

Presentación Corporativa

4T25

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



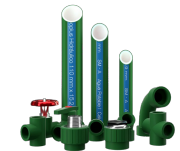
Innovación centrada en el bienestar | Nuestra evolución se basa en desafiar lo establecido. Fuimos pioneros en reemplazar materiales de riesgo por soluciones más seguras y eficientes.

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

- 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 **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**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



18 plantas



27 líneas de productos



3 líneas de servicios



+3,400 proveedores



9 Marcas líderes



+32,000 puntos de venta



+159,000 puntos de servicio



+12,000 Distribuidores



3 CeDis



14 países



+3,200 colaboradores



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


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.

 **#1**

- e-Commerce
- Soluciones sépticas

Ventas online de almacenamiento

 **#1**

- Almacenamiento
- Conducción
- Mejoramiento

Almacenamiento


- Purificación
- Plantas de tratamiento
- Irrigación

#1

Conducción

#1

Mejoramiento


 **#1**

- Almacenamiento
- Conducción
- Mejoramiento

Almacenamiento

#2

Mejoramiento

 **#1**


- Almacenamiento
- Conducción
- Mejoramiento

Almacenamiento

 **#1**

- Plantas de tratamiento

Construcción de pipeline sólido

 **#1**

- Almacenamiento
- Conducción
- Mejoramiento

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 – 2025 \$1,414
- 💧 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.

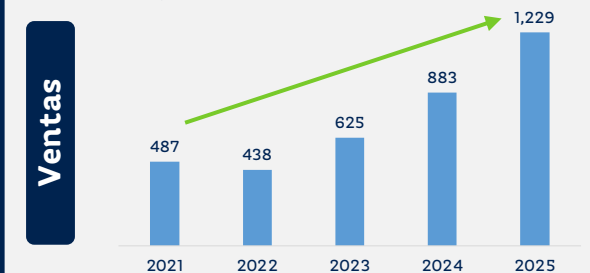
Tratamiento de agua

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 2025 (\$95)
- 💧 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

- 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 1ra "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.

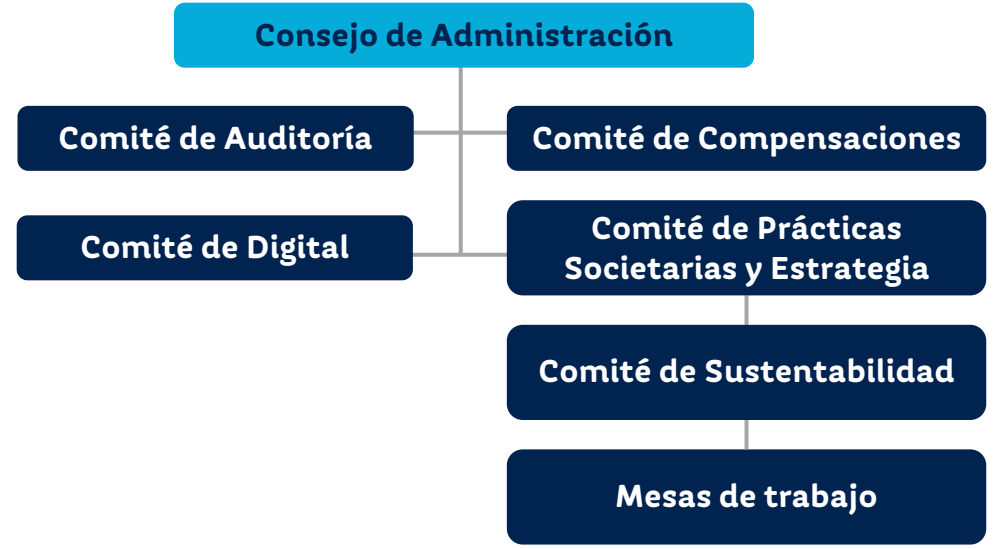
Aumentar el flujo de caja a través de la optimización del capital de trabajo y el control del Capex

- 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
- 🔹 Transformación Digital
- 🔹 Sostenibilidad y ESG
- 🔹 Visión Estratégica
- 🔹 Innovación y Emprendimiento
- 🔹 Fortaleza Financiera
- 🔹 Gestión de Riesgos
- 🔹 Experiencia Industrial
- 🔹 Desarrollo de Negocios
- 🔹 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*

