

2023



9M

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

Presentación Corporativa



01 Somos soluciones de agua

02 Estructura clara para un futuro sostenible

03 Finanzas Sólidas

04 El agua, un tesoro en riesgo

Misión | Que la gente tenga más y mejor agua

Visión | Ofrecer soluciones descentralizadas y sustentables de agua con beneficios relevantes al cliente dentro del Estilo Rotoplas

01

Somos
soluciones
de agua

Mensajes clave

Rotoplas paga dividendos anualmente, a pesar de ser una empresa en crecimiento

Plan de crecimiento sostenible: duplicar las ventas en 5 años

Historia de la transformación: Rotoplas aumentó significativamente su ROIC en 2 años

Líder en sostenibilidad e innovación - Rotoplas opera de forma sostenible y ayuda a sus clientes a reducir su impacto medioambiental



Potencial de crecimiento

Objetivos claros en materia de cambio climático y diversidad

Cobertura de Analistas

GBM	Compra	\$50.00
Signum / Punto	Compra	\$39.00
Miranda Research	Compra	\$44.00
BTG Pactual	Compra	\$40.60
Apalache	Compra	\$44.00
Consenso		\$43.52

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

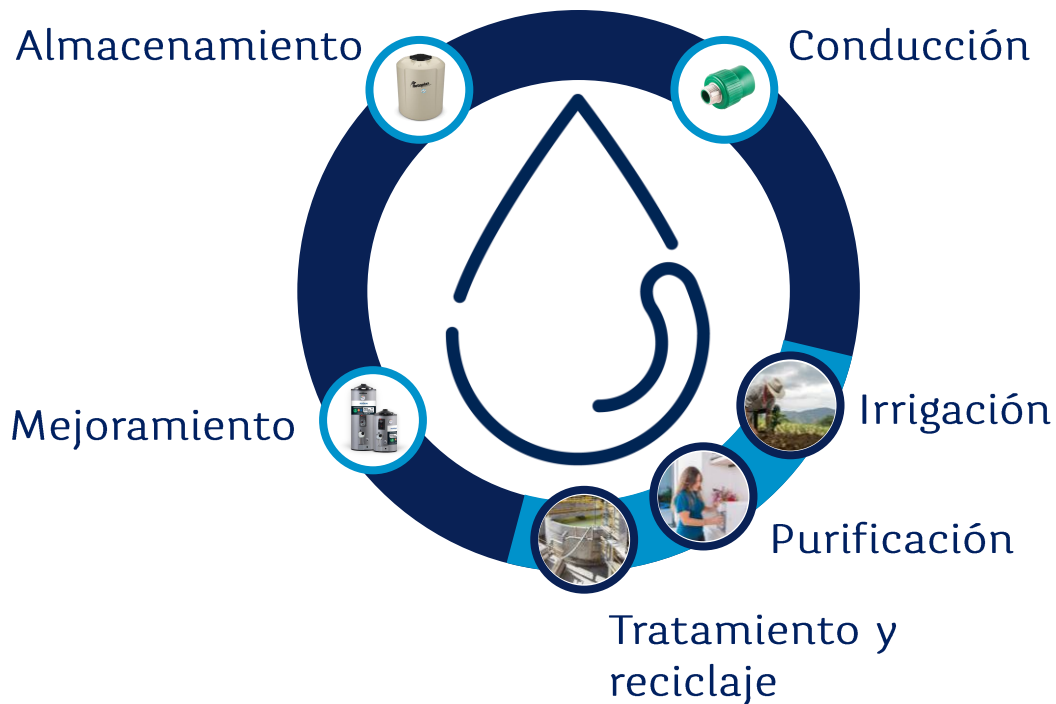
40% de **déficit** entre la **oferta** y **demanda** de agua para **2030**

36 mil millones de USD para **renovar** la **infraestructura** de **agua** potable y **saneamiento** en **México**

2/3 de las **empresas** en **riesgo** por **estrés hídrico**

Capitalizando el liderazgo de Rotoplas en la industria del agua

Productos y servicios líderes en una industria de rápido crecimiento y alto impacto.



- ~13% TACC Ventas (vs. 2020)
- 18% Margen EBITDA LTM
- +300pb expansión en ROIC LTM

Guía Financiera 2025

- **2x** ventas (vs. 2020)
- Margen EBITDA **≥20%**
- Deuda Neta / EBITDA **≤2.0x**
- **ROIC** de doble dígito > **WACC**

Guía Sustentable 2025

- **Carbono Neutral** para 2040
- **1.7 MM m³** de agua purificada
- **100%** proveedores críticos evaluados en ESG
- **80 puntos** en satisfacción del cliente (NPS)
- **1MM** Personas con acceso a agua y saneamiento
- **30%** mujeres en la fuerza laboral

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

+3,300 colaboradores

27 líneas de productos

3 líneas de servicios

+32,000 puntos de venta

+104,000 puntos de servicio

Nuestros Productos | Soluciones de adaptación al cambio climático

Almacenamiento



Conducción



Instalamos
confianza
AGUA, GAS y DESAGÜE

Mejoramiento

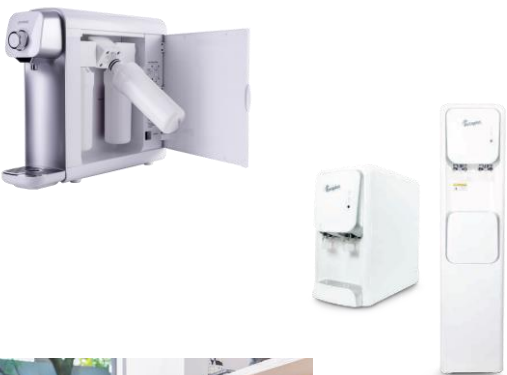


Value Negocio Tradicional

- Marcas líderes
- Sólida participación de mercado
- Generación flujo de efectivo
- EBITDA estable - YTD \$1,790
- Pagar dividendos

Nuestros Servicios | Soluciones de **mitigación** del cambio climático

Purificación






Tratamiento y reciclaje



Irrigación



Growth Nuevos Negocios

-  Fase de inversión: flujo de caja negativo
-  EBITDA YTD (\$213)
-  Sólido potencial de crecimiento

bebbia®

rsa | Rotoplas
servicios de agua

Acuantia.

riego®

Presencia Rotoplas

- Mercado maduro
- Mercado en expansión
- Mercado joven
- Plan
- Explorar



PRODUCTOS

SERVICIOS

	USA	Mexico	Central America	Peru	Brazil	Argentina
Almacenamiento	Acuantia. THE TANK DEPOT	Rotoplas más y mejor agua	Rotoplas más y mejor agua	Rotoplas más y mejor agua		Rotoplas más y mejor agua
Conducción		Tuboplus	Tuboplus	Rotoplas más y mejor agua		IPS Instalamos confianza AGUA, GAS Y DESAGUE
Mejoramiento		Rotoplas más y mejor agua	Rotoplas más y mejor agua	Rotoplas más y mejor agua		SEÑORIAL Calor que perdura
Purificación		bebbia®				
Tratamiento y reciclaje	Acuantia.	rsa Rotoplas servicios de agua				Acuantia.
Irrigación		rieggio®				

¿Qué sigue para Rotoplas?

