

4T

22



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

Presentación Corporativa

Declaraciones de expectativas

El contenido de esta presentación, incluyendo texto, gráficos, imágenes y otros materiales (el “Contenido”), es únicamente para fines de información general. Mientras que nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V., no garantiza de ninguna manera, sea expresa o implícita, la integridad, precisión, fiabilidad o idoneidad para fines financieros particulares, o disponibilidad respecto del Contenido, productos o servicios aquí descritos.

Grupo Rotoplas S.A.B de C.V., no será responsable de ningún tipo de daño que surja del uso de esta presentación, incluyendo sin limitación, daños directos, indirectos, incidentales, punitivos y consecuenciales. Si usted elige actuar con base en la información incluida en esta presentación, usted acepta todos los riesgos y responsabilidades por pérdidas, daños, costos y otras consecuencias.

Esta presentación fue creada y es controlada por Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V., en México. Como tal las leyes de México regirán esta exclusión de responsabilidad, términos y condiciones, sin dar efecto a sus normas de conflicto de leyes. Nos reservamos el derecho de hacer cambios a esta presentación, y a esta exclusión de responsabilidad, términos y condiciones en cualquier momento.

INFORMACIÓN ADICIONAL Y DONDE ENCONTRARLA

rotoplas.com.mx/inversionistas

www.bmv.com.mx

Ticker: AGUA*

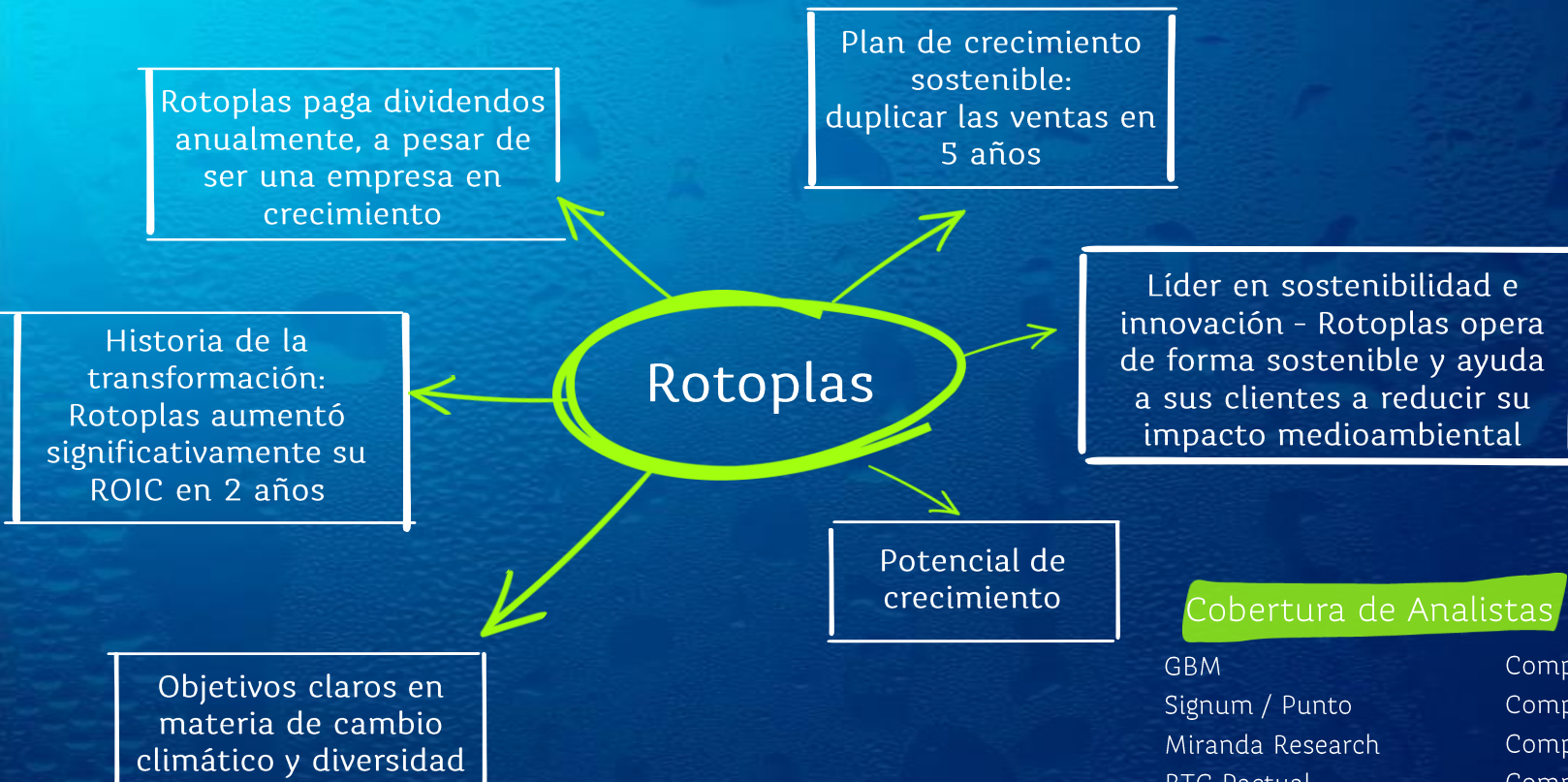


En Rotoplas somos más y mejor agua

- +3 décadas en la industria del agua
- Expertos en productos y servicios de agua
- Presencia en 14 países
- Enfocados en la creación de valor 360°



AGUA* | Mensajes clave



Cobertura de Analistas

GBM	Compra	\$50.00
Signum / Punto	Compra	\$42.22
Miranda Research	Compra	\$45.00
BTG Pactual	Compra	\$39.50
Apalache	Compra	\$44.00
Consenso		\$44.14



