

Ciudad de México, 11 de febrero del 2026

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 cuarto 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 4T25

- Las **ventas netas** alcanzaron \$2,829 millones, lo que representó un crecimiento de 3.9% respecto al 4T24. De manera acumulada, las **ventas netas** ascendieron a \$11,080 millones, una disminución de 1.1% en comparación con el 2024.
- El **EBITDA** fue de \$366 millones, comparado con \$57 millones en el 4T24, con un margen de 12.9%. En el acumulado del año, el **EBITDA** ascendió a \$1,320 millones, 0.7% por arriba del 2024, representando un margen de 11.9%.
- El **resultado operativo** fue de \$161 millones y la **utilidad neta** registró \$91 millones en el 4T25, en comparación con resultados negativos en el 4T24. De manera acumulada, se registró una utilidad operativa de \$634 millones y un resultado neto negativo de \$42 millones.
- Las ventas de **servicios** incrementaron 83.4% en el trimestre y 40.5% en el año, impulsadas principalmente por *bebbia* y plantas de tratamiento en México.
- bebbia** superó los 168,000 suscriptores activos al cierre del trimestre.

## Mensaje del Director General

*"Durante el cuarto trimestre, el entorno operativo continuó presentando retos, principalmente en Argentina. Ante este escenario, mantuvimos un enfoque de estricta disciplina financiera, con un fuerte énfasis en eficiencia y productividad, tanto en costos como en gastos, al tiempo que desarrollamos nuevas capacidades operativas para ser más competitivos y enfocarnos en las variables bajo nuestro control.*

*Asimismo, ajustamos las estrategias de portafolio de productos por geografía para defender y/o capturar participación de mercado, cuidando los márgenes. Todo esto, respaldado por una gestión operativa disciplinada, que permitió mantener niveles saludables de inventarios y fortalecer el desempeño del capital de trabajo.*

*El segmento de servicios mantuvo una trayectoria positiva, mejorando su rentabilidad y ganando mayor relevancia estratégica dentro del portafolio. A su vez, Estados Unidos continuó avanzando en su proceso de recuperación, cerrando el año con un margen EBITDA positivo.*

*Finalmente, continuamos con el estricto control del flujo de caja y optimizando el ciclo operativo, lo que permitió mantener un balance sólido, con una reducción en la deuda financiera neta y una mejora en el nivel de apalancamiento. Como siempre, seguimos fortaleciendo soluciones centradas en el usuario, orientadas a mejorar la calidad de vida y su relación diaria con el agua." — Carlos Rojas Aboumrad*

## Resultados enero – diciembre

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

| Indicador                          | 4T25  | 4T24  | %AsA    | 12M25  | 12M24  | %AsA   |
|------------------------------------|-------|-------|---------|--------|--------|--------|
| Ventas Netas                       | 2,829 | 2,723 | 3.9%    | 11,080 | 11,201 | (1.1%) |
| EBITDA Ajustado <sup>1</sup>       | 366   | 57    | NA      | 1,320  | 1,310  | 0.7%   |
| % margen                           | 12.9% | 2.1%  | NA      | 11.9%  | 11.7%  | 20 pb  |
| Resultado Neto                     | 91    | (237) | NA      | (42)   | 54     | NA     |
| ROIC                               | 5.9%  | 5.6%  | (30) pb |        |        |        |
| Deuda Financiera Neta <sup>2</sup> | 3,601 | 3,951 | (8.9%)  |        |        |        |
| Deuda Financiera Neta / EBITDA     | 2.7 x | 3.0 x | (0.3) x |        |        |        |

