

Ciudad de México, 23 de abril del 2024

Grupo Rotoplas S.A.B. de C.V. (BMV: AGUA*) (“Rotoplas”, “la Compañía”), empresa líder en América en soluciones de agua, reporta sus resultados no auditados del primer trimestre de 2024. La información ha sido preparada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (“IFRS” por sus siglas en inglés).

Las cifras se encuentran expresadas en millones de pesos mexicanos.

HITOS RELEVANTES | 1T24 vs 1T23

- Durante el trimestre destaca positivamente un **margen bruto** récord del 50.7%, el más alto en la historia de la Compañía, así como una expansión en el **margen EBITDA** de 70 pb. Asimismo, experimentamos un significativo crecimiento en **servicios**, se optimizó el **ciclo de conversión de efectivo** en 56 días y la **utilidad neta** fue 8.3x veces mayor a la del 1T23.

- Sin embargo, las **ventas netas** cierran en Ps. 2,667 millones, 2.9% por debajo del 1T23, resultado de un entorno económico y climático complejo en varios países donde operamos. México y Centroamérica tuvieron un sólido desempeño tanto en ventas como en rentabilidad; sin embargo, no lograron compensar las caídas en otras regiones, acentuadas por la fortaleza del peso mexicano.

Si se tomara en cuenta el tipo de cambio del 2022 y se aislara el efecto de devaluación en Argentina, el incremento en ventas netas hubiera sido del 1.0%.

- Las **ventas de productos** disminuyen 6.1%, afectadas por una débil demanda, así como efectos cambiarios adversos, especialmente en Argentina, Estados Unidos y Perú.

- Las **ventas de servicios** incrementan 56.2%, impulsadas por la continua expansión de *bebbia* y el sólido crecimiento de RSA y *rieggio*.

- El **margen bruto** cierra en 50.7%, con una expansión de 300 pb. Este resultado se debe a una estrategia de precios eficiente, la reducción en los costos de materias primas, y un aumento en los volúmenes de ventas de Tinaco Plus+ en México, que presenta un menor costo promedio de producción.
- La **utilidad operativa** alcanza Ps. 421 millones, representando un margen de 15.8%, una reducción de 20 pb vs el 1T23. Esta disminución se atribuye al incremento en los gastos de operación, influenciado por un aumento en los costos de fletes y el desarrollo de iniciativas de comercio electrónico, digitalización y publicidad para *bebbia* en México, además de la desaceleración en ventas en ciertos mercados.
- El **EBITDA** se mantuvo estable, alcanzando Ps. 555 millones, y el margen se expandió 70 pb vs el 1T23, para alcanzar 20.8%.
- La **utilidad neta** cierra en Ps. 304 millones, un aumento de 8.3 x comparada con el 1T23, derivado de una disminución en los gastos financieros.

- El **ROIC** al cierre del trimestre fue 14.0%, disminuyendo 210 pb vs el 1T23, debido al impacto de la rentabilidad operativa y el aumento en el capital invertido. Sin embargo, continúa 290 pb por arriba del costo de capital.
- El **apalancamiento Deuda Neta/EBITDA** cierra en 1.7x y el ciclo de conversión de efectivo se optimiza en 56 días debido a una eficaz gestión del capital de trabajo.
- En el periodo, se invirtieron Ps. 98 millones en **CapEx**, destinados principalmente a la actualización del proceso productivo de soluciones de almacenamiento en México.

CIFRAS RELEVANTES | 1T24 vs 1T23

		1T		
		2024	2023	%Δ
Estado de Resultados	Ventas Netas	2,667	2,746	(2.9%)
	<i>% margen bruto</i>	50.7%	47.7%	300 pb
	Utilidad de la operación	421	438	(4.0%)
	<i>% margen</i>	15.8%	16.0%	(20) pb
	EBITDA	555	553	0.4%
	<i>% margen</i>	20.8%	20.1%	70 pb
	Utilidad neta	304	37	NA
	<i>% margen</i>	11.4%	1.3%	1,010 pb
Balance	Efectivo y equivalentes	570	682	(16.4%)
	Deuda con costo	4,123	4,146	(0.6%)
	Deuda Neta	3,553	3,464	2.6%
Flujo	Flujo Operativo	132	136	(3.0%)
	CapEx	98	110	(11.1%)
	Capital de Trabajo	(361)	(264)	37.0%
Otros	Deuda Neta / EBITDA	1.7 x	1.6 x	0.1 x
	ROIC	14.0%	16.1%	(210) pb
	Ciclo Conversión Efectivo	30	86	(56)

