

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

Presentación Corporativa

Tercer 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 consecuentes. 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 Tlalpan el gobierno local gasta US\$7 millones anuales en pipas de agua

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

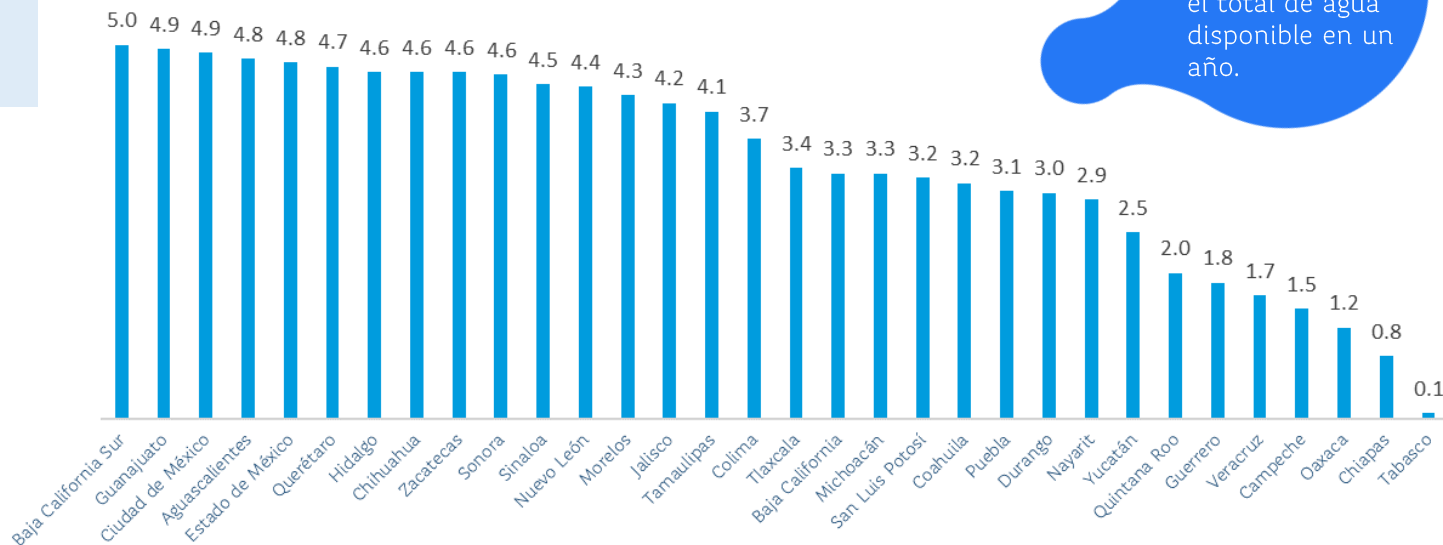


México excede la huella hídrica global promedio en 42% (1,978 vs 1,385 m^3 /hab/año)



Riesgo general de agua¹

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



0-1 bajo

1-2 bajo-medio

2-3 medio-alto

3-4 alto

4-5 extremo alto

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

3T20

Líder del mercado del agua



14 países (14x)¹
37,500+ puntos de servicio
3,300+ 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 8,230mm (TACC: 4.2%)²