### Resultados 4T25 vs 4T24

- Las **ventas netas** ascendieron a \$2,829 millones, lo que representa un crecimiento de 3.9% respecto al 4T24, impulsado por el sólido desempeño del segmento de servicios, cuyas ventas aumentaron 83.4%. En productos, destacó una recuperación en México y el buen desempeño del resto de los países; sin embargo, esto no fue suficiente para compensar la disminución en Argentina, lo que resultó en una caída de 3.4%.
- La **utilidad bruta** cerró en \$1,083 millones, con un **margen** de 38.3%, una expansión de 520 pb, impulsada por mayores eficiencias operativas, la reestructura de personal y una disciplina estricta en la estructura de costos.
- La **utilidad operativa** fue de \$161 millones, comparado con una pérdida operativa de \$148 millones en el 4T24, reflejando una reducción en gastos operativos y la implementación de iniciativas de eficiencia que fortalecieron las capacidades de la plantilla y redujeron los gastos como porcentaje de las ventas de 38.5% a 32.6%.
- El **EBITDA** cerró en \$366 millones y el **margen EBITDA** se situó en 12.9%, lo que representó una expansión de 1,080 pb, derivada de una mejora en el margen bruto y la reducción de los gastos operativos.
- La **utilidad neta** fue de \$91 millones, impulsada por la mejora en el resultado operativo y por menores gastos financieros, derivados de un beneficio por el reconocimiento de la hiperinflación en Argentina.

<sup>1</sup> En 2025, el EBITDA Ajustado del trimestre incluye \$13 millones en donativos, y \$15 millones de manera acumulada. En comparación, en 2024 incluye \$11 millones en el trimestre y \$16 millones en el acumulado del mismo periodo.

<sup>2</sup> Excluye Arrendamientos.

## Resultado Acumulado 2025 vs 2024

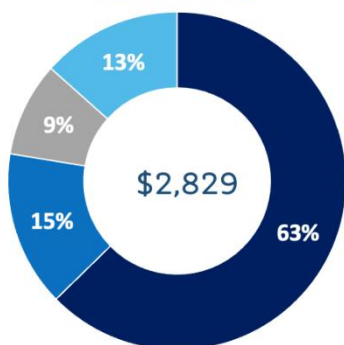
- Las **ventas netas** ascendieron a \$11,080 millones, una disminución de 1.1%, reflejando menores ventas de productos, que cayeron 4.6%, parcialmente compensadas por un crecimiento de 40.5% en el segmento de servicios.
- La **utilidad bruta** fue de \$4,532 millones, una disminución de 6.0% año contra año. El margen bruto cerró en 40.9%, con una contracción de 210 pb, derivada de menores volúmenes de venta en Argentina, ante un sector de la construcción contraído, así como de la debilidad en las ventas de productos en México durante los primeros nueve meses del año.
- La **utilidad operativa** alcanzó \$634 millones, lo que representó una disminución de 5.1% respecto a 2024, como resultado de la presión en el margen bruto, derivada de menores ventas, que afectaron la palanca operativa. No obstante, el estricto control de gastos —que disminuyeron como porcentaje de las ventas de 37.1% a 35.2%— mitigó parcialmente este impacto.
- El **EBITDA** cerró en \$1,320 millones y, a pesar de una disminución de 1.1% en las ventas, se ubicó 0.7% por arriba del año anterior, con un margen EBITDA de 11.9%.
- El **resultado neto** fue negativo en \$42 millones, reflejando un menor resultado operativo y mayores gastos financieros derivados de intereses, así como del efecto de tipo de cambio y la inflación en Argentina.
- El apalancamiento **Deuda Financiera Neta / EBITDA** cerró en 2.7x, como resultado de una disminución de la deuda financiera neta del 8.9% año contra año.
- En el periodo se invirtieron \$488 millones en **CapEx**, enfocados principalmente en el segmento de servicios en México, en su mayoría destinados a *bebbia* y a plantas de tratamiento y reciclaje de agua, en línea con la estrategia de crecimiento.

