

Estados Financieros Dictaminados

Comentarios de la Administración sobre el ejercicio 2016

En 2016 Rotoplas cumplió dos años como empresa pública y, en el contexto de retos que prevaleció en los mercados en los que participamos, nos enfocamos en la reconfiguración de nuestro portafolio hacia soluciones con mayor crecimiento, buscando reducir los impactos negativos del entorno y mantener la rentabilidad. Ello nos permitió que la disminución de las ventas netas se amortiguará en cierta medida, con un descenso del 6.1% en comparación a 2015.

Las ventas de México fueron afectadas por una menor demanda de soluciones integrales debido principalmente a los recortes presupuestales que aplazaron programas gubernamentales dirigidos a este tipo de soluciones. Por otro lado, las soluciones individuales tuvieron un desempeño positivo, derivado de una mayor demanda en el canal tradicional. Debido a lo anterior, las ventas anuales de México decrecieron un 4.7% y representaron el 64.7% de los ingresos totales del Grupo, mientras que en 2015 representaron el 63.7%.

Es importante mencionar que durante 2016 se comenzaron a registrar ingresos derivados de la venta de soluciones integrales con mantenimiento, tanto en el marco del Programa Nacional de Bebederos (PNB) en México, como de la comercialización de plantas de tratamiento, como resultado de la adquisición de Sytesa, realizada en el mes de septiembre.

Por otro lado, Brasil continuó con un entorno político y económico difícil, reduciendo considerablemente la demanda de soluciones integrales de saneamiento y acceso al agua. Como consecuencia de lo anterior, durante el año se tomaron las medidas necesarias para ajustar la operación a los niveles actuales de ventas, buscando la reducción de costos fijos para minimizar el impacto negativo. Por lo anterior, las ventas registraron una disminución del 63.8%, aportando únicamente el 7.6% de los ingresos totales del Grupo, mientras que en 2015 representó el 19.6%.

La división de Otros Países²⁰, que incluye nuestras operaciones en el resto de América Latina, tuvo un crecimiento en ventas del 56.2%, gracias a una mayor demanda de soluciones individuales, así como a la incorporación de las ventas de Talsar en Argentina a partir de mayo, y a la estrategia de penetración de mercado en Estados Unidos. Esta división aportó el 27.7% de los ingresos totales en 2016, mientras que en 2015 representó el 16.7%.

²⁰Incluye las operaciones de Grupo Rotoplas en Argentina, Belice, Chile, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Perú.

En el periodo de 2014 a 2016 se logró un crecimiento mayor al 11% en los ingresos orgánicos, exceptuando ventas al canal gobierno y adquisiciones; esto demuestra la estabilidad y rentabilidad del negocio *core* de la compañía, en el canal de *retail* y de la venta de soluciones integrales con mantenimiento para el sector privado-comercial.

De nuestro portafolio, las soluciones individuales representaron el 92.8% de las ventas y crecieron un 10.9% respecto a 2015, apoyadas por mayores ventas en México en el canal tradicional y en la división de Otros Países, por la adquisición efectuada en Argentina.

Las soluciones integrales representaron el 7.2% de las ventas totales y retrocedieron un 68.4% en comparación con 2015, debido principalmente al difícil entorno en México y Brasil descrito anteriormente, que fue parcialmente compensado por mayores ventas de soluciones integrales con mantenimiento en México.

El margen de la utilidad bruta creció 180 puntos base, debido a mejores precios a lo largo del año, así como a un mix de venta compuesto por soluciones de mayor margen.

El margen de la utilidad de operación retrocedió 80 puntos base, como consecuencia de la disminución en ventas, ocasionando poca absorción de gastos fijos; adicional a los *one timers* de Ps. 16 millones por el ajuste de operaciones durante el año en Argentina y Brasil.

Como resultado de lo anterior, los márgenes EBITDA en México y Brasil se vieron disminuidos registrando 21.5% y 32.5%, respectivamente. Por otro lado, la rentabilidad de la división de Otros Países aumentó 210 puntos base, para llegar a 8.3%. A nivel consolidado se tuvo un incremento de 30 puntos base, para llegar a un margen de 13.8%.

Por solución, el margen de EBITDA de las soluciones individuales retrocedió 120 puntos base debido a una menor capacidad de absorber costos y gastos fijos derivada de un menor volumen de venta en la compañía, así como un mayor costo de materia prima, derivado de la depreciación del peso frente al dólar. Por otra parte, la rentabilidad de las soluciones integrales aumentó significativamente al 26.0% desde el 11.9% de un año antes, principalmente por la incorporación de soluciones integrales con mantenimiento.

Es importante destacar que la utilidad neta creció 11.6% y su margen se expandió 130 puntos base en comparación al año anterior. Esto se debe a la gestión eficiente de los recursos no operativos del Grupo, en línea con el objetivo de la creación de valor a largo plazo.