Consideraciones de inversión

- 1 EL AGUA
Una industria emergente llena de oportunidades
- 2 BRINDANDO SOLUCIONES
Líder de mercado
- 3 HACIA DÓNDE VAMOS
Oportunidades de valor y crecimiento
- 4 FINANZAS SÓLIDAS
Con un enfoque sostenible



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM

01

EL AGUA

Una industria emergente llena de oportunidades



Demanda de Agua



Crecimiento poblacional

	<u>2020</u>	<u>2050</u>
Rural	3.0B	3.0B
Urbano	4.0B	7.0B
Total	7.0B	10.0B

La demanda de agua para uso no agrícola aumenta 2.5 veces más rápido que la población



La población general crecerá en un promedio de 77 millones de personas año contra año en los próximos 20 años

Abasto 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

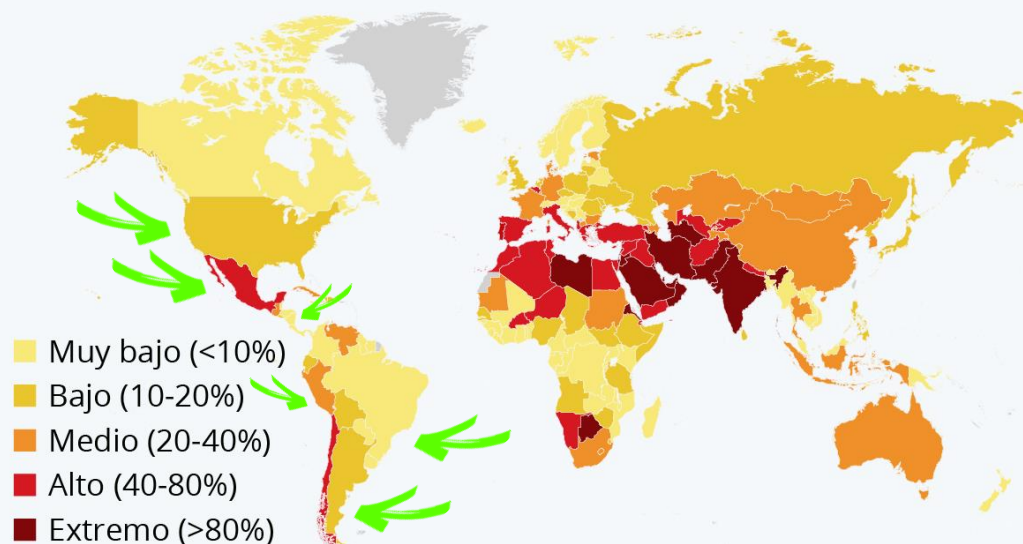
40%

de decrecimiento en agua renovable

per cápita en los últimos 22 años

¿Qué países corren mayor riesgo de quedarse sin agua?

Nivel de vulnerabilidad al estrés hídrico en el mundo*



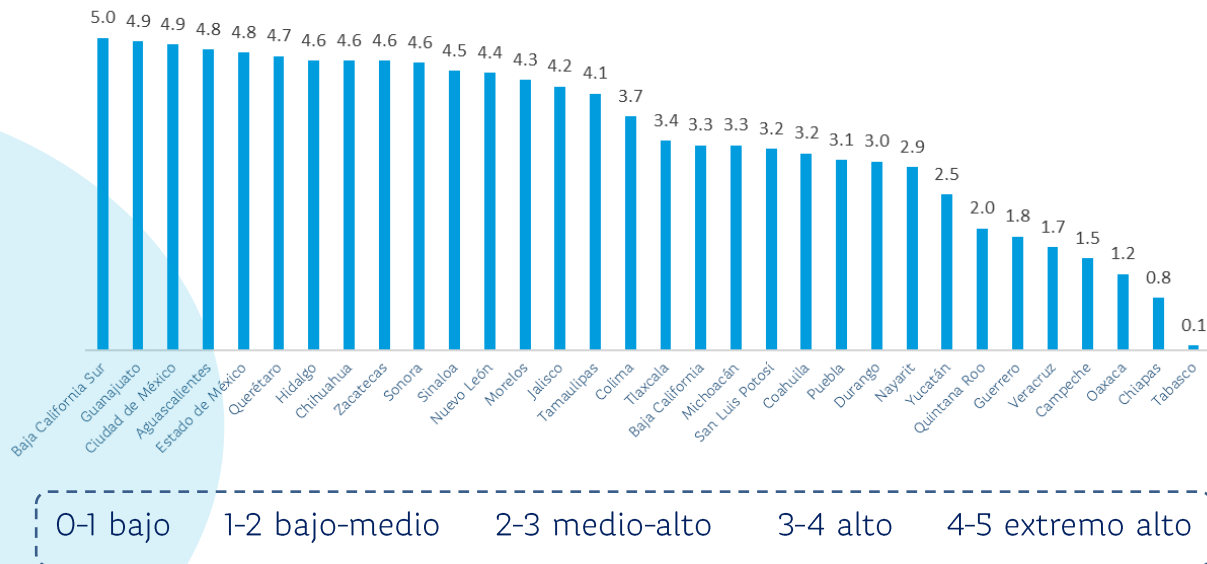
* Según la proporción de agua utilizada anualmente con respecto al suministro disponible.

