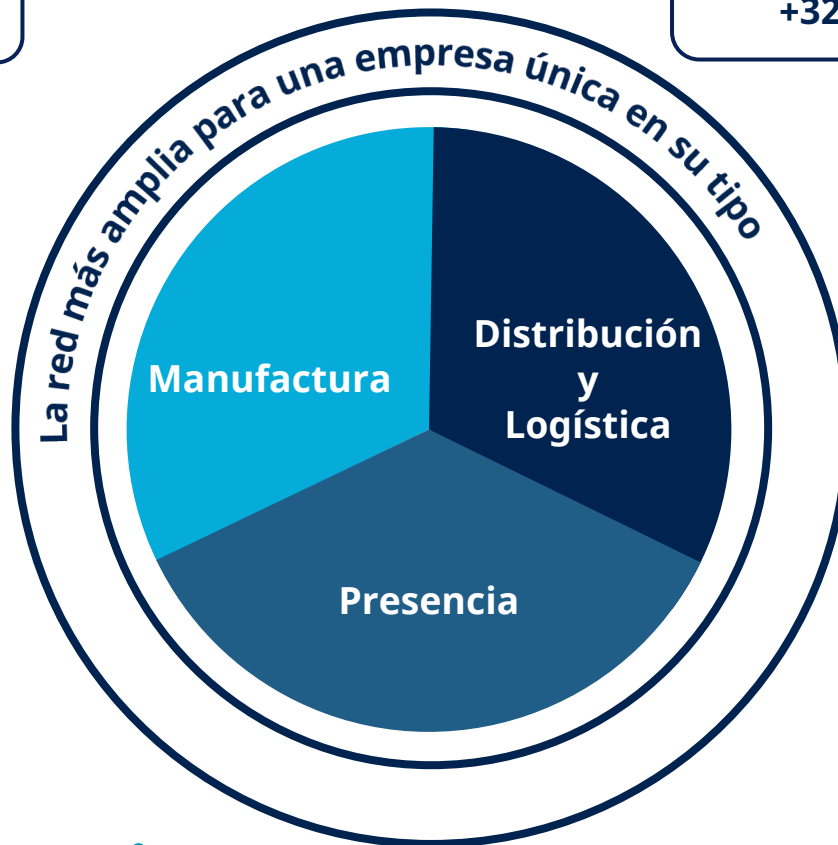


3 líneas de servicios



+3,400 proveedores

Marcas líderes



+32,000 puntos de venta



+190,000 puntos de servicio



+12,000 Distribuidores



3 CeDis



Nuestra capacidad instalada y nuestra huella logística nos permiten absorber picos de demanda y escalar la producción sin sacrificar el servicio



14 países



+3,200 colaboradores



# Crisis Hídrica | La oportunidad para empresas con capacidad de desarrollar soluciones descentralizadas



# Definimos el estándar de la industria | Un liderazgo regional construido sobre la huella operativa más amplia del continente



Nuestro liderazgo nos permite apalancar futuros crecimientos de servicios y tecnologías en una red de distribución ya establecida.

- e-Commerce
- Soluciones sépticas

**#1**

Ventas online de almacenamiento

- Almacenamiento
- Conducción
- Mejoramiento
- Purificación
- Plantas de tratamiento
- Irrigación

**#1**

Almacenamiento

**#1**

Conducción

**#1**

Mejoramiento

- Almacenamiento
- Conducción
- Mejoramiento

**#1**

Almacenamiento

**#2**

Mejoramiento

- Almacenamiento
- Conducción
- Mejoramiento

**#1**

Almacenamiento

- Plantas de tratamiento

Construcción de pipeline sólido

- Almacenamiento
- Conducción
- Mejoramiento

**#1**

Almacenamiento

**#1**

Conducción

**#1**

Mejoramiento



# Del Tinaco, nuestro producto líder, a un ecosistema de soluciones que multiplica exponencialmente nuestro mercado potencial

## Productos | Soluciones para adaptarse al cambio climático

### Almacenamiento



Soluciones que resuelven la intermitencia del suministro público. Es nuestra categoría fundacional, líder del mercado, y el principal punto de acceso a millones de clientes.

### Conducción



Sistemas de tuberías y conexiones hidráulicas y sanitarias. Atacamos la ineficiencia, las fugas y la renovación de infraestructura obsoleta dentro de edificios residenciales, comerciales e industriales.

### Mejoramiento



Equipos que mejoran la experiencia del agua. Esta categoría transforma nuestra solución de "suministro" a "confort", incrementando el valor para el cliente.

- Marcas líderes
- Sólida participación de mercado
- Generación flujo de efectivo
- EBITDA estable – 6M26 \$857
- Aportación de recursos para el pago de reembolsos de capital

## Servicios | Soluciones para mitigar el cambio climático

### Purificación



Sistemas de purificación de agua bajo un modelo de suscripción. Resuelve la desconfianza en la calidad del agua y elimina la dependencia de plásticos, generando ingresos recurrentes.

### Tratamiento de agua



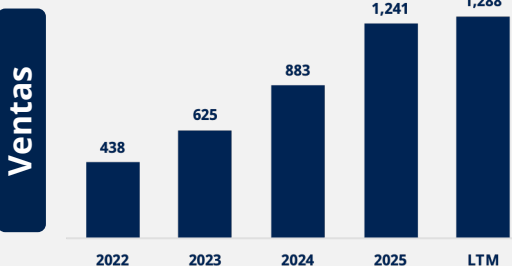
Soluciones de tratamiento y reciclaje de agua a gran escala (plantas) para clientes industriales y municipales (B2B/B2G). Resolvemos la escasez y el saneamiento mediante la reutilización.

### Irrigación



Sistemas de riego inteligente (AgTech) para el sector agrícola, un mercado de alto consumo hídrico. Se enfoca en resolver la ineficiencia y la adaptación climática en la agricultura.

- Fase de inversión: flujo de caja negativo
- EBITDA 6M26 (\$116)
- Sólido potencial de crecimiento



A man with grey hair and safety glasses is working on a machine. He is wearing a blue long-sleeved shirt. The background is blurred, showing industrial equipment.

# 03

## Nuestra Estrategia





## Crecimiento sostenible del negocio tradicional

- Fuerte impulso en líneas estratégicas: tanque vertical (abre el mercado multifamiliar y de departamentos) y bomba inteligente (soluciones integrales de agua para el hogar).
- Mayor adopción mediante capacitación a fuerza de ventas y plomeros, fortalecimiento del programa de lealtad y demostraciones en redes sociales.
- México crece con una estrategia ágil de precios y protección de márgenes.
- Quinto trimestre consecutivo con EBITDA positivo en EE.UU. y crecimiento en moneda local en Argentina, reduciendo pérdidas.