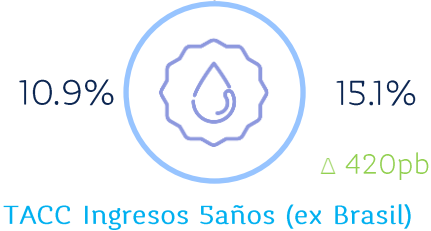
EBITDA

MXN 1,501mm (TACC: 10.7%)²

¹ Comparación contra 1994

² TACC 2014 – U12M20

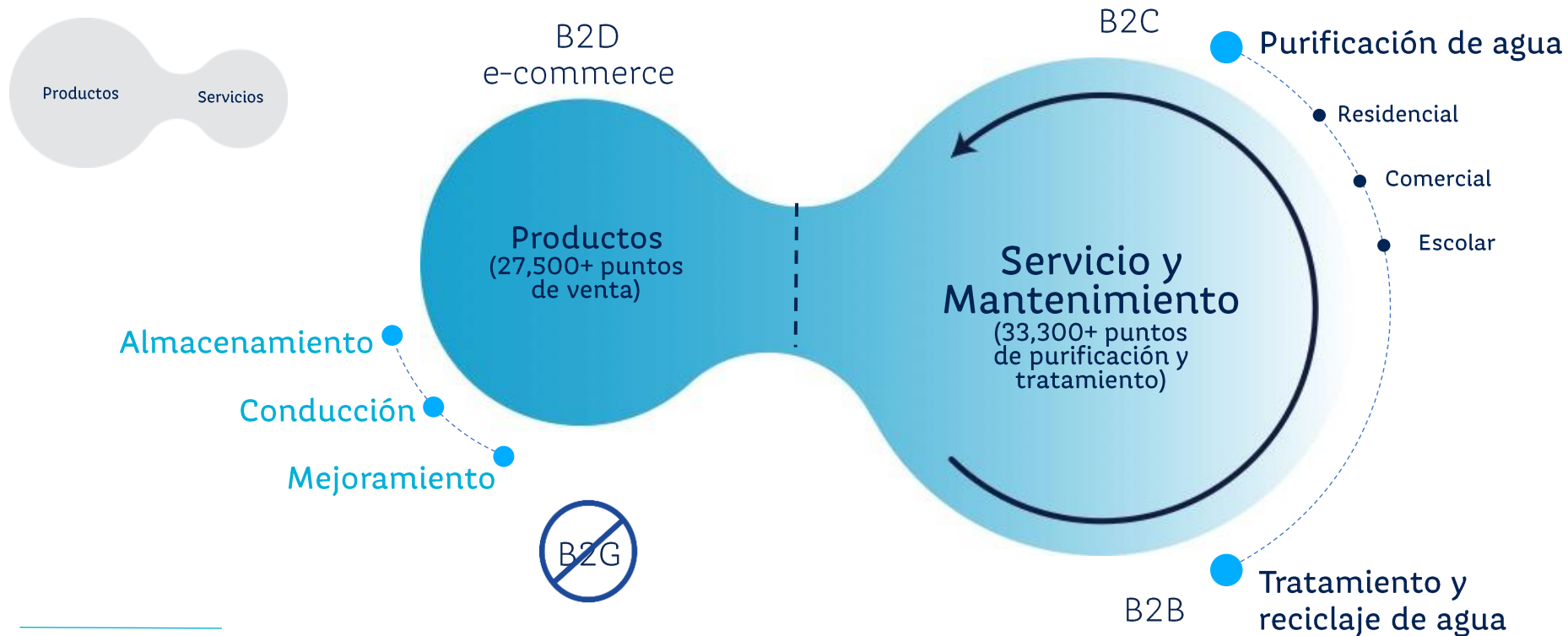
Métricas clave 2014 – U12M a septiembre 2020



Soluciones Descentralizadas de Agua | Modelo de Negocios

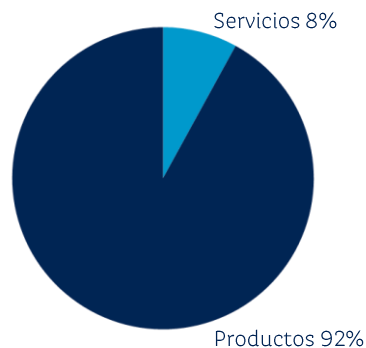
ACTUAL

EVOLUCIÓN

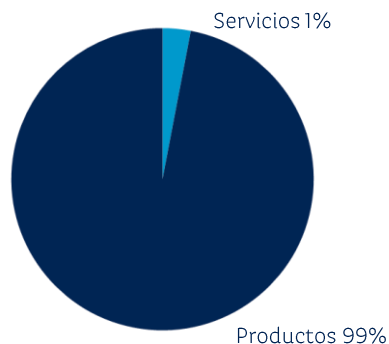


B2B: Business to Business (Negocio a Negocio)
 B2C: Business to Consumer (Negocio a Consumidor)
 B2D: Business to Distributor (Negocio a Distribuidor)
 B2G: Business to Government (Negocio a Gobierno)

Ventas por solución LTM*



EBITDA por solución LTM*



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

SERVICIOS

PURIFICACIÓN



Residencial



Comercial



Bebederos



TRATAMIENTO Y RECICLAJE



Plantas
de Tratamiento de
Aguas Residuales
(PTARS)