## Ventas y EBITDA por Geografía y Solución enero – diciembre

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

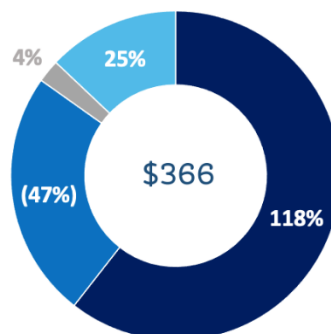
| Ventas         | 4T25    | 4T24    | %AsA     | 12M25   | 12M24   | %AsA     |
|----------------|---------|---------|----------|---------|---------|----------|
| México         | 1,773   | 1,531   | 15.8%    | 6,557   | 6,578   | (0.3%)   |
| Argentina      | 422     | 592     | (28.8%)  | 1,920   | 2,316   | (17.1%)  |
| Estados Unidos | 255     | 256     | (0.1%)   | 1,117   | 1,033   | 8.2%     |
| Otros          | 379     | 345     | 10.0%    | 1,486   | 1,274   | 16.6%    |
| Productos      | 2,410   | 2,495   | (3.4%)   | 9,840   | 10,318  | (4.6%)   |
| Servicios      | 419     | 229     | 83.4%    | 1,241   | 883     | 40.5%    |
| EBITDA         | 4T25    | 4T24    | %AsA     | 12M25   | 12M24   | %AsA     |
| México         | 430     | 254     | 69.2%    | 1,280   | 1,402   | (8.7%)   |
| Argentina      | (172)   | (210)   | (18.0%)  | (276)   | (105)   | NA       |
| Estados Unidos | 16      | (24)    | NA       | 37      | (123)   | NA       |
| Otros          | 92      | 37      | NA       | 279     | 135     | NA       |
| Productos      | 344     | 158     | NA       | 1,414   | 1,646   | (14.1%)  |
| Servicios      | 22      | (101)   | NA       | (95)    | (336)   | (71.9%)  |
| Margen EBITDA  | 4T25    | 4T24    | %AsA     | 12M25   | 12M24   | %AsA     |
| México         | 24.3%   | 16.6%   | 770 pb   | 19.5%   | 21.3%   | (180) pb |
| Argentina      | (40.9%) | (35.5%) | (540) pb | (14.4%) | (4.5%)  | (990) pb |
| Estados Unidos | 6.2%    | (9.5%)  | NA       | 3.3%    | (11.9%) | NA       |
| Otros          | 24.3%   | 10.9%   | NA       | 18.8%   | 10.6%   | 820 pb   |
| Productos      | 14.3%   | 6.3%    | 790 pb   | 14.4%   | 16.0%   | (160) pb |
| Servicios      | 5.3%    | (44.2%) | NA       | (7.6%)  | (38.1%) | NA       |

Ventas 4T25



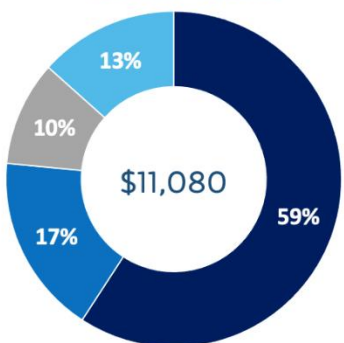
■ México ■ Argentina ■ Estados Unidos ■ Otros

EBITDA 4T25



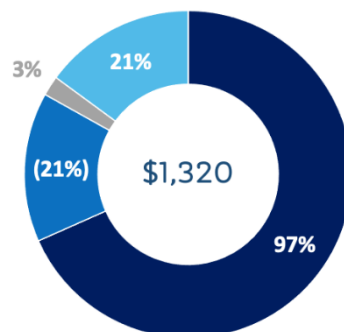
■ México ■ Argentina ■ Estados Unidos ■ Otros