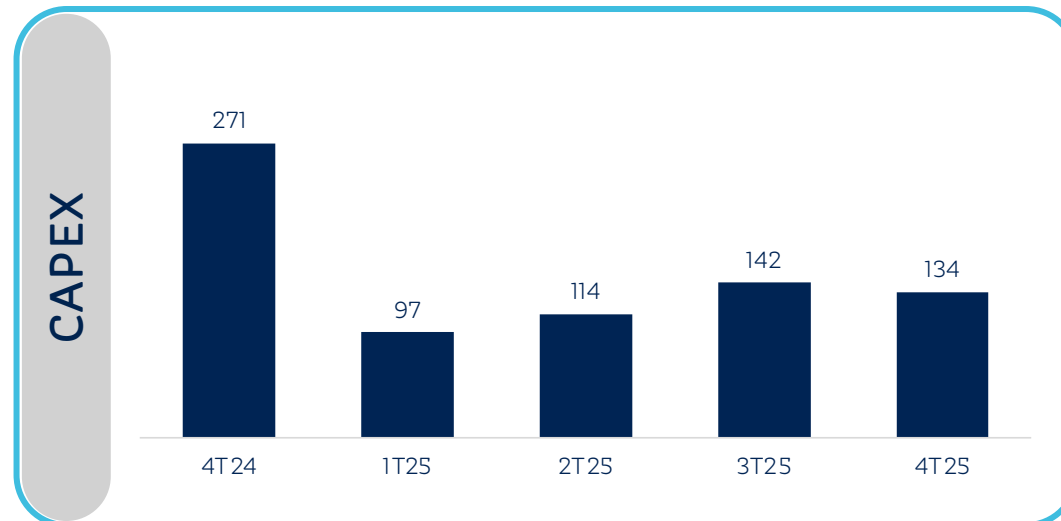


Validación y autorización



Informe trimestral

Con el apoyo de un Comité de Asignación de Capital

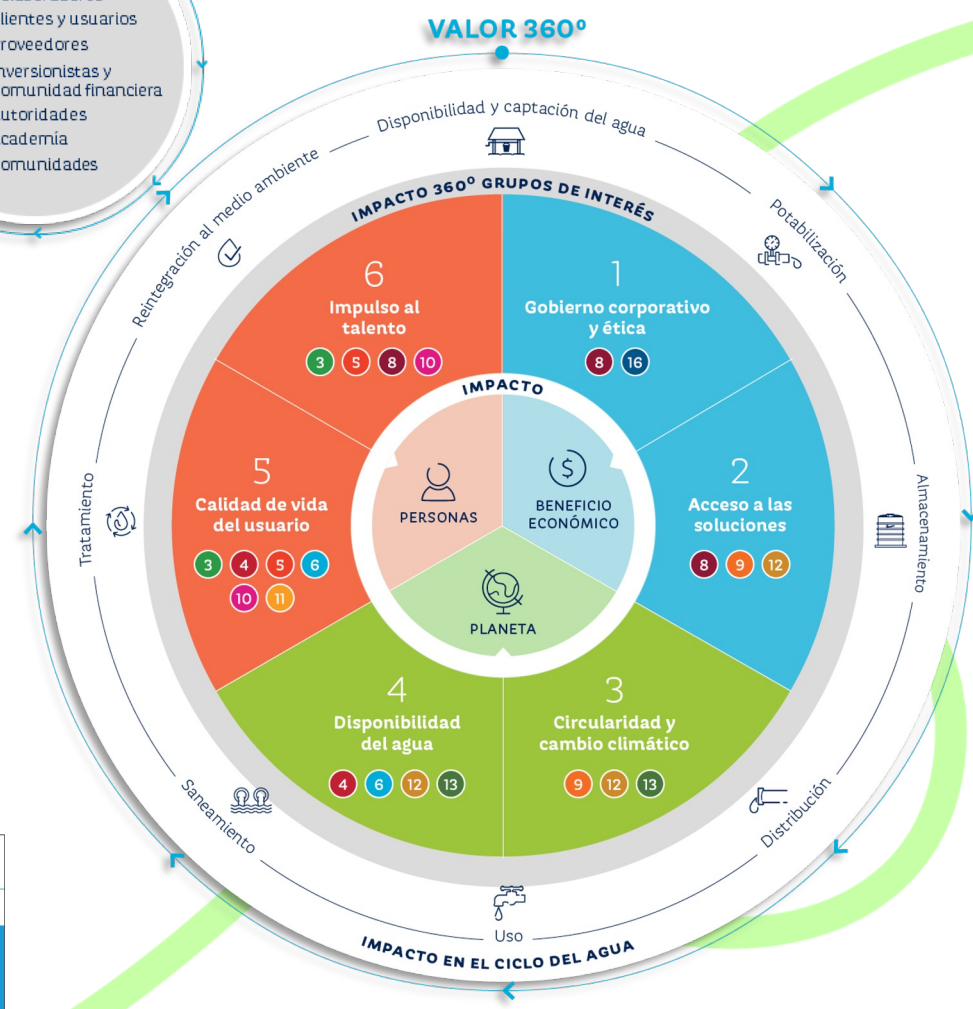


¿De dónde venimos? | Sustentabilidad en nuestro ADN

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



grupos de interés



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

Metas públicas 2021 - 2025

	2024	2025	Meta 2025 Grupo
Profit			
Proveedores directos evaluados con criterios ESG	76%	98%	100%
Satisfacción del cliente (Score NPS)	80	79	80
Planet			
Intensidad CO ₂ - Alcance 1 y Alcance 2 por tonelada de resina procesada*	0.38	0.28	0.41
m ³ de agua purificada por nuestras soluciones	1.2 MM	1.4 MM	1.7 MM
People			
Personas con acceso a saneamiento (acumulado)	1.1 MM	1.2 MM	1 MM
Mujeres en la fuerza laboral	25.1%	26.6%	30%