CIFRAS RELEVANTES | ENERO – MARZO

3,737
Colaboradores

+32,000
Puntos de venta

4.2%
Ventas a gobierno

+5,260
Clientes e-commerce

+115,000
Usuarios *bebbia*

8.6 millones
Garrafones 20L evitados

MENSAJE | DIRECTOR GENERAL

Estimadas y estimados inversionistas,

Iniciamos el 2024 enfocados en continuar proporcionando soluciones descentralizadas y un mayor acceso a agua en las regiones donde operamos, mientras implementamos estrategias operativas y financieras para generar valor a nuestros grupos de interés.

Durante el trimestre logramos mantener la rentabilidad, alcanzando un margen EBITDA superior al 20%, así como un ROIC superior al costo de capital. No obstante, enfrentamos retos debido a una menor demanda en Argentina, Estados Unidos y Perú.

México tuvo sólidos resultados, con un buen desempeño tanto de servicios como de productos. La sequía en la zona centro del país continúa impulsando volúmenes, mientras que las adquisiciones a través de nuestra estrategia de *Programmatic M&A* están dando mayor dinamismo a riego y RSA. A través de nuestras soluciones buscamos abordar y mitigar la creciente problemática de escasez de agua en nuestro país. Durante este periodo, logramos realizar ajustes en la producción y la gestión de la cadena de suministro para satisfacer la elevada demanda.

La estrategia de precios y una constante actividad comercial con nuestros aliados, distribuidores y plomeros, nos ha permitido mantener el liderazgo de las marcas en las diferentes regiones donde operamos.

En cuanto a mejores prácticas de gobernanza, el próximo 26 de abril se propondrá a la Asamblea General la designación de dos nuevos consejeros independientes, Regina García-Cuellar y Marcos Westphalen, quienes con su experiencia fortalecerán el Consejo de Administración y brindarán una mayor diversidad de perfiles y puntos de vista. Asimismo, se propondrá un dividendo por \$0.50 pesos por acción, reafirmando nuestro compromiso con generar valor para nuestros accionistas.

Estamos entusiasmados por las oportunidades que el 2024 seguirá trayendo. Continuamos enfocados en dar el mejor servicio a nuestros clientes y liderar el cambio hacia un uso más eficiente y sostenible del agua.



Carlos Rojas Aboumrad

INVITACIÓN | VIDEOCONFERENCIA DE RESULTADOS

Jueves 25 de abril, 10:00 am hora CDMX (12:00pm, EST)

Ponentes: Carlos Rojas Aboumrad (CEO) y Mario Romero Orozco (CFO)

Registro: https://rotoplas.zoom.us/webinar/register/WN_Daz-WvpOSg6KhIM4GPeKdQ

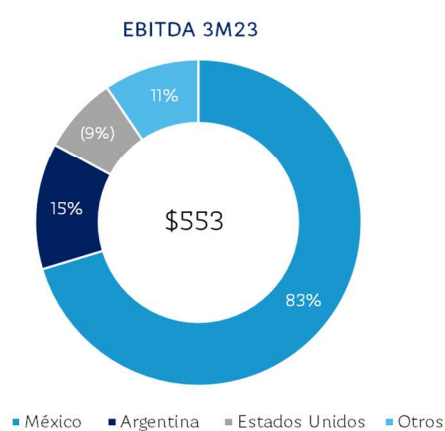
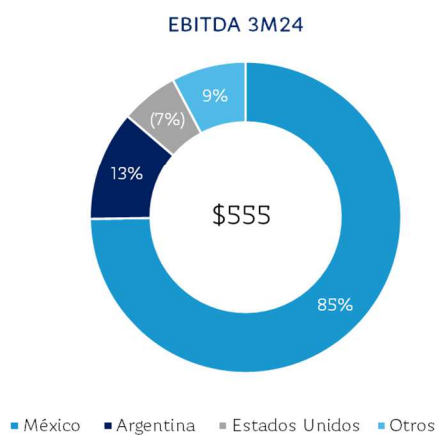
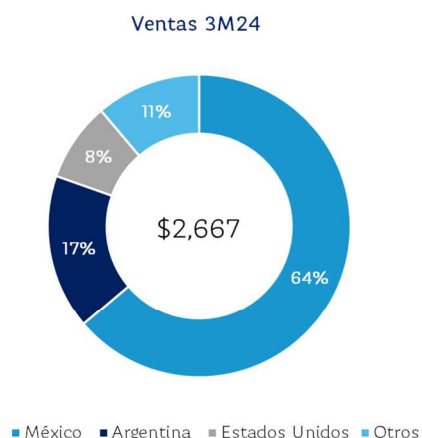
GUÍA DE RESULTADOS | 2024-2025

