

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

Presentación Corporativa

Segundo Trimestre 2020



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*

Consideraciones de inversión



1 EL AGUA
Una industria emergente llena de oportunidades

2 BRINDANDO SOLUCIONES
Líder de mercado

3 CON UN PROPÓSITO CLARO
Modelo sostenible a largo plazo
"más y mejor agua"

4 HACIA DÓNDE VAMOS
Oportunidades de valor y crecimiento

5 FINANZAS SÓLIDAS
Con un enfoque sostenible

6 POR QUÉ INVERTIR EN AGUA?
Momento

1

EL AGUA

Una industria emergente llena de oportunidades

Demanda de Agua

Crecimiento poblacional

	2020	2050
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

Retos en materia de agua para la humanidad

2.4 mil millones

de personas a nivel mundial viven sin acceso a servicios de saneamiento



2/3

de la población mundial viven en zonas con escasez hídrica al menos una vez al mes



Tamaño y dinámica de mercado

Mercado de \$ USD 780 mil millones

Creciendo 3.3% TACC



Mercado en Latam y Norte América de \$ USD 225 mil millones



24% Alcance de mercado para Rotoplas

Horizontal a todos los sectores

Sectores de interés para Rotoplas:



Calidad y escasez de agua



Tratamiento y reciclaje de agua



Agricultura

Caso de estudio – Ciudad de México



“Actualmente, 40% de los habitantes tienen problemas de acceso al agua”

	2018	2030	Δ
Confiabilidad del agua	56%	8%	-7x
Desabastecimiento	17%	35%	2x
Calidad baja de agua	4%	17%	4x

Actualmente en el barrio de Tlalpan el gobierno local gasta US\$7 millones anuales en camiones cisterna.

Aeropuerto Internacional CDMX

- El sistema de aguas de la ciudad surte el 8% del suministro.
- Pipas de empresas privadas surten el resto
 - 38 pipas diarias | 14 mil pipas anuales
- Gasto en pipas en 2018 – 64.7 millones de pesos | 616 millones de litros

No sustentable en materia económica y ambiental



El llevar y posteriormente extraer el agua de la ciudad -altitud 2,240m- es muy costoso en energía y dinero



El agua renovable disminuirá en 11% para 2030



México excede la huella hídrica global promedio en 42% (1,978 vs 1,385 m³/hab/año)

2 BRINDANDO SOLUCIONES

Líder del mercado



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

2T20

Líder del mercado del agua



14 países (14x)¹
37,500+ puntos de servicio
3,200+ colaboradores (7x)¹
27,500+ puntos de venta (9x)¹
27 líneas de productos (14x)¹
18 plantas (2x)¹
1 centros de innovación

