

Presentación Corporativa

3T25

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 en sitio 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 **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

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 **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.

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.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

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



2024

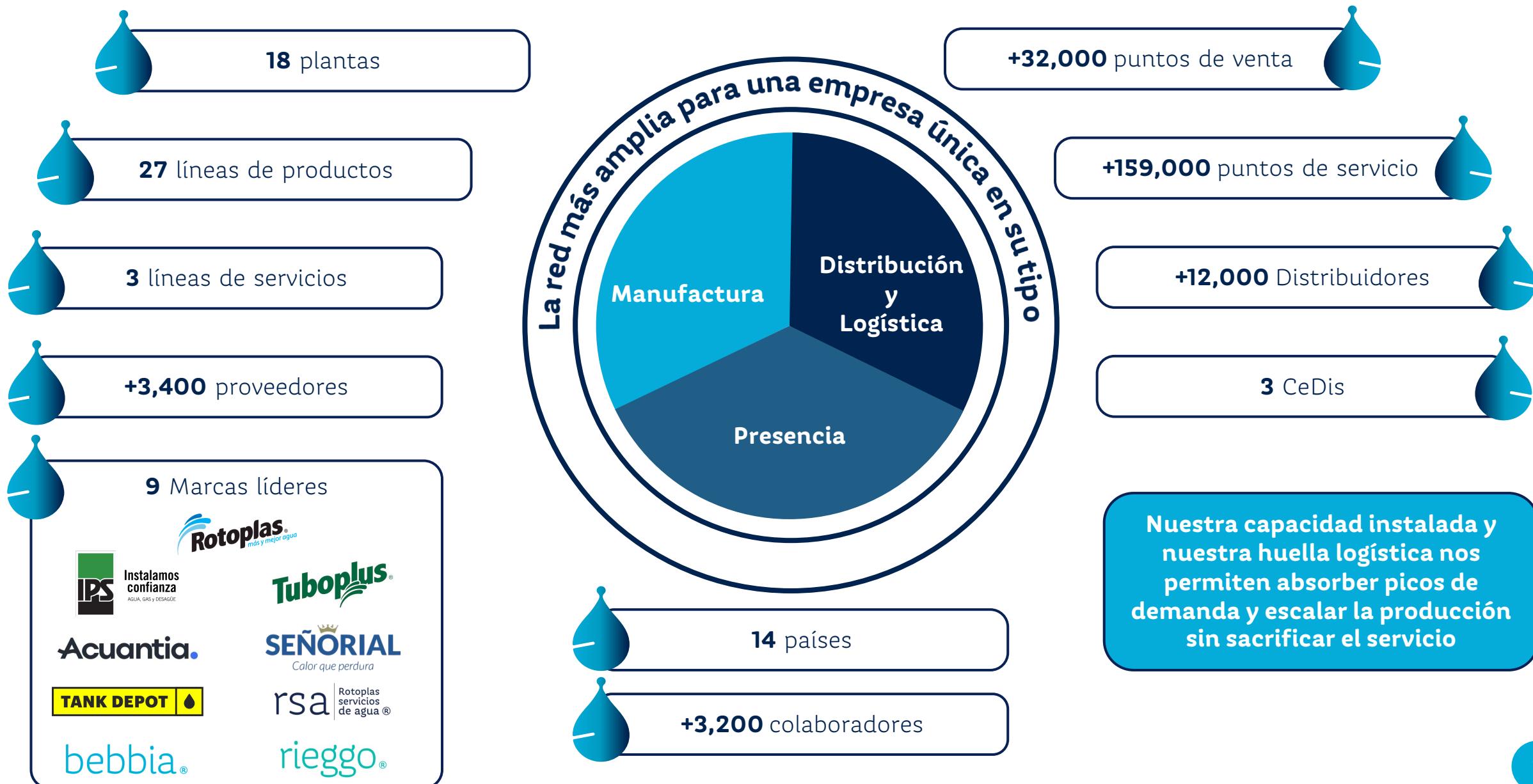
Lanzamiento de soluciones IoT para productos y servicios