Fuente: 2020 Ecological Threat Register

Situación hídrica en México



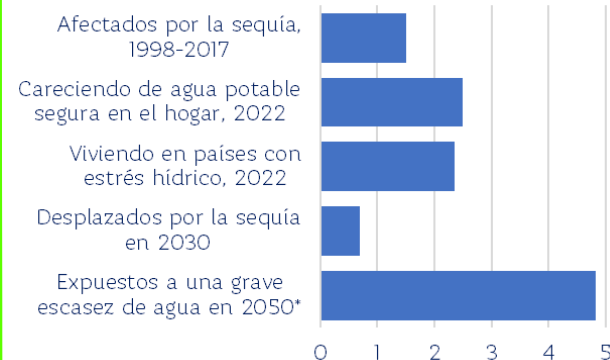
Riesgo general de agua¹



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

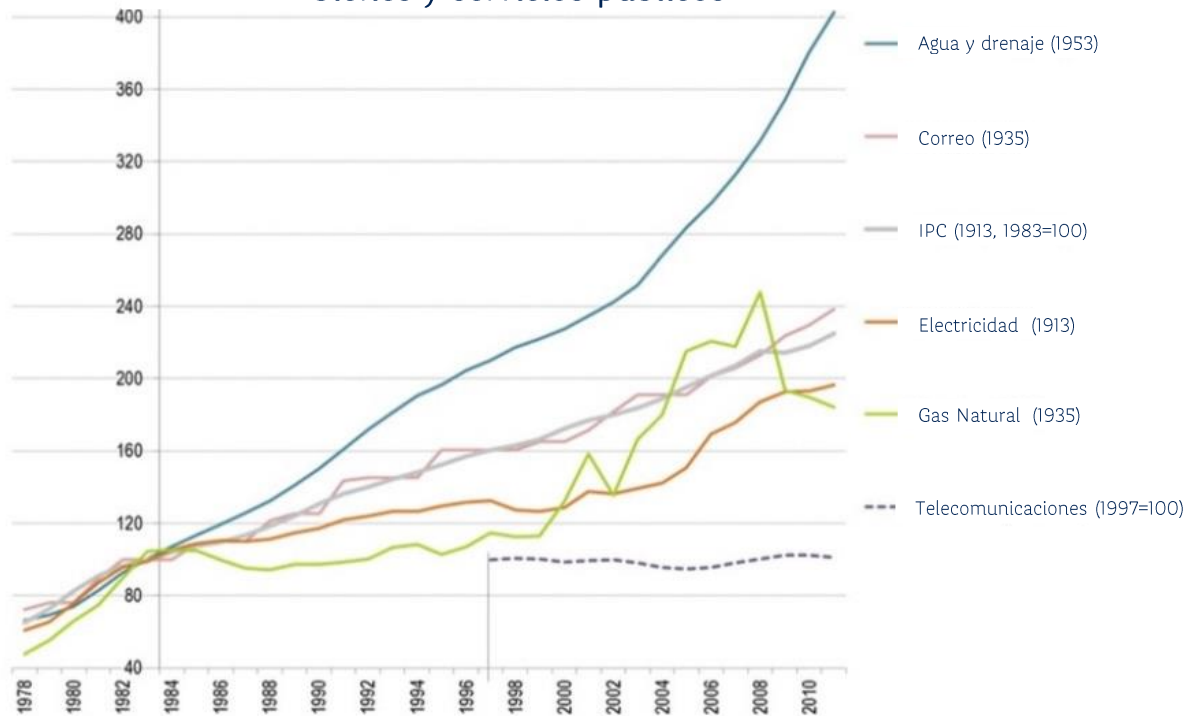


¹En relación al porcentaje de consumo sobre el total de agua disponible en un año.

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**

02

BRINDANDO SOLUCIONES

Líder del mercado



La Compañía

1994 Productos de almacenamiento



1 país
800 clientes directos
500 colaboradores
3,000 puntos de venta
2 líneas de productos
8 plantas
1 centros de innovación y desarrollo

Ventas
MXN 500mm

EBITDA
MXN 70mm

4T22 Líder del mercado del agua



14 países (14x)¹
90,000+ puntos de servicio
3,200+ colaboradores (7x)¹
32,000+ puntos de venta (10x)¹
27 líneas de productos (14x)¹
19 plantas (2x)¹
1 centro de innovación

Ventas U12M
MXN 12,774mm (TACC: 12.8%)¹

EBITDA U12M
MXN 1,982mm (TACC: 13.2%)¹

¹ Comparación contra 1994

Modelo de Negocios | Soluciones Descentralizadas de Agua



B2B: Business to Business (Negocio a Negocio)
B2C: Business to Consumer (Negocio a Consumidor)
B2D: Business to Distributor (Negocio a Distribuidor)



Value

Negocio Tradicional Soluciones de adaptación

- Marcas líderes
- Sólida participación de mercado
- Generación flujo de efectivo
- EBITDA estable - YTD \$2,270
- Pagar dividendos

Growth

Nuevos Negocios Soluciones de mitigación

- Fase de inversión: flujo de caja negativo
- EBITDA negativo - YTD (\$288)
- Sólido potencial de crecimiento

Acuantia • bebbia



Nuestros productos y servicios están presentes a lo largo del ciclo del agua.



