



3T26

The image shows the Rotoplas logo in the top right corner. It features a stylized blue wave icon above the word "Rotoplas" in a bold, white, sans-serif font. Below "Rotoplas" is the tagline "más y mejor agua" in a smaller, white, sans-serif font.

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 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

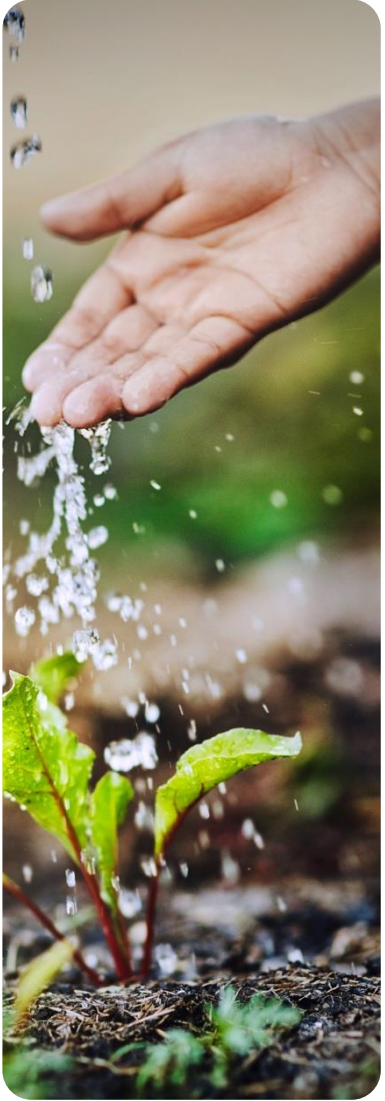
40% de déficit entre la oferta y demanda de agua para **2030**

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 **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



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

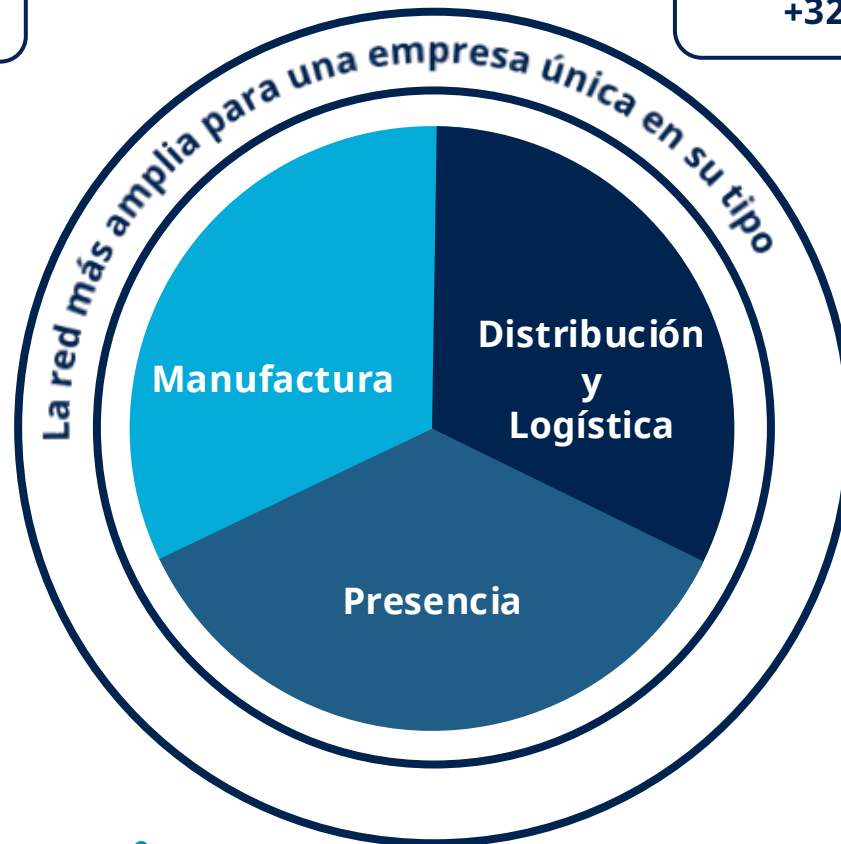


3 líneas de servicios



+3,400 proveedores

Marcas líderes



+32,000 puntos de venta



+208,000 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



+3,100 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 – 9M26 \$1,238
- 🔹 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



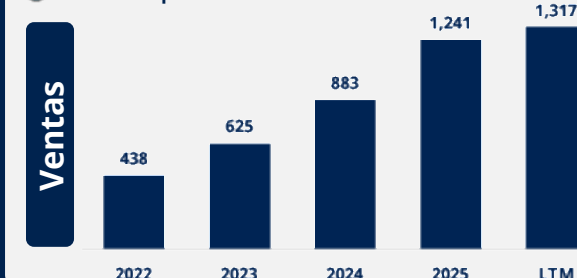
Soluciones de tratamiento y reciclaje de agua a gran escala (plantas) para clientes industriales y municipales (B2B/B2G). Resolvemos la escasez y el saneamiento mediante la reutilización.