Guía 2025

2x ventas

Margen EBITDA $\geq 20\%$

Deuda Neta / EBITDA $\leq 2.0x$

ROIC de doble dígito > WACC

Avenidas de crecimiento

➤ Plataforma de Agua como Servicio
México & Brasil



➤ ACUANTIA
Estados Unidos



➤ Lanzamiento de nuevas soluciones



➤ Sinergias entre operaciones



➤ Plataformas de D&A



¿Qué sigue para Rotoplas? | 2025 Crecimiento esperado

	Crecimiento TACC 23-25	
	Ventas	EBITDA
PRODUCTOS	15 – 17%	20 – 22%
México	15 – 17%	15 – 17%
Argentina	12 – 14%	12 – 14%
EUA*	24 – 26%	margen > 5%
Otros	16 – 18%	16 – 19%
SERVICIOS	82 – 84%	margen > 0%
TOTAL	20 – 22%	26 – 28%

Impulsores de crecimiento:

- Programa de transformación **Flow**
- **Riesgos** relacionados con **estrés hídrico**
- **CapEx 5%** de las ventas
- Ventas a **gobierno < 10%**

- **2x** ventas
- Margen EBITDA **≥20%**

1. Soluciones de almacenamiento (negocio retail)
 2. Incluye: RSA, bebbia y riego en México, el negocio Séptico en EE. UU. y Acuantia en Brasil.

Crecimiento de nuevos negocios

■ Oportunidad de mercado

■ Iniciativas clave 2023

rieggio®

■ - 350 M USD

- Crear historias de éxito
- Fortaleces alianzas estratégicas con agricultores y otros jugadores

bebbia®

- 3 M Hogares (B2C)
- 1 M Clientes Institucionales (B2B)
- 500 M USD ingreso anual recurrente

- Automatización de procesos
- Desarrollo de Plataforma digital
- Optimización de *field services*
- Crecer B2B

rsa

Rotoplas
servicios
de agua

■ - 1,000 M USD

- Generar *bookings*
- Foco en industrias con alto uso de agua: Textil, alimentos y bebidas, papel, usos mixtos, acuicultura, automoción y hostelería.

Acuantia.



■ - 6,000 M USD (negocio séptico)

- Optimización plataformas en línea
- Crear alianzas estratégicas
- Desarrollo de capacidades de *field services*

Acuantia.



■ - 800 M USD

- Construcción de capacidades
- Generar *bookings*
- Foco en industrias con alto uso de agua: comercial, alimentos y bebidas, químicos, automotriz

Valor 360° | Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025



Creación de Valor 360°

Logros Sustentabilidad 2016-2020

- 2016 | Publicación Contribución ODS
- 2017 | Primer Bono Sustentable de Latam
- 2017 | DJSI MILA Pacific Alliance
- 2019 | S&P/BMV Total Mexico ESG Index

Resultados y Metas | ESG

Profit

Proveedores directos evaluados con criterios ESG

Satisfacción del cliente (Score NPS)

Planet

Intensidad CO₂ - Alcance 1 y Alcance 2 por tonelada de resina procesada

m³ de agua purificada por nuestras soluciones

People

Personas con acceso al agua y saneamiento (acumulado)

Mujeres en la fuerza laboral

	Resultados 2021	Meta 2022	Resultados 2022	Meta 2023	Meta 2025
Proveedores directos evaluados con criterios ESG	0%	20%	20%	45%*	100%
Satisfacción del cliente (Score NPS)	67	68	72	73	80
Intensidad CO ₂ - Alcance 1 y Alcance 2 por tonelada de resina procesada	0.41	0.50	0.48	0.45	0.41
m ³ de agua purificada por nuestras soluciones	164K	314K	404K	656K	1.7 MM
Personas con acceso al agua y saneamiento (acumulado)	330K	543K	553K	788K	1 MM
Mujeres en la fuerza laboral	23%	24%	24%	27%	30%

Índices & Reconocimientos

*45% de los proveedores catalogados como "críticos - Tier 1"

Nearshoring | Oportunidades en la industria del agua

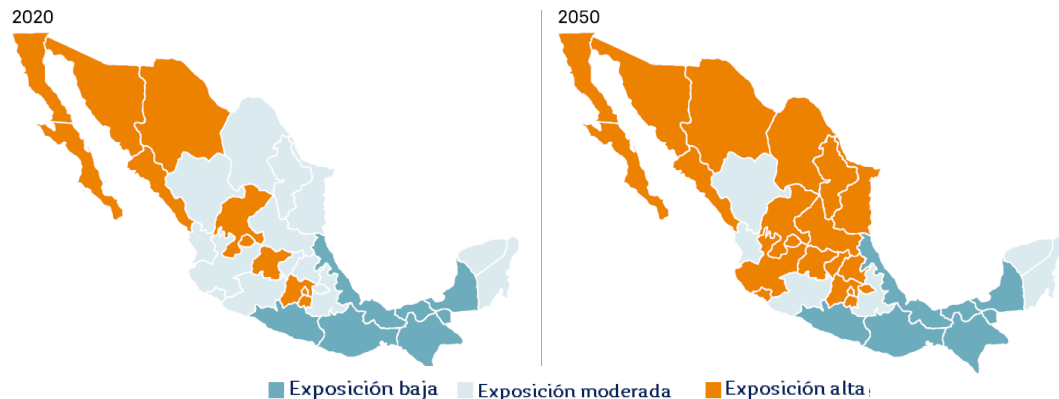
Las empresas comienzan a mudar su cadena de producción a México y esto representa una gran oportunidad para nuestro mercado

¿Por qué México?



- Ubicación geográfica
- Apertura comercial | 14 tratados de libre comercio con 50 países
- Disrupción en las cadenas de suministro globales
- Calidad en manufactura a costos competitivos
- Exposición a diferentes industrias y capacidad de adaptación
- Bajos costos de fletes e infraestructura adecuada
- Diversificación de la base de proveedores

El número de estados mexicanos altamente expuestos a la escasez de agua podría casi duplicarse para el año 2050



Fuente: S&P Global Ratings

Oportunidades para Rotoplas

Contamos con **14 plantas de manufactura** de productos en México y con una **plataforma de servicios robusta** que puede ayudar a solucionar una serie de desafíos.

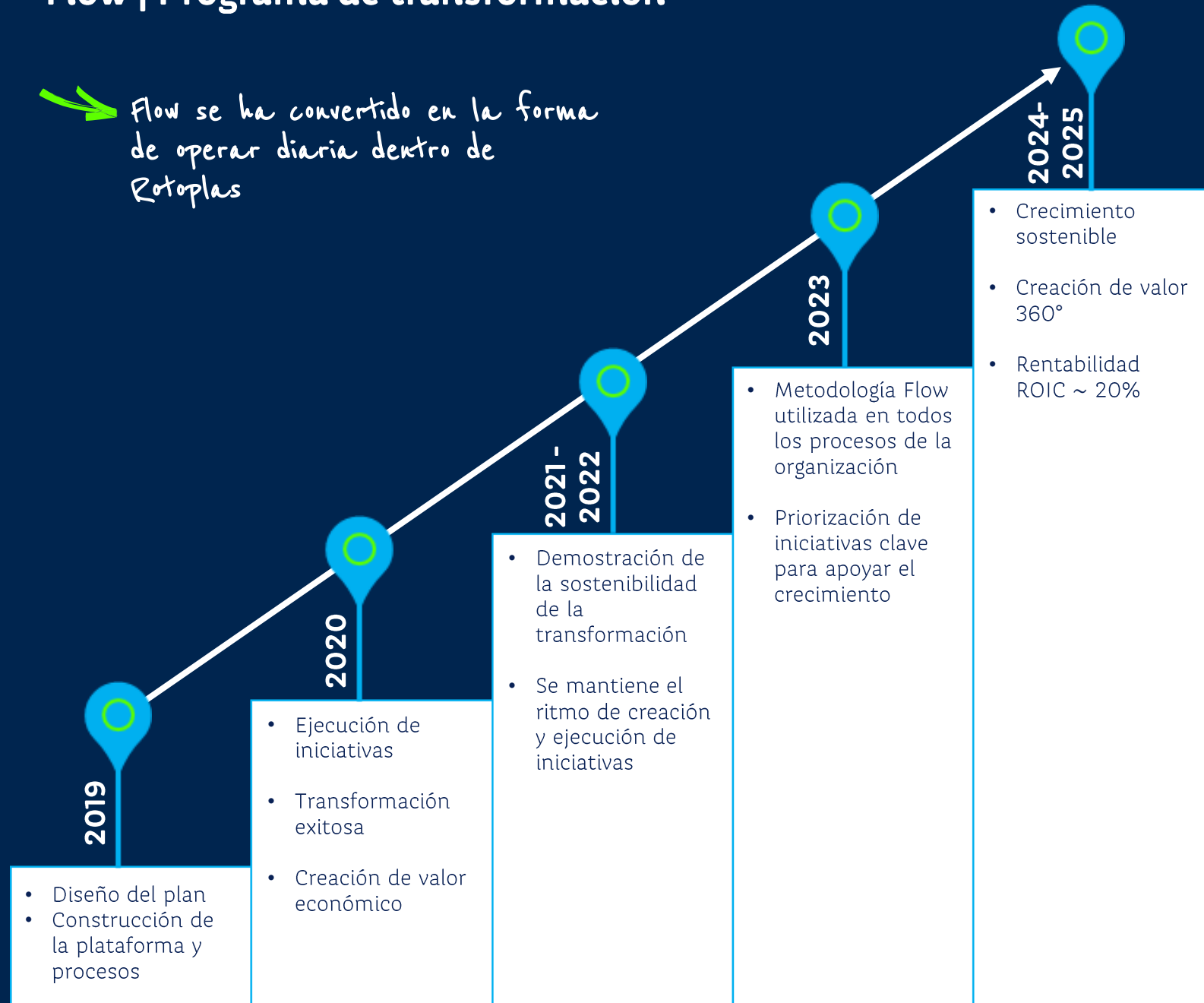
- Existe un **déficit** estimado de **1 millón de viviendas** con necesidades de **soluciones** descentralizadas de **agua**.
- **Crecimiento de 30%** en la demanda por **parques industriales** impulsa la necesidad de tratamiento de aguas residuales.
- **Procesos** de **construcción** de fábricas necesitarán soluciones de agua.
- Las **regiones** que se verán más **beneficiadas** por el nearshoring son aquellas que sufren más por **escasez hídrica**.