Portafolio de soluciones



PRODUCTOS



ALMACENAMIENTO

Tinacos

Tanque dual
Tinaco gama
medio- baja

Cisternas

Industrial y agrícola

Tanques para agua y
químicos
Tolvas
Nodrizas
Comedores
Bebedores



CONDUCCIÓN

Tuberías

Tubería Ultraflex
Hidráulica
Fortech-CT

Tuercas y conectores plásticos

Válvulas

Valvula contrallave

Bombas

Sistemas
hidroneumáticos
Bomba centrífuga,
periférica, sumergible,
de circulación

Registros sanitarios



MEJORAMIENTO

Calentadores

Termoducha de 4 tiempos
Termotanques, termas

Biodigestores

Filtros

Filtro estándar, jumbo, con
refrigerador, de grifo Jarra
con filtro integrado

Purificadores

Purificadores, sobre tarja,
bajo tarja, de ósmosis
inversa
Purificador y alcalinizador
de agua

Sistema de riego agrícola tipo huerto familiar

Tratamiento de aguas residuales domésticas

Sépticos residenciales



AUTOSUSTENTABLE

Captación Pluvial Rural

Captación Pluvial Urbana

Baño húmedo



Tratamiento y reciclaje

Plantas de Tratamiento de Aguas
Residuales (PTAR), Aguas Post- industrial
y Aguas Pre-consumo
Plantas Purificadoras de Agua
Plantas Desaladoras de Agua
Sistemas de captación de agua pluvial
para industrias (complemento a planta
de tratamiento)



Purificación de agua para beber

Purificadores residenciales y
comerciales



Bebedores escolares



Gestión de agua agrícola

Sistemas de riego inteligente para el
campo



Marcas comerciales:



Motores de Crecimiento | Vientos a favor



PRODUCTOS

Almacenamiento

- Rápido crecimiento urbano = suministro intermitente → mayor demanda de almacenamiento de agua
- Demanda de agua > capacidad del sistema centralizado (Infraestructura antigua y mala planificación urbana)
- Tendencia creciente de la economía circular - uso de resinas recicladas en los tinacos

Conducción

- Nuevas tecnologías para sistemas de agua más limpios y de "cero fugas"
- Crecimiento urbano > Crecimiento rural
- Mayor necesidad de control sobre el uso de agua

Mejoramiento

- Falta de infraestructura centralizada de drenaje en los países desarrollados y en desarrollo
- Eficiencia energética para un mundo sostenible
- Aumento de los niveles de contaminación en los mantos freáticas

SERVICIOS

Purificación

- Nuevas generaciones buscan reducir huella de agua y carbono = sostenibilidad = Ø botellas de plástico
- La generación más grande (millennials) favorece las economías basadas en modelos de suscripción
- Acceso a grandes mercados (ej. el 86% de la población bebe agua embotellada en México)

Tratamiento y reciclaje

- Conciencia ambiental
- Aplicación de la normativa hacia estándares más estrictos para aguas residuales
- Aumento de los precios del agua

Irrigación

- Menor disponibilidad de agua
- Métodos ineficientes de irrigación dominan el mercado
- Sector agrícola no es completamente atendido

Ventajas Competitivas

- Valor
- Calidad
- Responsabilidad Social



RECONOCIMIENTO DE MARCA



PROCESOS ROTOPLAS

- Enfoque en **ASG (Ambiental, Social y Gobernanza)**
- Excelencia operativa en nuestros **procesos respaldados** por una plataforma SAP
- Cultura **enfocada al cliente**
- **Estrategia** con una matriz de coherencia sólida para la asignación de capital dentro del espacio hídrico

- Más de **32,000 puntos de venta** en el continente americano
- Más de **90,000 puntos de servicio** y tratamiento de agua



RED ÚNICA DE DISTRIBUCIÓN Y SERVICIO



INNOVACIÓN EN AGUA

- Enfocados en proyectos **innovadores**
- Rotoplas invierte **4% del EBITDA en I+D***

Huella de agua – 16 productos (ISO 14067)
Huella de carbono– 5 productos (ISO 14046)

Fichas ambientales



Huella hídrica

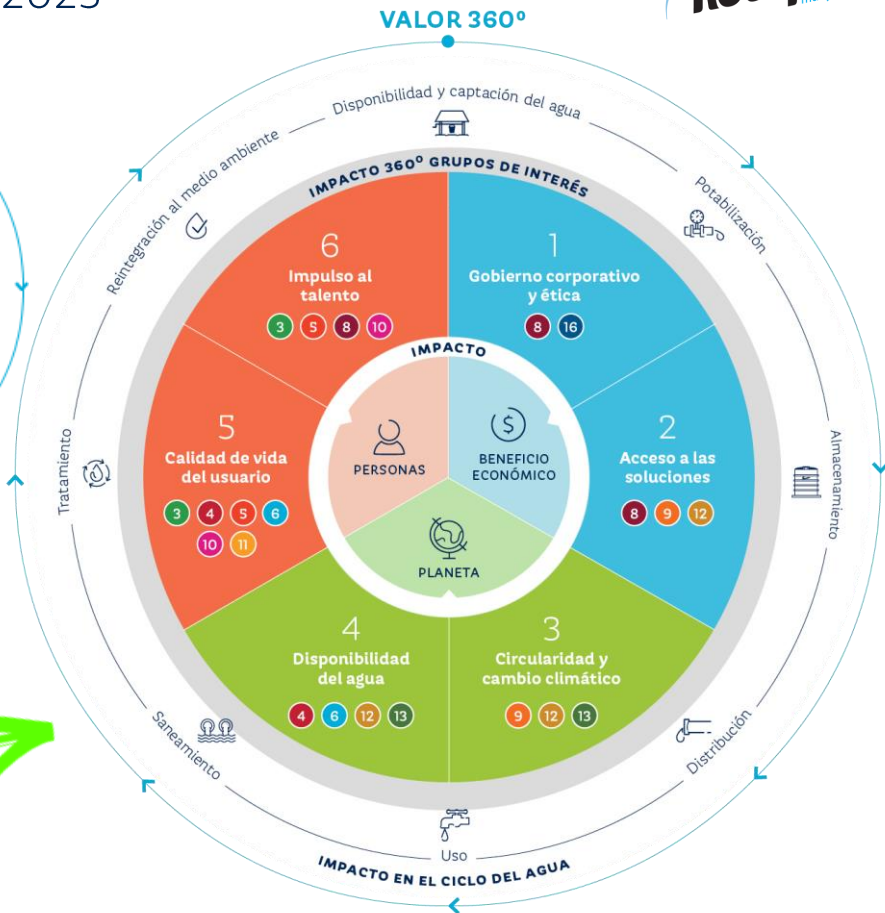


Huella de carbono

Valor 360° | Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025



grupos de interés



Creación de Valor 360°



Estrategia de Sustentabilidad 2016-2020

- 2016 | 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	788 MM	1 MM
Mujeres en la fuerza laboral	23%	24%	24%	27%	30%

