

Ciudad de México, 23 de julio del 2025

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 segundo trimestre de 2025. 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.

Cifras Relevantes 2T25

- Las **ventas netas** fueron de \$2,945 millones, 0.9% por debajo del 2T24. De manera acumulada, las **ventas netas** fueron de \$5,580 millones, una disminución de 1.0% respecto al 2024.
- El **EBITDA** fue de \$369 millones, con un margen de 12.5%. El **EBITDA acumulado** fue de \$669 millones, representando un margen de 12.0%.
- La **utilidad neta** fue de \$42 millones, alcanzando un margen de 1.4%. La **utilidad neta acumulada** fue de \$65 millones, con un margen de 1.2%.
- Las ventas de servicios del trimestre incrementaron 16.7% y 15.8% en el semestre, impulsadas principalmente por *bebbia*.
- *bebbia* superó los 155,000 suscriptores activos al cierre de junio.

Mensaje del Director General

*"Iniciamos el segundo trimestre conscientes de la base comparativa desafiante que enfrentaríamos debido a la sequía de 2024 en México. Aun así, logramos resultados estables: las ventas prácticamente igualaron las del año anterior, reflejo del sólido desempeño en nuestras operaciones, especialmente fuera de México. En particular, **sobresale Estados Unidos, donde alcanzamos crecimiento con rentabilidad**, algo que sin duda marca un avance importante para la Compañía.*

*En el **segmento de servicios, destaca el crecimiento sostenido y la mejora del margen EBITDA**, confirmando el avance hacia un modelo de negocio más balanceado y resiliente.*

*Seguimos enfocados en mejorar los factores bajo nuestro control, como el manejo disciplinado de los gastos y la protección del flujo de efectivo. En este sentido, logramos reducir los gastos como porcentaje de las ventas, optimizamos el capital de trabajo y mantuvimos una asignación selectiva del CapEx. Estos esfuerzos se reflejan en una **mejora secuencial del margen EBITDA y en una reducción de la deuda neta en comparación con el trimestre anterior.***

*Seguimos avanzando en digitalización, con el e-commerce en México cumpliendo las expectativas y la expansión de soluciones IoT. Cerramos el trimestre con una **mejora operativa secuencial** y una posición financiera más sólida."*

— Carlos Rojas Aboumrad

Resultados enero – junio

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

Indicador	2T25	2T24	%AsA	6M25	6M24	%AsA
Ventas Netas	2,945	2,972	(0.9%)	5,580	5,639	(1.0%)
EBITDA Ajustado ¹	369	450	(18.1%)	669	1,005	(33.4%)
% margen	12.5%	15.1%	(260) pb	12.0%	17.8%	(580) pb
Resultado Neto	42	60	(30.9%)	65	364	(82.1%)
ROIC ²	5.2%	12.7%	(750) pb			
Deuda Financiera Neta ³	3,753	3,667	2.3%			
Deuda Financiera Neta / EBITDA ²	3.2 x	1.8 x	1.4 x			

Resultados 2T25 vs 2T24

- Las **ventas netas** fueron de \$2,945 millones, 0.9% menores al 2T24, debido a una caída del 2.5% en el segmento de productos, que a pesar del sólido crecimiento en Estados Unidos y otros países, no logró compensar la contracción registrada en México, la cual enfrentó una alta base comparativa por la sequía en la zona centro del país en 2024. En contraste, el segmento de servicios creció 16.7%, impulsado por el buen desempeño de *bebbia* y el crecimiento de RSA México.
- La **utilidad bruta** fue de \$1,217 millones. El **margen bruto** cerró en 41.3%, lo que representó una contracción de 550 pb debido a menores ventas de productos en México y Argentina, lo que afectó la capacidad de absorción de costos fijos.
- La **utilidad operativa** alcanzó \$207 millones, 32.6% por debajo del 2T24. Esto se explica por el deterioro del margen bruto, que no pudo ser compensado por el estricto control del gasto, el cual se mantuvo por debajo como porcentaje de las ventas. No obstante, la utilidad operativa muestra una tendencia secuencial positiva, con un crecimiento de 49.1% respecto al trimestre anterior.
- El **EBITDA** cerró en \$369 millones y el **margen EBITDA** se situó en 12.5%. A pesar de la disminución interanual, se observa una mejora secuencial frente a los trimestres previos, reflejo principalmente del control generalizado de los gastos.
- La **utilidad neta** fue de \$42 millones, 30.9% por debajo del año anterior, resultado de una menor utilidad operativa.