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 9M26 (\$112)
- 🔹 Sólido potencial de crecimiento



03

Nuestra Estrategia

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



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

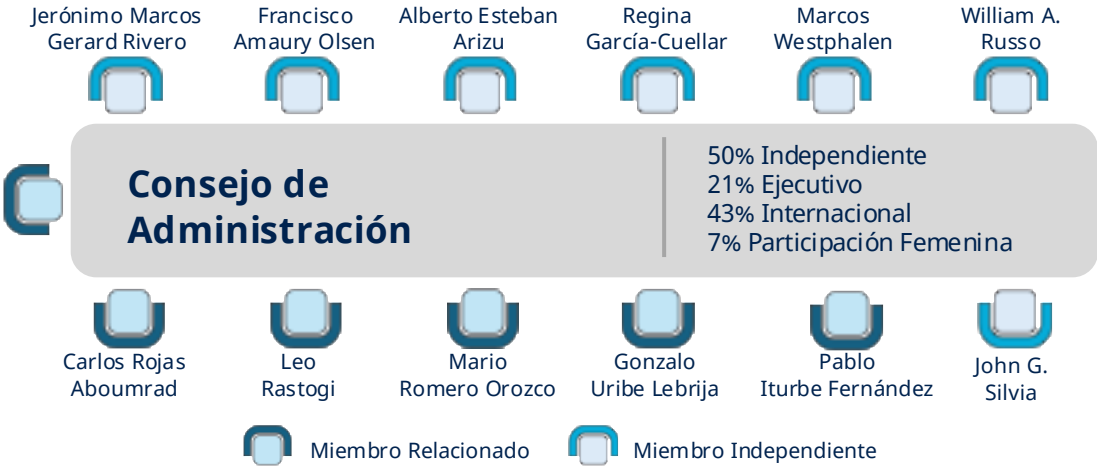
Estamos entrando en una fase de reducción de la inversión, centrándonos en cosechar los beneficios de los esfuerzos anteriores