Ventas
MXN 7,868mm (TACC: 13.4%)²

EBITDA
MXN 1,480mm (TACC: 20.4%)²

¹ Comparación contra 1994

² TACC 2014 – U12M20

Métricas clave 2014 – U12M a junio 2020



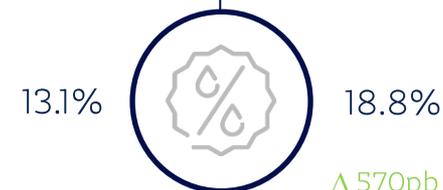
Δ 20%

Ventas



Δ 72%

EBITDA



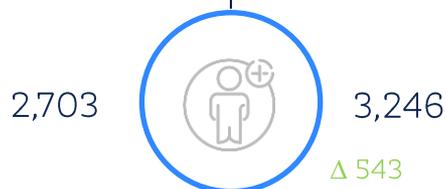
Δ 570pb

Margen EBITDA



Δ -36%

Ventas a gobierno



Δ 543

Empleados



Δ 4,500+

Puntos de venta



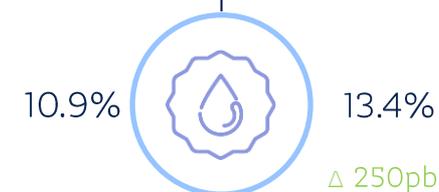
Δ 37,500+

Puntos purificación y tratamiento



Δ 9%

Principal cliente

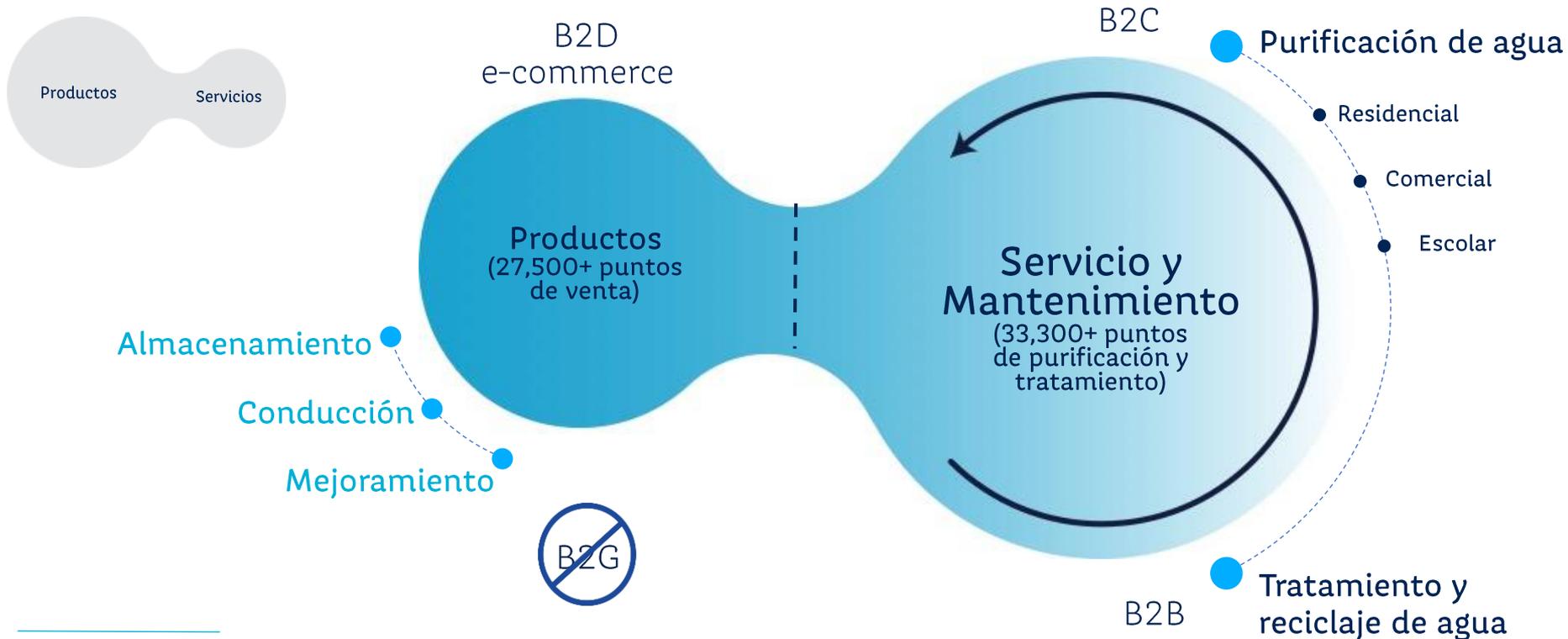


Δ 250pb

TACC Ingresos Saños (ex Brasil)

Soluciones Descentralizadas de Agua | Modelo de Negocios

ACTUAL → EVOLUCIÓN



B2B: Business to Business (Negocio a Negocio)
 B2C: Business to Consumer (Negocio a Consumidor)
 B2D: Business to Distributor (Negocio a Distribuidor)
 B2G: Business to Government (Negocio a Gobierno)

SERVICIOS

PURIFICACIÓN



Residencial



Comercial



Bebederos



TRATAMIENTO Y RECICLAJE



Plantas de Tratamiento de Aguas Residuales (PTARS)