02

Estructura
clara para un
futuro
sostenible

Flow | Programa de transformación

Flow se ha convertido en la forma de operar diaria dentro de Rotoplas



Flow se centra en tres pilares

1. Rentabilidad del portafolio

- Palancas de ingreso
- Palancas de costo
- Palancas de *working capital*

2. Iniciativas de crecimiento

- Calidad y ejecución de oportunidades de crecimiento
- Venta cruzada
- Plataforma de servicio
- Crecimiento de *e-commerce*
- Optimización de asignación de capital

3. Iniciativas de salud organizacional

- Gestión de cambio
- Diligencia en proyectos y rendición de cuentas
- Revisión de clima organizacional

Estructura corporativa | Consejo & Top Management

Nuestro consejo de administración:

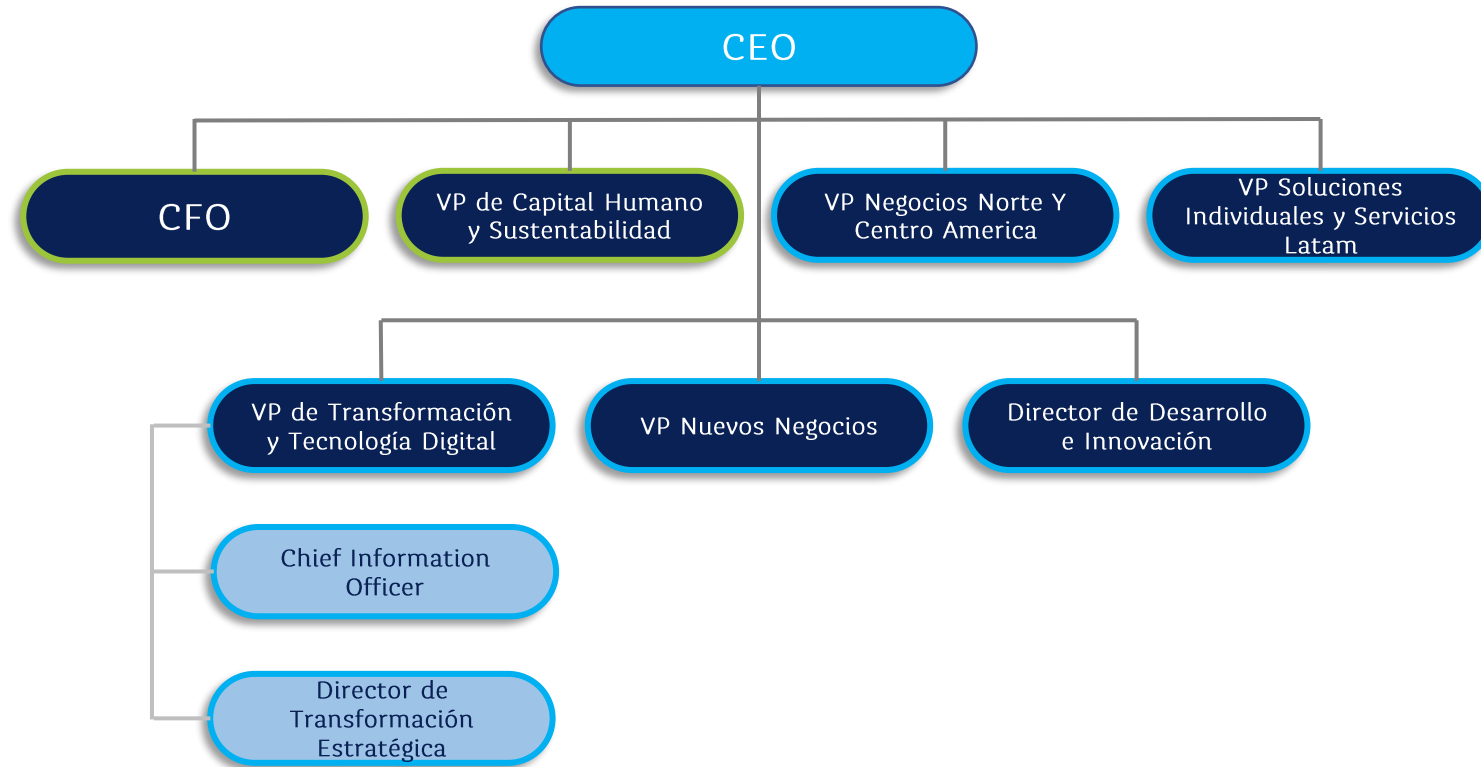
- Transparencia → 50% consejeros **independientes**
- Diversidad → 6 consejeros **internacionales**
- Innovación → Representado por 3 diferentes **generaciones**
- Equidad → **Equidad de género** en el Consejo, 7% mujeres
- Experiencia → **Miembros del Consejo** con antecedentes en diversas industrias y más de 500 años de experiencia combinada
- Sesiones → **4 sesiones** ordinarias al año