¹ En 2025, el EBITDA Ajustado del trimestre incluye \$1 millón de pesos en donativos, y \$2 millones acumulados en el primer semestre. En comparación, en 2024 se consideraron \$0.4 millones en el trimestre y \$1 millón en el acumulado del mismo periodo.

² El cálculo U12M de NOPAT y EBITDA para 2025 no incluye el ajuste post-cierre 2024 relacionado con los resultados de Argentina. Considerando dicho ajuste, el ROIC con cifras auditadas sería de 2.9% y el apalancamiento (Deuda Financiera Neta / EBITDA) de 3.9x.

³ Excluye arrendamientos.

Resultados Acumulados 2025 vs 2024

- Las **ventas netas** fueron de \$5,580 millones, una disminución de 1.0%, debido a una caída de 2.6% en el segmento de productos, parcialmente compensado por un crecimiento de 15.8% en el segmento de servicios.
- La **utilidad bruta** fue de \$2,333 millones, una disminución de 14.9%. El **margen bruto** cerró en 41.8%, con una contracción de 680 pb debido principalmente a una menor cobertura de costos fijos en México y Argentina.
- La **utilidad operativa** alcanzó \$346 millones, una disminución de 52.5% respecto al 2024. Esta caída fue consecuencia del impacto en margen bruto ya que la Compañía logró una ligera disminución en los gastos como porcentaje de las ventas.
- El **EBITDA** cerró en \$669 millones, con un **margen EBITDA** de 12.0%. Si bien esto representa una disminución respecto al mismo periodo del año anterior, muestra una mejora frente al semestre previo.
- La **utilidad neta** fue de \$65 millones, una disminución de 82.1%. Esta reducción se debió a la caída en la utilidad operativa y a un ligero aumento en los gastos financieros.
- El apalancamiento **Deuda Financiera Neta / EBITDA**⁴ cierra en 3.2x, resultado de la caída en el EBITDA de los últimos doce meses.
- En el periodo se invirtieron \$211 millones en **CapEx**, enfocados principalmente en el segmento de servicios en México, particularmente en *bebbia* y en plantas de tratamiento y reciclaje de agua.

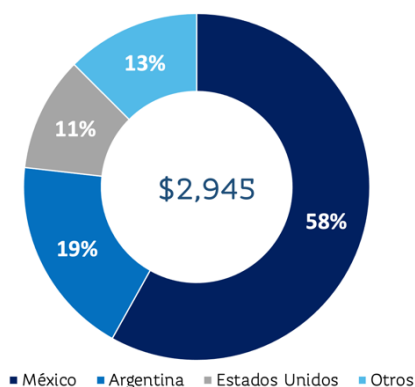
⁴ El cálculo U12M del EBITDA no incluye el ajuste post-cierre 2024 relacionado con los resultados de Argentina. Considerando dicho ajuste, el apalancamiento (Deuda Financiera Neta/EBITDA) con cifras auditadas sería de 3.9x.

Ventas y EBITDA por Geografía y Solución enero – junio

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

Ventas	2T25	2T24	%AsA	6M25	6M24	%AsA
México	1,711	1,831	(6.5%)	3,248	3,533	(8.1%)
Argentina	550	554	(0.7%)	1,001	996	0.5%
Estados Unidos	315	261	20.6%	595	485	22.6%
Otros	369	326	13.0%	737	625	17.8%
Productos	2,661	2,729	(2.5%)	5,041	5,174	(2.6%)
Servicios	284	243	16.7%	539	466	15.8%
EBITDA	2T25	2T24	%AsA	6M25	6M24	%AsA
México	327	433	(24.5%)	614	905	(32.1%)
Argentina	(43)	17	NA	(64)	90	NA
Estados Unidos	26	(31)	NA	6	(69)	NA
Otros	58	30	93.1%	113	79	43.7%
Productos	409	528	(22.5%)	723	1,136	(36.3%)
Servicios	(41)	(78)	(48.0%)	(54)	131	(58.5%)
Margen EBITDA	2T25	2T24	%AsA	6M25	6M24	%AsA
México	19.1%	23.7%	(460) pb	18.9%	25.6%	(670) pb
Argentina	(7.8%)	3.1%	NA	(6.4%)	9.0%	NA
Estados Unidos	8.1%	(11.9%)	NA	1.0%	(14.2%)	NA
Otros	15.8%	9.3%	650 pb	15.4%	12.6%	280 pb
Productos	15.4%	19.4%	(400) pb	14.3%	22.0%	(770) pb
Servicios	(14.4%)	(32.3%)	NA	(10.1%)	(28.0%)	NA