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



- Aprovechamiento energías renovables - paneles solares -



- Incorporación de resinas recicladas (propias y de terceros)



- Desarrollo de proceso de soplado para la fabricación de tinacos, más eficiente en cuanto a la energía y agua requerida



- Reaprovechamiento de agua por oferta de servicio de tratamiento y reciclaje

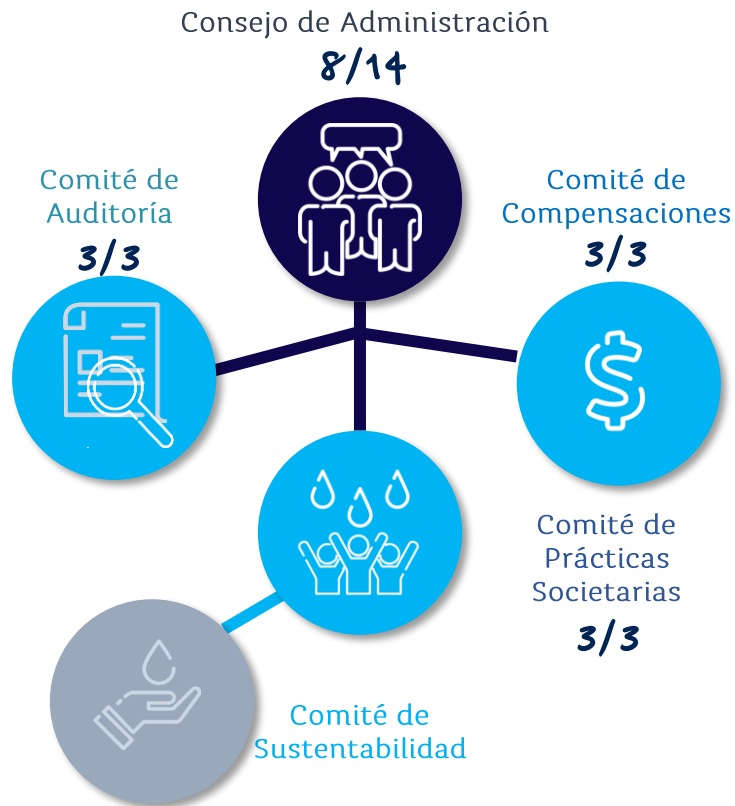


- Proyectos de eficiencia energética en plantas de rotomoldeo y de compuestos (ej. Sustitución de combustibles y mangas térmicas en los inyectores de gas)

Principales iniciativas circularidad energía y materiales



Gobierno Corporativo



Nuestro consejo de administración:

- Transparencia → 57% consejeros **independientes**
- Diversidad → 5 consejeros **internacionales**
- Innovación → Representado por 4 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

03

HACIA DÓNDE VAMOS

Oportunidades de valor y crecimiento



Flow | Programa de transformación

Rentabilidad del portafolio actual

- Palancas de ingreso
 - 1) Optimización de precio y volumen
- Palancas de costo
 - 1) Aprovisionamiento de materiales
 - 2) Eficiencia en fabricación
 - 3) Optimización de costos de distribución
- Palancas de capital de trabajo
 - 1) Optimización de los niveles de inventario
 - 2) Revisión de acuerdos con clientes y proveedores

Iniciativas de crecimiento

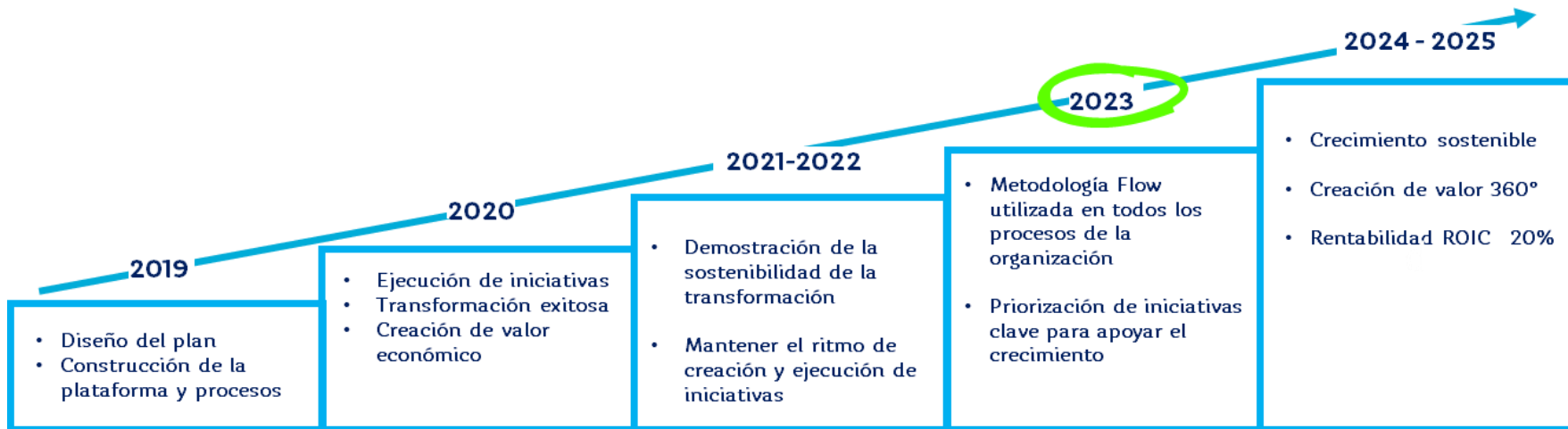
- Mejorar la calidad y la ejecución de las oportunidades de crecimiento
- Principales oportunidades:
 - 1) Venta cruzada
 - 2) Impulsar la plataforma de agua como servicio
 - 3) Reforzar el crecimiento de la plataforma de comercio electrónico
- Mejorar las decisiones de asignación de capital