Seguimos plenamente comprometidos con generar valor para nuestros accionistas

Gobernanza Estratégica | Asegurando las capacidades clave para la ejecución



Carlos Rojas
Mota Velasco

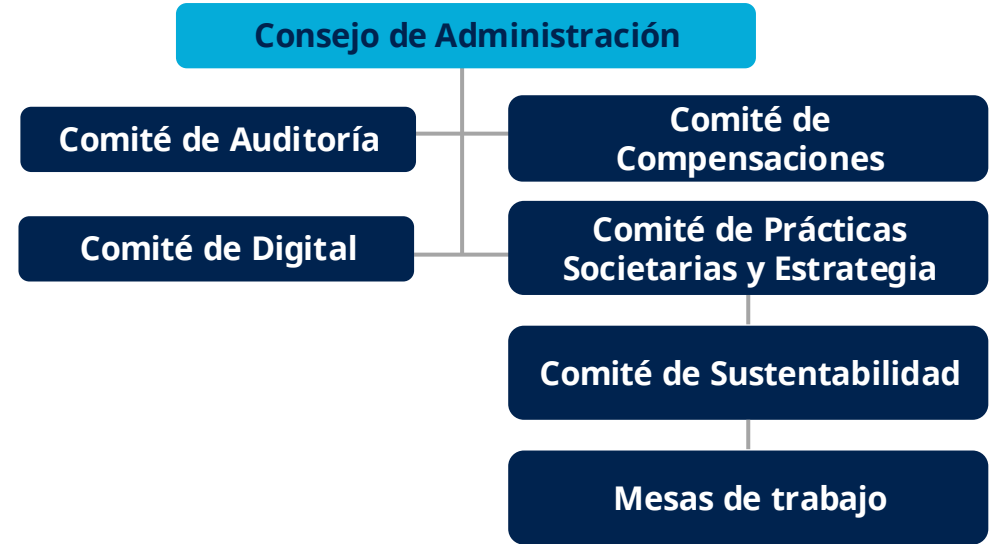


Pilares estratégicos y enfoque

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

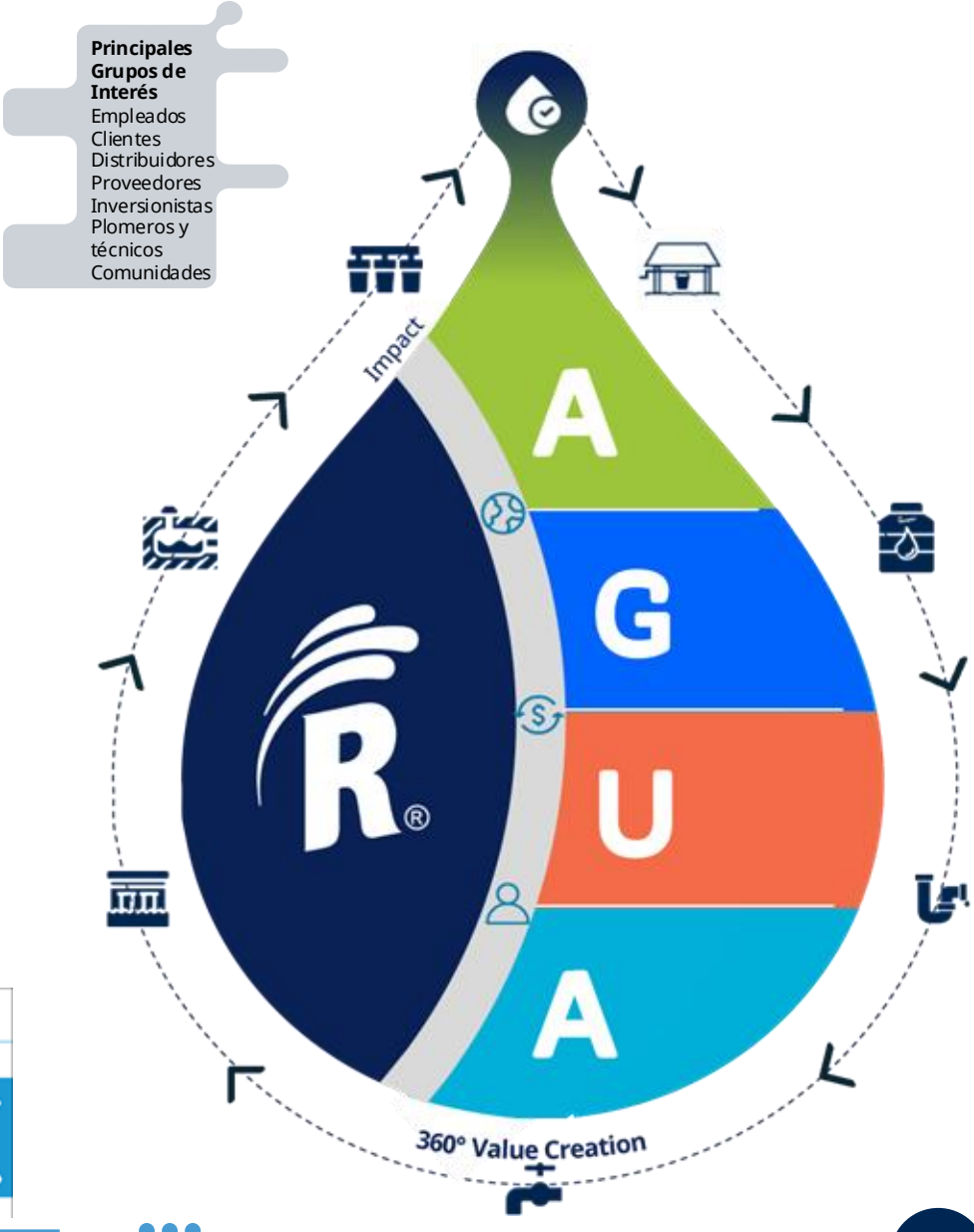
Principales capacidades