Consejo de Administración

7/14



Consejeros independientes / total consejeros



Responsables de la ejecución de la Estrategia de Sustentabilidad

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 del estado

Con el apoyo de un Comité de Asignación de Capital

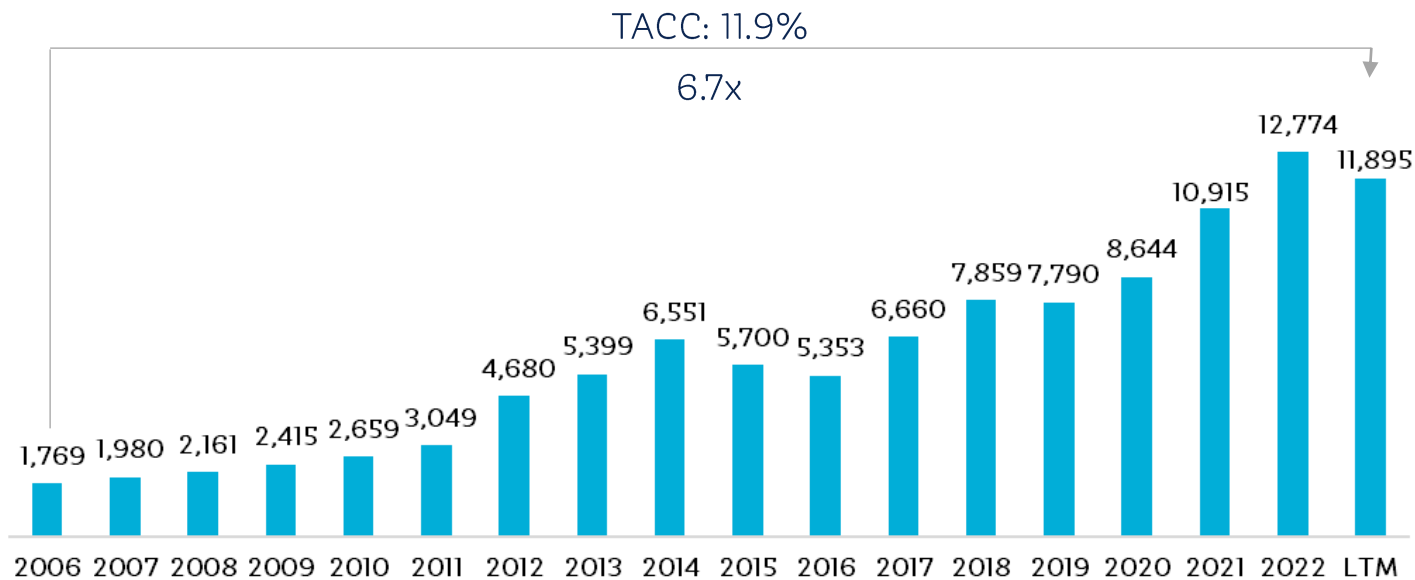
03

Finanzas sólidas

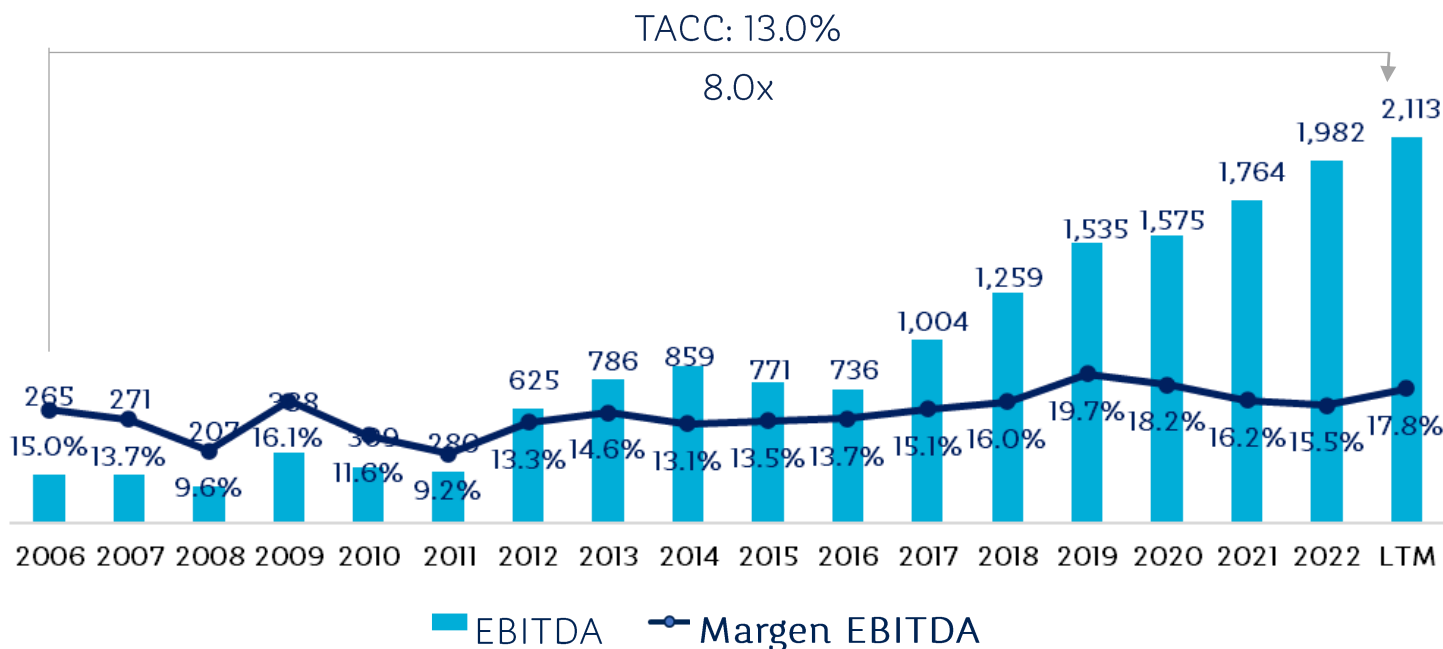
Resiliencia del modelo de negocio

MXN mm

VENTAS



EBITDA



Crecimiento continuo

Márgenes de doble dígito

Administración sólida

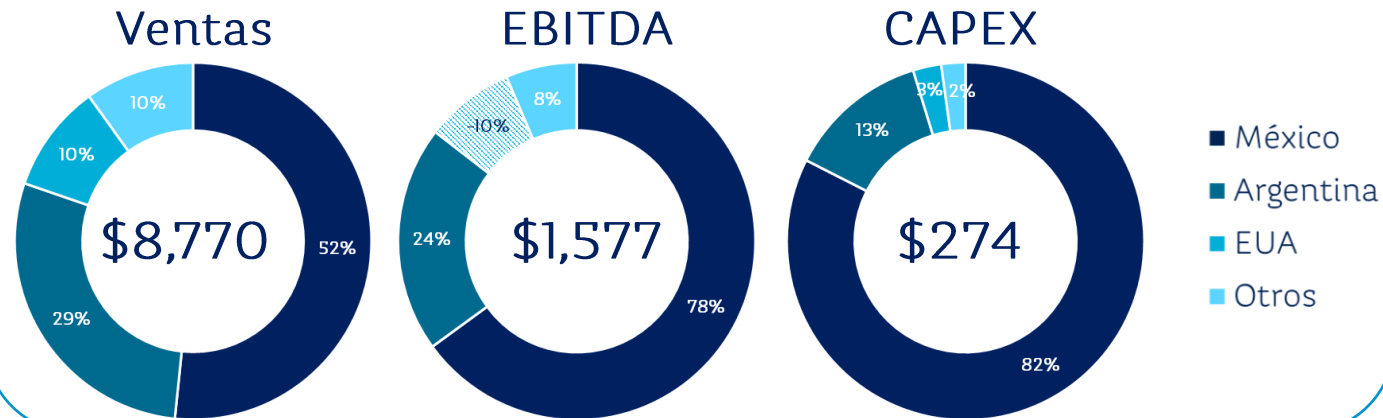


- México – 45 años
- Centroamérica – 23 años
- Perú – 21 años
- Argentina – 21 años
- Brasil – 20 años
- EEUU – 5 años