Mejorar la salud organizacional

- Gestión del cambio
- Diligencia en proyectos y rendición de cuentas
- Revisión de Clima Organizacional
 - 1) a través de encuestas OHI y GPTW



FLOW | Transformación



Presencia Rotoplas

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



PRODUCTOS

SERVICIOS

Almacenamiento	Acuantia. THE TANK DEPOT	Rotoplas	Rotoplas	Rotoplas		Rotoplas
Conducción		Tuboplus	Tuboplus	Tuboplus		Instalamos confianza IPS
Mejoramiento		Rotoplas	Rotoplas	Rotoplas		SEÑORIAL Calor que perdura
Purificación		Rotoplas bebbia.				
Tratamiento y reciclaje	Acuantia.	Rotoplas Servicios de agua				Acuantia.
Irrigación		rieggio.				

Estrategia por país y región



MÉXICO

- Crecer la plataforma de servicios
- Mantener liderazgo en productos
- Actualización del negocio *legacy*



bebbia® riego.



PERÚ

- Mantener liderazgo en almacenamiento y mejoramiento
- Desarrollar y crecer el segmento de conducción
- Mantener rentabilidad



USA

- Aumentar la tasa de conversión en los sitios
- Aumentar rentabilidad
- Penetrar el negocio de fosas sépticas



tank-depot.com

Acuantia.



CENTROAMÉRICA

- Mantener el liderazgo de almacenamiento y mejoramiento
- Aprovechar sinergias por presencia regional
- Añadir productos a la cartera de soluciones



ARGENTINA

- Mantener liderazgo – marcas líderes
- Política de precios en línea con inflación
- Impulsar las exportaciones Mercosur Caribe y África
- Mantener las operaciones autosuficientes en términos de flujo de caja



SEÑORIAL
Cariño que perdura



BRASIL

- Desarrollar una plataforma de servicios a través de plantas de tratamiento y reciclaje

Acuantia.

Mejorar la **disciplina** en la 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

¿Qué sigue para Rotoplas?

Guía 2025

- 2x ventas
- Márgen EBITDA Aj $\geq 20\%$
- Deuda Neta / EBITDA Aj. $\leq 2.0x$
- ROIC de doble dígito $> WACC$
(Cercano a 20% s)

Avenidas de crecimiento

- ➔ Plataforma de Agua como Servicio
México & Brasil



Acuantia.

- ➔ ACUANTIA
Estados Unidos

Acuantia.



- ➔ Lanzamiento de nuevas soluciones
- ➔ Sinergias entre operaciones
- ➔ Plataformas de D&A



2025 Crecimiento esperado

— 2x ventas

— Margen EBITDA Aj. >20%

	Crecimiento TACC 22-25	
	Ventas	EBITDA Aj.
PRODUCTOS	12 – 14%	20 – 22%
México	10 – 12%	18 – 20%
Argentina	12 – 14%	14 – 16%
EUA*	29 – 31%	Margen > 7%
Otros	15 – 17%	17 – 19%
SERVICIOS	30 – 32%~	margen > 0%
TOTAL	14 – 15%	25 – 27%

Mayor crecimiento que el plan inicial, 22% TACC vs 14-15%

Impulsores de crecimiento:

- Programa de transformación **Flow**
- **Riesgos relacionados con estrés hídrico**

CapEx 5% de las ventas
Ventas a gobierno < 10%

*EUA, incluye el negocio e-commerce retail y el negocio de soluciones sépticas

Guidance 2023

- Ventas $\geq 15\%$
- Margen EBITDA Aj. 16% - 17%
- Deuda Neta / EBITDA Aj. $\leq 2.0x$
- ROIC = WACC + 150 bp