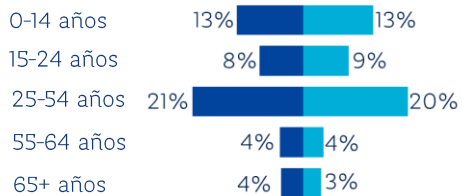
Plantas
purificadoras
de agua

AGUA	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

Estrategia por país | región



Demografía del país

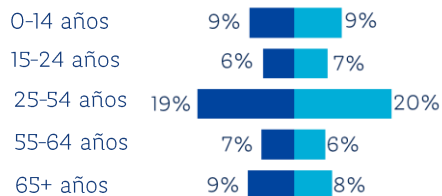


Estrategia Rotoplas:

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



Demografía del país

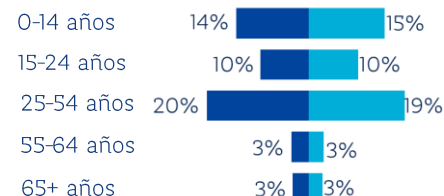


Estrategia Rotoplas:

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



Demografía del país



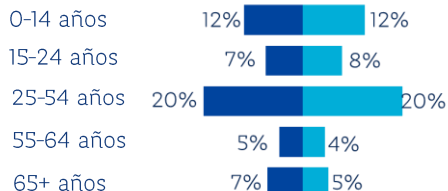
Estrategia Rotoplas:

- Mantener el posicionamiento de mercado en la región

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



Demografía del país

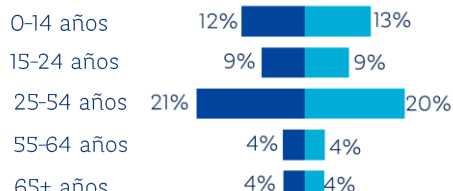


Estrategia Rotoplas:

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



Demografía del país

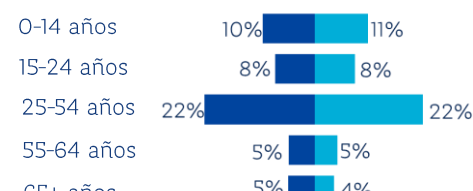


Estrategia Rotoplas:

- 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

SOCIAL

GOBIERNO CORPORATIVO

AMBIENTAL

MODELO DE SUSTENTABILIDAD



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 58.7 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

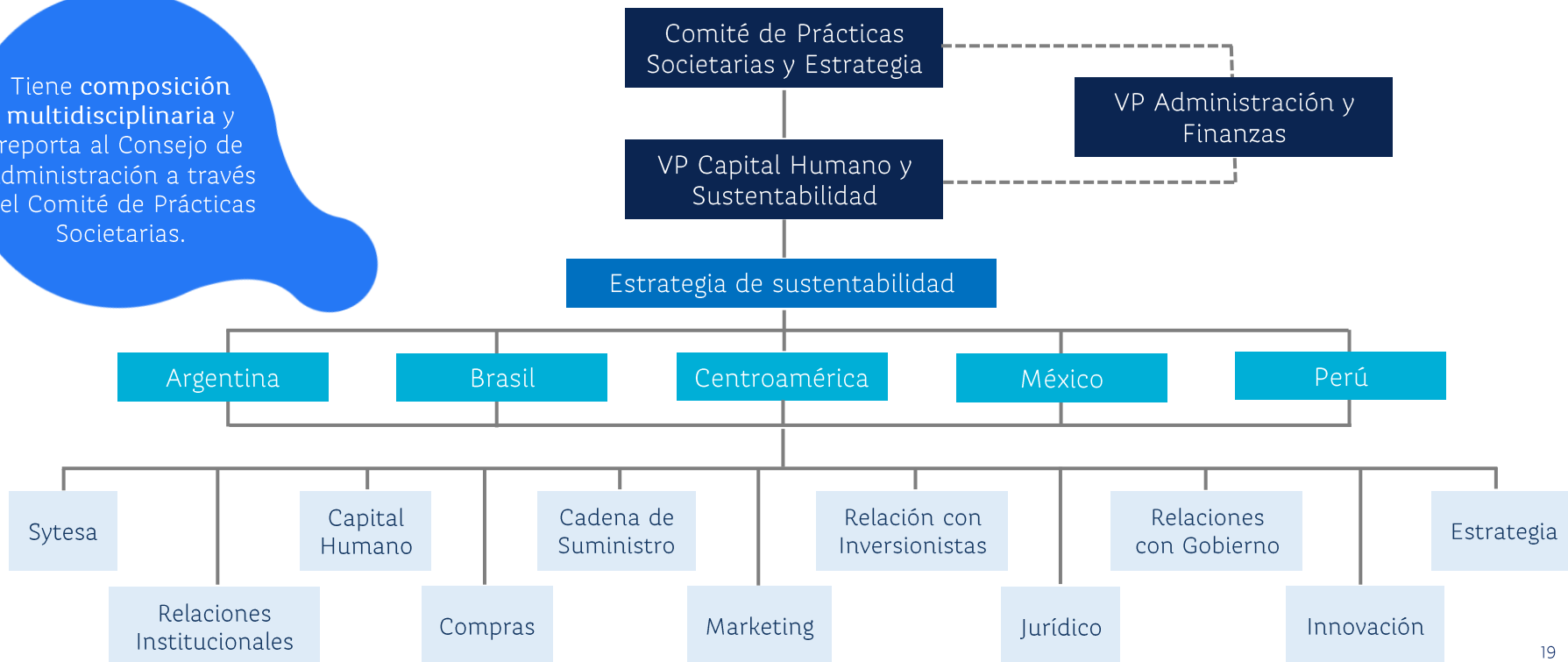
² Acumulativo e incluyendo solo beneficiarios de bebederos de INIFED