	Métrica	Guía 2024	Objetivo 2025
Guía de resultados	Crecimiento en ventas netas	> 10%	≥2x ventas (vs 2020)
	Margen EBITDA	18.0% - 19.0%	≥ 20%
	Deuda Neta/EBITDA	< 2.0x	≤ 2.0x
	ROIC	ROIC = WACC + 200 pb	~ 20%

EBITDA | POR GEOGRAFÍA Y SOLUCIÓN

		1T		
		2024	2023	%Δ
México	Ventas	1,702	1,510	12.7%
	EBITDA	471	460	2.4%
	% Margen	27.7%	30.5%	(280) pb
Argentina	Ventas	442	636	(30.5%)
	EBITDA	72	82	(11.5%)
	% Margen	16.4%	12.9%	350 pb
Estados Unidos	Ventas	224	280	(19.8%)
	EBITDA	(38)	(50)	(24.9%)
	% Margen	(16.9%)	(18.0%)	110 pb
Otros	Ventas	299	320	(6.7%)
	EBITDA	49	62	(20.8%)
	% Margen	16.3%	19.2%	(290) pb

		1T		
		2024	2023	%Δ
Productos	Ventas	2,445	2,603	(6.1%)
	EBITDA	607	599	1.4%
	% Margen	24.8%	23.0%	180 pb
Servicios	Ventas	223	143	56.2%
	EBITDA	(52)	(46)	14.1%
	% Margen	(23.4%)	(32.0%)	860 pb



México

Durante el 1T24, las **ventas netas** incrementan 12.7%, debido al sólido crecimiento tanto en productos como en servicios. La persistente sequía en la zona centro ha potenciado significativamente los volúmenes de almacenamiento, especialmente en tinacos y cisternas. Asimismo, conducción y mejoramiento tuvieron un buen desempeño durante el trimestre.

Es importante remarcar que las ventas de productos del 1T24 consideran precios menores a las del 1T23, demostrando la fortaleza de los volúmenes de venta.

Las recientes adquisiciones de HiTech, Irrivan y una de planta de tratamiento en Puebla, aportaron al buen desempeño de servicios en el país. Asimismo, *bebbia* continúa con un crecimiento acelerado en ventas y nuevos suscriptores.

El **margen EBITDA** se situó en 27.7%, reflejando una disminución de 280 pb en comparación con el primer trimestre del año anterior. Esta contracción se atribuye principalmente a la reducción de precios y al incremento en los gastos, lo cual ha mitigado los efectos positivos del sólido desempeño en los volúmenes de venta.

Argentina

Las **ventas netas** disminuyen 30.5% en pesos mexicanos e incrementan 230.7% en moneda local. Lo anterior se deriva de un fuerte impacto por la devaluación de la moneda en el país.

La generalizada contracción del mercado, particularmente pronunciada en el sector de la construcción, se intensificó a causa del plan de estabilización macroeconómica, el cual ha impactado negativamente en los salarios reales. Además, la estrategia de precios no ha compensado por completo los efectos de la devaluación monetaria ocurrida en diciembre de 2023.

Durante el trimestre, hemos completado el portafolio de soluciones con nuevas líneas de grifería y dos nuevos modelos de termotanques, lo que nos ha ayudado a mantenernos innovadores en el mercado y reforzar nuestra presencia en los puntos de venta.

El manejo eficiente de costos y gastos impulsó un aumento de 350 pb en el **margen EBITDA**, que alcanzó 16.4%.

NOTA: Adopción de NIC 29, Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias.

Debido a que Argentina acumuló una inflación superior al 100% en los últimos tres años, se considera una economía hiperinflacionaria. De acuerdo con la NIC 29, se ha hecho un ajuste por inflación a los Estados Financieros para considerar los cambios en el poder adquisitivo.

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 29, Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias establece que se deben reportar los resultados de las operaciones en Argentina como si fueran hiperinflacionarias a partir del 1 de enero de 2018 y hacer un ajuste por inflación en los Estados Financieros para reconocer el cambio en el poder adquisitivo de la moneda local.