Plantas purificadoras de agua

PRODUCTOS

ALMACENAMIENTO



Tinacos



Cisternas



Industrial



Otros

CONDUCCIÓN



Tubería



Válvulas



Bombas



Registros sanitarios

MEJORAMIENTO



Calentadores



Biodigestores



Filtros



Purificadores

AUTOSUSTENTABLES



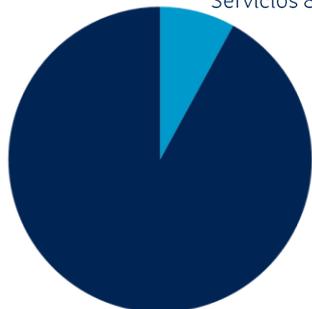
Sistema de Captación Pluvial Rural



Baño Húmedo

Ventas por solución LTM*

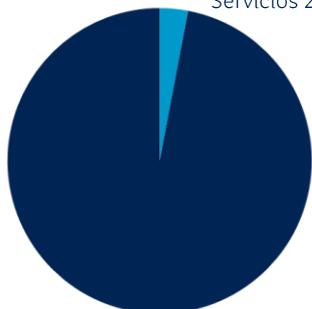
Servicios 8%



Productos 92%

EBITDA por solución LTM*

Servicios 2%



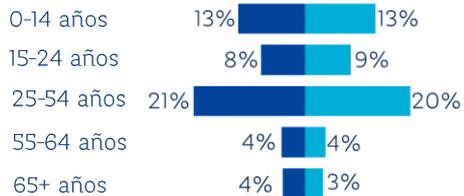
Productos 98%

AGUA	PRODUCTOS	Almacenamiento	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> Conciencia ambiental Aplicación de la normativa hacia estándares más estrictos para aguas residuales Aumento de los precios del agua

Estrategia por país | región



Demografía del país

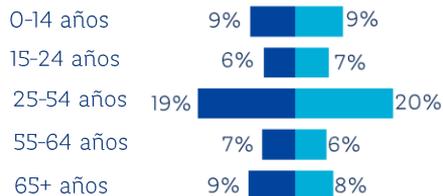


Estrategia Rotoplas:

- Mantener el liderazgo en productos
- Impulsar servicios (PTARs, bebbia y bebederos)



Demografía del país

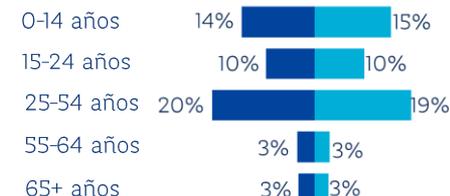


Estrategia Rotoplas:

- Enfoque en la plataforma de comercio electrónico
- Plataforma multimarca enfocada en productos de almacenamiento de agua, agrícolas e industriales



Demografía del país



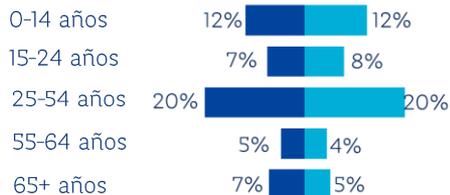
Estrategia Rotoplas:

- Mantener el posicionamiento de mercado en la región

Central America includes Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras and Nicaragua



Demografía del país

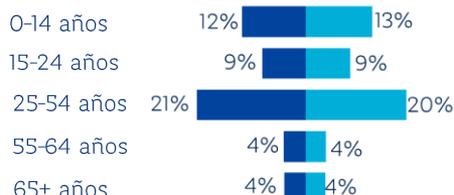


Estrategia Rotoplas:

- Buscar rentabilidad aumentando los precios en función de la inflación
- Diversificación de productos por gama
- Reforzar la plataforma de exportación



Demografía del país

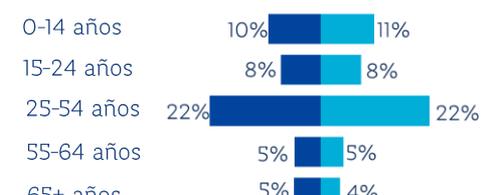


Estrategia Rotoplas:

- Completar cartera de productos con el desarrollo orgánico del segmento de conducción
- Liderazgo en tratamiento y mejoramiento (calentadores) de agua



Demografía del país



Estrategia Rotoplas:

- Mantener presencia en el país.
- Incursionar en el mercado de plantas de tratamiento y reciclaje

3 CON UN PROPÓSITO CLARO

Modelo sostenible a largo plazo
“más y mejor agua”

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 **27,500 puntos de venta** en el continente americano
- Más de **37,500 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 investigación y desarrollo**

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

Fichas ambientales



Huella
hídrica



Huella
de carbono

Enfoque ASG



+19,000 hrs¹

de capacitación a colaboradores en derechos humanos, procesos, salud y seguridad, entre otros temas



+5,700¹

plomeros formados y 350 certificados como "Asesores de soluciones de agua".