Estructura Organizacional Sustentabilidad



El Comité de Sustentabilidad es el encargado de **impulsar, coordinar y monitorear** las diferentes iniciativas vinculadas con el Modelo de sustentabilidad y la Estrategia de Sustentabilidad.

Tiene **composición multidisciplinaria** y reporta al Consejo de Administración a través del Comité de Prácticas Societarias.



Estrategia Cambio Climático



Busca mitigar riesgos y capitalizar oportunidades que plantea el cambio climático para Rotoplas y sus grupo de interés

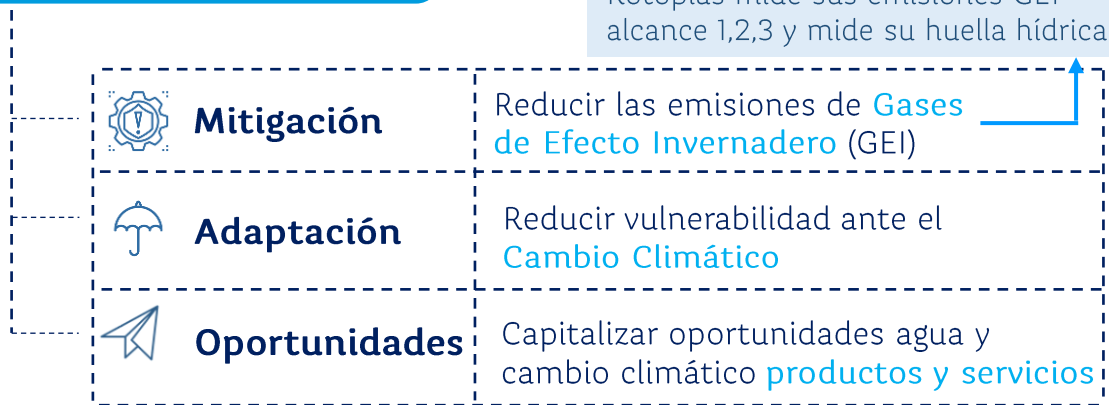
Accede al reporte completo
GEI 2019



Metas GEI 2019



Rotoplas mide sus emisiones GEI alcance 1,2,3 y mide su huella hídrica



Líneas de acción ante grupos de interés:

1. Cultura de liderazgo contra el cambio climático
2. Cambio climático en cadena de suministro
3. Fortalecer la resiliencia de Rotoplas mediante uso de tecnología e innovación
4. Criterios de cambio climático en distribución
5. Concientización respecto a mitigación y adaptación a cambio climático

Estrategia Cambio Climático



- 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



Conoce un poco más acerca
de nuestros Consejeros



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, 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

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

Almacenamiento





Conducción





Tratamiento y mejoramiento





Purificación



Tratamiento y reciclaje







Estrategia por país y región



MÉXICO



- Crecer la plataforma de servicios
- Mantener liderazgo en productos
- Explorar nuevas oportunidades de negocio

bebbia. rieggo.