Cuestionarios más relevantes

	2023	2024	2025
CSA	68	70	71
CDP Cambio Climático	A-	B	A
CDP Seguridad Hídrica	B	B	A-
MSCI	BBB	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 Tuboplas
- Análisis de biodiversidad

Social

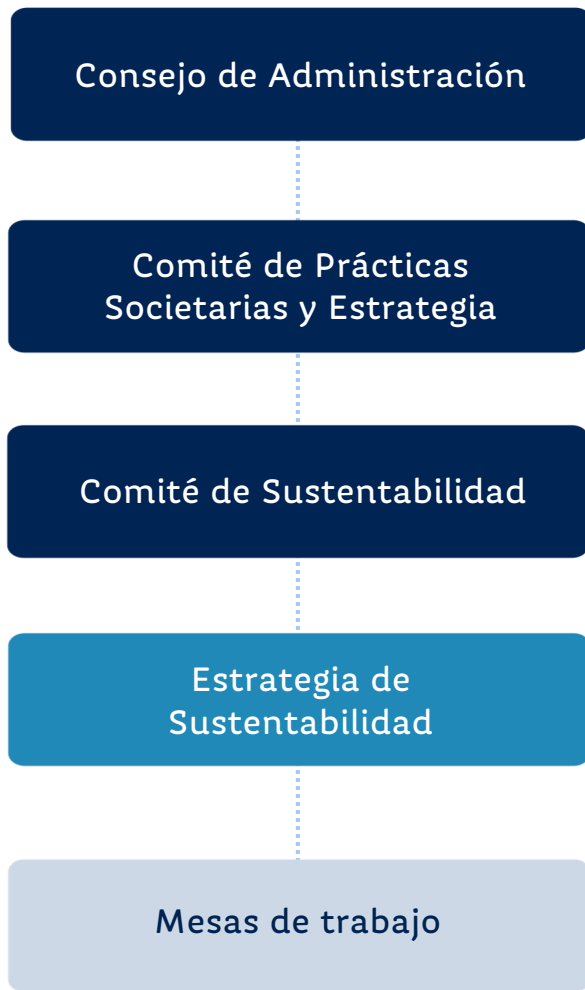
- Análisis de Derechos Humanos a nivel Grupo
- Análisis de brechas en igualdad laboral y no discriminación
- Planes de onboarding, capacitación y desarrollo
- Diversidad, equidad e inclusión
- Voluntariados en México, Perú y Argentina

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

El alcance de las metas y el progreso de la Estrategia de Sustentabilidad están ligados a compensación variable del equipo de liderazgo y personal clave