+1,100,000²

niños beneficiados



+80%

energía de fuentes sostenibles



Economía circular
"Proyecto Verde"

Programa para usar resinas recicladas en nuestros productos | +10% de las resinas



53% Consejeros Independientes



Comités de Auditoría, Prácticas Societarias y Compensaciones encabezados por Consejeros Independientes



Comité de Sustentabilidad con reporte indirecto al Consejo de Administración

- DJSI MILA Pacific Alliance
- S&P/BMV IPC Sustentable
- ESG Bloomberg 59.5 puntos: **Top 10 en México**

2018 GRI Standards de conformidad exhaustiva y verificados

2017 GRI Standards conformidad exhaustiva
2016 Informe Anual Integrado elaborado bajo GRI Standards

2015 Informe Anual Integrado bajo GRI 4

Para mayor información sobre nuestro desempeño ESG, visite nuestra página www.rotoplas.com/sustentabilidad/

¹ Durante 2019

² Acumulativo e incluyendo solo beneficiarios de bebederos de INIFED

Mejores prácticas en Gobierno Corporativo



Nuestro consejo de administración:

- Transparencia — ➤ 53% consejeros **independientes**
- Diversidad — ➤ 5 consejeros **internacionales**
- Innovación — ➤ Representado por 4 diferentes **generaciones**
- Equidad — ➤ **Equidad de género** en el Consejo
- Experiencia — ➤ **Miembros del Consejo** con antecedentes en diversas industrias y más de 500 años de experiencia combinada

4 HACIA DÓNDE VAMOS

Oportunidades de valor y crecimiento

"...a lo largo de este programa de transformación, Rotoplas deberá lograr un **ROIC** mayor a la **WACC** en menos de 18 meses".

*Carlos Rojas | CEO
Lanzamiento de programa Flow
Agosto 2019*

A. 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

B. 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

C. 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



Oportunidades de venta cruzada



Rotoplas busca ampliar su portafolio de soluciones para satisfacer las necesidades de la población en todas las regiones.



Oferta actual



Comercio electrónico



Plan

AGUA

PRODUCTOS

SERVICIOS

	EE.UU.	México	Centroamérica	Perú	Brasil	Argentina
Almacenamiento					---	
Conducción	---				---	
Tratamiento y mejoramiento					---	
Purificación	---		---	---	---	---
Tratamiento y reciclaje	---		---			---

Mega tendencias



Tratamiento y reciclaje in situ - el futuro de la urbanización (menos energía, más fiabilidad, más sostenibilidad)



Purificación en el punto de uso (menos fricción, más sostenible)

Plataforma de comercio electrónico en EEUU



La plataforma:

-  #1 en venta en línea de productos de almacenamiento de agua
-  Acceso a clientes en todo el país a través de la alianza estratégica con Tank Holding Corp.
-  Innovación en temas de agua (almacenamiento, fosas sépticas) para atender las necesidades crecientes de los clientes
-  Posibilidad de ordenar en línea y recoger las compras en tienda

Canales disponibles:



En línea



Teléfono



Tienda



Móvil

Nuestras marcas:


plasticwatertanks.com


plastic-mart.com



tank-depot.com

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

5

FINANZAS SÓLIDAS

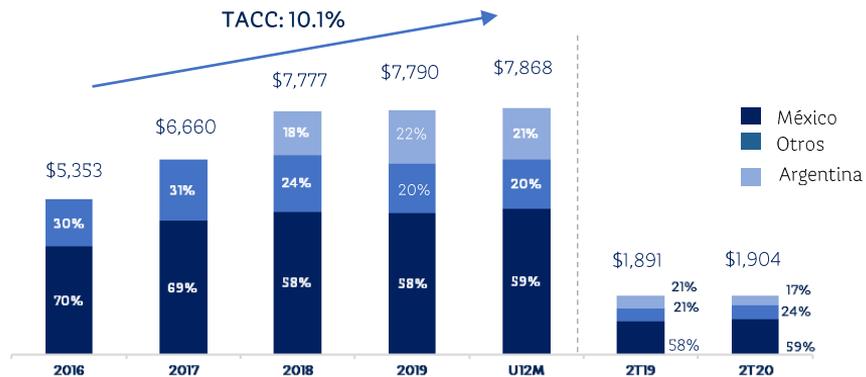
Con un enfoque sostenible

Historial de crecimiento y rentabilidad

MXN mm

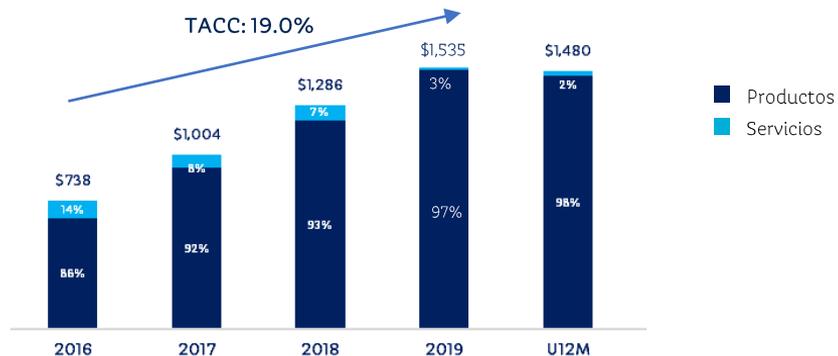
Ingreso por país

MXN mm



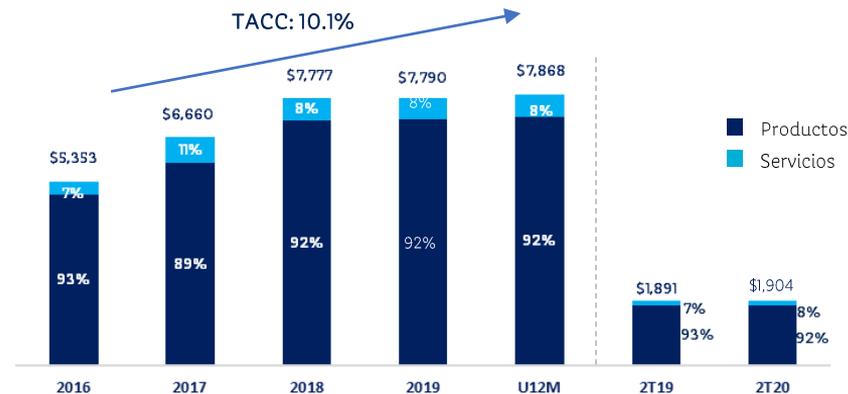
EBITDA Ajustado por solución

MXN mm

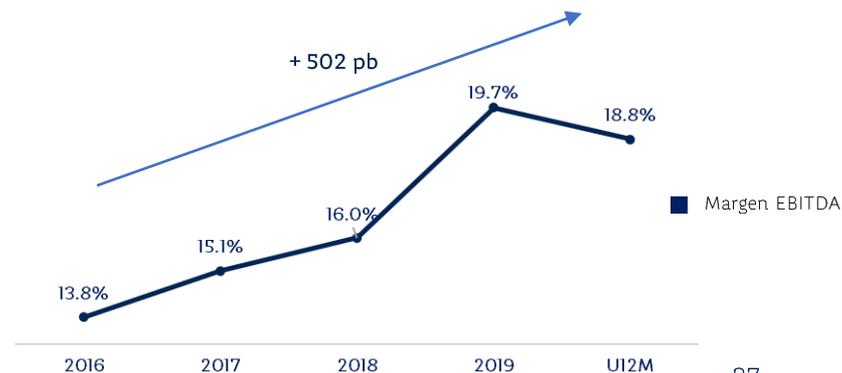


Ingreso por solución

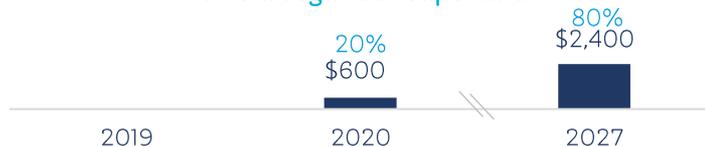
MXN mm



Margen EBITDA Ajustado



Calendario de amortización de deuda Previo a segunda reapertura



Posterior a segunda reapertura



Cobertura de intereses*



Balance sólido para apoyar el crecimiento

Junio 2020

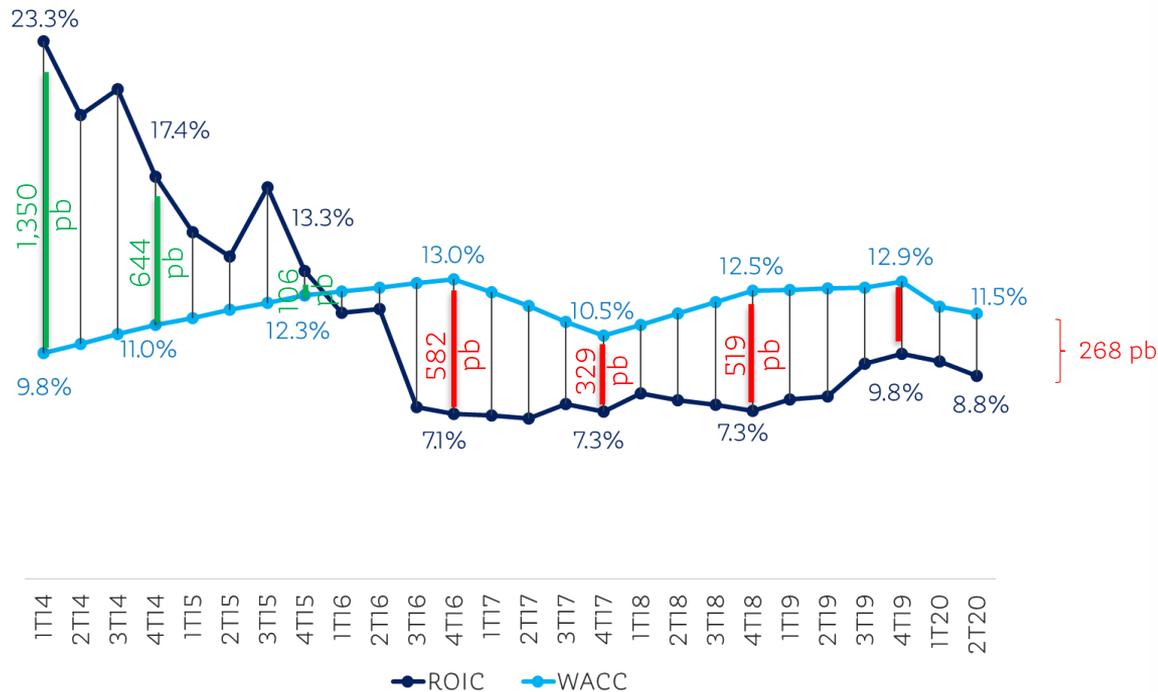
Caja y Equivalentes	\$3,193
Otros Activos	\$9,360
Activos Totales	\$12,553
Deuda	\$4,075
Otros Pasivos	\$1,991
Pasivos Totales	\$6,066
Capital Contable	\$6,487
Pasivo y Capital Contable	\$12,553

Deuda neta / EBITDA