Sytesa. Empresa de Grupo Rotoplas



PERÚ



- Mantener liderazgo en almacenamiento y mejoramiento
- Desarrollar y crecer el segment de conducción
- Mantener el ritmo de crecimiento y rentabilidad



EUA



- Aumentar la tasa de conversión en los sitios
- Aumentar rentabilidad
- Entrar al negocio de fossa sépticas



CENTROAMÉRICA



- Mantener el liderazgo de almacenamiento y mejoramiento
- Aprovechar la sinergia y la 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
- No adquirir deuda local



BRASIL

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



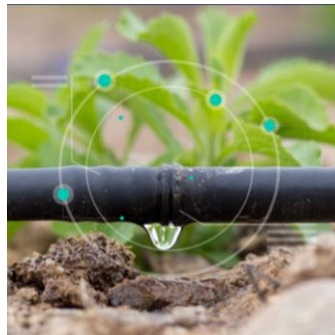
Mega tendencias



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)



Soluciones de irrigación hechas a medida, en un solo lugar, con servicio completo, incluyendo el diseño, la construcción, la operación, el mantenimiento y la digitalización

- 50/50 JV con Renewable Resources Group

Irrigación por goteo
Micro aspersión

Propuesta de Valor

- Gestión eficiente del agua en los campos (ahorro de hasta un 30% de agua)
- Mejorar el rendimiento de los cultivos hasta en un 15%.

Irrigación como servicio

- Diseño de soluciones inteligentes y sostenibles
- Monitoreo en tiempo real de la calidad del agua y la humedad en los campos
- Servicio de punta a punta
- Soluciones al mejor precio del mercado
- Opciones de pago personalizadas
- Planes de financiación y mantenimiento