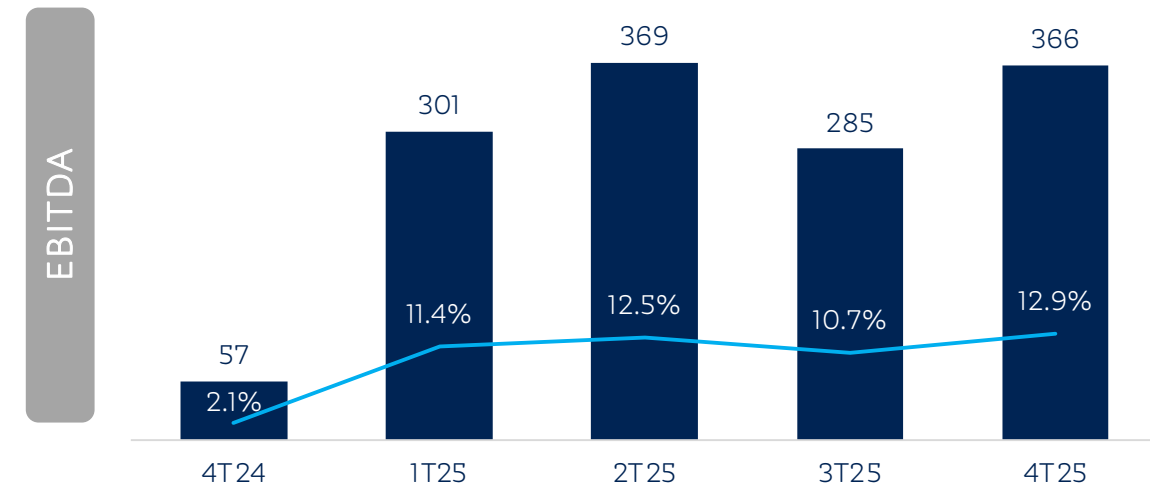
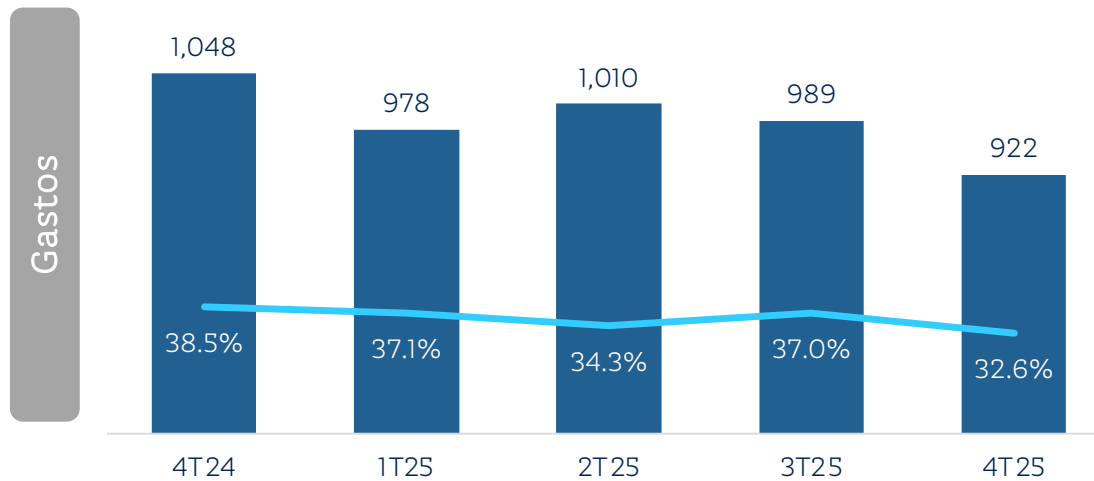
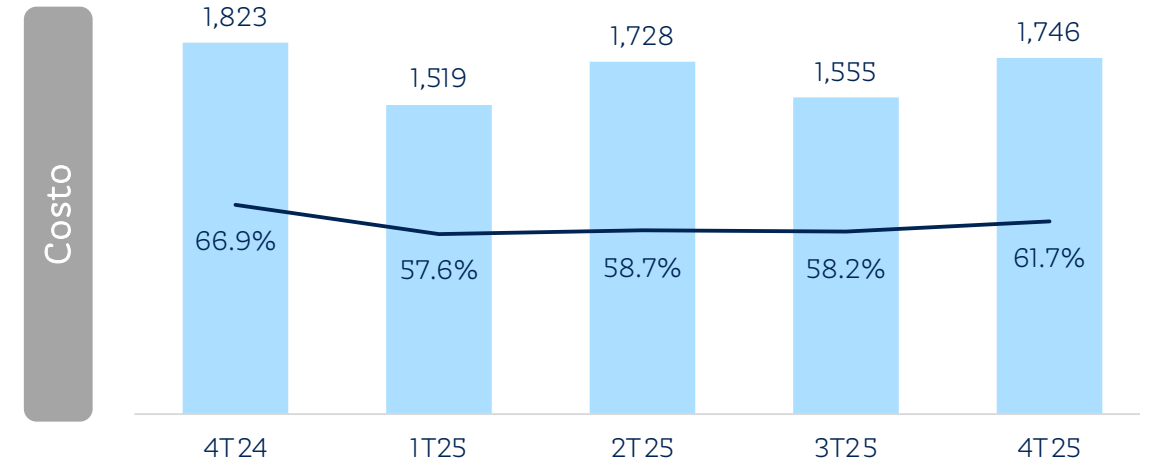
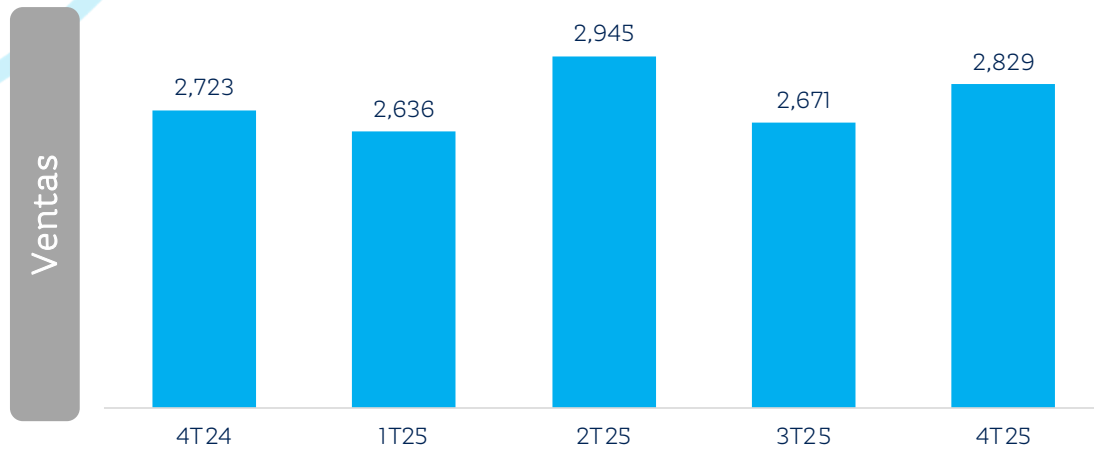