Ventas 12M25



■ México ■ Argentina ■ Estados Unidos ■ Otros

EBITDA 12M25



■ México ■ Argentina ■ Estados Unidos ■ Otros

## —● México

- Las **ventas** en México aumentaron 15.8% durante el trimestre y disminuyeron 0.3% en el acumulado del año, reflejando una recuperación en la venta de productos hacia el cierre del ejercicio, apoyada por una estrategia comercial más competitiva enfocada en fortalecer el posicionamiento en un entorno de demanda desafiante. Esto permitió cerrar el año con un desempeño prácticamente estable. El segmento de servicios mantuvo crecimientos de doble dígito durante todo el año, con una aceleración adicional en el cuarto trimestre, impulsada por la entrada en operación de contratos de plantas de tratamiento.
- El **EBITDA** aumentó significativamente durante el cuarto trimestre, respaldado por un enfoque estricto en el control de gastos y por las eficiencias operativas implementadas, que comenzaron a reflejarse en los resultados. En el acumulado del año, el EBITDA se vio afectado por la menor demanda de productos durante los primeros nueve meses, impactada por las intensas lluvias y debilidad en el sector de la construcción.

## —● Argentina

- Las **ventas** disminuyeron 28.8% durante el trimestre y 17.1% de manera acumulada, reflejando menores volúmenes y un entorno competitivo que limitó el traslado de incrementos de precios asociados a la inflación.
- La falta de recuperación del mercado de la construcción, junto con el reconocimiento de un ajuste por reexpresión, principalmente en inventarios —sin impacto en el flujo de efectivo—, resultó en un **EBITDA** negativo tanto en el trimestre como en el año. No obstante, la optimización del capital de trabajo se mantiene como prioridad, con eficiencias en inventarios y una gestión más eficiente de cuentas por cobrar y pagar, asegurando la sustentabilidad operativa en términos de caja.

## —● Estados Unidos

- Las **ventas** se mantuvieron estables durante el trimestre y aumentaron 8.2% de manera acumulada, impulsadas por las verticales de industria y química. Factores favorables, como la sequía en el oeste de EE.UU., la construcción de centros de datos y las inversiones municipales en agua, impulsaron la demanda en el año.
- El **EBITDA** fue positivo por tercer trimestre consecutivo, lo que refleja un giro estructural del negocio permitiendo cerrar el año con un resultado positivo. Este desempeño estuvo apoyado por una mayor disciplina en precios, mayor productividad operativa en las sucursales físicas, así como por mejoras en la gestión de inventarios.

## Otros Países

(Perú, Centroamérica y Brasil)

- Las **ventas** aumentaron 10.0% en el trimestre y 16.6% en el acumulado del año, impulsadas por un sólido crecimiento en todos los países o regiones:

En **Perú**, el buen desempeño del trimestre y del año respondió al crecimiento tanto en tubería como en calentadores, que compensó un menor dinamismo en almacenamiento. Asimismo, durante el año se implementó la tecnología de soplo en el país, otorgando una ventaja competitiva en producto frente a otros jugadores.

En **Centroamérica**, el crecimiento tanto trimestral como anual respondió a la estrategia de expansión regional, que se tradujo en mayores volúmenes de venta en las tres categorías.

En **Brasil**, se mantuvo un buen dinamismo en la contratación de plantas de tratamiento y reciclaje de agua. A pesar de tratarse de un negocio en desarrollo, presenta una perspectiva de crecimiento favorable.

- El **EBITDA** más que se duplicó tanto en el trimestre como en el año, respaldado por mejoras en la productividad, una mayor disciplina en gastos y una ejecución operativa consistente.

## Productos

- Las **ventas** reflejaron presiones en Argentina y México durante el año; sin embargo, en el cuarto trimestre, México ya mostró un retorno al crecimiento. A lo largo del año, destacó el sólido desempeño en Estados Unidos, Centroamérica y Perú.
- El **EBITDA** tanto del trimestre como del año se ve impactado principalmente por la debilidad de la demanda en Argentina que afecta la capacidad de absorción de costos y gastos. Para contrarrestar este efecto, se implementaron medidas de control de costos y gastos, así como iniciativas para incrementar la productividad en todas las regiones.