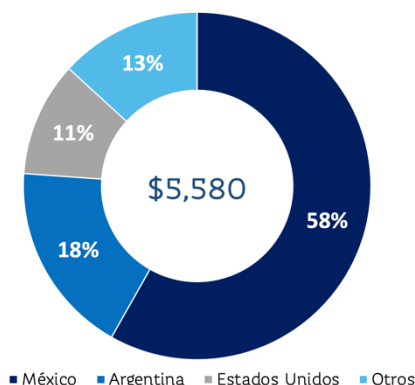
Ventas 2T25



EBITDA 2T25



Ventas 6M25



EBITDA 6M25



● México

- Las **ventas** muestran una disminución de 6.5% en el trimestre y de 8.1% en el semestre, debido a la contracción en productos, impactados por una base comparativa alta tras la sequía de 2024 y un entorno macroeconómico retador.
- En el semestre, destaca la conclusión del despliegue nacional de Tinaco Plus+, el lanzamiento del nuevo tinaco vertical y el avance en la digitalización con e-commerce B2B y B2B2C. Además, la plataforma de servicios continúa con crecimientos de doble dígito, impulsada principalmente por bebbia, que llega a 155,000 suscripciones activas en junio y por mayores ventas de RSA.
- El **EBITDA** se vio afectado por menores volúmenes de venta en el segmento de productos, aunque el control de gastos permitió mantener el margen estable frente al trimestre anterior.

● Argentina

- Las **ventas** del trimestre disminuyeron 0.7% y de forma acumulada aumentaron 0.5%. Este desempeño refleja una demanda afectada por un entorno macroeconómico adverso, caracterizado por alta inflación, presión competitiva y baja confianza del consumidor, factores que continuaron limitando el crecimiento del negocio.
- Los volúmenes de venta en las tres categorías -almacenamiento, conducción y mejoramiento- detienen su caída en el trimestre; sin embargo, aún no muestran señales claras de recuperación.
- El **EBITDA** fue impactado por una limitación en el traspaso de aumento de costos a precios y una baja absorción de costos fijos.

● Estados Unidos

- Las **ventas** crecieron 20.6% durante el segundo trimestre y 22.6% durante el semestre, condiciones favorables como la sequía en el oeste, el avance en la construcción de centros de datos y mayores inversiones municipales en agua, que contrarrestaron la debilidad en el sector residencial y agrícola.
- El **EBITDA** fue positivo tanto en el trimestre como de forma acumulada, impulsado por una combinación de mayores ventas, mayor productividad operativa en las tiendas físicas y un estricto control de gastos.

● Otros Países

(Perú, Centroamérica y Brasil)

- Las **ventas** aumentaron 13.0% en el 2T25 y 17.8% en el semestre, impulsadas por un sólido crecimiento en todos los países:

En **Perú**, se observó crecimiento en las tres categorías —almacenamiento, conducción y mejoramiento—, impulsado por el lanzamiento del Tinaco Plus+, la expansión de la línea de tubería y la temporada de frío, que favoreció la demanda de calentadores de agua.

Centroamérica, el crecimiento fue impulsado por mayores volúmenes de venta en las categorías de almacenamiento y conducción, así como por el buen desempeño de las operaciones en Guatemala y Costa Rica.

En **Brasil**, las ventas de plantas de tratamiento mantienen una tendencia de crecimiento sostenido.

- El **EBITDA** mostró una mejora, reflejando tanto el incremento en volúmenes de ventas como la disciplina en gasto bajo un enfoque de eficiencia operativa.

Productos

- Las **ventas** se contrajeron por una base comparativa alta tras el pico de la sequía en 2024 en México, lo que no pudo ser contrarrestado por el crecimiento registrado en Estados Unidos y otros países, que mostraron sólidos resultados.
- El **EBITDA** se redujo debido a la caída de volúmenes en México y al entorno macroeconómico adverso en Argentina, que, a pesar de una mayor disciplina en el control de gastos, limitó la absorción de costos fijos.

Servicios

- Las **ventas** continuaron creciendo doble dígito, impulsadas principalmente por el desempeño de *bebbia*, que superó los 155 mil suscriptores activos, así como el crecimiento de RSA en México.
- El **EBITDA**, aunque aún es negativo, refleja en una mejora significativa gracias al crecimiento sostenido en RSA y el escalamiento de *bebbia*.