04

Nuestros Resultados

Gracias a la disciplina operativa constante y a las iniciativas de productividad, los resultados mejoraron durante el 4T25

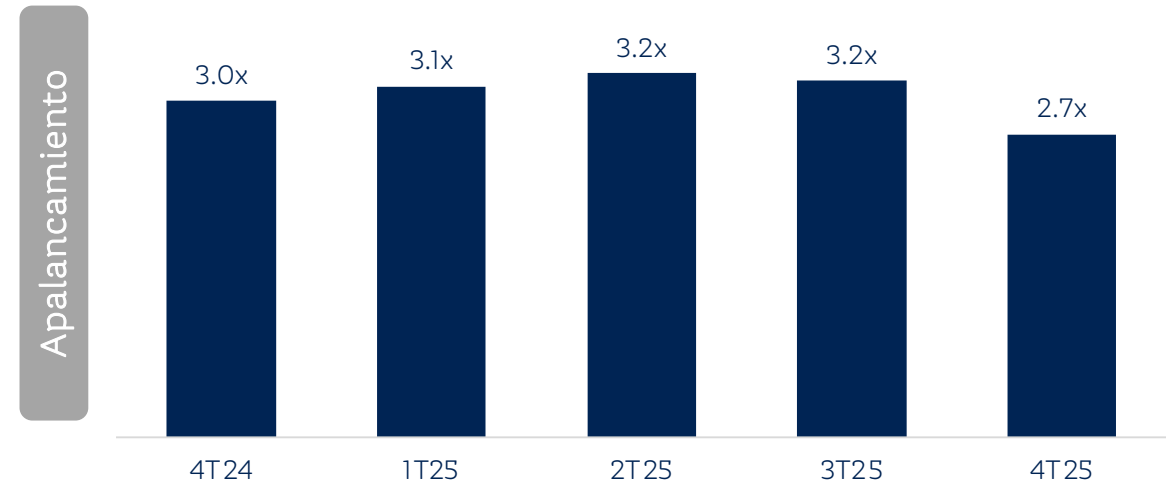
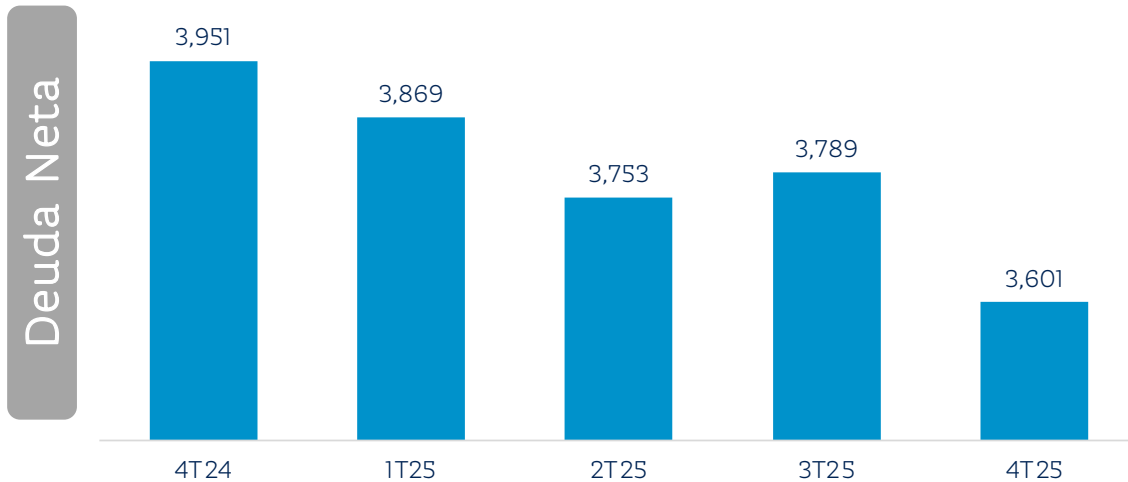
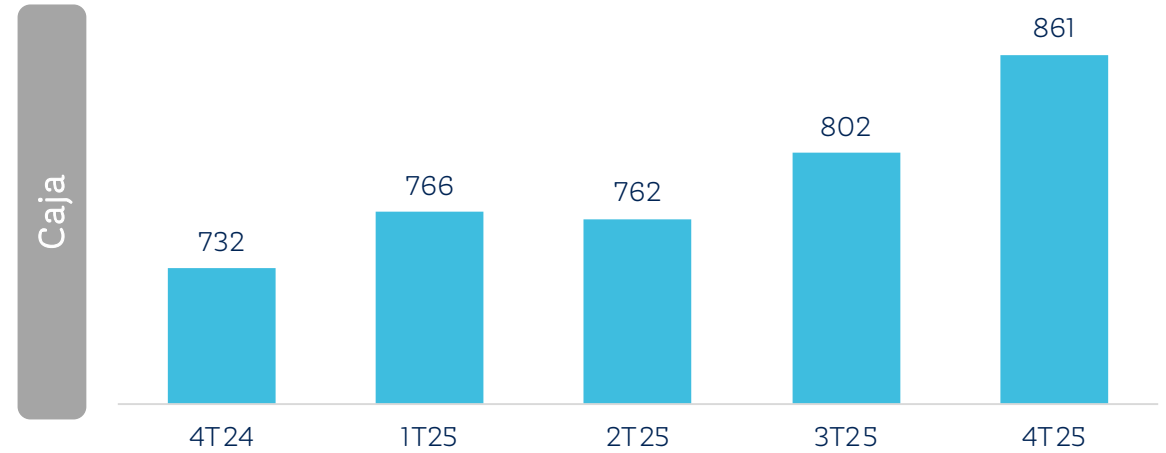
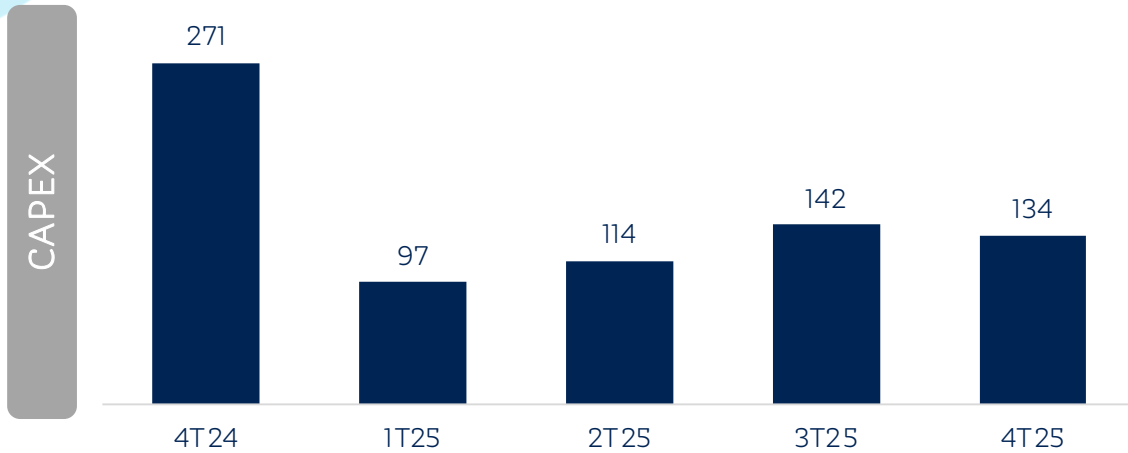
Millones MXN