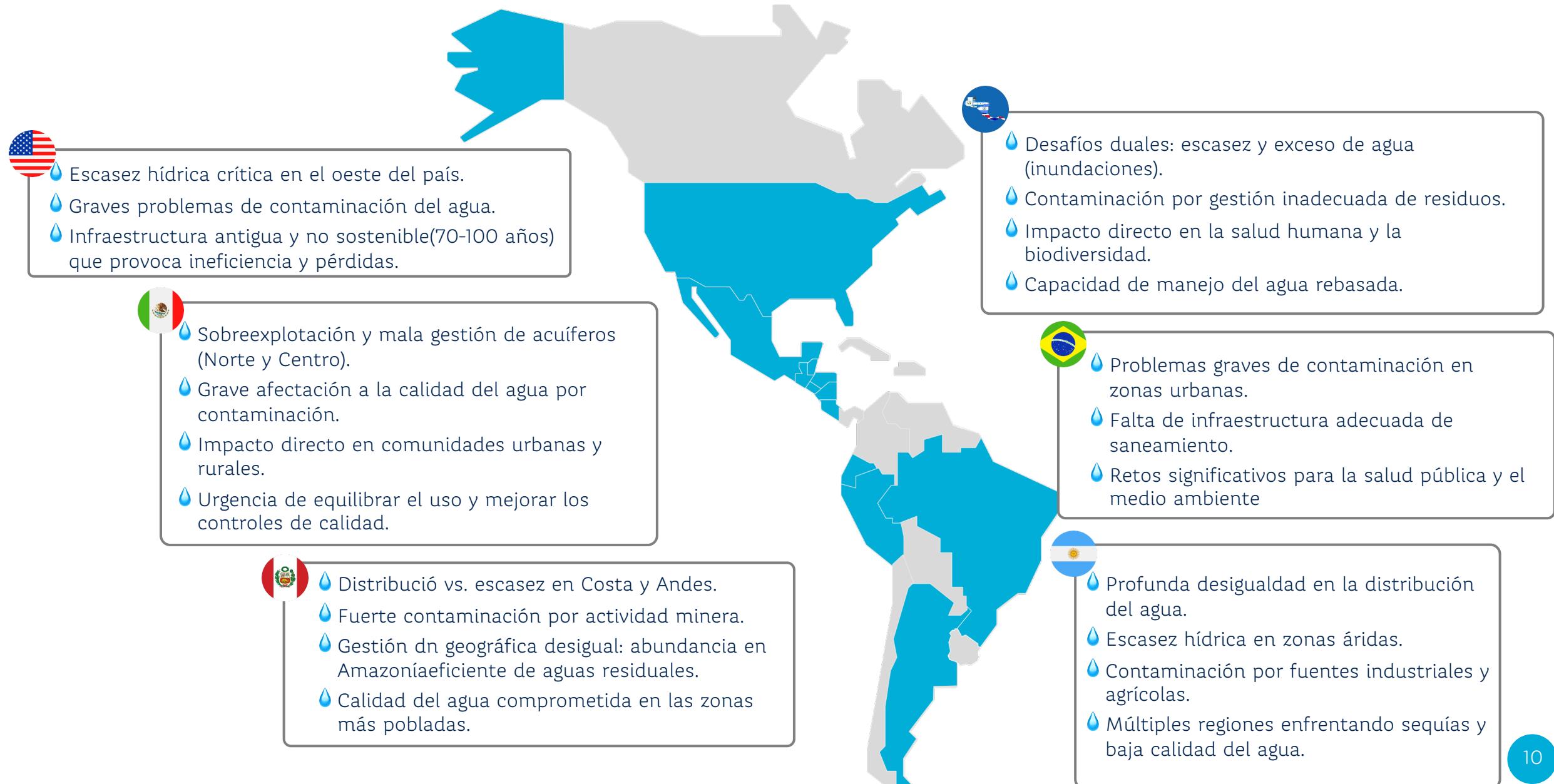
2025

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



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



- 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 – 9M25 \$1,071
- Aportación de recursos para el pago de dividendos

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



rsa
Rotoplas servicios de agua
Acuantia.

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



rieっこ®

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 9M25 (\$117)
● Sólido potencial de crecimiento

Ventas



03

Nuestra Estrategia

Prioridades Estratégicas | Creando capacidades para mantener el liderazgo en la próxima ola de crecimiento



Crecimiento sostenible del negocio tradicional

- Lanzamiento exitoso de innovaciones (Tinaco Plus, medidor IoT) con fuerte aceptación del mercado.
- EE.UU. consolidó rentabilidad (EBITDA+), crecimiento de doble dígito y expansión de márgenes.
- Argentina alcanzó la autosuficiencia financiera, probando la resiliencia del modelo.
- Escalamiento y consolidación de la plataforma e-commerce B2B.



Crecimiento y desarrollo de nuevos negocios

- bebbia superó los 159,000 suscriptores; la mejora secuencial de márgenes muestra un camino claro al breakeven.
- Validación de la estrategia de servicios (RSA) con fuerte desempeño B2B y un sólido pipeline.
- Lanzamiento de nuevas plataformas tecnológicas para acelerar el crecimiento de bebbia.