## Crecimiento y desarrollo de nuevos negocios

- bebbia superó 193 mil suscriptores activos, con récord de altas y mejores unit economics.
- Migración de la plataforma completada para acelerar el crecimiento de bebbia.
- Alcanzar el punto de equilibrio en Servicios sigue siendo una prioridad.



## Transformación Digital

- Tecnología integrada en todo el ciclo del agua: sensores inteligentes de nivel, bomba inteligente y productos IoT.
- Herramientas de IA fortalecen la experiencia del cliente y la ejecución comercial.
- Inversión continua en infraestructura de datos y talento en analítica, automatización, IA y e-commerce.



## Compromiso con todos los grupos de interés

- CDP Supplier Engagement Leader por segundo año consecutivo.
- Segundo año reportando públicamente la contribución a los ODS a través del SDID.
- Reembolso de capital por \$82 millones de pesos.
- Apalancamiento bajó a 2.3x, desde 3.2x hace un año.
- Refinanciamiento del bono sustentable con un crédito de Bancomext a siete años.
- Perú reconocido por noveno año consecutivo en gestión sostenible e ingresó por primera vez al programa nacional de huella de carbono.



# 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.

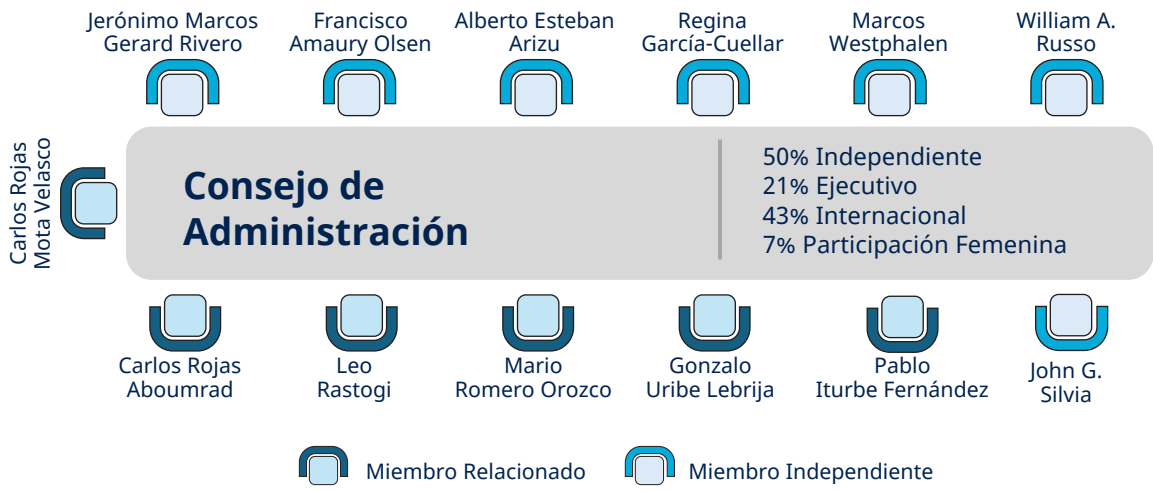
## Aumentar el flujo de caja a través de la optimización del capital de trabajo y el control del Capex

- 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**

# Gobernanza Estratégica | Asegurando las capacidades clave para la ejecución

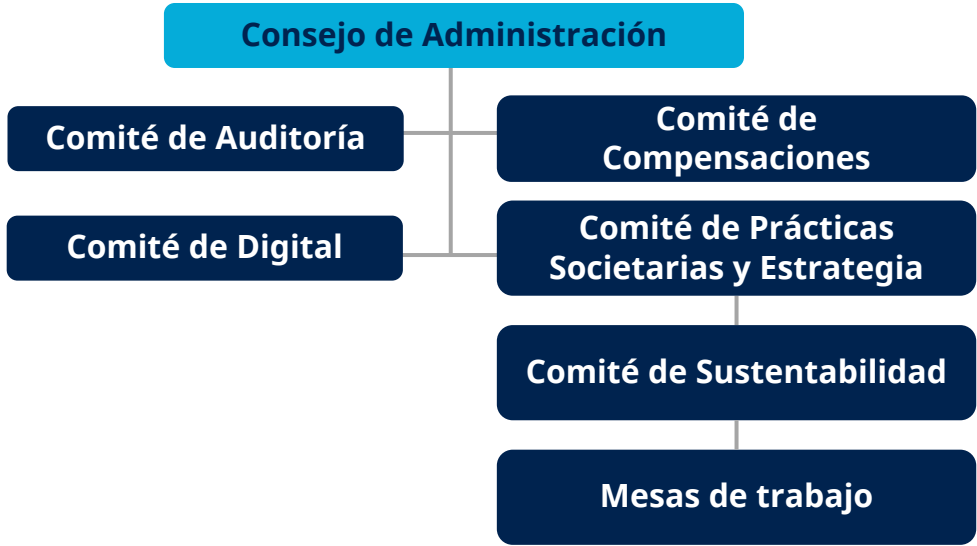


## Pilares estratégicos y enfoque

- Mantener posición financiera sólida y un perfil de crecimiento sano
- Desarrollo y escalabilidad en los nuevos Negocios (servicios)
- Crecimiento sostenible del negocio tradicional (productos)