Mercado Objetivo
US\$170 millones
1.5M ha

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

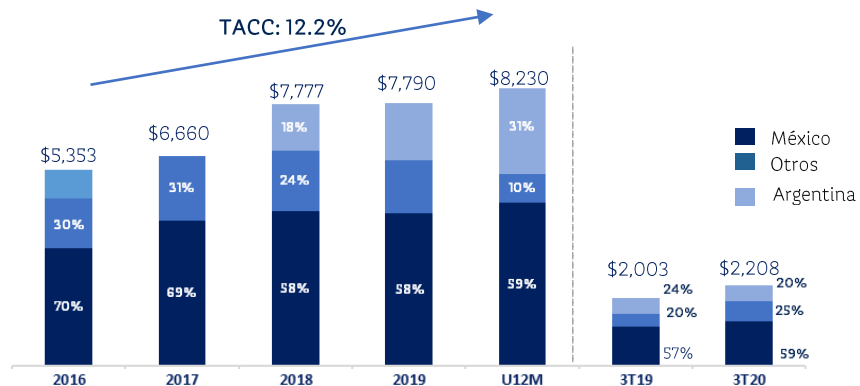
Con un enfoque sostenible

Historial de crecimiento y rentabilidad

MXN mm

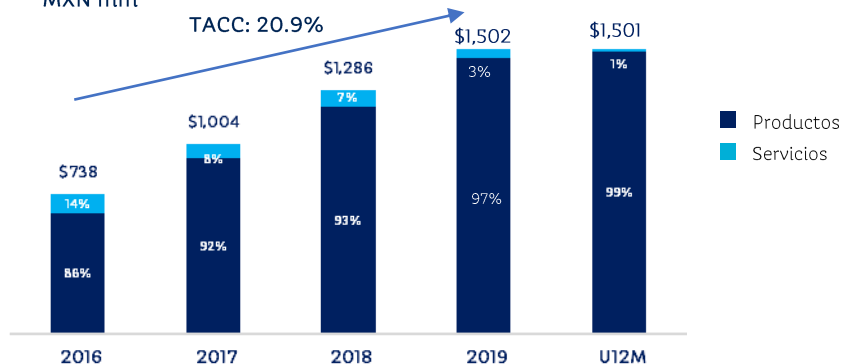
Ingreso por país

MXN mm



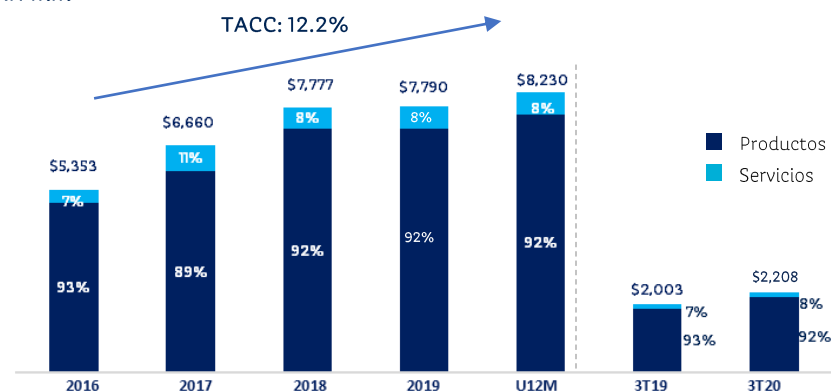
EBITDA Ajustado por solución

MXN mm

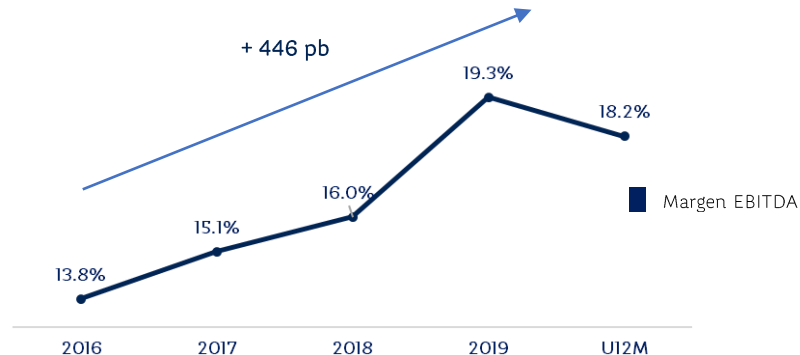


Ingreso por solución

MXN mm



Margen EBITDA Ajustado



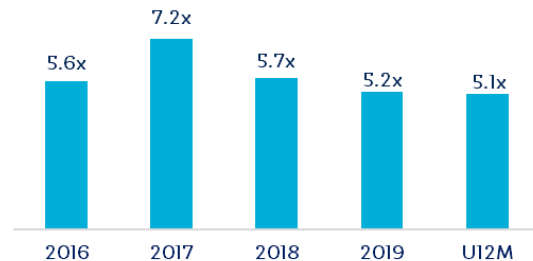
Calendario de amortización de deuda Previo a segunda reapertura



Posterior a segunda reapertura



Cobertura de intereses*

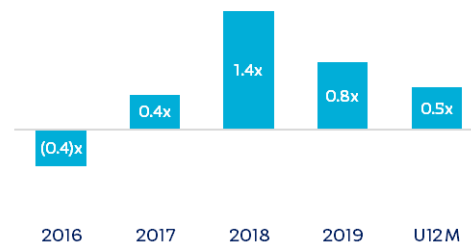


Balance sólido para apoyar el crecimiento

Septiembre 2020

Caja y Equivalentes	\$3,394
Otros Activos	\$9,580
Activos Totales	\$12,974
Deuda	\$4,151
Otros Pasivos	\$2,385
Pasivos Totales	\$6,536
Capital Contable	\$6,438
Pasivo y Capital Contable	\$12,974