Transformación Digital

- Lanzamiento de soluciones IoT en productos y servicios.
- Lanzamiento de plataformas de e-commerce B2B y B2C.
- Implementación de agentes conversacionales (IA) para soporte automatizado a clientes.
- Implementación de la torre de control logística en México para optimizar la operación.
- Avance en pilotos de ventas predictivas con IA para mejorar planificación y engagement.



Compromiso con todos los grupos de interés

- Obtuvimos 71 puntos en la Evaluación de Sostenibilidad (CSA) de S&P Global.
- Reconocimiento de CONAGUA como la "Empresa Responsable del Agua" en México.
- Inclusión en "World's Most Trustworthy Companies 2025" de Newsweek.
- Obtención del Premio ELIS 2025 de HSBC por liderazgo ESG.
- Alianzas con SUNASS y Heineken para ejecutar proyectos de acceso al agua.

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.

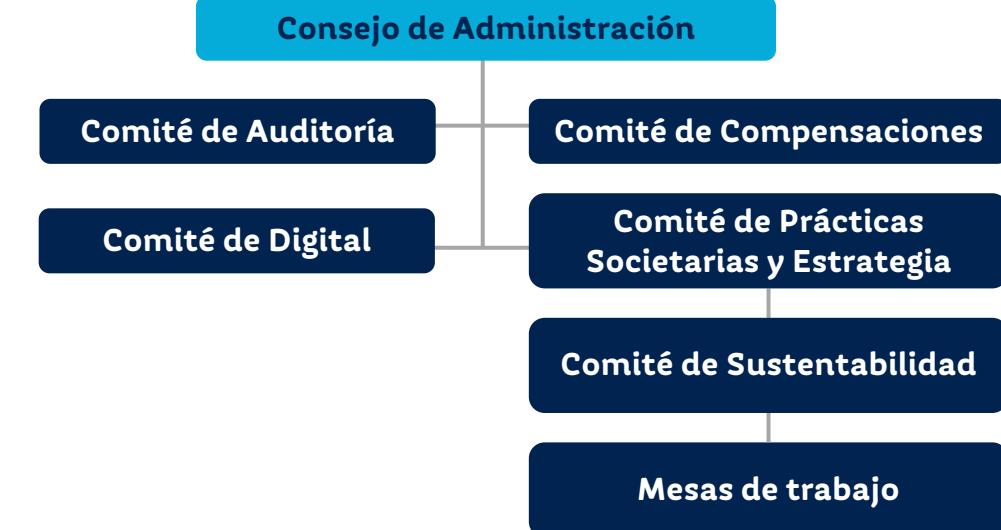
Aumentar el flujo de caja a través de la optimización del capital de trabajo y el control del Capex