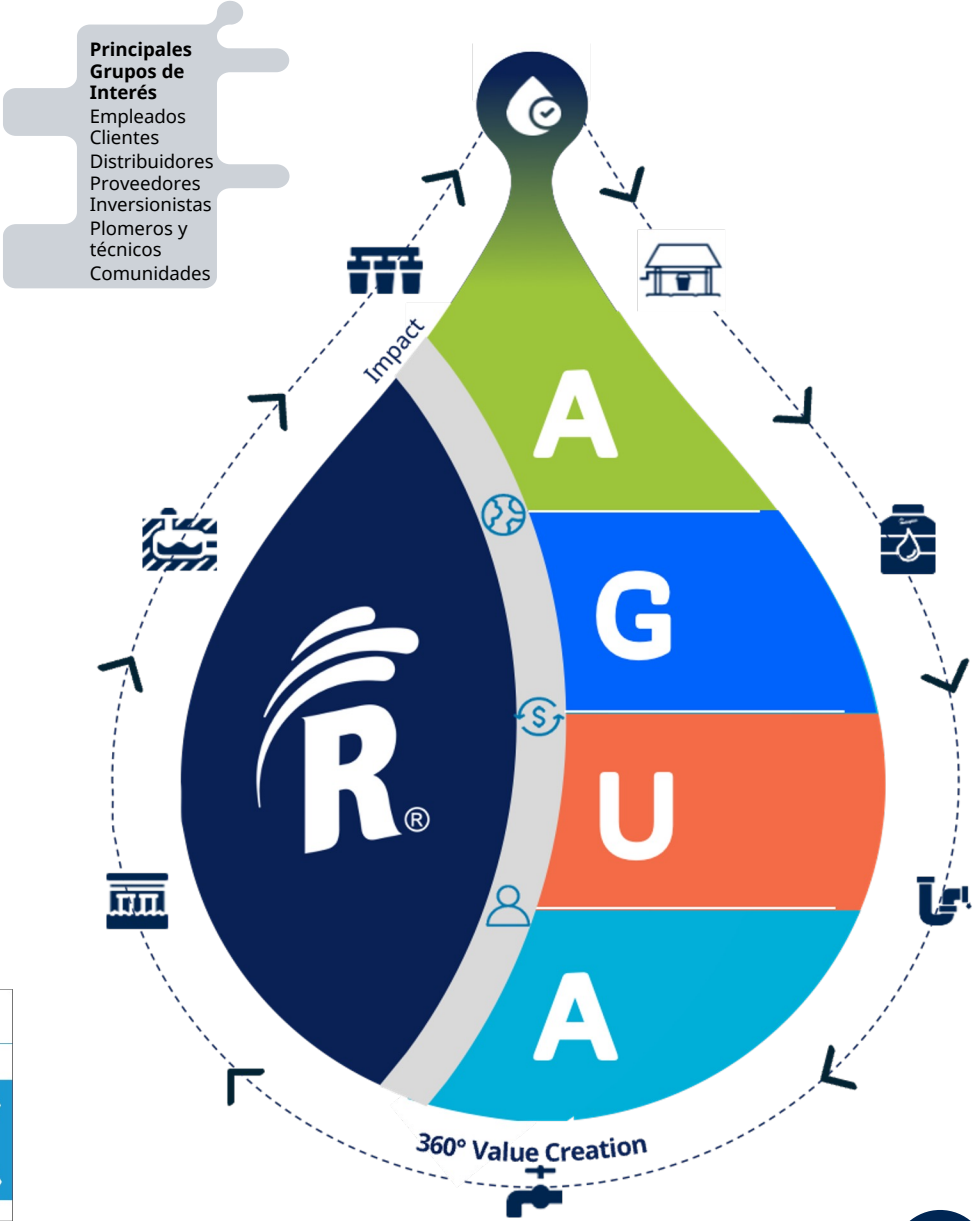
## Principales capacidades

- Gestión de Agua
  - Transformación Digital
  - Sostenibilidad y ESG
  - Visión Estratégica
  - Innovación y Emprendimiento
- Fortaleza Financiera
  - Gestión de Riesgos
  - Experiencia Industrial
  - Desarrollo de Negocios
  - Conocimiento Operativo



# ¿De dónde venimos? | Sustentabilidad en nuestro ADN

Nuestra trayectoria demuestra un compromiso profundo y evolutivo, validado por los marcos de sustentabilidad más rigurosos

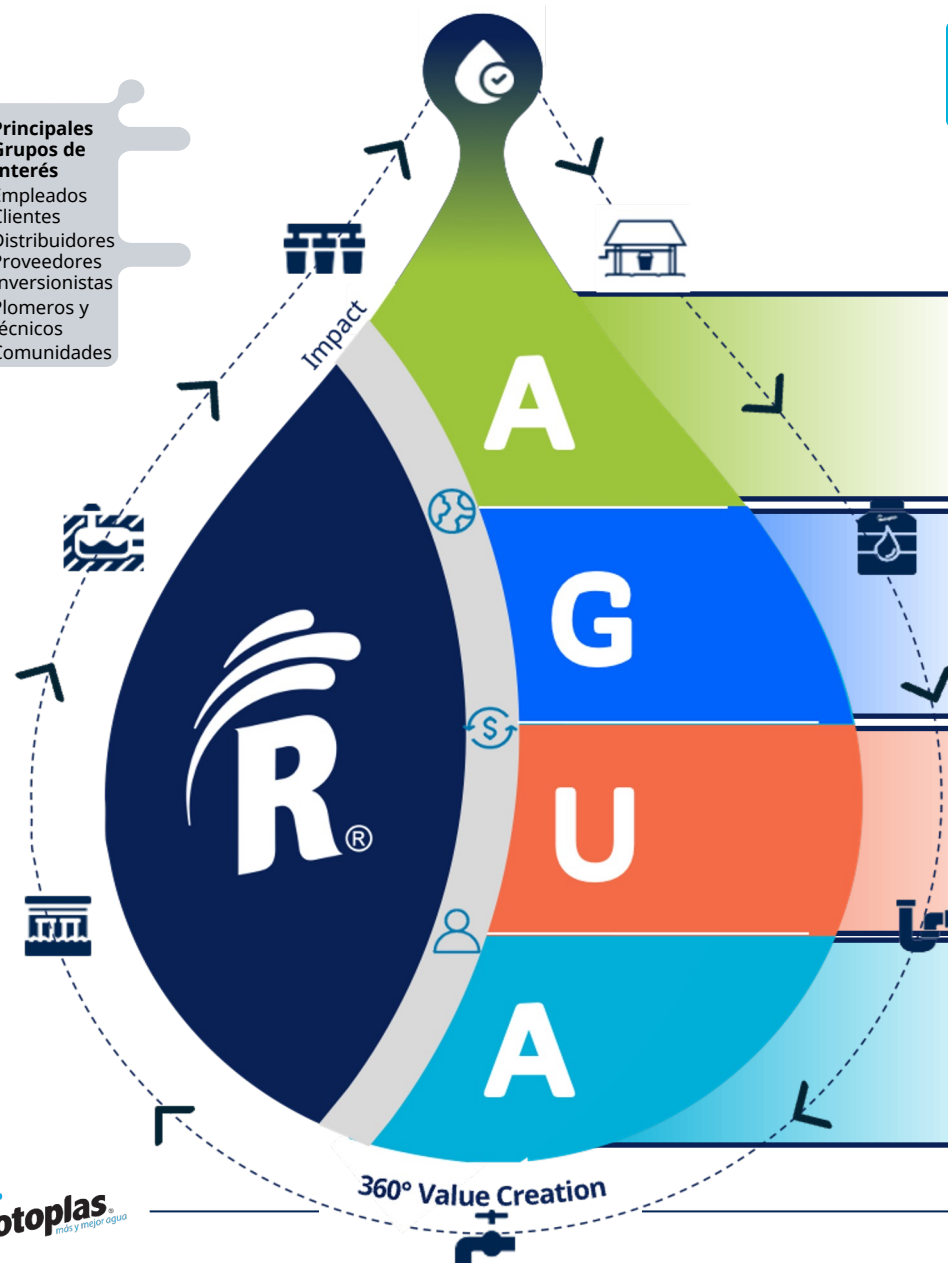






### Principales Grupos de Interés

Empleados  
Clientes  
Distribuidores  
Proveedores  
Inversionistas  
Plomeros y técnicos  
Comunidades



## AGUA se construye sobre cuatro pilares interconectados



### Acción Ambiental

Avances en iniciativas de mitigación y adaptación al cambio climático, gestión responsable del agua y los residuos en las operaciones, mayor circularidad de materiales y productos, y protección de la biodiversidad.