Como resultado de lo anterior, en el primer trimestre del 2024 el impacto de la reexpresión resulta en una disminución de Ps. 46 millones de pesos en el gasto financiero, beneficiando el Resultado Integral de Financiamiento. Después de considerar impuestos, el beneficio en la utilidad neta asciende a Ps. 2 millones.

Estados Unidos

Durante el primer trimestre, las **ventas netas** disminuyen 19.8%. La ausencia de condiciones de sequía en áreas clave como California y Texas redujo la demanda de nuestros productos de almacenamiento de agua. Adicionalmente, la presión en los precios fue exacerbada por competidores que liquidaron inventarios excedentes.

El negocio de tanques sépticos sigue en desarrollo y ha sido estratégicamente reenfocado para optimizar la oferta de servicios según la geografía, adaptándola a las necesidades específicas de cada localidad y focalizando los esfuerzos en estados como Texas.

El **margen de EBITDA** es negativo debido a la disminución en ventas, lo cual ha complicado la absorción de costos y gastos. Los principales gastos corresponden a la operación de nuestra plataforma de comercio en línea y el redireccionamiento estratégico del negocio de tanques sépticos.

Otros países

Las **ventas netas** de otros países (Perú, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Brasil) disminuyen 6.7% comparadas con el mismo trimestre de 2023, debido a una demanda lenta en Perú que no fue compensada por el crecimiento en Centroamérica y Brasil.

En **Perú**, las ventas disminuyen por una contracción generalizada del mercado y en la actividad de la construcción, así como por un menor gasto de gobierno. La estrategia en este país se ha centrado en la protección del margen y en mantener la participación de mercado.

Centroamérica presenta un crecimiento en ventas, impulsadas por un buen desempeño en los cinco países y en las tres categorías: almacenamiento, conducción y mejoramiento. Destaca el crecimiento en almacenamiento en Guatemala y El Salvador debido a las sequías experimentadas durante el período.

En **Brasil** el portafolio de proyectos de plantas de tratamiento y reciclaje de agua continúa con buena tracción. Asimismo, se han construido alianzas comerciales que han incrementado los leads cualificados.

El **margen EBITDA** experimentó una disminución, cerrando en 16.3%, en comparación con 19.2% en el mismo periodo del año anterior. Esta caída se debe a la contracción en ventas en Perú y los gastos relacionados con la construcción de plantas de tratamiento en Brasil.

ANÁLISIS | COSTOS Y GASTOS

Utilidad Bruta

La **utilidad bruta** incrementa 3.1% y el margen se expande 300 pb para llegar a 50.7%, cifra récord en la historia de Rotoplas. Este incremento en el margen se debe a una estrategia eficaz de ajuste de precios, orientada a mantener la competitividad, a una reducción en los costos de las materias primas, y a un aumento en los volúmenes de ventas de Tinaco Plus+ en México, producto que tiene un menor costo promedio de producción.

Utilidad de Operación

La **utilidad de operación** cierra en Ps. 421 millones este trimestre, lo que representa una disminución del 4.0% en comparación con el 1T23. El margen de operación se redujo en 20 pb, alcanzando el 15.8%, principalmente debido al aumento en los gastos de operación. Este incremento se relacionó con mayores costos de flete, atribuidos al traslado del Tinaco Plus+ a plantas donde aún no se produce en México. Además, el incremento en los gastos también fue influenciado por las iniciativas de comercio electrónico y ciberseguridad, así como la publicidad para bebbia, que no pudieron ser compensadas por la falta de crecimiento en algunos mercados.

Aunque estas iniciativas de digitalización incrementan nuestros gastos a corto plazo, están alineadas con nuestra visión de crecimiento y eficiencia a largo plazo. Medidas como la optimización de procesos y la renegociación de contratos están en curso para gestionar estos costos de manera efectiva.

Resultado Integral de Financiamiento

El **resultado integral de financiamiento** del 1T24 resultó en un gasto de Ps. 64 millones comparado con un gasto de Ps. 411 millones en el mismo periodo de 2023. El gasto 2024 incluye Ps. 100 millones por intereses sobre la deuda, comisiones y arrendamientos y un beneficio de Ps. 36 millones por efecto de tipo de cambio e inflación en Argentina.