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



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*



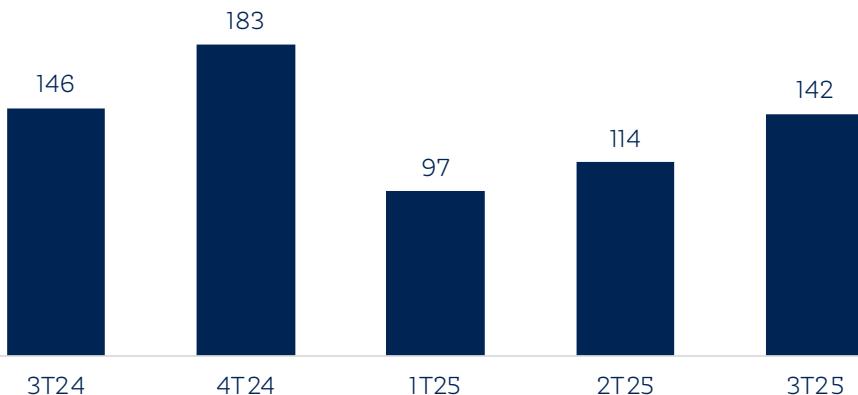
Validación y
autorización



Informe trimestral

Con el apoyo de un Comité de Asignación de Capital

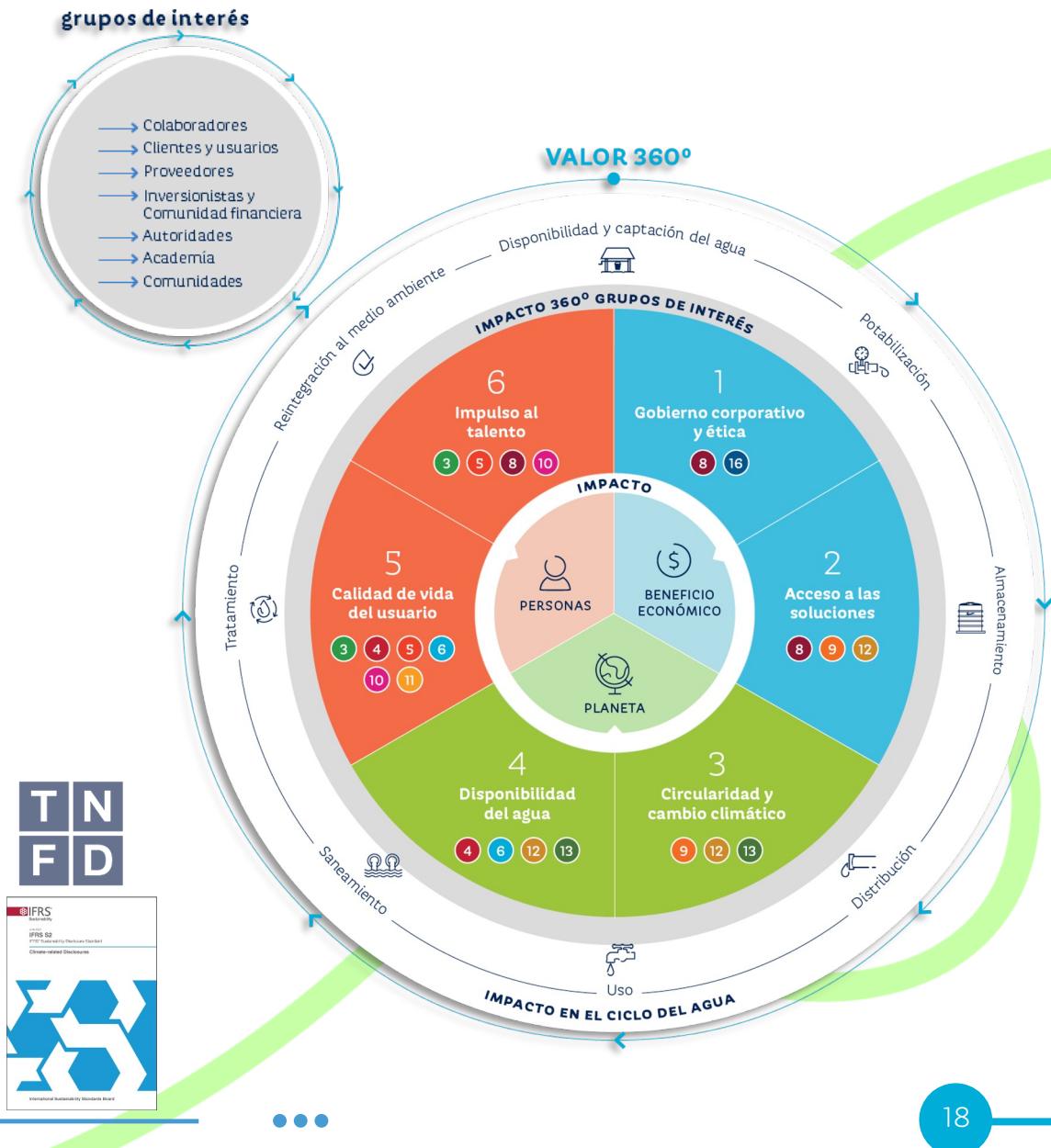
CAPEX



¿De dónde venimos? | Sustentabilidad en nuestro ADN



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



¿Qué hemos logrado? | Principales avances dentro de la estrategia actual

Metas públicas 2021 - 2025



Profit

Proveedores directos evaluados con criterios ESG

	2024	Septiembre 2025	Meta 2025 Grupo
76%	86%	100%	
80	80	80	



Planet

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

0.38	0.35	0.41
1.2 MM	908 K	1.7 MM



People

Personas con acceso a saneamiento (acumulado)

1.1 MM	1.25 MM	1 MM
25.1%	25.9%	26%*

Cuestionarios más relevantes

	2022	2023	2024
CSA	69	68	70
CDP Cambio Climático	B	A-	B
CDP Seguridad Hídrica	C	B	B
MSCI	BB	BBB	BBB

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
- Ánálisis de biodiversidad