### Generación de Valor

Se enfoca en la creación de valor económico, ambiental y social para los grupos de interés y a lo largo de la cadena de valor.

### Unión por el Bienestar

Promueve el bienestar de los colaboradores, las comunidades y el ecosistema más amplio de grupos de interés, fortaleciendo condiciones justas, igualdad de oportunidades y entornos libres de discriminación.

### Alianzas Sostenibles

Posiciona a Rotoplas como un aliado estratégico para impulsar la transición hacia un futuro sostenible, trabajando junto con comunidades, gobiernos, inversionistas, socios comerciales y clientes.

# Estrategia AGUA | Actualización de metas públicas



|                                                                                    | Meta 2030                                                                                         | Actualización 2T26                | Última Actualización |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------|
|    | Reducir 42% las emisiones de alcance 1 y 2, y 25% de alcance 3                                    | S1 + S2: 23,282 tCO2e<br>S3: N.A. | Mayo                 |
|    | Reducir 15% la extracción de agua dulce en todos los sitios de manufactura por tonelada producida | 0.85 m3/t                         | Mayo                 |
|    | Reciclar 70% de los residuos no peligrosos generados en los sitios de manufactura                 | 70%                               | Mayo                 |
|    | Involucrar al 80% de nuestros proveedores críticos en sustentabilidad                             | 0%                                | -                    |
|    | Asignar 30% del CapEx de la compañía a proyectos sustentables (acumulado)                         | 65%                               | Junio                |
|    | Alcanzar 40% de mujeres en posiciones de liderazgo                                                | 34.6%                             | Junio                |
|   | Potabilizar el equivalente a 150 millones de garrafones de agua para 2030 (acumulado)             | 12.7 M                            | Junio                |
|  | Tratar 35 millones de m³ de aguas residuales para 2030 (acumulado)                                | N.A.                              | -                    |
|  | Beneficiar a más de 1.5 millones de personas con acceso a saneamiento para 2030 (acumulado)       | 110 K                             | Junio                |

## Principales logros 2021 - 2025

### Ambiental

- Medición de huella de carbono corporativa
- Monitoreo de indicadores ambientales clave
- Metas de reducción de emisiones aprobadas por SBTi
- Estudio riesgos y oportunidades relacionados al cambio climático
- Huellas ambientales de productos + Declaratorias Ambientales de Producto Tinaco Plus+ 1,100L y Tuboplus
- Análisis de biodiversidad

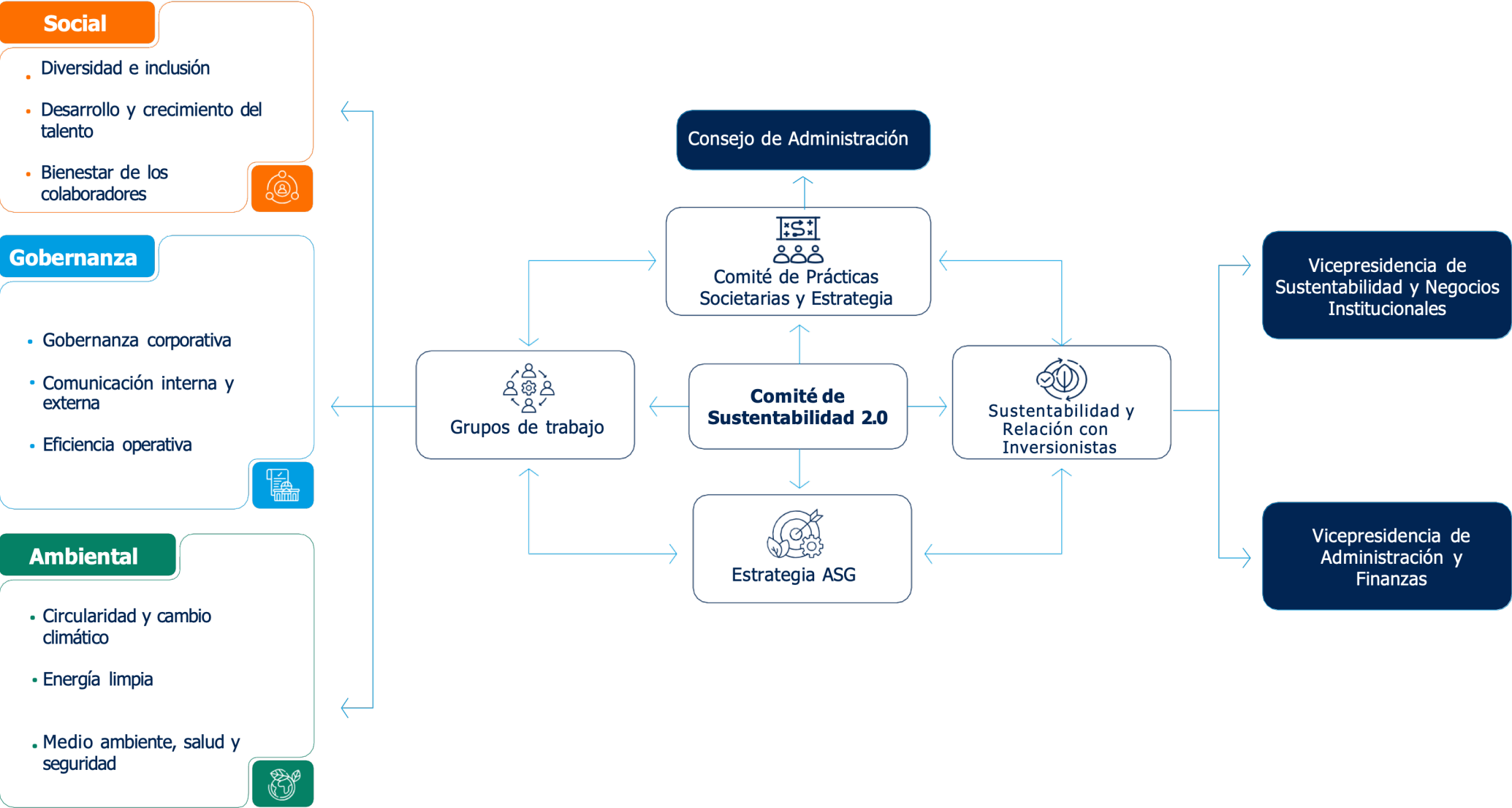
### Social

- Análisis de Derechos Humanos a nivel Grupo
- Análisis de brechas en igualdad laboral y no discriminación
- Planes de onboarding, capacitación y desarrollo
- Diversidad, equidad e inclusión
- Voluntariados en México, Perú y Argentina