El gasto de 2023 fue impactado principalmente por Ps. 252 millones por valuación de instrumentos financieros de cobertura de tipo de cambio y Ps. 69 millones por pérdidas cambiarias y efecto inflacionario en Argentina.

En 2024 se modificó el método de registro contable de las coberturas, los efectos de la cobertura MXN/USD ahora se registran junto con los costos en lugar de dentro del Resultado Integral de Financiamiento (RIF), influyendo ahora en el margen bruto.

Resultado Neto

La **utilidad neta** en el primer trimestre del año fue de Ps. 304 millones, un aumento de 8.3x comparada con Ps. 37 millones en el mismo trimestre del año anterior. Este incremento se debe principalmente a la reducción de los gastos financieros descritos en el párrafo anterior.

CapEx

	3M				
	2024	%	2023	%	%Δ
México	87	89%	102	93%	(14.9%)
Argentina	7	7%	1	1%	NA
Estados Unidos	0	0%	5	4%	NA
Otros	4	4%	2	2%	121.6%
Total	98	100%	110	100%	(11.1%)

Las **inversiones de capital** representaron el 3.7% de las ventas del trimestre y presentan una disminución de 11.1% comparadas con el mismo trimestre del año anterior.

Las inversiones de capital incluyen:

- México: se ha realizado una inversión en nueva tecnología para la producción de soluciones de almacenamiento. Estas inversiones son parte esencial de la estrategia de sustentabilidad a largo plazo y están destinadas al diseño de la nueva generación de tinacos. Además, incluyen Ps. 22 millones destinados a *bebbia* y Ps. 14 millones a plantas de tratamiento de RSA.

- Argentina: la inversión se ha centrado en el mantenimiento de plantas existentes y en el aumento de la capacidad productiva en conducción.

ANÁLISIS | BALANCE GENERAL

Ciclo Conversión Efectivo (Días)

	3M		Δ días
	2024	2023	
Días Inventario	76	92	(16)
Días Cartera	59	78	(19)
Días Proveedores	105	84	21
Ciclo Conversión Efectivo	30	86	(56)

Días inventario: Promedio Inventarios / (Costo de Ventas 3M / 90)

Días Cartera: Promedio Cuentas por Cobrar / (Ventas 3M / 90)

Días Proveedores: Promedio Proveedores / (Costo de Ventas 3M / 90)

Durante el trimestre, el **ciclo de conversión de efectivo** disminuyó en 56 días debido a una mejora generalizada en el manejo del capital de trabajo. Con un mayor movimiento de inventarios, una mejor recuperación de la cartera y un mayor financiamiento de proveedores.

Deuda

	3M		%Δ
	2024	2023	
Deuda Total	4,123	4,146	(0.6%)
Deuda con costo a Corto Plazo	124	147	(15.6%)
Deuda con costo a Largo Plazo	3,999	3,999	0.0%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	570	682	(16.4%)
Deuda Neta	3,553	3,464	2.6%

Perfil de Vencimiento de la Deuda

La deuda total desciende a Ps. 4,123 millones de pesos y corresponde al Bono Sustentable AGUA 17-2X, así como a un préstamo para capital de trabajo.

	Moneda	Monto en MXN	Tasa	Vencimiento
Bono Sustentable AGUA 17-2X	Pesos mexicanos	4,098	Fija 8.65%	16 junio 2027
Préstamo Capital de Trabajo Citi	Dólares Estadounidenses	17	SOFR + 2.55%	27 julio 2024
Préstamo Capital de Trabajo Citi	Pesos Argentinos	8	Fija 111.5%	26 agosto 2024

Razones Financieras

	3M		
	2024	2023	%Δ
Deuda Neta / EBITDA	1.7 x	1.6 x	0.1 x
Cobertura de intereses*	8.8 x	9.6 x	(8.3%)
Pasivo Total / Capital Contable	1.1 x	1.0 x	0.1 x
Utilidad Neta por Acción**	0.62	0.08	8.3 x

*EBITDA U12M/ intereses netos U12M

**Utilidad neta entre 486.2 millones de acciones, expresada en pesos mexicanos.

El apalancamiento al primer trimestre del 2024 está dentro del lineamiento de endeudamiento que establece la Compañía de 2.0x Deuda Neta/EBITDA.

ROIC / Costo de Capital



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

El ROIC alcanzó el 14.0%, lo que representa una disminución de 210 pb en comparación con el mismo trimestre del año anterior. Sin embargo, se sitúa 290 pb por encima del costo de capital, que registró una disminución de 90 pb en comparación con el año anterior.