Otros Indicadores enero - junio

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

Indicadores	6M25	6M24	%AsA
Efectivo y equivalentes de efectivo	762	666	14.5%
Deuda Financiera a corto plazo ⁵	515	333	54.7%
Deuda Financiera a largo plazo ⁶	3,999	3,999	0.0%
Deuda Total	4,515	4,332	4.2%
Deuda Neta	3,753	3,667	2.3%
CapEx	211	236	(10.5%)
México	177	224	(21.0%)
Argentina	10	8	32.5%
Estados Unidos	-	-	NA
Otros	24	4	NA
Cambio en Capital de Trabajo (flujo)	(56)	(545)	(89.7%)
CCE (días)	51	47	4 días
Resultado Integral Financiamiento	(271)	(250)	8.1%

⁵ Excluye arrendamientos.

⁶ Excluye arrendamientos.

Capex

- Las **inversiones de capital** representaron el 3.8% de las ventas del semestre.
- En línea con las prioridades financieras enfocadas en fortalecer el flujo de efectivo, el CapEx de mantenimiento se mantuvo en niveles bajos, y la mayor parte de la inversión total se destinó a servicios.

Resultado Integral de Financiamiento

- El **resultado integral de financiamiento** para el segundo trimestre registró un gasto de \$154 millones, comparado con \$187 millones en el 2T24. El gasto de 2025 incluye \$126 millones por intereses, comisiones y arrendamientos, y un impacto de \$28 millones por efectos cambiarios e inflación en Argentina.
- El **resultado integral de financiamiento** acumulado registró un gasto de \$271 millones, comparado con \$250 millones en el 2024. El gasto de 2025 incluye \$278 millones por intereses, comisiones y arrendamientos, y un beneficio de \$7 millones por efectos cambiarios e inflación en Argentina.

Instrumentos Financieros Derivados

- Al 30 de junio del 2025, el valor de mercado de las posiciones de Grupo Rotoplas fue:

		Valor de Mercado
Instrumento	Forward de tipo de cambio MXN/USD	(\$6.13) millones

● Hitos y principales avances dentro de la Estrategia de Sustentabilidad

- **Supplier Engagement Assessment – CDP**
Grupo Rotoplas fue reconocido por CDP como líder global en sustentabilidad en su cadena de valor, al obtener la calificación más alta en el “*Supplier Engagement Assessment*”. Esta distinción refleja su sólido desempeño en medición de huella de carbono, establecimiento de metas de descarbonización e involucramiento con proveedores. Rotoplas es una de las dos únicas empresas mexicanas incluidas en este listado, junto con CEMEX.
- **Empresa con Gestión Sostenible - Perú**
Rotoplas Perú ha recibido, por octavo año consecutivo, el Distintivo de Empresa con Gestión Sostenible, en reconocimiento a su compromiso continuo con las mejores prácticas ambientales, sociales y de gobernanza en el país.

– Acción Comunitaria

Rotoplas colaboró en Perú con entidades estratégicas como SUNASS (Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento) para donar soluciones de almacenamiento, beneficiando directamente a más de 11,300 personas en centros educativos y albergues. En México, en alianza con Heineken, se realizó la entrega de sistemas de captación de agua en centros comunitarios, con impacto en 35 escuelas en Nuevo León. Estas iniciativas refuerzan el compromiso de Rotoplas por llevar más y mejor agua a las comunidades donde opera.

– Análisis de Biodiversidad

Rotoplas concluyó su primer [análisis de biodiversidad](#), enfocado en sus operaciones en México, marcando un paso clave hacia la gestión integral de impactos ambientales más allá del cambio climático. Este análisis de alto nivel evalúa las dependencias, impactos, riesgos y oportunidades asociados a la pérdida de biodiversidad en las operaciones de México y a lo largo de la cadena de valor. El estudio se alinea con marcos internacionales como el TNFD, reforzando la integración de la naturaleza en la toma de decisiones estratégicas.