## Servicios

- Las **ventas** mantuvieron un sólido crecimiento durante el año, con un desempeño destacado en el cuarto trimestre, impulsadas principalmente por *bebbia*, que superó los 168 mil suscriptores activos y la operación de plantas de tratamiento y reciclaje de agua en México.
- El **EBITDA** mejoró significativamente frente al año anterior, respaldado por un resultado positivo en el cuarto trimestre, impulsado por mejores márgenes unitarios tanto en *bebbia* como en RSA México.

## Otros Indicadores enero - diciembre

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

| Indicadores                                 | 2025  | 2024  | %AsA      |
|---------------------------------------------|-------|-------|-----------|
| Efectivo y equivalentes de efectivo         | 861   | 732   | 17.7%     |
| Deuda Financiera a corto plazo <sup>3</sup> | 463   | 684   | (32.3%)   |
| Deuda Financiera a largo plazo <sup>4</sup> | 4,000 | 3,999 | 0.0%      |
| Deuda Financiera Total                      | 4,463 | 4,683 | (4.7%)    |
| Deuda Financiera Neta                       | 3,601 | 3,951 | (8.9%)    |
| CapEx                                       | 488   | 653   | (25.3%)   |
| México                                      | 416   | 522   | (20.2%)   |
| Argentina                                   | 16    | 32    | (49.4%)   |
| Estados Unidos                              | 1     | 0     | NA        |
| Otros                                       | 54    | 98    | (45.5%)   |
| Cambio en Capital de Trabajo (flujo)        | 330   | (238) | NA        |
| CCE (días)                                  | 35    | 58    | (23 días) |
| Resultado Integral Financiamiento           | (667) | (547) | 22.0%     |

<sup>3</sup> Excluye arrendamientos. Incluye \$14 millones por provisión de intereses del Bono Sustentable AGUA 17-2X en 2025 y \$13 millones en 2024.

<sup>4</sup> Excluye arrendamientos.

## Capex

- Las **inversiones de capital**, que ascendieron a \$488 millones representaron el 4.4% de las ventas durante el año.
- En línea con las prioridades financieras enfocadas en fortalecer el flujo de efectivo, el CapEx de mantenimiento se mantuvo en niveles bajos, destinándose más del 75% de la inversión total al segmento de servicios.

## Resultado Integral de Financiamiento

- El **resultado integral de financiamiento** para el cuarto trimestre registró un gasto de \$43 millones, comparado con \$108 millones en el 4T24. El gasto de 2025 incluye \$132 millones por intereses, comisiones y arrendamientos, y un beneficio de \$89 millones por efectos cambiarios e inflación en Argentina.
- El **resultado integral de financiamiento acumulado** registró un gasto de \$667 millones, comparado con \$547 millones en el 2024. El gasto de 2025 incluye \$552 millones por intereses, comisiones y arrendamientos, y un impacto de \$116 millones por efectos cambiarios e inflación en Argentina.

## Instrumentos Financieros Derivados

- Al 31 de diciembre del 2025, el valor de mercado de las posiciones de Grupo Rotoplas fue:

|             |                                   | Valor de Mercado  |
|-------------|-----------------------------------|-------------------|
| Instrumento |                                   |                   |
|             | Forward de tipo de cambio MXN/USD | (\$4.22) millones |

## Hitos Estrategia de Sustentabilidad

### Beneficio económico

Proveedores directos clasificados como críticos evaluados con criterios ESG

Satisfacción del cliente (NPS)

2024 2025 Meta 2025

|     |     |      |
|-----|-----|------|
| 76% | 98% | 100% |
|-----|-----|------|

|    |    |    |
|----|----|----|
| 80 | 79 | 80 |
|----|----|----|

### Planeta

Intensidad CO<sub>2</sub> - Alcance 1 y Alcance 2 por tonelada de resina o metal procesado

m<sup>3</sup> de agua purificada utilizando nuestras soluciones

|      |      |      |
|------|------|------|
| 0.38 | 0.28 | 0.41 |
|------|------|------|

|      |      |      |
|------|------|------|
| 1.2M | 1.4M | 1.7M |
|------|------|------|

### Persona

Personas con acceso a saneamiento (acumulado desde 2021)