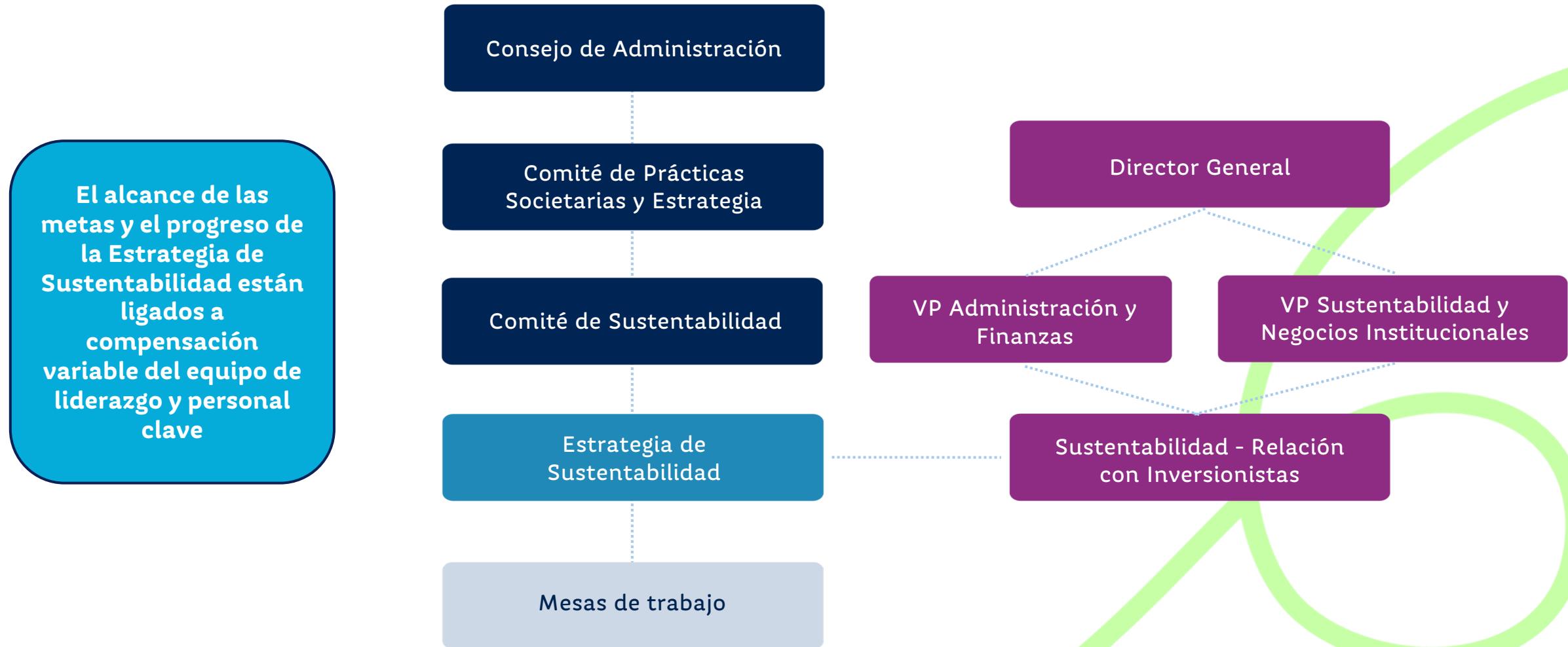
Social

- Ánálisis de Derechos Humanos a nivel Grupo
- Ánálisis 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