Cobertura de Analistas

Institución	Analista	Recomendación	Precio Objetivo (MXN)
BTG Pactual	Orlando Alcántara	Neutral	\$24.80
GBM	Regina Carrillo	<i>Outperform</i>	\$44.00
Punto Casa de Bolsa	Gerardo Campos	Compra	\$18.64
Miranda Research	Martín Lara	Compra	\$28.00
Apalache	Jorge Plácido	Compra	\$28.50
	Consenso	Compra	\$28.79

Invitación Videoconferencia de resultados

Jueves 24 de julio, 2025, a las 10:00am hora CDMX (12:00pm EST)

Ponentes: Carlos Rojas (Director General), Andrés Pliego (Director de Finanzas)

Registro: https://rotoplas.zoom.us/webinar/register/WN_yQ1_nkcSjSdhX1MIgED0w#/registration

Estados Financieros

Estado de Resultados

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

	2T			6M		
	2025	2024	%Δ	2025	2024	%Δ
Ventas Netas	2,945	2,972	(0.9%)	5,580	5,639	(1.0%)
Costo de Venta	1,728	1,582	9.3%	3,247	2,898	12.1%
Utilidad Bruta	1,217	1,390	(12.5%)	2,333	2,742	(14.9%)
% margen	41.3%	46.8%	(550) pb	41.8%	48.6%	(680) pb
Gastos de Operación	1,010	1,083	(6.8%)	1,987	2,014	(1.3%)
Utilidad de Operación	207	307	(32.6%)	346	728	(52.5%)
% margen	7.0%	10.3%	(330) pb	6.2%	12.9%	(670) pb
Resultado Integral del Financiamiento	(154)	(187)	(17.4%)	(271)	(250)	8.1%
Ingresos Financieros	19	35	(46.2%)	33	46	(27.5%)
Gastos Financieros	(173)	(221)	(21.9%)	(304)	(296)	2.6%
Utilidad antes de Impuestos	52	120	(56.7%)	74	477	(84.4%)
Impuestos	10	60	(82.5%)	9	114	(91.8%)
Utilidad Neta	42	60	(30.9%)	65	364	(82.1%)
% margen	1.4%	2.0%	(60) pb	1.2%	6.4%	(520) pb
EBITDA Ajustado ⁷	369	450	(18.1%)	669	1,005	(33.4%)
% margen	12.5%	15.1%	(260) pb	12.0%	17.8%	(580) pb

⁷ En 2025, el EBITDA Ajustado del trimestre incluye \$1 millón de pesos en donativos, y \$2 millones acumulados en el primer semestre. En comparación, en 2024 se consideraron \$0.4 millones en el trimestre y \$1 millón en el acumulado del mismo periodo.

Balance General

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

	Junio		%Δ
	2025	2024	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	762	666	14.5%
Cuentas por Cobrar	1,766	1,816	(2.7%)
Inventarios	1,446	1,376	5.1%
Otros Activos Circulantes	553	675	(18.0%)
Activo Circulante	4,527	4,532	(0.1%)
Propiedad, Planta y Equipo - Neto	3,911	4,061	(3.7%)
Otros Activos a Largo Plazo	5,707	4,892	16.7%
Activo Total	14,145	13,484	4.9%
Deuda Financiera a Corto Plazo ⁸	515	333	54.7%
Proveedores	927	949	(2.2%)
Otras Cuentas por Pagar	1,046	1,041	0.5%
Pasivo a Corto Plazo	2,489	2,323	7.2%
Deuda Financiera a Largo Plazo ⁹	3,999	3,999	0.0%
Otros Pasivos a Largo Plazo	1,304	882	47.9%
Pasivo Total	7,793	7,204	8.2%
Capital Contable Total	6,352	6,281	1.1%
Total Pasivo + Capital Contable	14,145	13,484	4.9%

⁸ Excluye arrendamientos.

⁹ Excluye arrendamientos.

Flujo de Efectivo

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

	enero - junio		%Δ
	2025	2024	
EBIT	346	728	(52.5%)
Depreciación y Amortización	321	276	16.4%
Inventarios	216	(295)	NA
Cuentas por cobrar	(39)	(364)	(89.4%)
Cuentas por pagar	(233)	114	NA
Otros Circulantes	120	152	(21.3%)
Impuestos	(65)	(91)	(28.8%)
Flujo de Operación	667	521	27.9%
CapEx	(211)	(236)	(10.5%)
Otras actividades de inversión	51	(62)	NA
Flujo de Inversión	(161)	(298)	(46.0%)
Dividendos	0	(242)	NA
Fondo de recompra	(4)	7	NA
Deuda corto y largo plazo	(166)	303	NA
Intereses y arrendamientos	(322)	(287)	12.3%
Flujo de Financiamiento	(492)	(218)	NA
Cambio en Caja	14	5	NA
Efecto tipo de cambio en el efectivo	16	95	NA
Cambio Neto en Caja	30	100	NA
Saldo Inicial de Caja	732	566	29.4%
Saldo Final de Caja	762	666	14.5%

Contacto Relación con Inversionistas

Mariana Fernández
mfernandez@rotoplas.com

María Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com

agua@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