### Gobernanza

- Planes y campañas de comunicación interna y externa
- Evaluación + engagement proveedores críticos
- Distintivos en sustentabilidad: ESR, EGS, EHR
- Participación en cuestionarios de divulgación
- Mejora en calificación CSA
- Actualización estudio de materialidad

# ¿Cómo ejecutamos la estrategia? | Estructura de gobernanza sustentable





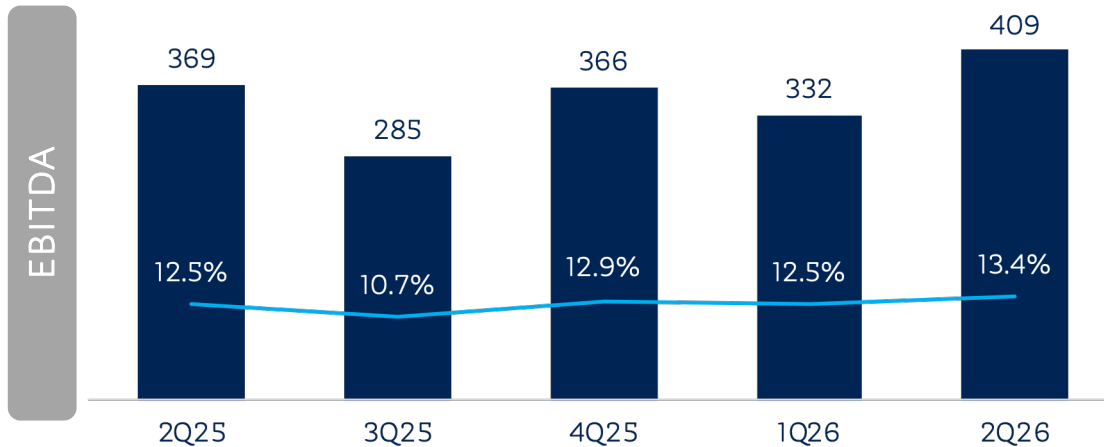
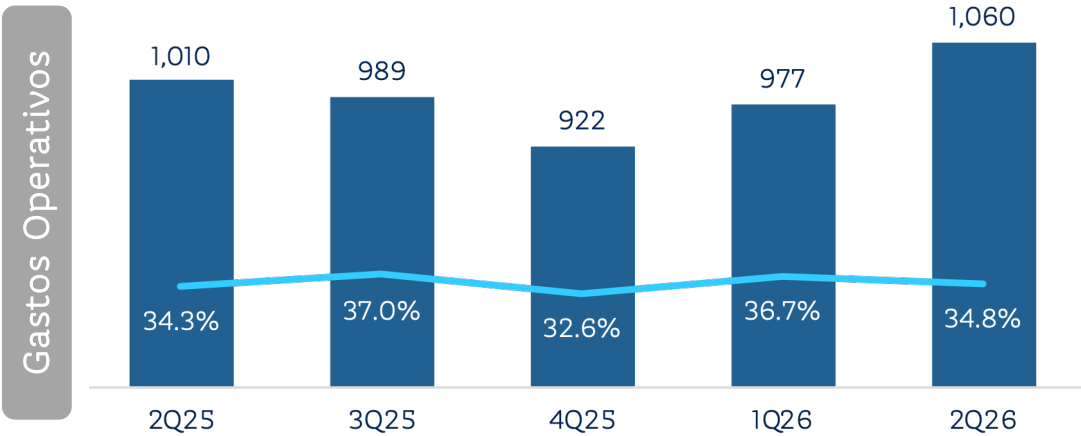
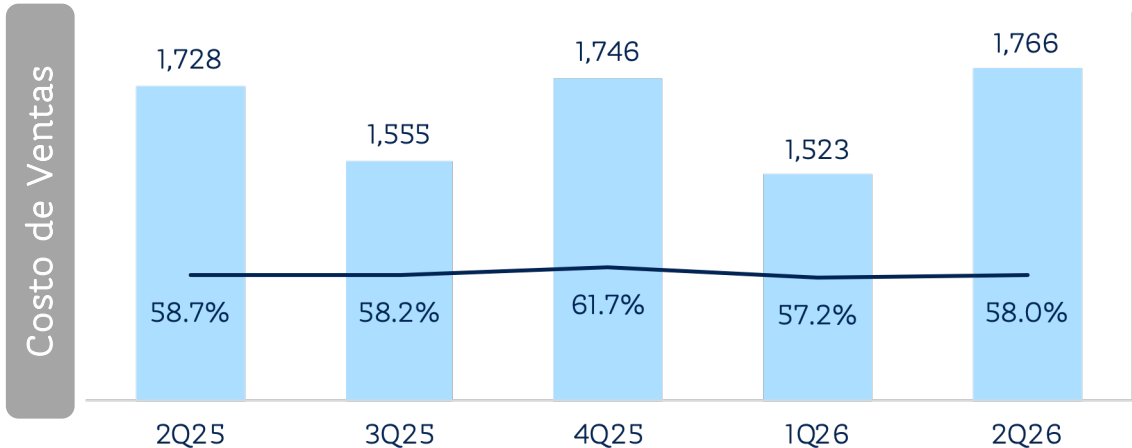
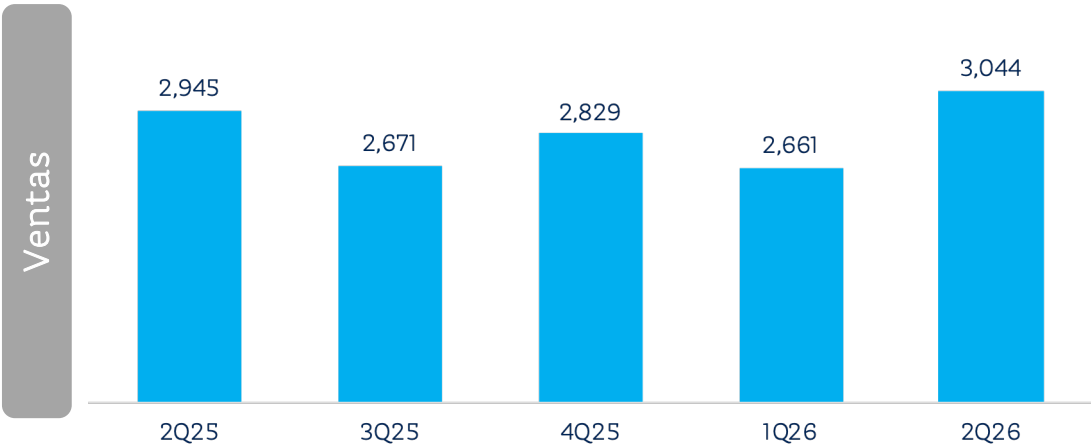
A young boy is standing in a lush green cornfield under a bright blue sky with scattered white clouds. He is wearing a black poncho and a black hat. He is holding a white plastic water container with the Rotoplas logo on it. He is giving a thumbs up with his right hand. The number '04' is overlaid on the image in a large white font.