Instrumentos financieros derivados

El uso de los instrumentos financieros derivados se rige por las recomendaciones y las políticas dictadas por el Consejo de Administración y supervisadas por el Comité de Auditoría, las cuales proveen lineamientos sobre el manejo de riesgo cambiario, riesgo de las tasas de interés, riesgo de crédito, el uso de instrumentos financieros derivados y no derivados, y la inversión de exceso de liquidez.

Al 31 de marzo del 2024, el valor de mercado de las posiciones de Grupo Rotoplas fue:

		Valor de Mercado
Tipo de Instrumento	Forward de tipo de cambio MXN/USD	Ps. (53.0) millones

ASG | AMBIENTAL, SOCIAL Y GOBERNANZA

Durante el trimestre destacan los siguientes avances dentro de iniciativas sustentables:

- Rotoplas completó la **evaluación de alto nivel sobre riesgos y oportunidades** relacionados con el cambio climático y la seguridad del agua.
- Rotoplas ha recibido, por decimocuarto año consecutivo, la distinción de "**Empresa Socialmente Responsable**" en México.
- Se realizaron diversas actividades para fomentar una **cultura inclusiva**. Además, durante el mes de marzo se realizaron actividades en todos los países como parte de la conmemoración del **Día Internacional de la Mujer**, incluyendo una emisión de Rotoplas TV, seminarios web y materiales de comunicación interna y externa.

AGUA | DESEMPEÑO Y COBERTURA DE ANALISTAS

	1T		%Δ	
	2024	2023		
Agua*	Precio de cierre	30.13	27.58	9.2%
	P/VL	2.4 x	2.1 x	0.3 x
	EV/EBITDA	8.5 x	7.5 x	1.0 x

Acciones en tesorería

Al 31 de marzo, la emisora tenía 2.0 millones de acciones en tesorería equivalentes a un monto invertido de Ps. 168 millones. Nunca se han cancelado acciones en tesorería.

Cobertura de Analistas

Al 31 de marzo, la cobertura de análisis es proporcionada por:

		Recomendación	PO
BTG Pactual	Felipe Barragán felipe.barragan@btgpactual.com	Neutral	\$34.00
GBM	Regina Carrillo rcarrillo@gbm.com	Compra	\$50.00
SIGNUM RESEARCH / PUNTO	Alain Jaimes alain.jaimes@signumresearch.com	Compra	\$39.00
Miranda Global Research / ESG	Martín Lara / Marimar Torreblanca martin.lara@miranda-gr.com marimar.torreblanca@miranda-partners.com	Compra	\$46.00
Apalache	Jorge Plácido jorge.placido@apalache.mx	Compra	\$44.00
	Consenso	Compra	\$42.60

ESTADOS FINANCIEROS | BALANCE, RESULTADOS Y FLUJO

Estado de Resultados

(cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

		1T		
		2024	2023	%Δ
Estado de Resultados	Ventas Netas	2,667	2,746	(2.9%)
	Costo de Venta	1,316	1,435	(8.3%)
	Utilidad Bruta	1,352	1,311	3.1%
	<i>% margen</i>	<i>50.7%</i>	<i>47.7%</i>	<i>300 pb</i>
	Gastos de Operación	931	873	6.6%
	Utilidad de Operación	421	438	(4.0%)
	<i>% margen</i>	<i>15.8%</i>	<i>16.0%</i>	<i>(20 pb)</i>
	Resultado Integral del Financiamiento	(64)	(411)	(84.5%)
	Ingresos Financieros	11	31	(64.1%)
	Gastos Financieros	(75)	(441)	(83.1%)
	Utilidad antes de Impuestos	357	27	NA
	Impuestos	54	(9)	NA
	Utilidad Neta	304	37	NA
	<i>% margen</i>	<i>11.4%</i>	<i>1.3%</i>	<i>NA</i>
	EBITDA	555	553	0.4%
<i>% margen</i>	<i>20.8%</i>	<i>20.1%</i>	<i>70 pb</i>	