- 💧 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

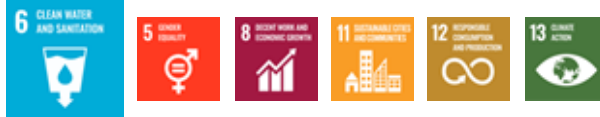




Principales Grupos de Interés

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

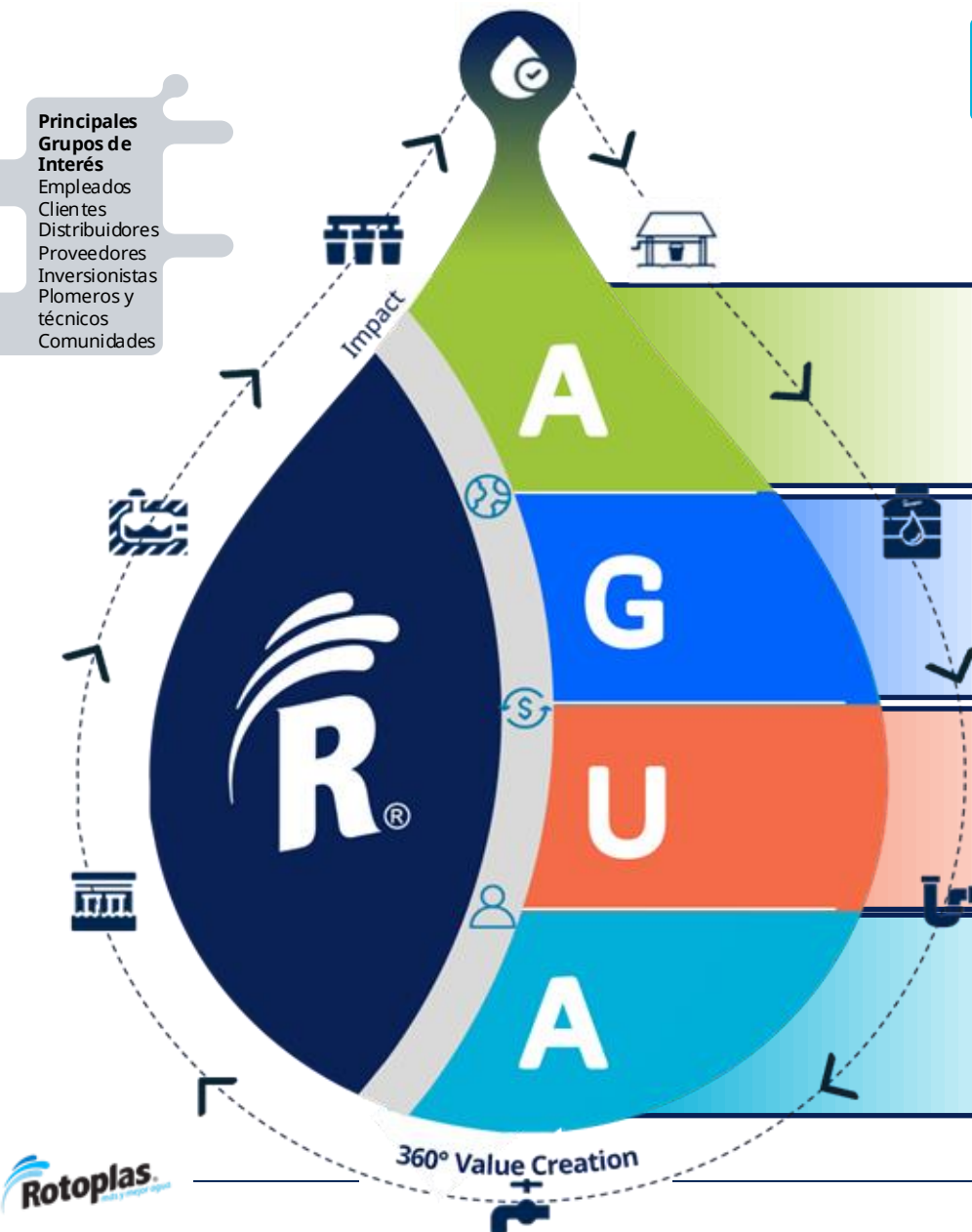
Se enfoca en la creación de valor económico, ambiental y social para los grupos de interés y a lo largo de la cadena de valor.