04

# Nuestros Resultados

# La fortaleza en todas las geografías: una ejecución disciplinada impulsó el EBITDA del Grupo, compensando el efecto extraordinario en Brasil.

Millones MXN

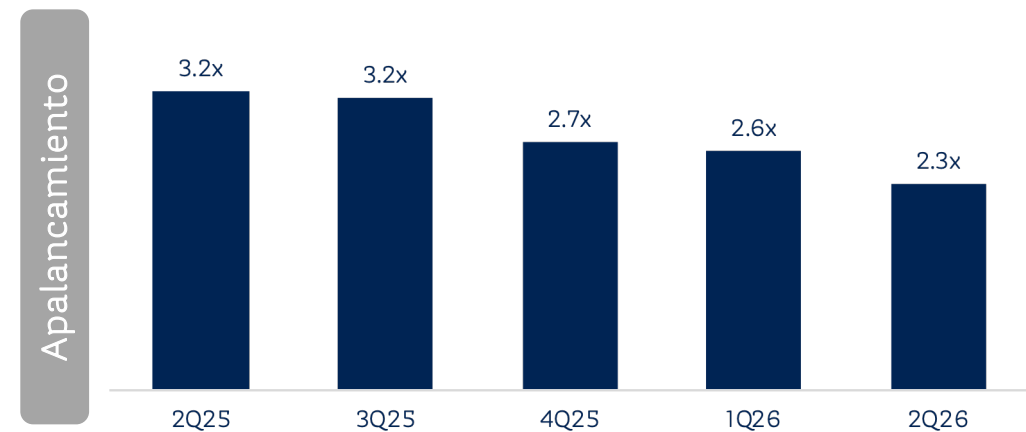
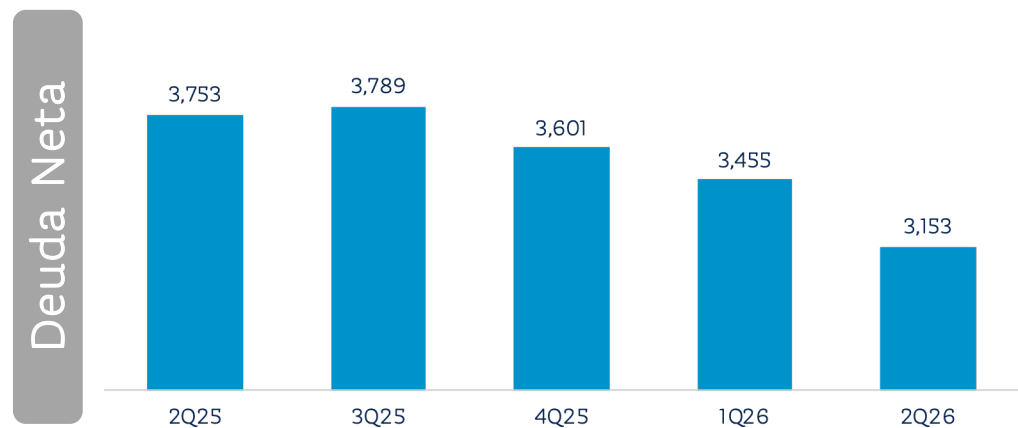
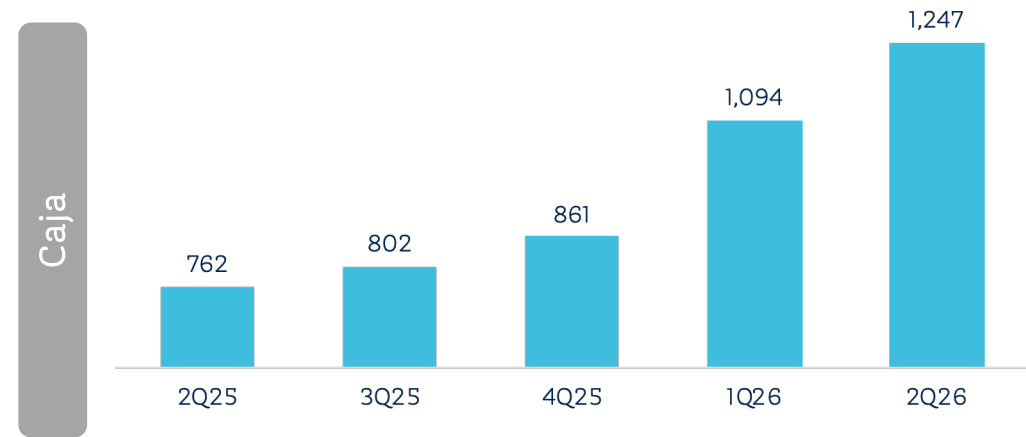
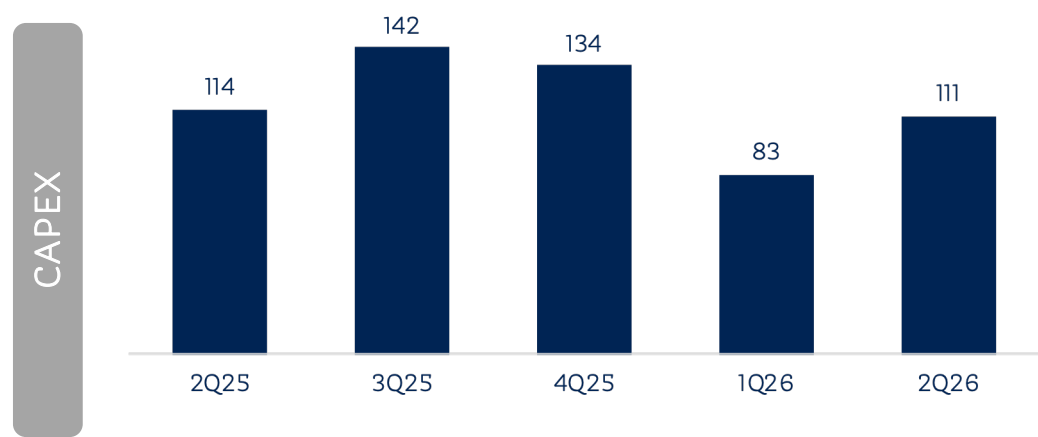