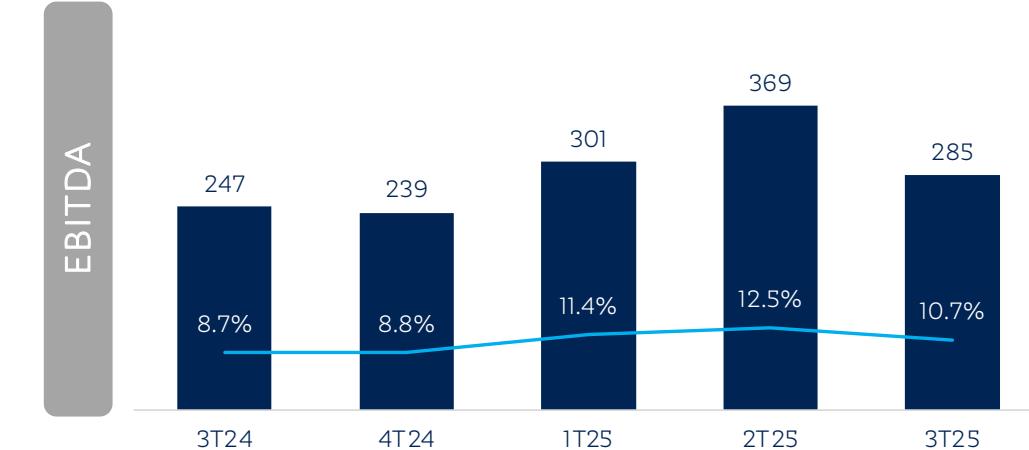
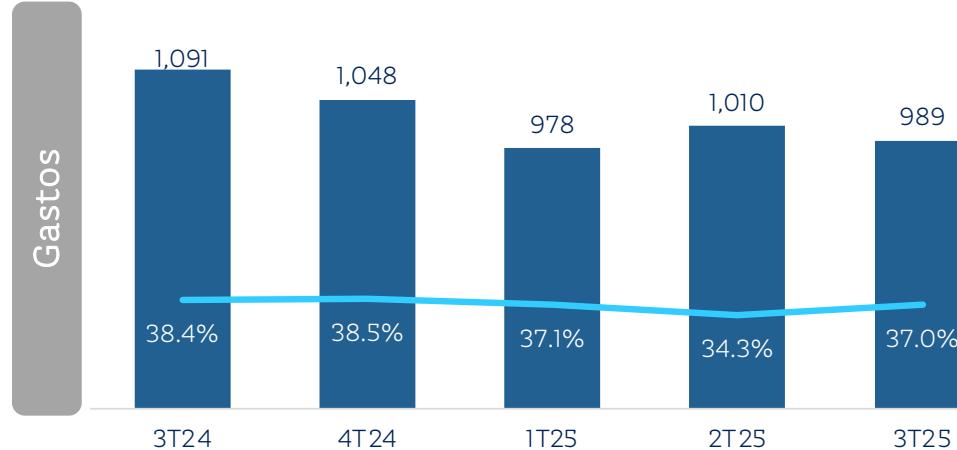
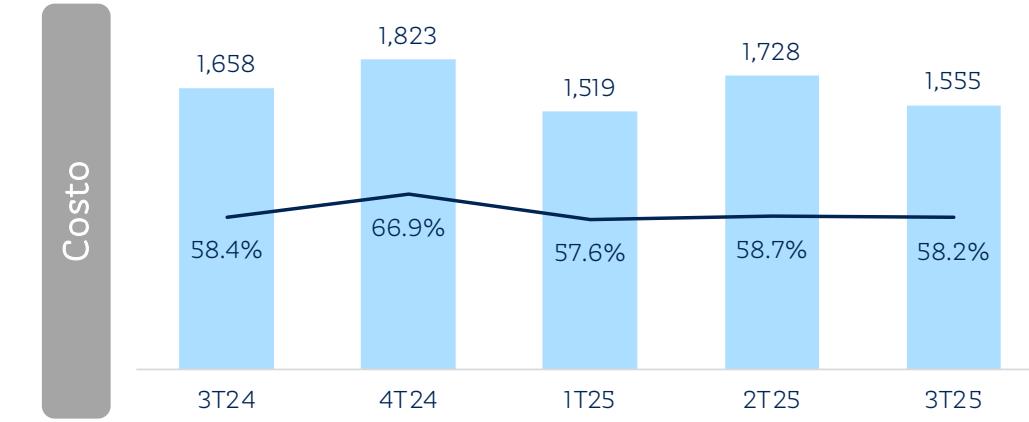
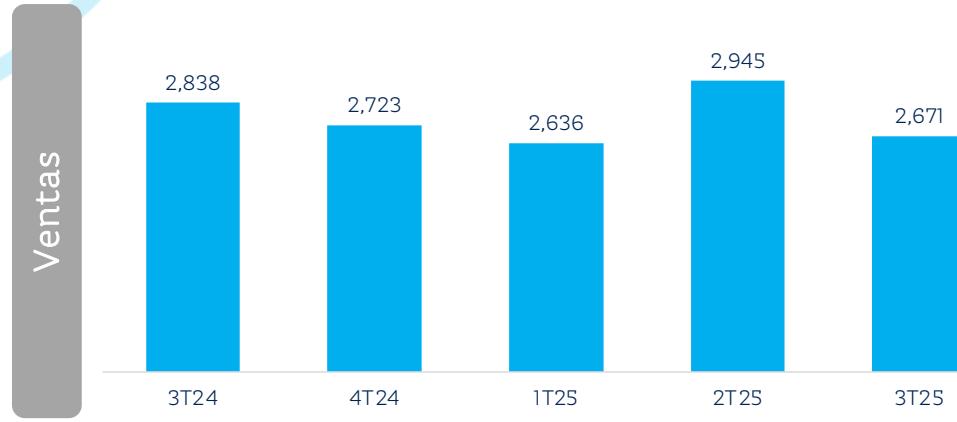


04

Nuestros Resultados

Una sólida disciplina operativa y las iniciativas de control de gastos resultaron en gastos por debajo de los \$1,000 millones, superando las presiones en ingresos provenientes de los mercados clave