04

FINANZAS SÓLIDAS

Con un enfoque sostenible

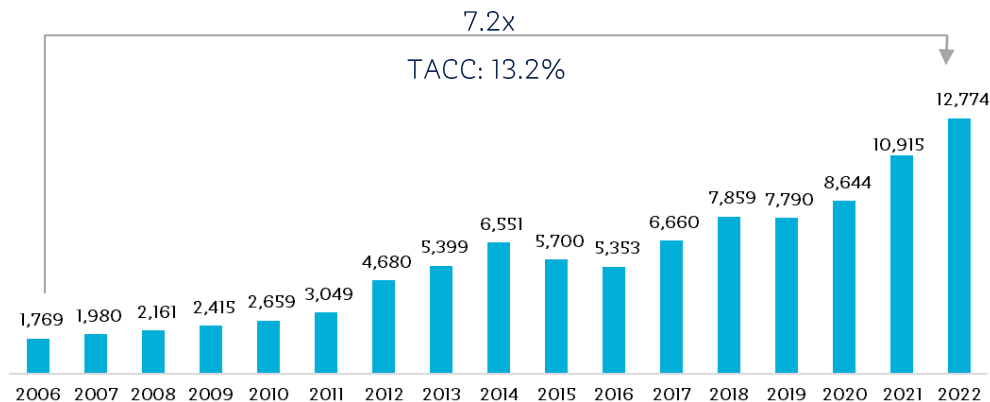


Resiliencia del modelo de negocio

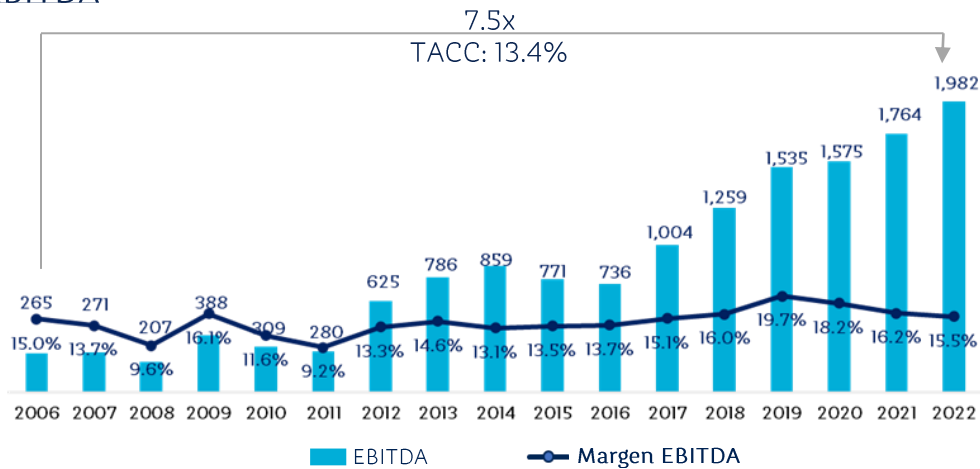
-  Crecimiento continuo
-  Márgenes de doble dígito
-  Administración sólida

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

Ventas



EBITDA

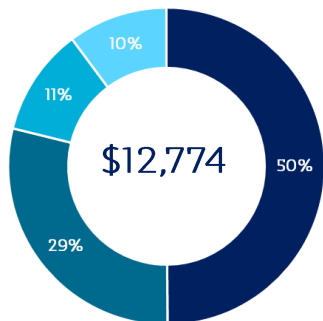


Resultados del 2022

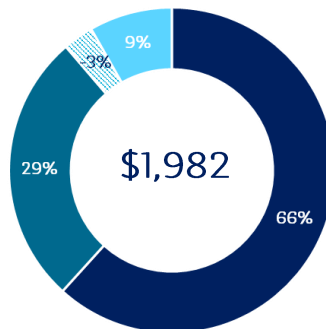
MXN mm



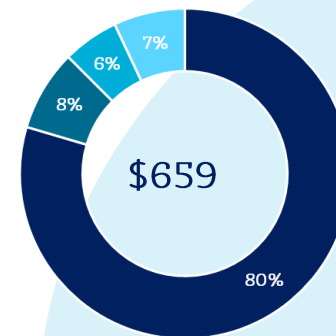
Ventas
por País



EBITDA
por País



CAPEX
por País



- México
- Argentina
- EUA
- Otros

Estado de Resultados

	2022	2021	Δ %/pb
Ventas Netas	12,774	10,915	17%
Costo de Ventas	7,331	6,761	8%
Utilidad Bruta	5,444	4,153	31%
<i>Margen</i>	43%	38%	450 pb
Utilidad de Operación	1,584	1,064	49%
<i>Margen</i>	12%	10%	260 pb
Gastos Financieros	768	623	23%
Impuestos	61	132	(54%)
EBITDA Ajustado	1,982	1,764	12%
<i>Margen</i>	16%	16%	(70) pb
Utilidad Neta	756	312	NA