Presentación Corporativa

# La generación de flujo de efectivo y la disciplina en capital de trabajo redujeron el apalancamiento a 2.3x, desde 2.7x al cierre de 2025.



Millones MXN

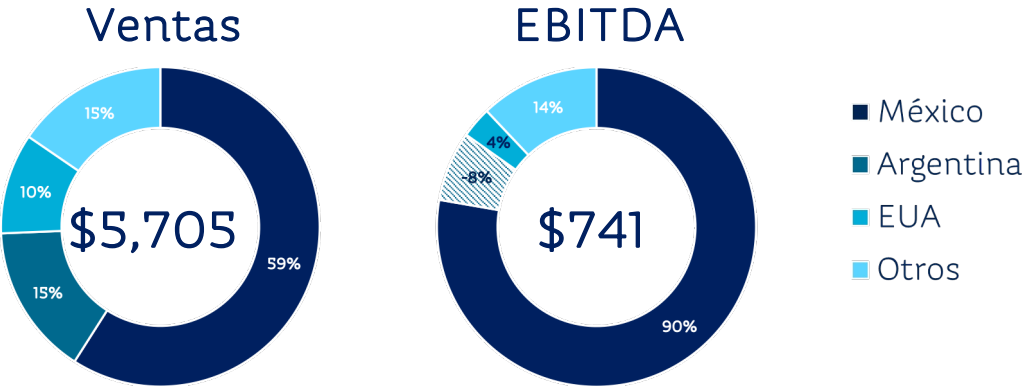




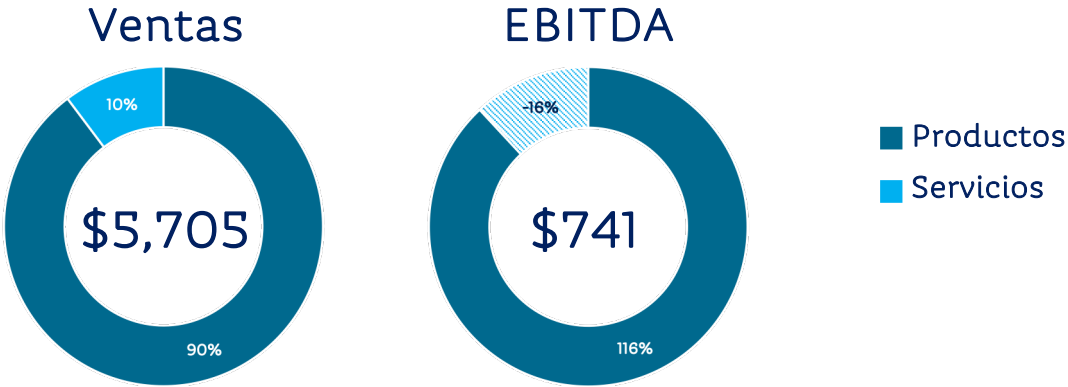
# Resultados 6M26

MXN mm

## Por país



## Por solución

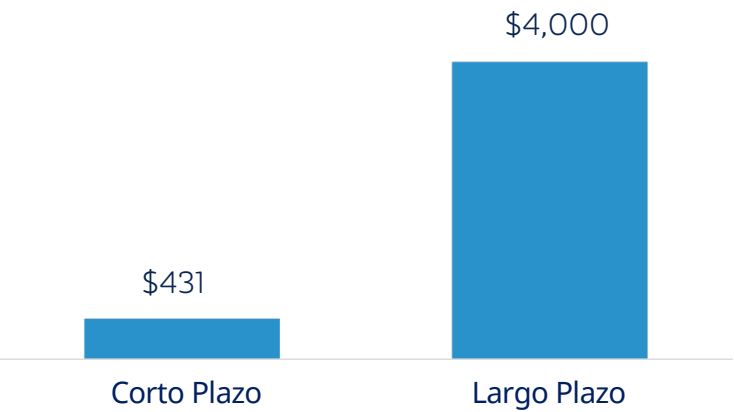


|                      |                       | 6M26  | 6M25  | Δ %/pb |
|----------------------|-----------------------|-------|-------|--------|
| Estado de Resultados | Ventas Netas          | 5,705 | 5,580 | 2%     |
|                      | Costo de Ventas       | 3,290 | 3,247 | 1%     |
|                      | Utilidad Bruta        | 2,415 | 2,333 | 3%     |
|                      | Margen                | 42%   | 42%   | 50 pb  |
|                      | Utilidad de Operación | 377   | 346   | 9%     |
|                      | Margen                | 7%    | 6%    | 40 pb  |
|                      | RIF                   | 303   | 271   | 12%    |
|                      | Impuestos             | 163   | 9     | NA     |
|                      | EBITDA                | 741   | 669   | 11%    |
|                      | Margen                | 13%   | 12%   | 100 pb |
|                      | Resultado Neto        | (89)  | 65    | NA     |