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.





	Meta 2030	Actualización 3T26	Última Actualización
	Reducir 42% las emisiones de alcance 1 y 2, y 25% de alcance 3	S1 + S2: 22,923 tCO2e S3: N.A.	Agosto
	Reducir 15% la extracción de agua dulce en todos los sitios de manufactura por tonelada producida	0.95 m3/t	Agosto
	Reciclar 70% de los residuos no peligrosos generados en los sitios de manufactura	65%	Agosto
	Involucrar al 80% de nuestros proveedores críticos en sustentabilidad	17.5%	Septiembre
	Asignar 30% del CapEx de la compañía a proyectos sustentables (acumulado)	65%	Junio
	Alcanzar 40% de mujeres en posiciones de liderazgo	35.3%	Septiembre
	Potabilizar el equivalente a 150 millones de garrafones de agua para 2030 (acumulado)	19.8 M	Septiembre
	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)	170 K	Septiembre

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



Social

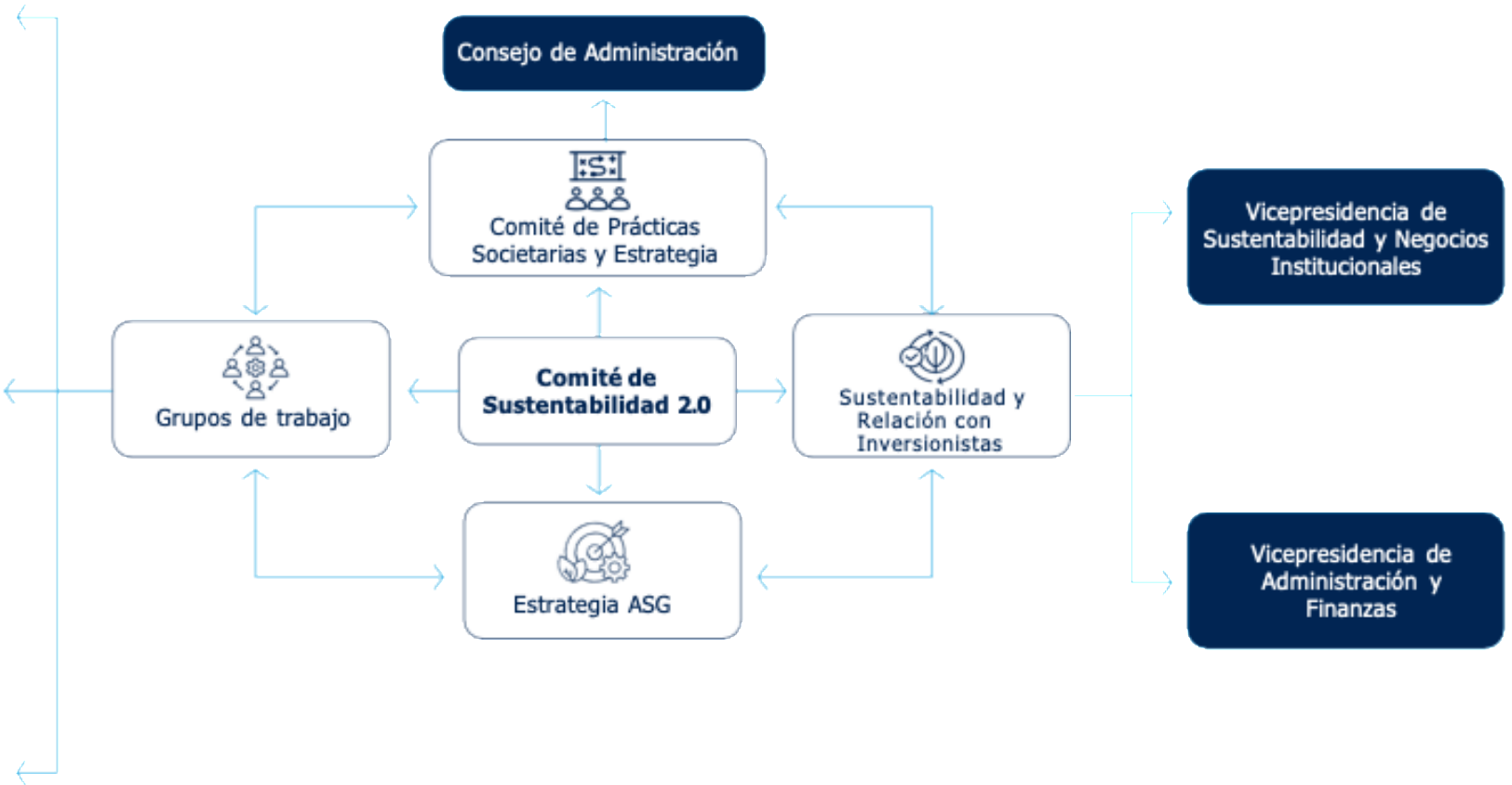
- Diversidad e inclusión
- Desarrollo y crecimiento del talento
- Bienestar de los colaboradores