*Los gastos financieros utilizados para el cálculo consideran los intereses pagados derivados de los pasivos con costo
*Cálculo de cobertura de intereses: EBITDA/Intereses a cargo

ROIC vs Costo de Capital



Mejora en el ROIC a partir del programa de transformacional Flow:

- Mayor disciplina en *Capital Allocation* (*Control Tower*).
- Optimización de capital de trabajo
- Mayor eficiencia productiva en proceso de manufactura
- Estrategia de desinversión de activos de baja rentabilidad
- Estricta disciplina en gastos

6 POR QUÉ INVERTIR EN AGUA?

Momentum

Resiliencia del modelo de negocio

- 🚰 Crecimiento continuo
- 🚰 Márgenes de doble dígito
- 🚰 Administración sólida

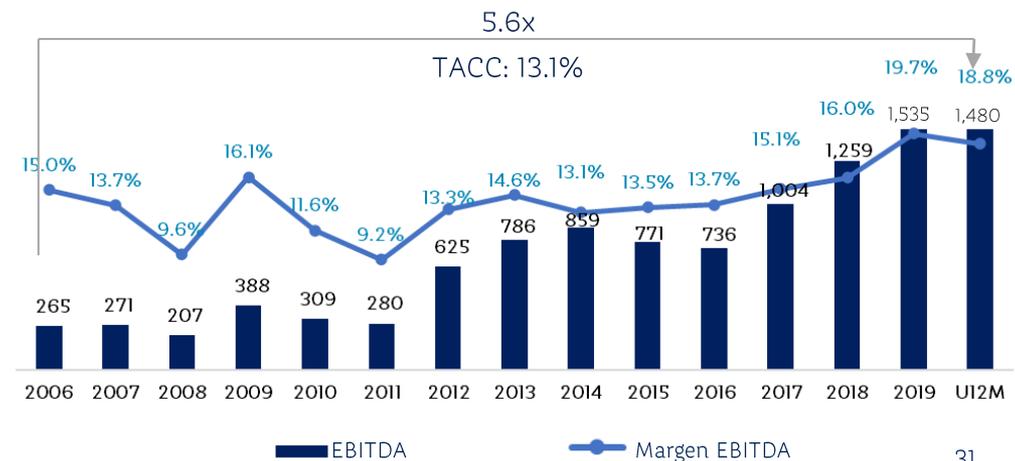
- México – 41 años
- Centroamérica – 23 años
- Perú – 21 años
- Argentina – 21 años
- Brasil – 20 años
- EEUU – 5 años



Ventas



EBITDA



Gracias

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com
+52 (55) 5201-5000 ext. 50163

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com
+52 (55) 5201-5000 ext. 50341