Ciclo de conversión de Efectivo
73 días



Días Inventario
86

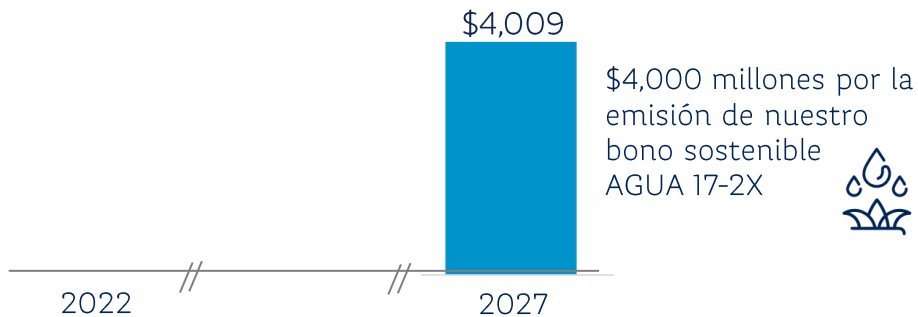


Días Cartera
65



Días Proveedores
78

Perfil de vencimiento de la deuda

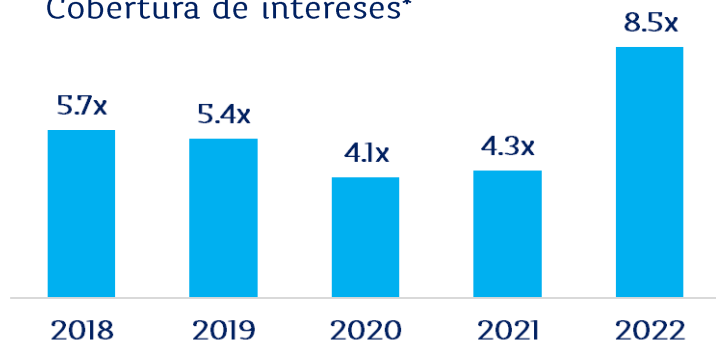


Balance sólido para apoyar el crecimiento

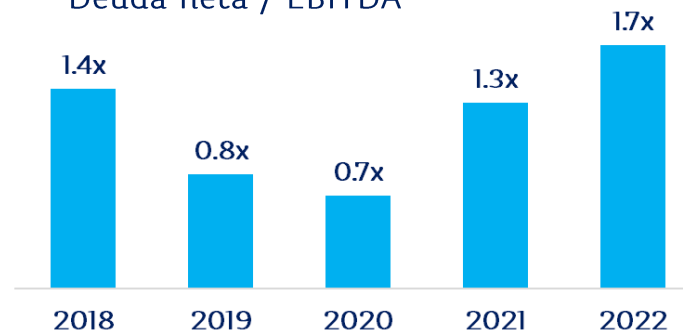
Diciembre 202

Caja y Equivalentes	673
Otros Activos	11,856
Activos Totales	12,528
Deuda	4,009
Otros Pasivos	2,092
Pasivos Totales	6,101
Capital Contable	6,427
Pasivo y Capital Contable	12,528

Cobertura de intereses*



Deuda neta / EBITDA

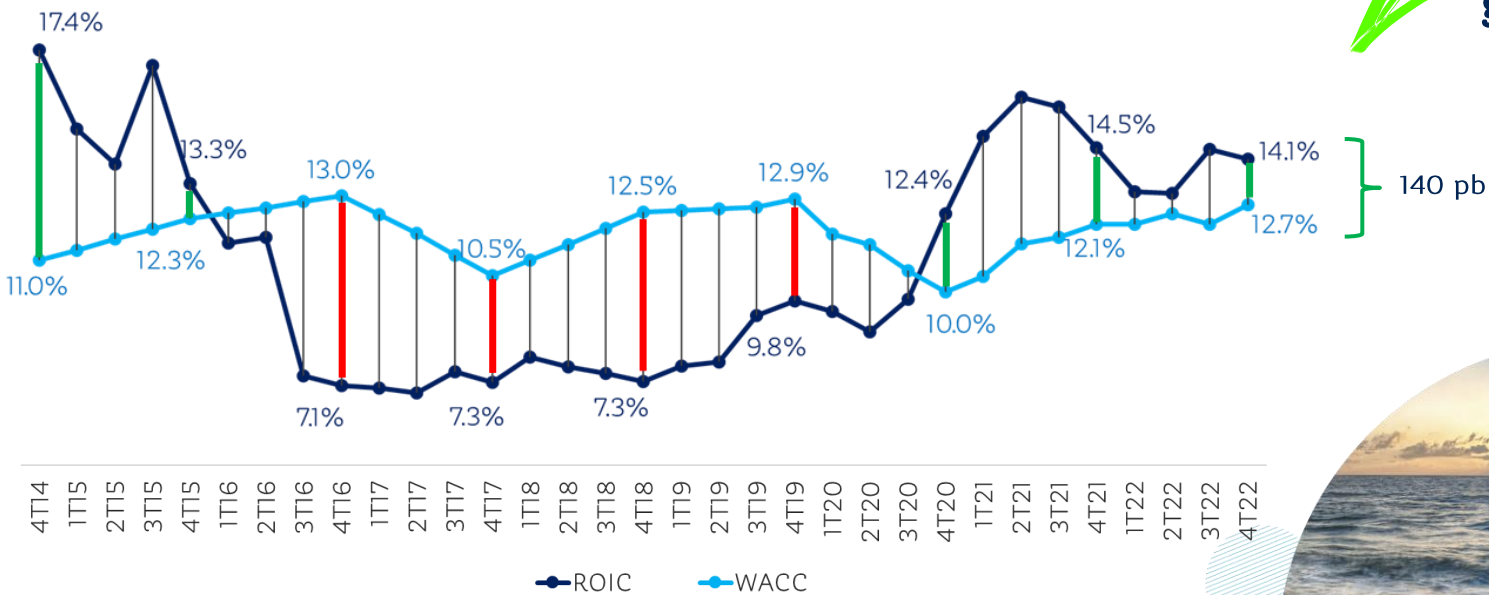
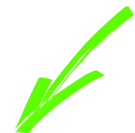


*Considera intereses netos = intereses pagados – intereses cobrados

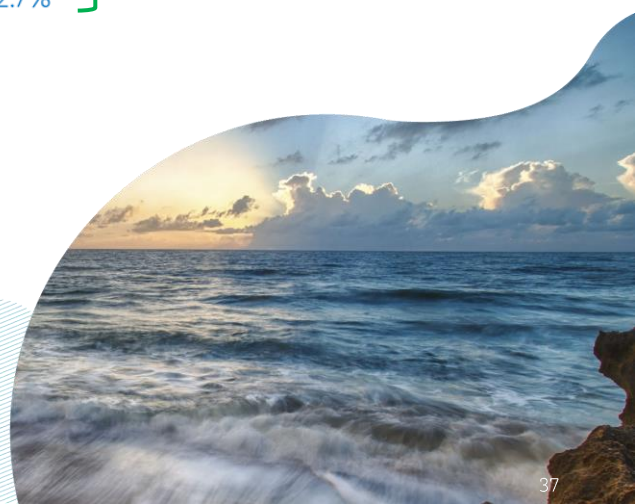
*Cálculo de cobertura de intereses: EBITDA UI2M / Intereses netos UI2M

ROIC vs Costo de Capital

Diferencial ROIC-WACC excedió el guidance 2022



140 pb



ROIC: NOPAT U12M/Promedio Capital Invertido t, t-1
 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.



¡Gracias!

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com