Gobernanza

- Gobernanza corporativa
- Comunicación interna y externa
- Eficiencia operativa

Ambiental

- Circularidad y cambio climático
- Energía limpia
- Medio ambiente, salud y seguridad



A young boy wearing a black sombrero and a black jacket is standing in a cornfield. He is holding a white Rotoplas water container in his right hand and giving a thumbs up with his left hand. The background shows rows of corn plants under a blue sky with white clouds.

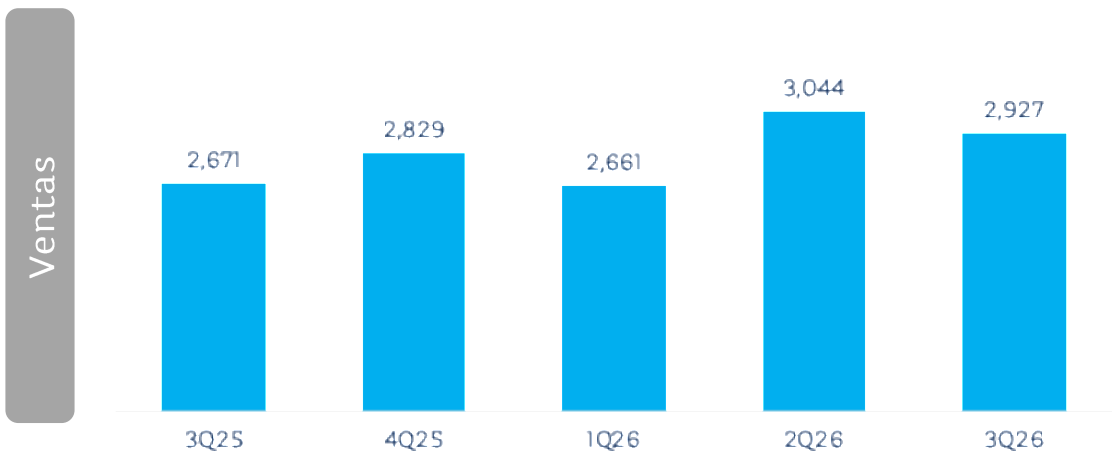
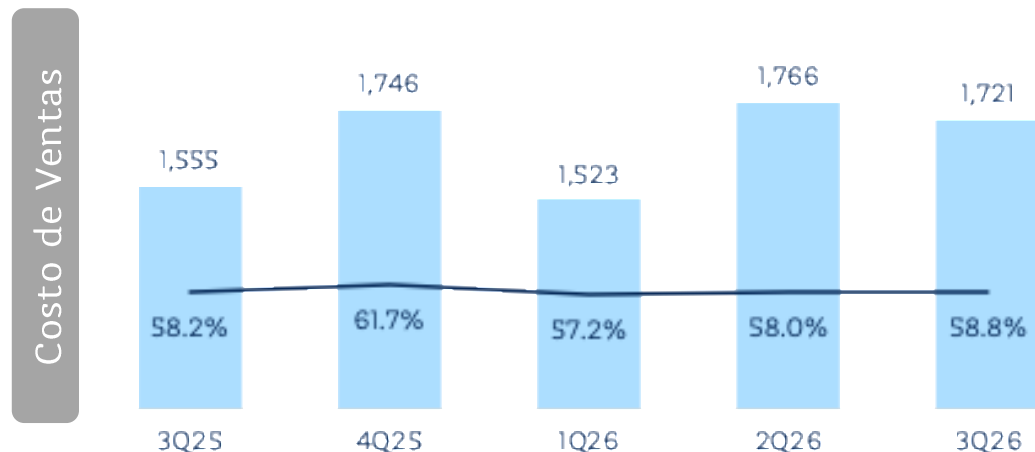
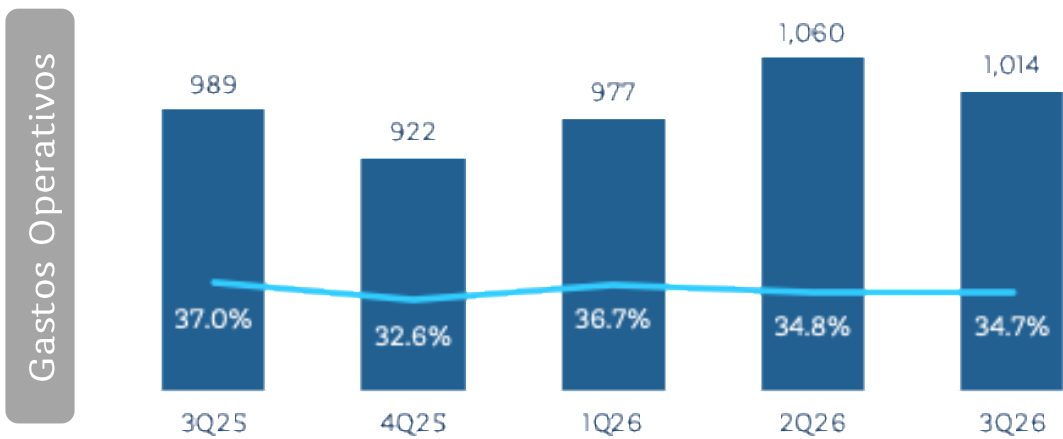
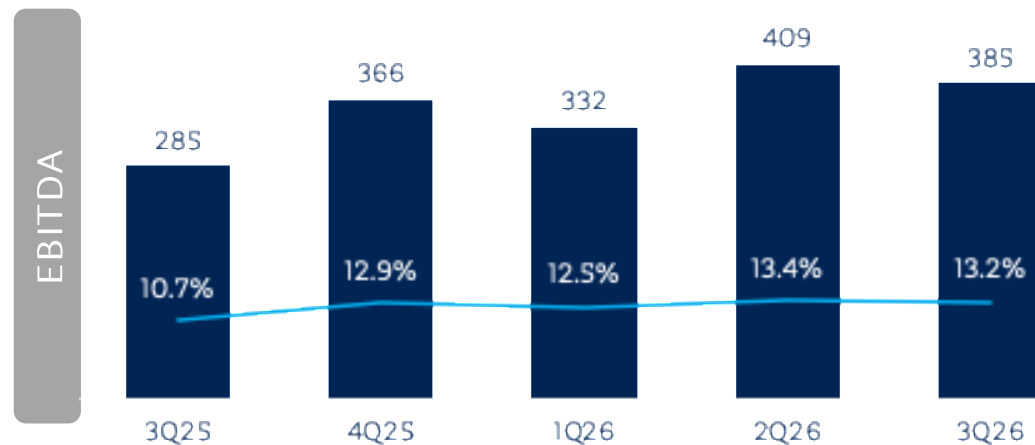
04