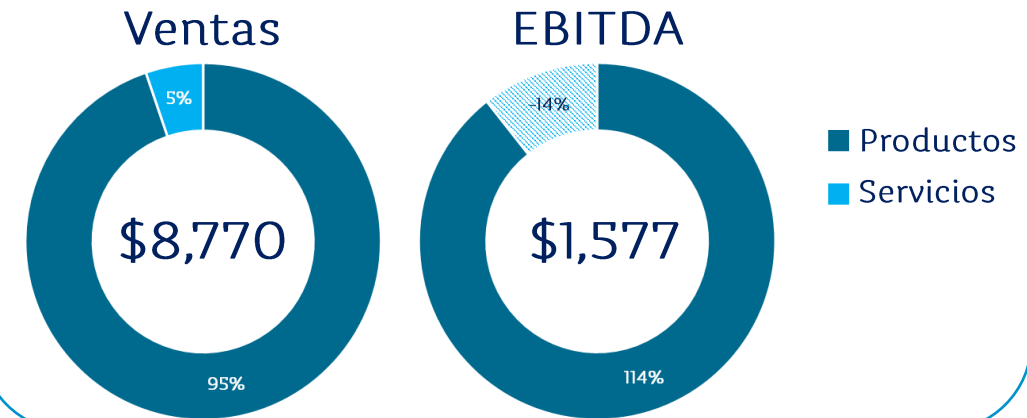
Resultados 9M23

MXN mm

Por país



Por solución



	9M23	9M22	Δ %/pb
Ventas Netas	8,770	9,649	(9%)
Costo de Ventas	4,750	5,610	(15%)
Utilidad Bruta	4,019	4,039	0%
<i>Margen</i>	46%	42%	390 pb
Utilidad de Operación	1,207	1,133	7%
<i>Margen</i>	14%	12%	210 pb
RIF	940	586	60%
Impuestos	25	160	(85%)
EBITDA	1,577	1,432	10%
<i>Margen</i>	18%	15%	320 pb
Resultado Neto	241	386	(37%)

Ciclo de conversión de Efectivo 60 días

Días Inventario
71

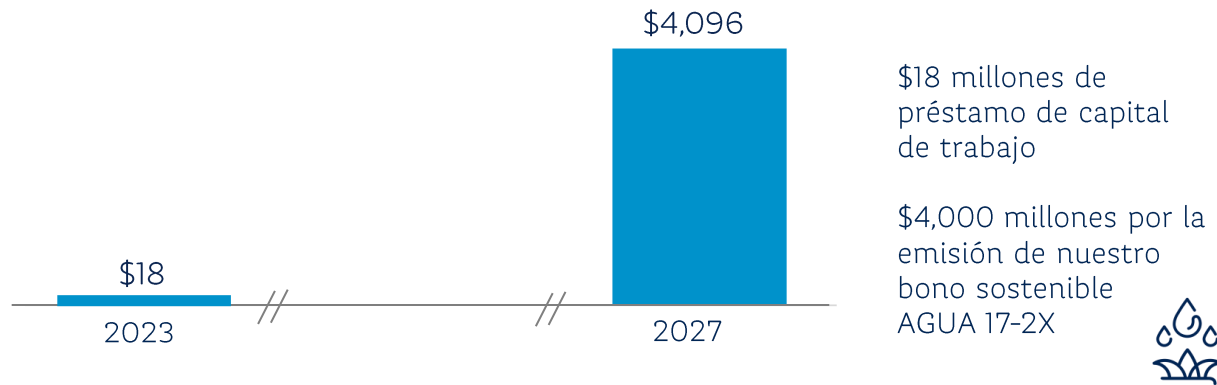
Días Cartera
67

Días Proveedores
78

Resultados 9M23

MXN mm

Perfil de vencimiento de la deuda

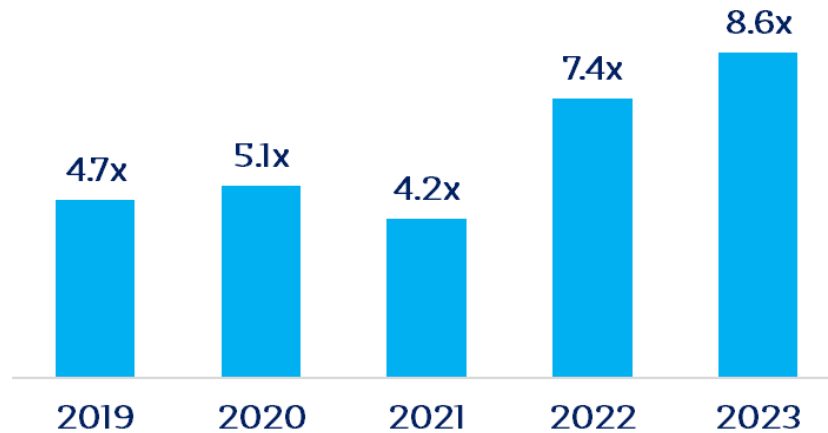


Balance sólido para apoyar el crecimiento

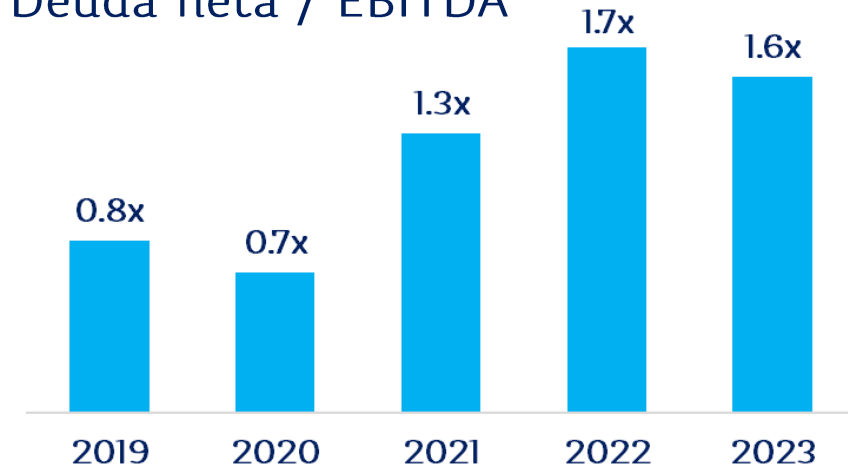
septiembre 2023

Caja y Equivalentes	633
Otros Activos	11,687
Activos Totales	12,320
Deuda	4,114
Otros Pasivos	2,319
Pasivos Totales	6,432
Capital Contable	5,888
Pasivo y Capital Contable	12,320