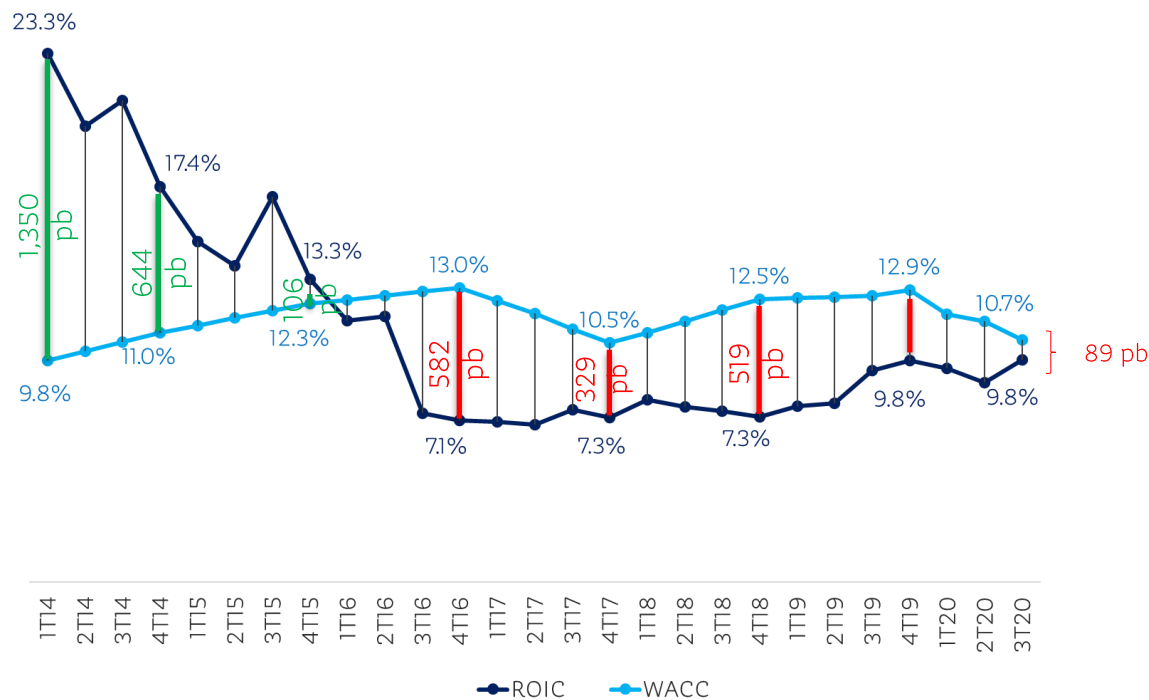
Deuda neta / EBITDA



*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?

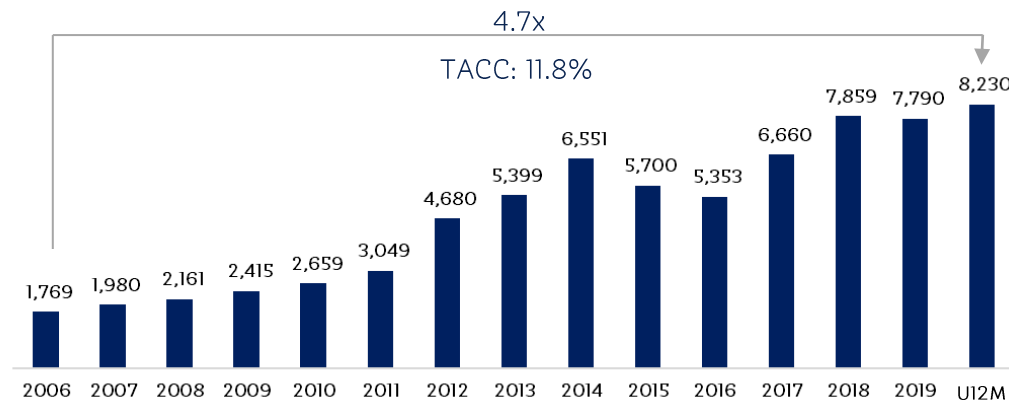
Momentum

Resiliencia del modelo de negocio

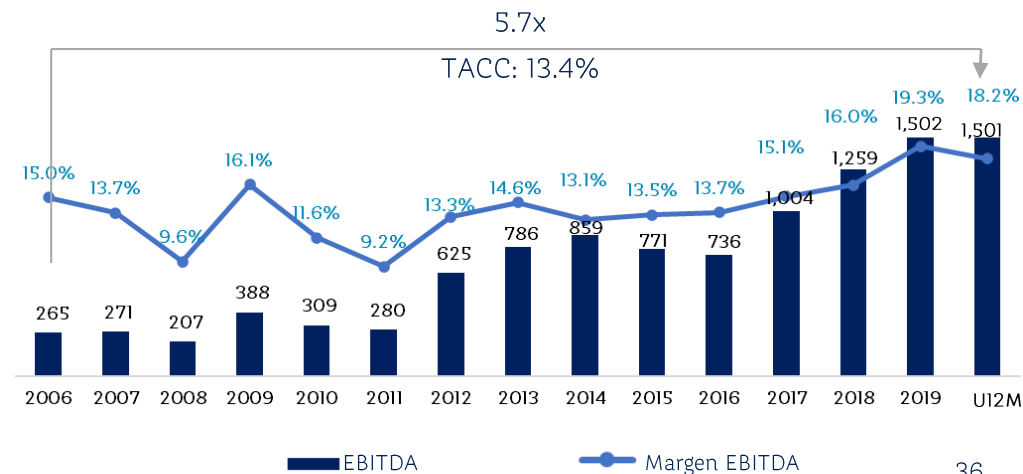
- 🚰 Crecimiento continuo
- 🚰 Márgenes de doble dígito
- 🚰 Administración sólida

- 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