Nuestros Resultados

La eficiencia sigue expandiendo los márgenes, con una disciplina en el gasto que compensa la presión en costos.



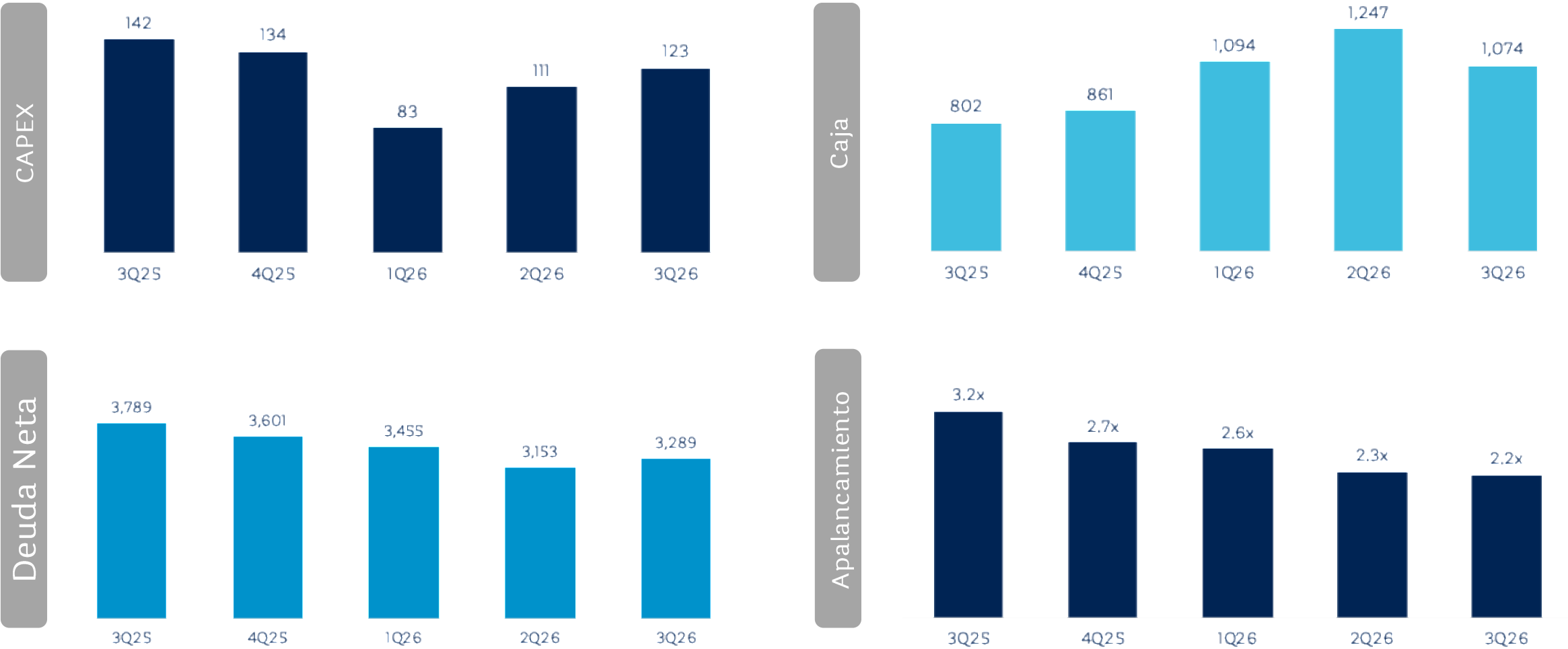
Millones MXN



Generación de efectivo y disciplina en capital de trabajo reducen apalancamiento a 2.2x desde 3.2x en 3T25



Millones MXN



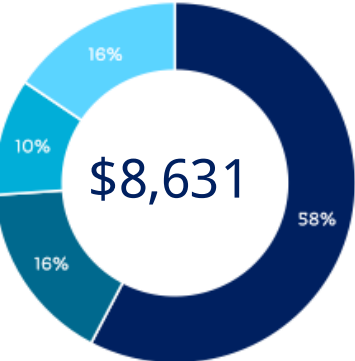
Resultados 9M26



Millones MXN

Por país

Ventas



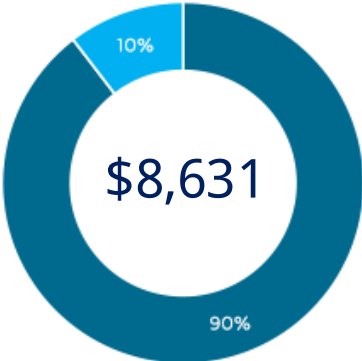
EBITDA



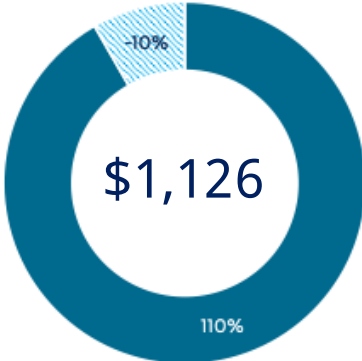
- México
- Argentina
- EUA
- Otros

Por solución

Ventas



EBITDA



- Productos
- Servicios

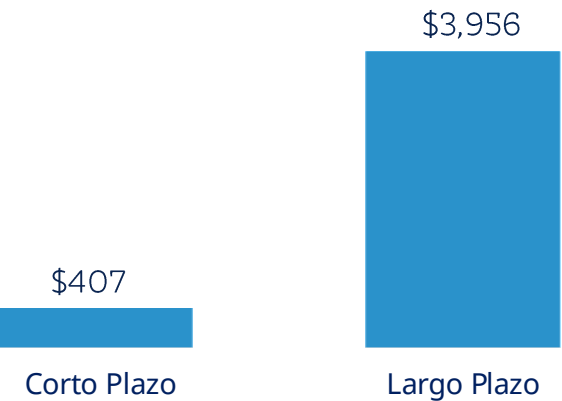
Estado de Resultados

	9M26	9M25	Δ %/pb
Ventas Netas	8,631	8,251	5%
Costo de Ventas	5,010	4,802	4%
Utilidad Bruta	3,621	3,449	5%
Margen	42%	42%	20 pb
Utilidad de Operación	569	473	20%
Margen	7%	6%	90 pb
RIF	467	625	(25%)
Impuestos	193	(20)	NA
EBITDA	1,126	954	18%
Margen	13%	12%	150 pb
Resultado Neto	(91)	(133)	32%