Mujeres en la fuerza laboral

|      |      |    |
|------|------|----|
| 1.1M | 1.2M | 1M |
|------|------|----|

|     |     |     |
|-----|-----|-----|
| 25% | 27% | 30% |
|-----|-----|-----|

## – Metas 2025

En 2025 avanzamos en el cumplimiento de nuestras metas de sustentabilidad. Alcanzamos o superamos dos objetivos, destacando el acceso a saneamiento, donde superamos la meta original en más de 200 mil personas. Asimismo, la intensidad de CO<sub>2</sub> (alcances 1 y 2 por tonelada de material procesado) se redujo 26% año contra año y 32% frente a la línea base de 2021, impulsada por un mayor uso de energía renovable, iniciativas de eficiencia operativa y la transición a nuevas tecnologías de producción.

Otros dos objetivos se mantuvieron prácticamente en línea con lo previsto. En experiencia del cliente, cerramos el año con un NPS de 81 en Productos y 60 en Servicios, con un promedio ponderado de 79, mientras que el 98% de los proveedores críticos *Tier 1* fueron evaluados bajo criterios de sustentabilidad.

Por su parte, la representación femenina en la plantilla y los metros cúbicos de agua purificada quedaron por debajo de los objetivos establecidos y se mantienen como áreas de enfoque hacia el siguiente ciclo estratégico.

Hacia adelante, la nueva estrategia AGUA, presentada durante el [AGUA Day](#), define la siguiente etapa de nuestra agenda de sustentabilidad, con base en los avances alcanzados y un marco claro de prioridades y objetivos para los próximos años.

## – Escuelas con Agua – México

“Escuelas con Agua”, iniciativa multianual orientada a reducir la brecha de acceso al agua para estudiantes en México, desarrollada en alianza con Fundación Coca-Cola, los ocho embotelladores de la industria mexicana de Coca-Cola e Isla Urbana, cerró 2025 con la instalación de 1,032 captadores pluviales con IoT en escuelas, beneficiando a más de 332,000 estudiantes.

## Hitos 4T25:

### – CDP

Rotoplas obtuvo la calificación “A”, la más alta posible, en el Cuestionario de Cambio Climático 2025 de CDP. Este reconocimiento fue alcanzado únicamente por dos empresas en México y por solo el 4% de las 22,100 compañías participantes a nivel global.

### – Capacitación a distribuidores – Perú

Por primera vez, Rotoplas Perú llevó a cabo una capacitación enfocada en sustentabilidad dirigida a cinco distribuidores clave, con el objetivo de fortalecer prácticas responsables a lo largo de la cadena de valor.

### – Acción Social – México

A través del programa Rotogotas de Ayuda, Rotoplas donó 1,500 tinacos en nueve estados de México, beneficiando a más de 8,000 personas y contribuyendo al acceso al agua en comunidades en situación de vulnerabilidad.

## Cobertura de Analistas

| Institución                              | Analista             | Recomendación     | Precio Objetivo (MXN) |
|------------------------------------------|----------------------|-------------------|-----------------------|
| Apalache                                 | Carlos Alcaraz       | Compra            | \$31.70               |
| BTG Pactual                              | Gordon Lee           | Neutral           | \$13.40               |
| GBM                                      | Regina Carrillo      | <i>Outperform</i> | \$38.00               |
| Miranda Global Research                  | Martín Lara          | Compra            | \$32.00               |
| Punto Casa de Bolsa /<br>SIGNUM Research | Alejandro de la Rosa | Compra            | \$18.64               |
|                                          | Consenso             |                   | \$26.75               |

## Invitación Videoconferencia de resultados

Viernes 13 de febrero de 2026, a las 10:00am hora CDMX (11:00pm EST)