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

La disciplina constante en el capital de trabajo y la generación de efectivo redujeron el apalancamiento en 0.3x, para cerrar en 2.7x

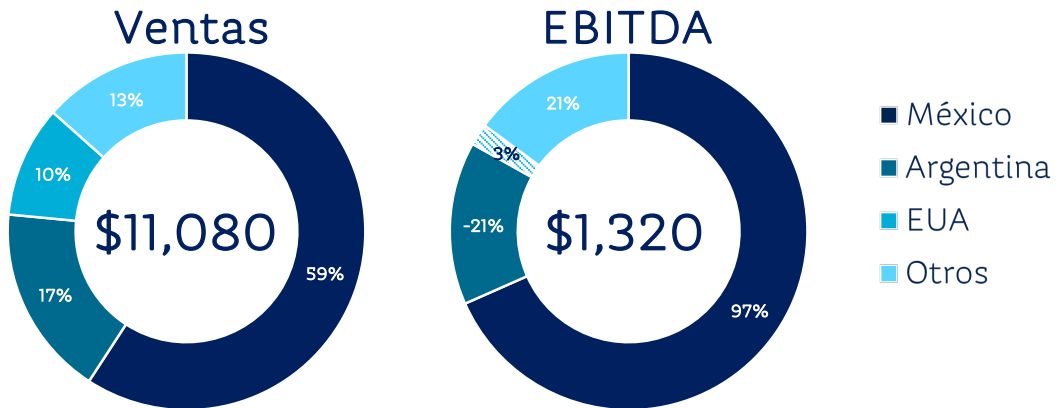
Millones MXN



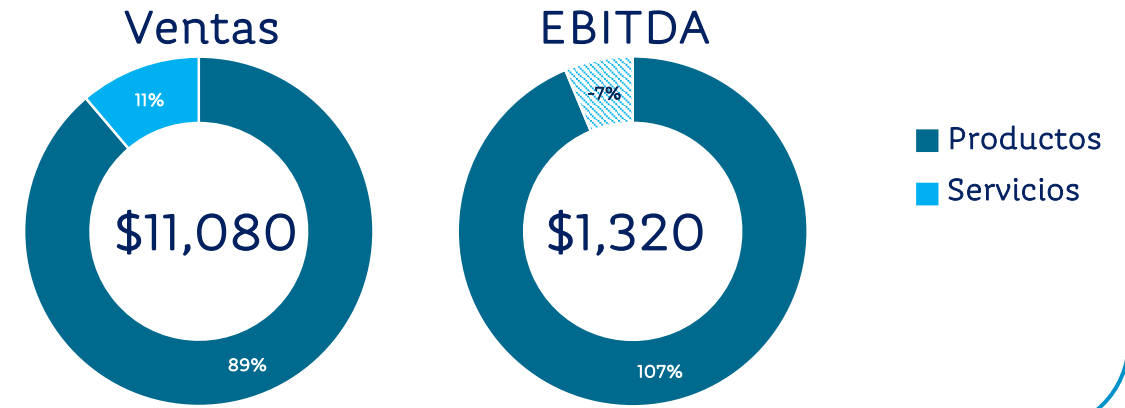
Resultados 2025

MXN mm

Por país



Por solución



		2025	2024	Δ %/pb
Estado de Resultados	Ventas Netas	11,080	11,201	(1%)
	Costo de Ventas	6,548	6,379	3%
	Utilidad Bruta	4,532	4,821	(6%)
	<i>Margen</i>	41%	43%	(210) pb
	Utilidad de Operación	634	669	(5%)
	<i>Margen</i>	6%	6%	(30) pb
	RIF	667	547	22%
	Impuestos	7	67	(90%)
	EBITDA	1,320	1,310	1%
	<i>Margen</i>	12%	12%	20 pb
Resultado Neto	(42)	54	NA	