Cobertura de intereses*



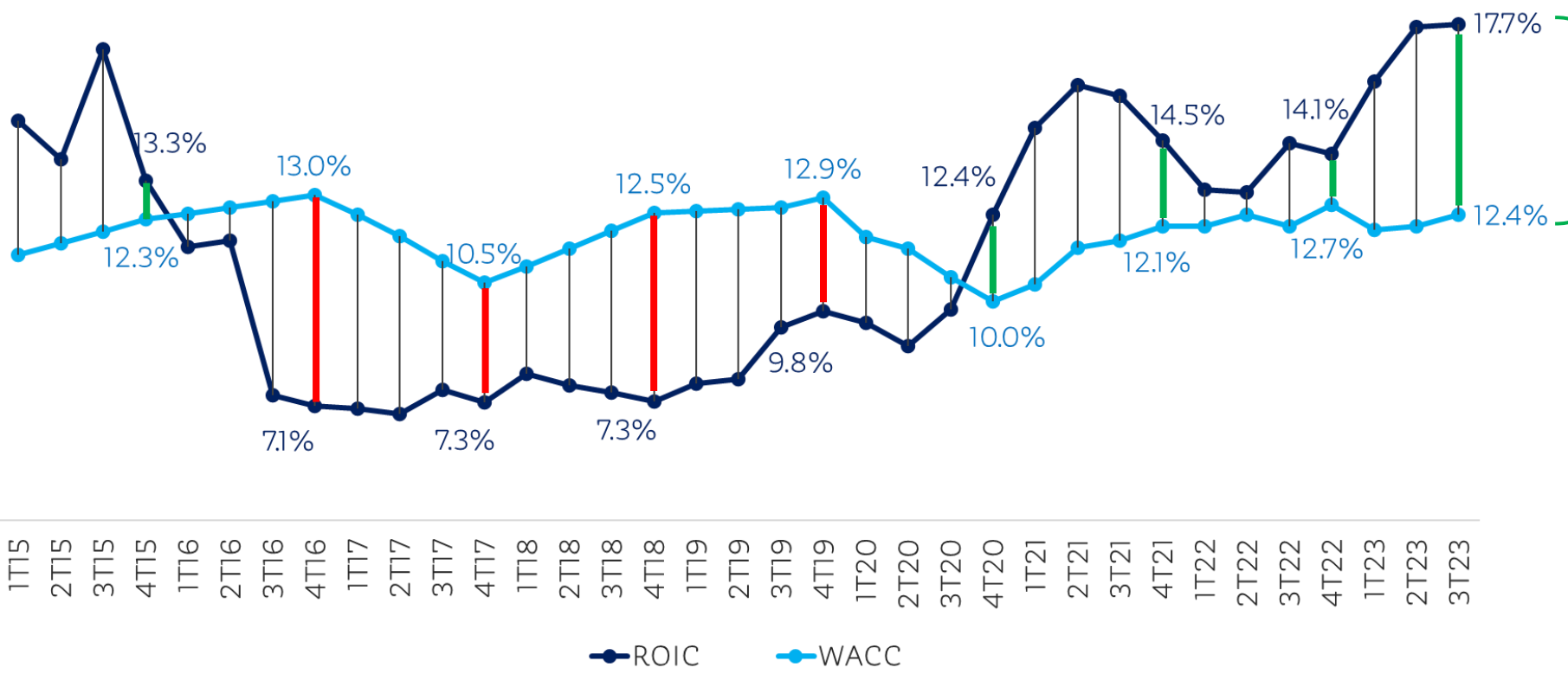
Deuda neta / EBITDA



*Considera intereses netos = intereses pagados – intereses cobrados

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

ROIC vs Costo de Capital



530 pb

El diferencial ROIC-WACC excede la guía de resultados

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

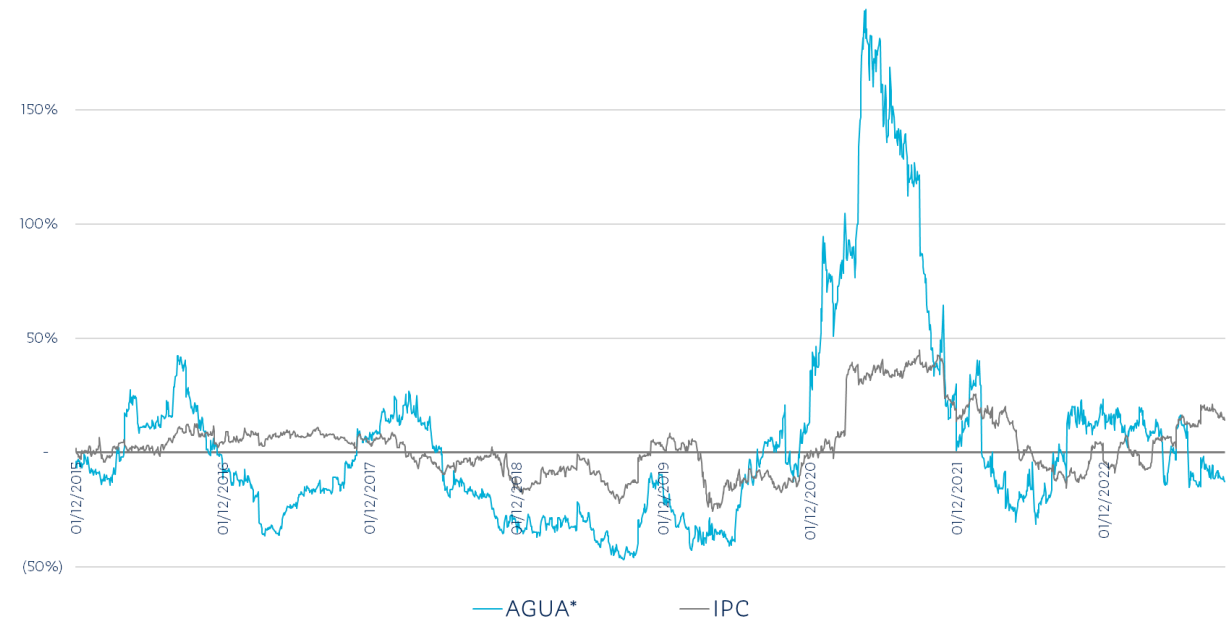
AGUA*

Compañía	TACC Ventas 5Y	TACC EBITDA 5Y	EV/EBITDA	ROIC
FLUIDRA SA	25.0%	37.9%	12.9x	4.7%
RELIANCE WORLDWI	15.8%	21.4%	9.5x	8.8%
GRUPO ROTOPLAS	13.9%	15.3%	7.7x	17.7%
FRANKLIN ELEC CO	12.7%	17.4%	13.4x	15.8%
TORO CO	12.5%	11.0%	15.4x	15.8%
VALMONT INDS	9.6%	9.6%	12.8x	7.4%
COWAY CO LTD	8.9%	10.4%	3.8x	17.5%
BADGER METER INC	7.0%	7.6%	31.0x	18.1%
GORMAN-RUPP CO	6.6%	1.8%	11.9x	8.3%
WATTS WATER TE-A	6.3%	11.3%	16.7x	18.6%
SMITH (A.O.)CORP	4.6%	5.3%	14.1x	30.8%
LINDSAY CORP	4.2%	17.9%	10.4x	13.0%
XYLEM INC	3.2%	3.7%	28.0x	5.6%
FLOWERVE CORP	-0.3%	-5.9%	15.5x	10.1%
PRIMO WATER CORP	-0.5%	12.1%	NA	4.7%
PENTAIR PLC	-3.5%	-2.8%	16.3x	11.2%
IDEANOMICS INC	-6.9%	N.A.	NA	-198.0%
ZURN ELKAY WATER	-7.7%	-9.9%	20.5x	5.8%
Mediana de los Peers	6.4%	10.4%	14.1x	10.7%

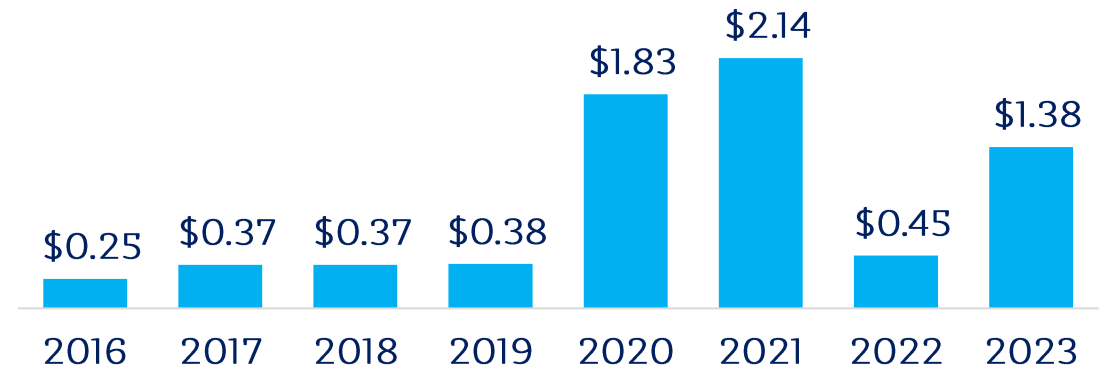
AGUA* cotiza a un múltiplo de 7.7x comparado con la mediana de la industria de 14.1x, a pesar de:

- Crecimiento en Ingresos 2.2x más rápido
- Crecimiento en EBITDA 1.5x más rápido