Millones MXN



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

Una estrategia defensiva ha fortificado nuestro balance general, aumentando la caja a su punto más alto en 5 trimestres y reportando una deuda neta inferior al promedio, brindando estabilidad en la gestión de nuestro apalancamiento actual

Millones MXN



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

Resultados 9M25

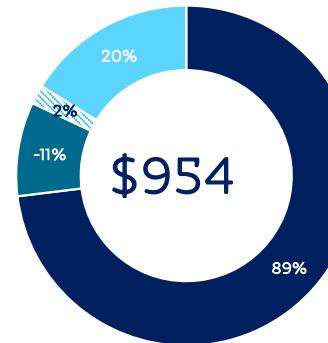
MXN mm

Por país

Ventas



EBITDA



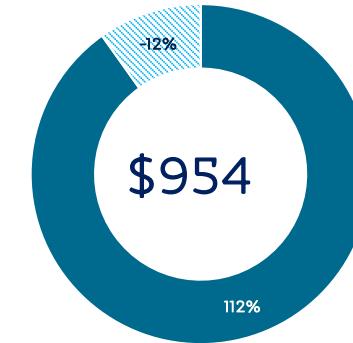
- México
- Argentina
- EUA
- Otros

Por solución

Ventas



EBITDA



- Productos
- Servicios

Estado de Resultados

Ventas Netas

	9M25	9M24	Δ %/pb
Ventas Netas	8,251	8,477	(3%)
Costo de Ventas	4,802	4,556	5%

Utilidad Bruta

Margen	42%	46%	(450) pb
Utilidad Bruta	3,449	3,921	(12%)

Margen

Utilidad de Operación	473	817	(42%)
Margen	6%	10%	(390) pb
RIF	625	439	42%

RIF

Impuestos	(20)	86	NA
EBITDA	954	1,253	(24%)
Margen	12%	15%	(320) pb

EBITDA

Resultado Neto	(133)	291	NA
Margen	12%	15%	(320) pb

Margen

Resultado Neto	(133)	291	NA
Margen	12%	15%	(320) pb

Resultado Neto

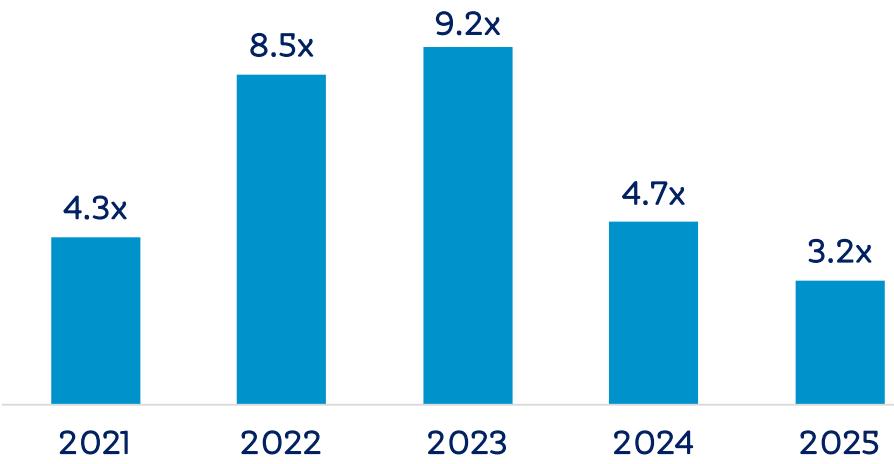
Resultados 3T25

MXN mm

Perfil de vencimiento de la deuda



Cobertura de intereses**



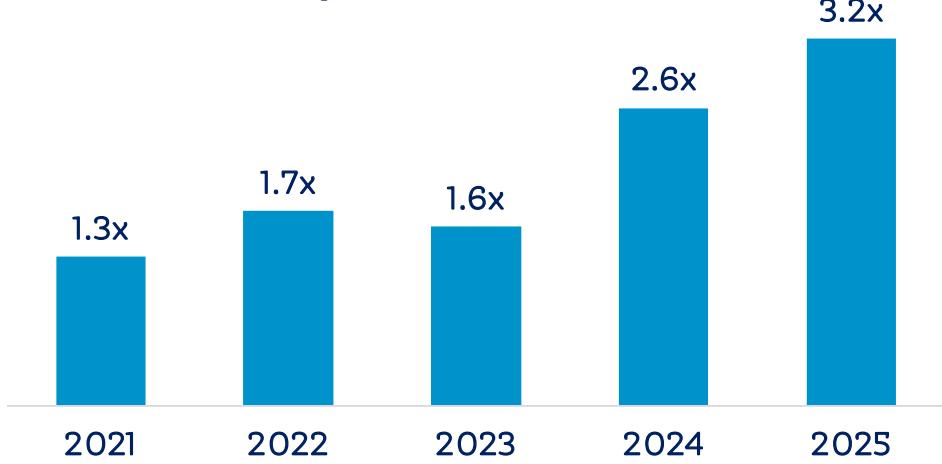
** Incluye \$101 millones de intereses por pagar.