Balance General (cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

		3M		
		2024	2023	%Δ
Balance General	Efectivo y Equivalentes de Efectivo	570	682	(16.4%)
	Cuentas por Cobrar	1,780	2,039	(12.7%)
	Inventarios	1,239	1,420	(12.8%)
	Otros Activos Circulantes	702	749	(6.2%)
	Activo Circulante	4,292	4,890	(12.2%)
	Propiedad, Planta y Equipo - Neto	3,982	3,215	23.8%
	Otros Activos a Largo Plazo	4,734	4,636	2.1%
	Activo Total	13,007	12,741	2.1%
	Deuda con costo a Corto Plazo	124	147	(15.9%)
	Proveedores	870	728	19.5%
	Otras Cuentas por Pagar	975	975	0.0%
	Pasivo a Corto Plazo	1,969	1,850	6.4%
	Deuda con costo a Largo Plazo	3,999	3,999	0.0%
	Otros Pasivos a Largo Plazo	834	609	36.9%
	Pasivo Total	6,802	6,458	5.3%
	Capital Contable Total	6,205	6,283	(1.2%)
	Total Pasivo + Capital Contable	13,007	12,741	2.1%

Flujo de Efectivo (cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

	3M		%Δ
	2024	2023	
EBIT	421	438	(4.0%)
Depreciación y Amortización	134	113	18.4%
Inventarios	(173)	15	NA
Cuentas por cobrar	(237)	(264)	(10.3%)
Cuentas por pagar	49	(14)	NA
Otros Circulantes	(54)	(70)	(22.9%)
Impuestos	(8)	(82)	(90.6%)
Flujo de Operación	132	136	(3.0%)
CapEx	(98)	(110)	(11.1%)
Otras actividades de inversión	(15)	54	(127.4%)
Flujo de Inversión	(113)	(56)	NA
Dividendos	0	0	NA
Fondo de recompra	(5)	(13)	(62.3%)
Deuda corto y largo plazo	8	50	0.0%
Intereses y arrendamientos	(41)	(42)	(4.0%)
Flujo de Financiamiento	(38)	(5)	NA
Cambio en Caja	(18)	75	(124.3%)
Efecto tipo de cambio en el efectivo	23	(66)	NA
Cambio Neto en Caja	4	9	(53.7%)
Saldo Inicial de Caja	566	673	(15.9%)
Saldo Final de Caja	570	682	(16.4%)

Flujo de Efectivo

EVENTOS RELEVANTES | 1T24

- **Rotoplas** realizó la adquisición del 20% restante de las acciones de Soluciones y Tratamiento Ecológico, S.A. de C.V. (Sytesa). Lo anterior, con la finalidad de consolidar el total de la propiedad sobre Sytesa, conocida comercialmente como Rotoplas Servicios de Agua (RSA)- 7 de marzo.
- **Rotoplas** anunció el inicio de la construcción de la nueva planta en la Zona Metropolitana del Valle de México- 22 de febrero.
- **Rotoplas** anunció que el Consejo de Administración propondrá y someterá a votación en la próxima Asamblea General Ordinaria de Accionistas la incorporación de Regina García-Cuéllar y Marcos Westphalen como nuevos miembros- 21 de febrero.
- **Rotoplas** realizó la adquisición de una planta de tratamiento en operación en Puebla, con la finalidad de fomentar el crecimiento del negocio de tratamiento y reciclaje de agua en México- 15 de febrero.
- Para más información, consultar la sección de eventos relevantes en nuestra página web: <https://rotoplas.com/inversionistas/eventos-relevantes/>

CONTACTO | RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernández

mfernandez@rotoplas.com

agua@rotoplas.com

María Fernanda Escobar

mescobar@rotoplas.com

- **Declaraciones sobre Expectativas**

Este reporte puede incluir ciertas expectativas de resultados sobre Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V. dichas proyecciones dependen de las consideraciones de la Administración de Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V. y están basadas en información actual y conocida; sin embargo, las expectativas podrían variar debido a hechos, circunstancias y eventos fuera del control de Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V.

- **Descripción de la Compañía**

Grupo Rotoplas S.A.B. de C.V. es la empresa líder en América que provee soluciones, incluyendo productos y servicios para el almacenamiento, conducción, mejoramiento, tratamiento y reciclaje del agua. Con más de 40 años de experiencia en la industria y 18 plantas en operación en América, Rotoplas tiene presencia en 14 países y un portafolio que incluye 27 líneas de productos, una plataforma de servicios y un negocio de comercio electrónico. A partir del 10 de diciembre de 2014, Grupo Rotoplas cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave de pizarra AGUA.

Pedregal 24, piso 19, Col. Molino del Rey
Miguel Hidalgo
C.P. 11040, Ciudad de México
T. +52 (55) 5201 5000
www.rotoplas.com