AGUA* vs. IPC

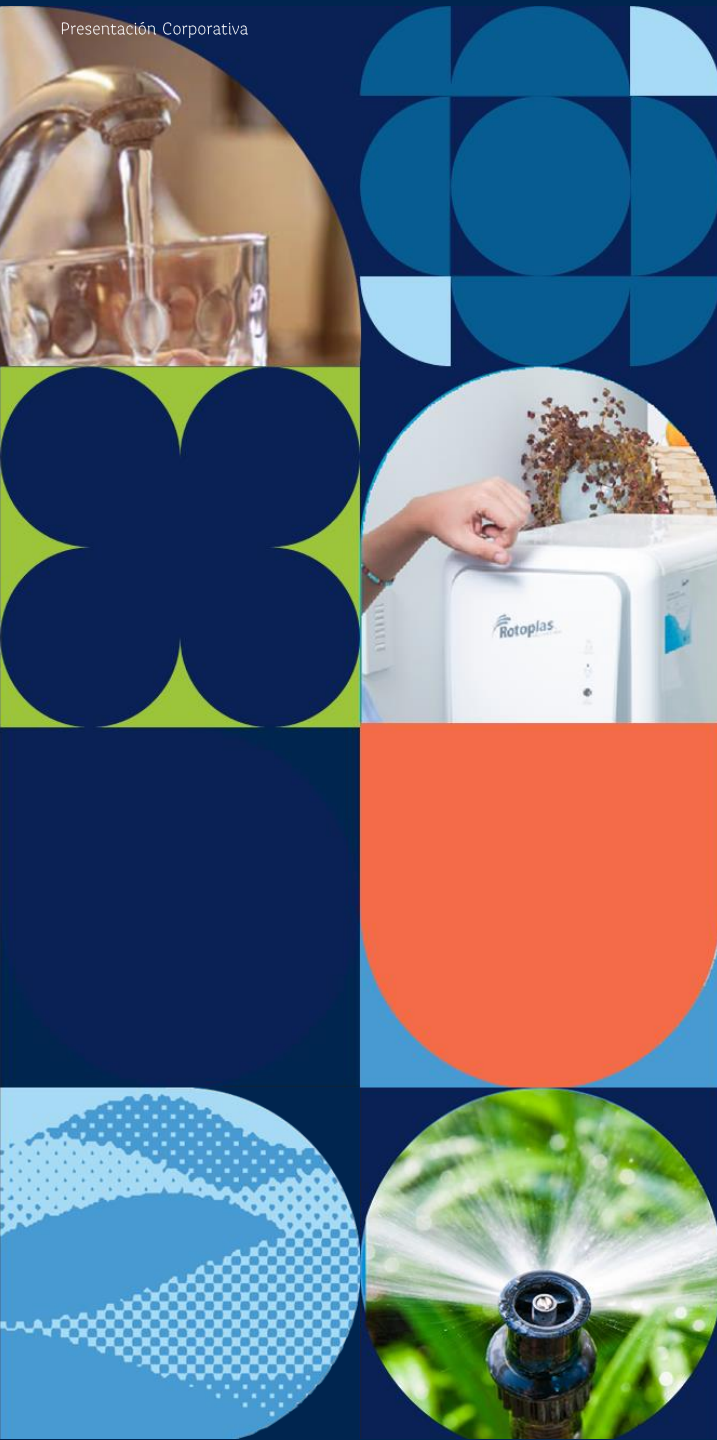


Histórico de dividendos*



Fuente: Bloomberg & SiBolsa

* Los reembolsos de capital del 2020 y el 2021 incluyen el reembolso en acciones



Guidance 2023

- Crecimiento en ventas (8%)
- Margen EBITDA 17% - 18%
- Deuda Neta / EBITDA $\leq 2.0x$
- ROIC = WACC + 350 bp

04

El agua, un
tesoro en
riesgo

Nuestro suministro de agua en riesgo requiere soluciones descentralizadas de agua.

↘ Desequilibrio en la distribución del agua

10 países controlan el
60% del suministro de agua dulce



En el mundo los sistemas para el suministro de agua y drenaje tienen

↳ 60-80 años llegando al final de su vida útil

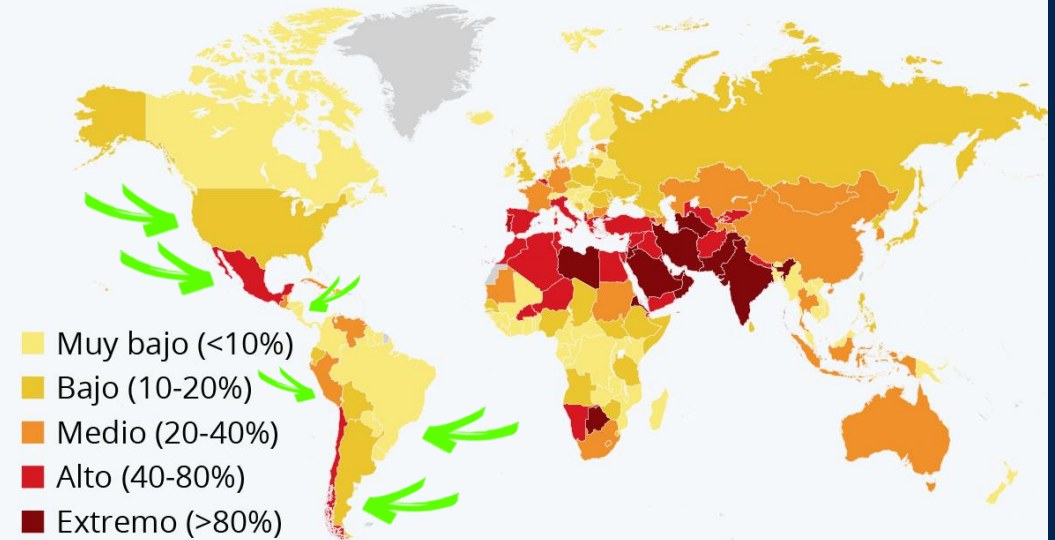
40% de decrecimiento en agua renovable per cápita en los últimos 22 años

↘ Crecimiento poblacional

	2020	2050
Rural	3.0B	3.0B
Urbano	4.0B	7.0B
Total	7.0B	10.0B

¿Qué países corren mayor riesgo de quedarse sin agua?

Nivel de vulnerabilidad al estrés hídrico en el mundo*



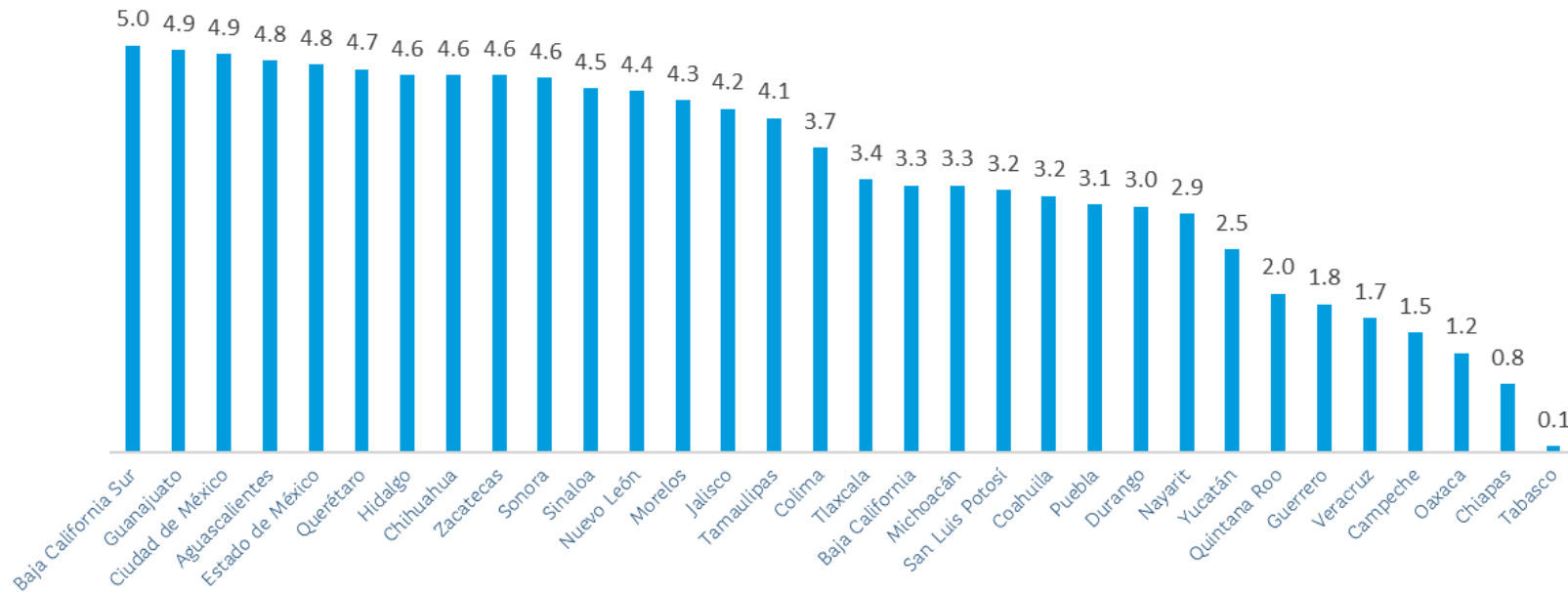
* Según la proporción de agua utilizada anualmente con respecto al suministro disponible.