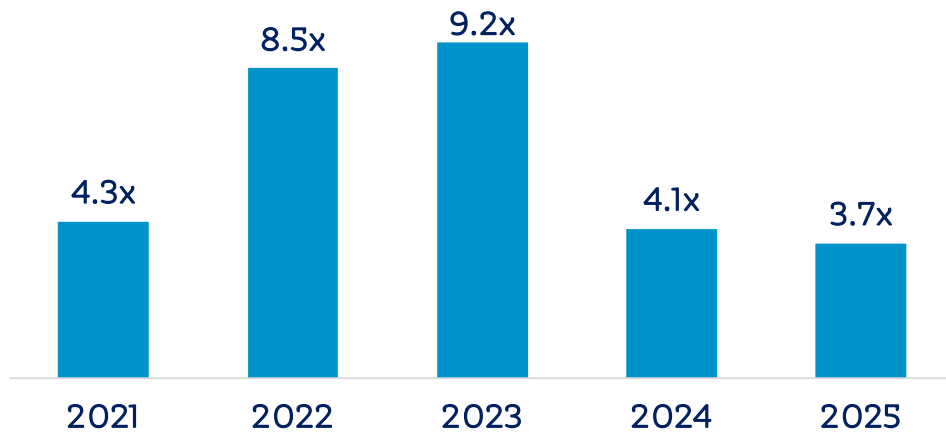
Resultados 2025

MXN mm

Perfil de vencimiento de la deuda



Cobertura de intereses

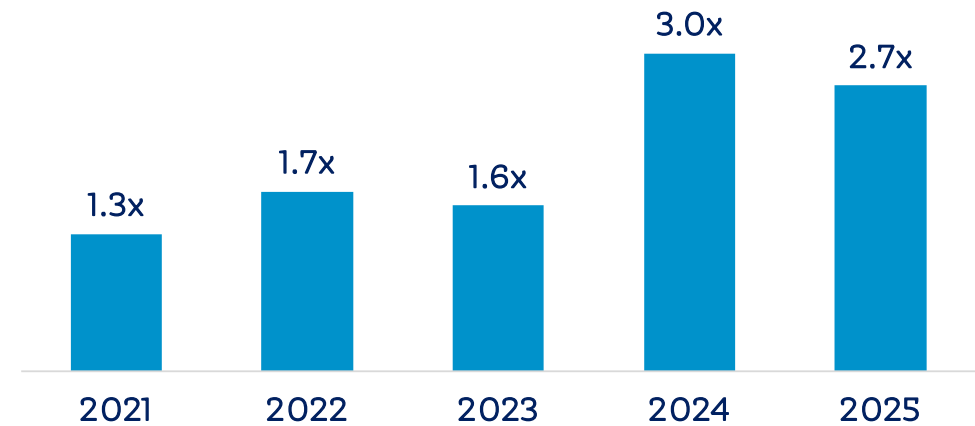


Balance General

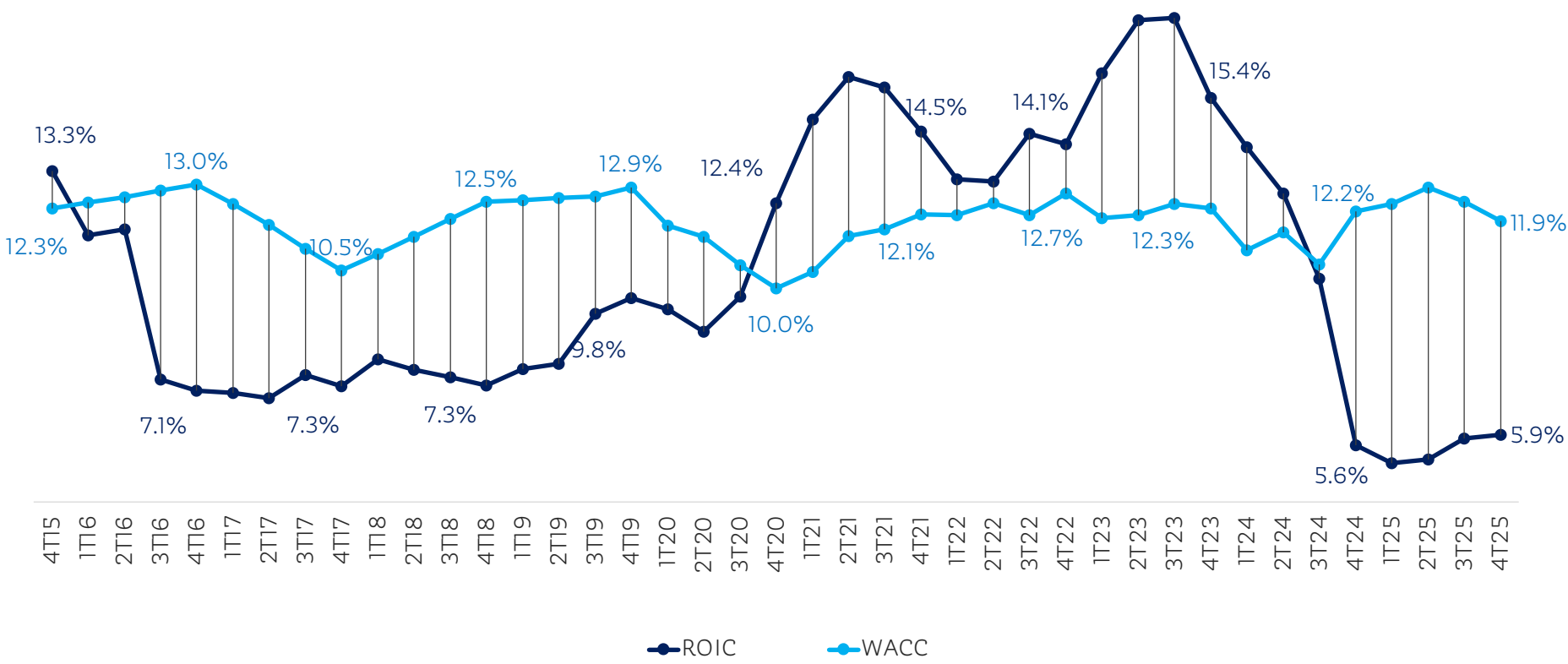
diciembre 2025

Caja y Equivalentes	861
Otros Activos	12,195
Activos Totales	13,056
Deuda Financiera	4,526
Otros Pasivos	2,834
Pasivos Totales	7,360
Capital Contable	5,696
Pasivo y Capital Contable	13,056

Deuda neta / EBITDA



ROIC vs. Costo de Capital



Los trimestres recientes muestran una reversión de tendencia, con el ROIC en una trayectoria ascendente mientras que el WACC tiende a la baja, respaldado por un enfoque disciplinado para cerrar la brecha restante de 600 bps.

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	\$13.40
	GBM	<i>Outperform</i>	\$38.00
	Signum / Punto	Compra	\$18.64
	Consenso		\$23.35

¡Gracias!

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS /

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com

Correo institucional
agua@rotoplas.com

<https://rotoplas.com/inversionistas>

 **Rotoplas**[®]
más y mejor agua