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

Registro: [https://rotoplas.zoom.us/webinar/register/WN\\_2wyBXoaCSLCVqgOC0Jg6ZA#/registration](https://rotoplas.zoom.us/webinar/register/WN_2wyBXoaCSLCVqgOC0Jg6ZA#/registration)

## Estados Financieros

### Estado de Resultados

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

|                                              | 4T           |              |                | 12M          |              |               |
|----------------------------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|---------------|
|                                              | 2025         | 2024         | %Δ             | 2025         | 2024         | %Δ            |
| Ventas Netas                                 | 2,829        | 2,723        | 3.9%           | 11,080       | 11,201       | (1.1%)        |
| Costo de Venta                               | 1,746        | 1,823        | (4.2%)         | 6,548        | 6,379        | 2.6%          |
| <b>Utilidad Bruta</b>                        | <b>1,083</b> | <b>900</b>   | <b>20.3%</b>   | <b>4,532</b> | <b>4,821</b> | <b>(6.0%)</b> |
| % margen                                     | 38.3%        | 33.1%        | 520 pb         | 40.9%        | 43.0%        | (210) pb      |
| Gastos de Operación                          | 922          | 1,048        | (12.1%)        | 3,898        | 4,153        | (6.1%)        |
| <b>Utilidad de Operación</b>                 | <b>161</b>   | <b>(148)</b> | <b>NA</b>      | <b>634</b>   | <b>669</b>   | <b>(5.1%)</b> |
| % margen                                     | 5.7%         | (5.4%)       | NA             | 5.7%         | 6.0%         | (30) pb       |
| <b>Resultado Integral del Financiamiento</b> | <b>(43)</b>  | <b>(108)</b> | <b>(60.3%)</b> | <b>(667)</b> | <b>(547)</b> | <b>22.0%</b>  |
| Ingresos Financieros                         | 35           | (3)          | NA             | 83           | 87           | (4.4%)        |
| Gastos Financieros                           | (77)         | (105)        | (26.3%)        | (750)        | (633)        | 18.4%         |
| <b>Utilidad antes de Impuestos</b>           | <b>118</b>   | <b>(257)</b> | <b>NA</b>      | <b>(35)</b>  | <b>120</b>   | <b>NA</b>     |
| Impuestos                                    | 27           | (20)         | NA             | 7            | 67           | (89.6%)       |
| <b>Utilidad Neta</b>                         | <b>91</b>    | <b>(237)</b> | <b>NA</b>      | <b>(42)</b>  | <b>54</b>    | <b>NA</b>     |
| % margen                                     | 3.2%         | (8.7%)       | NA             | (0.4%)       | 0.5%         | (90) pb       |
| EBITDA Ajustado <sup>5</sup>                 | 366          | 57           | NA             | 1,320        | 1,310        | 0.7%          |
| % margen                                     | 12.9%        | 2.1%         | NA             | 11.9%        | 11.7%        | 20 pb         |

<sup>5</sup> En 2025, el EBITDA Ajustado del trimestre incluye \$13 millones en donativos, y \$15 millones de manera acumulada. En comparación, en 2024 incluye \$11 millones en el trimestre y \$16 millones en el acumulado del mismo periodo.