# Resultados 2026

MXN mm

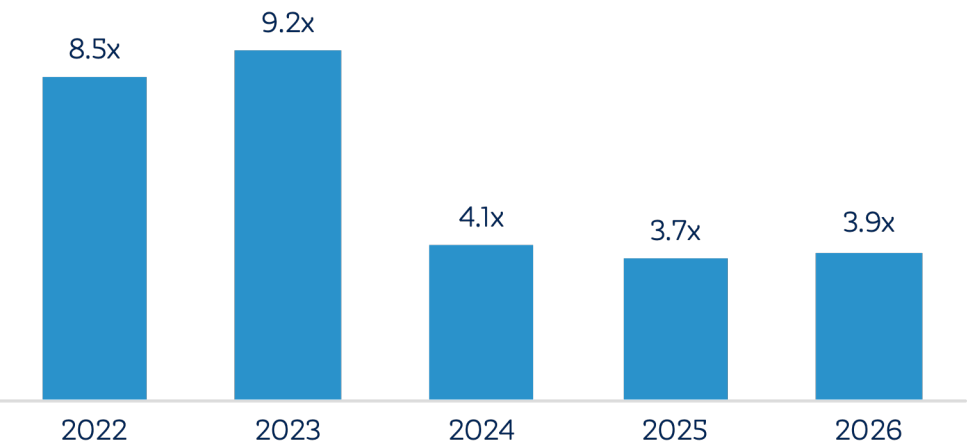
## Perfil de vencimiento de la deuda \*



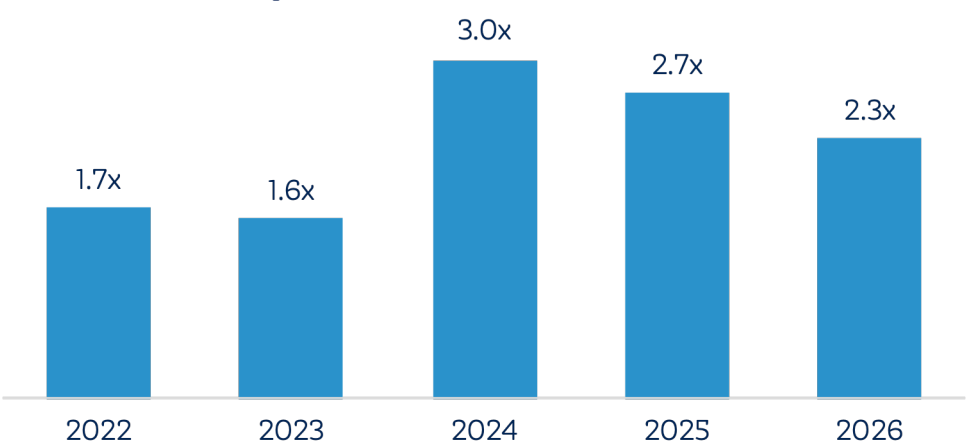
## Balance General

|                           |            |
|---------------------------|------------|
|                           | junio 2026 |
| Caja y Equivalentes       | 1,247      |
| Otros Activos             | 12,247     |
| Activos Totales           | 13,493     |
| Deuda Financiera          | 4,399      |
| Otros Pasivos             | 3,662      |
| Pasivos Totales           | 8,061      |
| Capital Contable          | 5,432      |
| Pasivo y Capital Contable | 13,493     |

## Cobertura de intereses

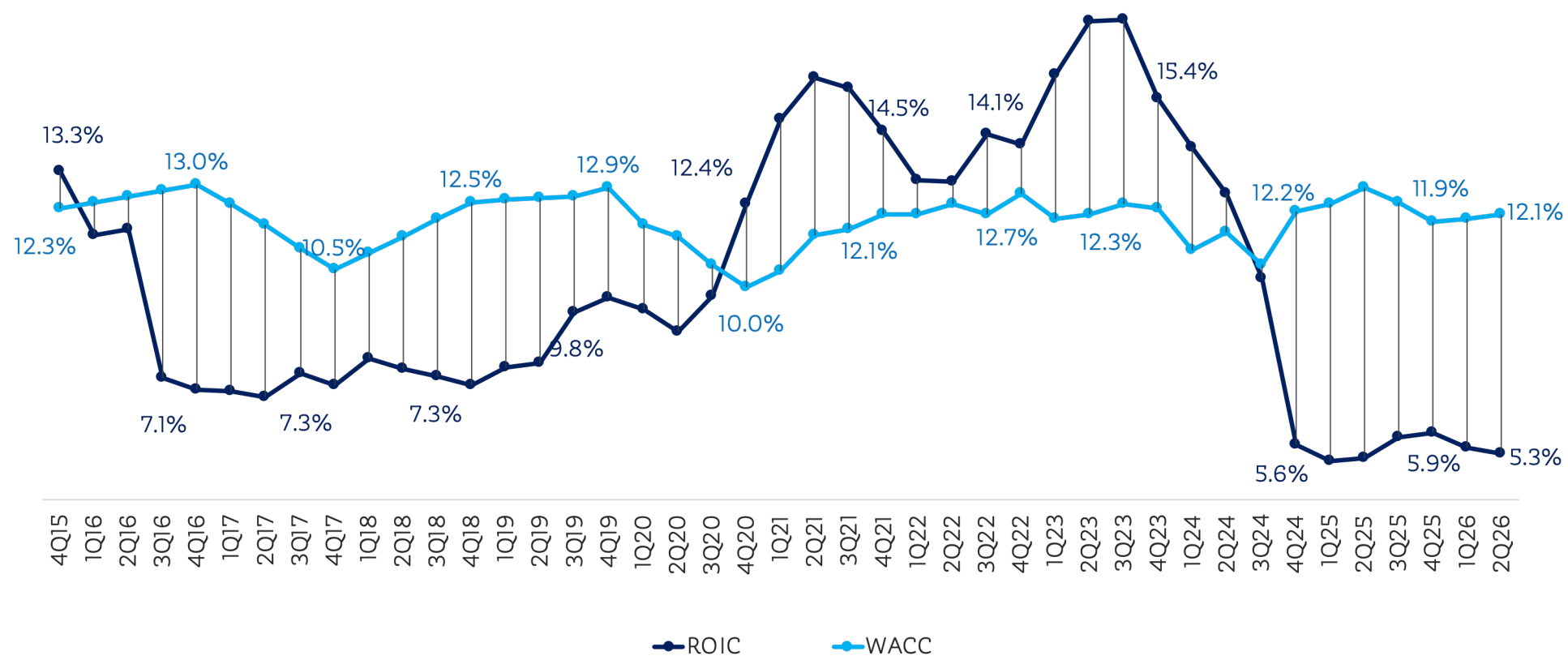


## Deuda neta / EBITDA



\* No considera provisiones

# ROIC vs. Costo de Capital



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 |                   |         |
|------------------------|-------------------|---------|
| BTG Pactual            | Neutral           | \$15.30 |
| GBM                    | <i>Outperform</i> | \$39.00 |
| Signum / Punto         | Compra            | \$18.64 |
| Consenso               |                   | \$24.31 |





# ¡Gracias!

## RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernandez  
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar  
mfescobar@rotoplas.com

e-mail institucional  
agua@rotoplas.com

<https://rotoplas.com/inversionistas>