Millones MXN

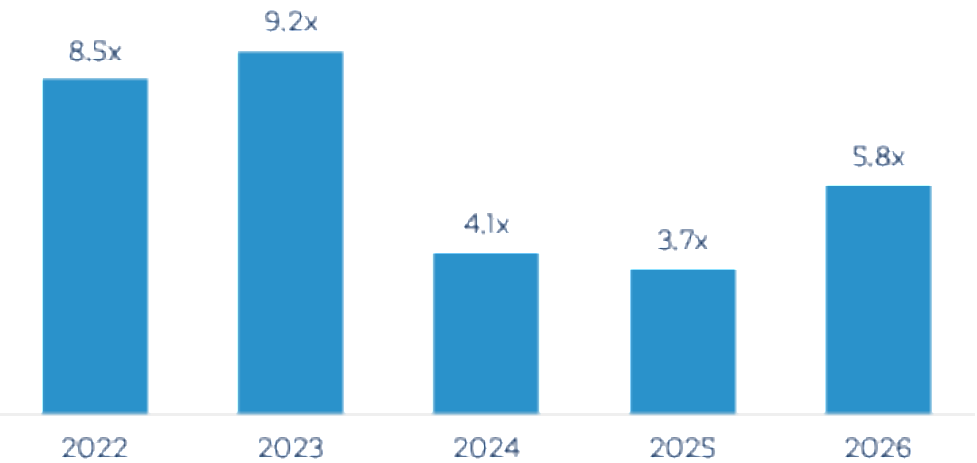
Perfil de vencimiento de la deuda *



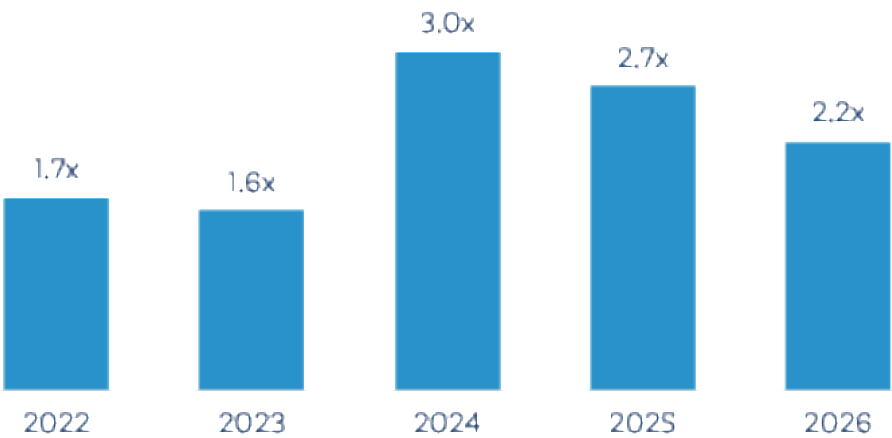
Balance General

	septiembre 2025
Caja y Equivalentes	1,074
Otros Activos	12,593
Activos Totales	13,667
Deuda Financiera	4,339
Otros Pasivos	3,798
Pasivos Totales	8,137
Capital Contable	5,530
Pasivo y Capital Contable	13,667

Cobertura de intereses

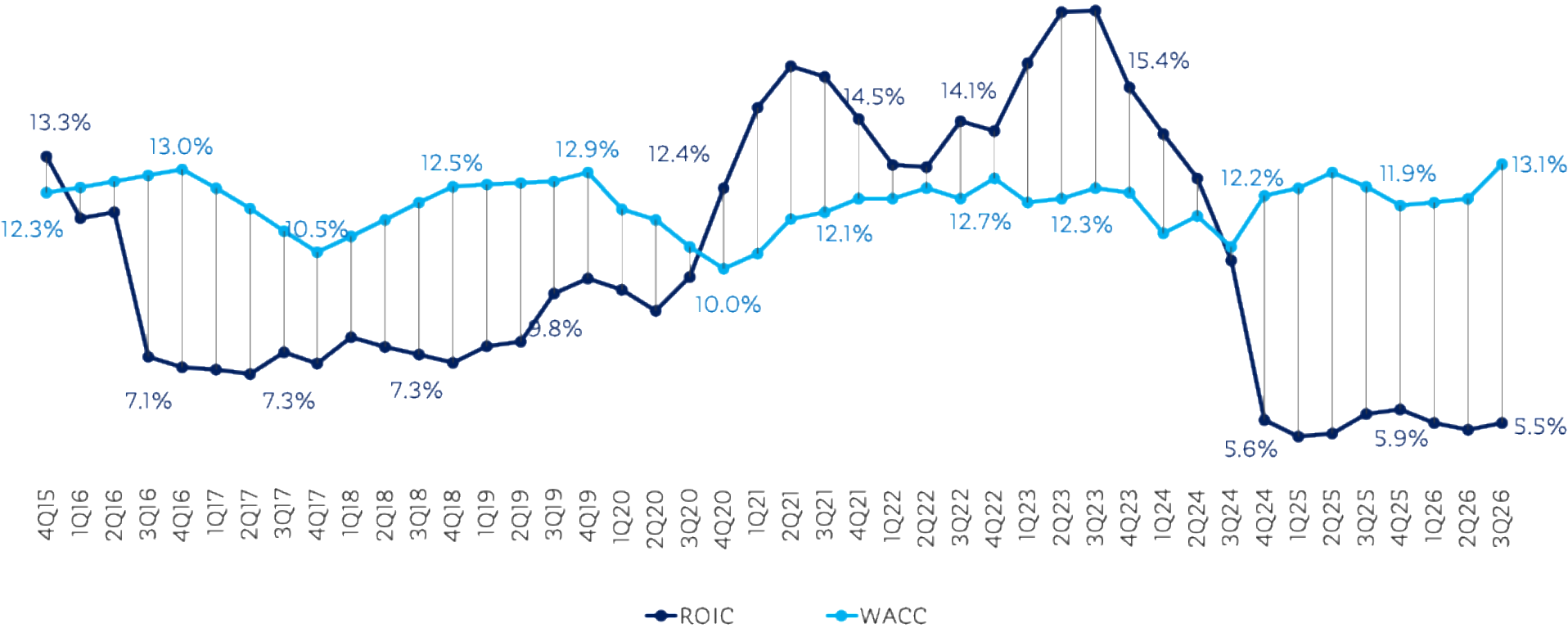


Deuda neta / EBITDA



* No considera provisiones

ROIC vs. WACC



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	\$14.40
	Consenso		\$22.90



¡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>