Fuente: 2020 Ecological Threat Register

Situación hídrica en México



Riesgo general de agua¹

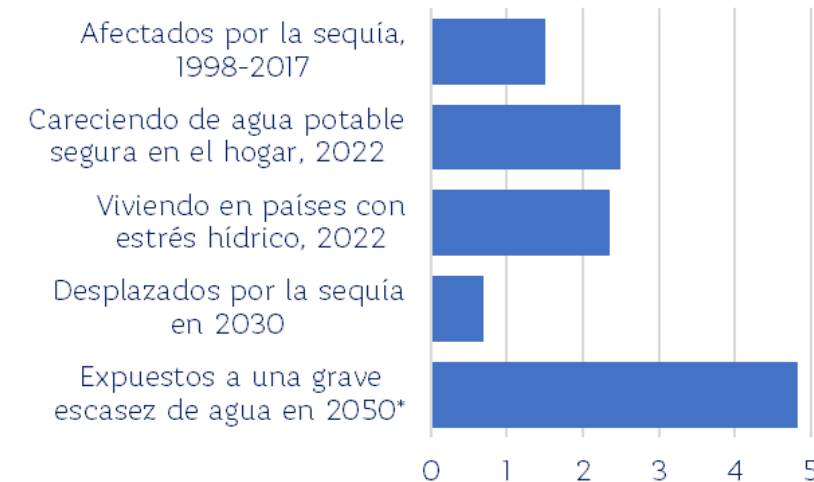


0-1 bajo 1-2 bajo-medio 2-3 medio-alto 3-4 alto 4-5 extremo alto

Riesgo general de agua en América¹

País	Ranking	Riesgo
México	24	3.86
Guatemala	57	2.36
Perú	66	2.05
Estados Unidos	71	1.85
El Salvador	78	1.66
Argentina	92	1.31
Costa Rica	107	0.92
Brasil	112	0.78
Honduras	133	0.27
Nicaragua	137	0.21

Estimado global²



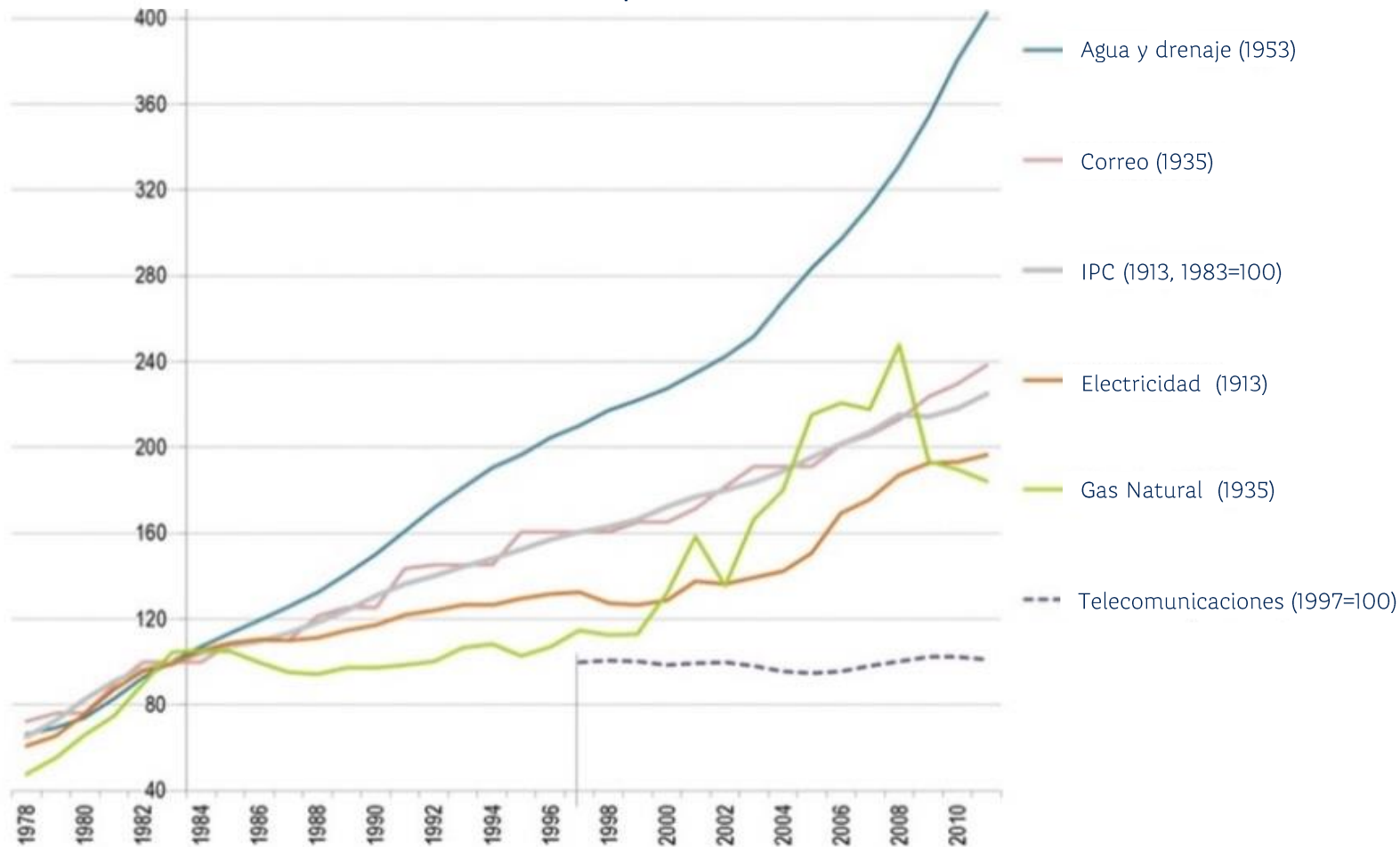
¹En relación al porcentaje de consumo sobre el total de agua disponible en un año.

²Cifras en miles de millones de personas, UN Global Land Outlook



Evolución del costo del agua | EEUUA

Evolución de los precios al consumo de los bienes y servicios públicos



El **agua** es el **costo** de los servicios públicos que más rápido **aumenta**

¡Gracias!



RELACIÓN CON INVERSIONISTAS /

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com

Correo institucional
agua@rotoplas.com

<https://rotoplas.com/inversionistas>