**Considera intereses netos = intereses pagados – intereses cobrados | Cálculo de cobertura de intereses: EBITDA U12M /Intereses netos U12M

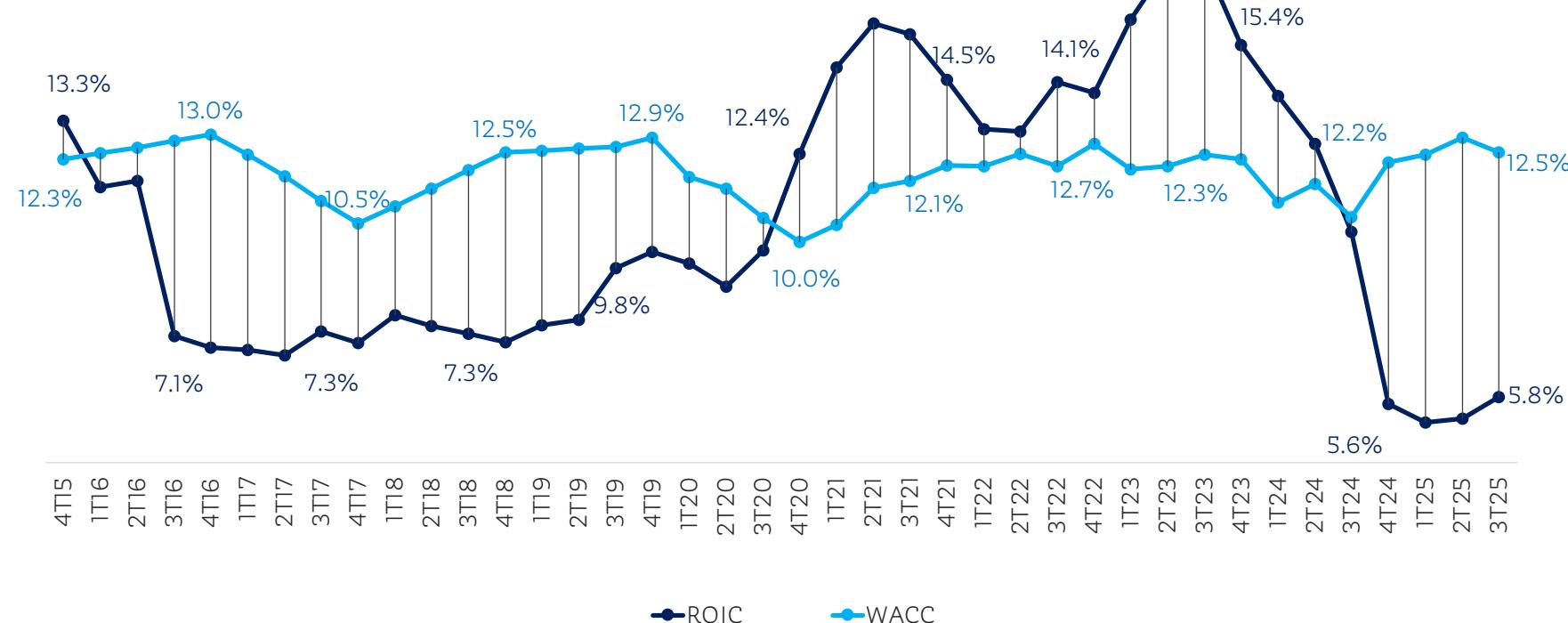
Balance General

	septiembre 2025
Caja y Equivalentes	802
Otros Activos	13,089
Activos Totales	13,891
Deuda Financiera	4,684
Otros Pasivos	3,180
Pasivos Totales	7,864
Capital Contable	6,027
Passivo y Capital Contable	13,891

Deuda neta / EBITDA



ROIC vs. Costo de Capital



Costo ponderado
de deuda: **8.7%**

El cálculo U12M no incluye el ajuste de auditoría post-cierre relacionado con los resultados de Argentina, con dicho ajuste el ROIC sería 3.4%.

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	\$24.80
GBM	<i>Outperform</i>	\$44.00
Signum / Punto	Compra	\$28.26
Consenso		\$32.35

¡Gracias!

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS /

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com

Correo institucional
agua@rotoplas.com

<https://rotoplas.com/inversionistas>