## Balance General

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

|                                            | diciembre     |               | %Δ             |
|--------------------------------------------|---------------|---------------|----------------|
|                                            | 2025          | 2024          |                |
| Efectivo y Equivalentes de Efectivo        | 861           | 732           | 17.7%          |
| Cuentas por Cobrar                         | 1,300         | 1,888         | (31.2%)        |
| Inventarios                                | 1,295         | 1,810         | (28.4%)        |
| Otros Activos Circulantes                  | 470           | 658           | (28.6%)        |
| <b>Activo Circulante</b>                   | <b>3,927</b>  | <b>5,088</b>  | <b>(22.8%)</b> |
| Propiedad, Planta y Equipo - Neto          | 3,671         | 4,088         | (10.2%)        |
| Otros Activos a Largo Plazo                | 5,458         | 5,776         | (5.5%)         |
| <b>Activo Total</b>                        | <b>13,056</b> | <b>14,952</b> | <b>(12.7%)</b> |
| Deuda con costo a Corto Plazo <sup>6</sup> | 463           | 684           | (32.3%)        |
| Proveedores                                | 900           | 1,198         | (24.9%)        |
| Otras Cuentas por Pagar                    | 903           | 1,105         | (18.3%)        |
| <b>Pasivo a Corto Plazo</b>                | <b>2,266</b>  | <b>2,987</b>  | <b>(24.2%)</b> |
| Deuda con costo a Largo Plazo <sup>7</sup> | 4,000         | 3,999         | 0.0%           |
| Otros Pasivos a Largo Plazo                | 1,095         | 1,256         | (12.8%)        |
| <b>Pasivo Total</b>                        | <b>7,360</b>  | <b>8,242</b>  | <b>(10.7%)</b> |
| Capital Contable Total                     | 5,696         | 6,710         | (15.1%)        |
| <b>Total Pasivo + Capital Contable</b>     | <b>13,056</b> | <b>14,952</b> | <b>(12.7%)</b> |

<sup>6</sup> Excluye arrendamientos. Incluye \$14 millones por provisión de intereses del Bono Sustentable AGUA 17-2X en 2025 y \$13 millones en 2024.

<sup>7</sup> Excluye arrendamientos.

## Flujo de Efectivo

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

|                                      | enero - diciembre |              |                |
|--------------------------------------|-------------------|--------------|----------------|
|                                      | 2025              | 2024         | %Δ             |
| EBIT                                 | 634               | 669          | (5.1%)         |
| Depreciación y Amortización          | 670               | 626          | 7.2%           |
| Inventarios                          | 321               | (296)        | NA             |
| Cuentas por cobrar                   | 244               | (290)        | NA             |
| Cuentas por pagar                    | (235)             | 349          | NA             |
| Otros Circulantes                    | (18)              | (117)        | (84.7%)        |
| Impuestos                            | (153)             | (133)        | 15.2%          |
| <b>Flujo de Operación</b>            | <b>1,464</b>      | <b>807</b>   | <b>81.3%</b>   |
| CapEx                                | (488)             | (653)        | (25.3%)        |
| Otras actividades de inversión       | 138               | (45)         | NA             |
| <b>Flujo de Inversión</b>            | <b>(349)</b>      | <b>(698)</b> | <b>(49.9%)</b> |
| Dividendos                           | (181)             | (242)        | (25.2%)        |
| Fondo de recompra                    | (17)              | (15)         | 12.5%          |
| Deuda corto y largo plazo            | (220)             | 738          | NA             |
| Intereses y arrendamientos           | (672)             | (606)        | 10.9%          |
| <b>Flujo de Financiamiento</b>       | <b>(1,090)</b>    | <b>(125)</b> | <b>NA</b>      |
| <b>Cambio en Caja</b>                | <b>24</b>         | <b>(16)</b>  | <b>NA</b>      |
| Efecto tipo de cambio en el efectivo | 105               | 183          | (42.5%)        |
| <b>Cambio Neto en Caja</b>           | <b>129</b>        | <b>166</b>   | <b>(22.2%)</b> |
| Saldo Inicial de Caja                | 732               | 566          | 29.4%          |
| Saldo Final de Caja                  | 861               | 732          | 17.7%          |

## Contacto Relación con Inversionistas

Mariana Fernández  
[mfernandez@rotoplas.com](mailto:mfernandez@rotoplas.com)

María Fernanda Escobar  
[mfescobar@rotoplas.com](mailto:mfescobar@rotoplas.com)

[agua@rotoplas.com](mailto: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. Grupo Rotoplas no asume obligación alguna de actualizar o revisar ninguna de las declaraciones sobre expectativas.

## 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](http://www.rotoplas.com)