

Ciudad de México, 22 de julio 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 segundo trimestre de 2026. 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 2T26

- Las **ventas netas** fueron de \$3,044 millones; un incremento de 3.4% respecto al 2T25. De manera acumulada, las **ventas netas** alcanzaron \$5,705 millones, un incremento de 2.2% respecto al 2T25.
- El **EBITDA** fue de \$409 millones, con un margen de 13.4%. El **EBITDA acumulado** fue de \$741 millones, con un margen acumulado de 13.0%.
- La **utilidad operativa** fue de \$217 millones, un incremento de 4.8% respecto al 2T25. De manera acumulada, la **utilidad operativa** alcanzó \$377 millones, un aumento de 9.1% comparada con el 2T25.
- El **resultado neto** registró una pérdida de \$201 millones en el 2T26, explicada principalmente por el impacto del costo integral de financiamiento relacionado con la posición monetaria en Argentina. En la primera mitad del año, el **resultado neto** fue una pérdida de \$89 millones.
- Las ventas de **servicios** incrementaron 4.7% en el trimestre y 8.7% en el semestre, impulsadas principalmente por *bebbia*. Las ventas de productos incrementaron 3.2% durante el trimestre y 1.5% en la primera mitad del año.
- **bebbia** superó los 193,000 suscriptores activos al cierre del trimestre.

Mensaje del Director General | Carlos Rojas Aboumrad

"Durante el segundo trimestre, continuamos consolidando la recuperación que hemos tenido a lo largo de los últimos trimestres. Las ventas crecieron 3.4% y el EBITDA 11.0%, con una expansión en margen, reflejo de una operación más eficiente y del impacto de las iniciativas que hemos venido implementando. Esto se logró en un entorno que continúa presentando retos, particularmente la volatilidad cambiaria y la presión en el costo de las materias primas.

En México, el desempeño en productos fue bueno, con una gestión ágil de precios ante la volatilidad en el precio de la resina. Argentina continuó afectada por factores macroeconómicos y cambiarios; sin embargo, observamos señales de estabilización operativa. En Estados Unidos, registramos nuestro quinto trimestre consecutivo con EBITDA positivo, confirmando el avance estructural del negocio. Perú y Centroamérica

mantuvieron un sólido desempeño comercial, mientras que en Brasil continuamos construyendo el portafolio de plantas de tratamiento de agua.

El segmento de servicios mantuvo su trayectoria positiva, impulsado por bebbia. El margen del segmento reflejó un impacto no recurrente derivado de un litigio en Brasil, el cual ha sido resuelto y no se esperan impactos adicionales. Excluyendo este efecto, el margen continúa su tendencia de mejora hacia el punto de equilibrio.

Un hito relevante del trimestre fue el fortalecimiento de nuestra estructura financiera: prepagamos el bono AGUA 17-2X y cerramos un crédito a 7 años con Bancomext, extendiendo nuestro perfil de vencimientos. Continuamos avanzando en nuestro plan para disminuir el apalancamiento: la Deuda Neta / EBITDA cerró en 2.3x, por debajo de las 3.2x del 2T25, reflejando una mejora en la caja, en deuda y en EBITDA.

Nuestro propósito es llevar más y mejor agua a nuestros clientes, y la innovación siempre ha sido la fuerza motriz que lo hace posible. Innovamos de manera continua para atender las necesidades cambiantes de nuestros clientes, asegurando que nuestros productos y servicios generen un valor significativo y una mejora en su día a día. Guiados por este propósito, continuaremos innovando, fortaleciendo nuestro liderazgo y creando valor sostenible de largo plazo para todos nuestros grupos de interés."

Resultados

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

Indicador	2T26	2T25	%AsA	6M26	6M25	%AsA
Ventas Netas	3,044	2,945	3.4%	5,705	5,580	2.2%
EBITDA Ajustado ¹	409	369	11.0%	741	669	10.7%
% margen	13.4%	12.5%	90 pb	13.0%	12.0%	100 pb
Resultado Neto	(201)	42	NA	(89)	65	NA
ROIC	5.3%	5.2%	10 pb			
Deuda Financiera Neta ²	3,153	3,753	(16.0%)			
Deuda Financiera Neta / EBITDA	2.3x	3.2x	(0.9x)			

Resultados 2T26 vs 2T25

- Las **ventas netas** alcanzaron \$3,044 millones, un incremento de 3.4% respecto al 2T25, con un crecimiento de 3.2% en productos y de 4.7% en servicios. El negocio mostró un desempeño sólido en todas las regiones —México, Estados Unidos y otros países— más que compensando la debilidad en Argentina.
- La **utilidad bruta** cerró en \$1,277 millones con un margen de 42.0%, una expansión de 70 puntos base respecto al 2T25, impulsada por una gestión ágil de precios y eficiencias en costos de producción que permitieron que el costo de ventas creciera por debajo de las ventas.

¹ En 2026, el EBITDA Ajustado del trimestre incluye \$18 millones de pesos en donativos, y \$20 millones en el primer semestre. En comparación, en 2025 se consideró \$1 millón en el trimestre y \$2 millones en el acumulado.

² Excluye arrendamientos.

- La **utilidad operativa** alcanzó \$217 millones, un incremento de 4.8% respecto al 2T25, apoyada por el crecimiento en ventas año contra año. El estricto control ha permitido mantener los gastos por debajo del 35% de las ventas, aun cuando la Compañía continúa desarrollando iniciativas digitales a lo largo de la organización.
- El **EBITDA** cerró en \$409 millones con un margen de 13.4%, una expansión de 90 puntos base comparado con el 2T25, reflejando una mejora en margen bruto y un estricto control de gastos.
- El **resultado neto** registró una pérdida de \$201 millones, reflejando principalmente el impacto del costo integral de financiamiento, derivado del resultado por posición monetaria en Argentina y de pérdidas cambiarias, junto con una mayor provisión de impuestos.
- El apalancamiento **Deuda Financiera Neta / EBITDA** cerró en 2.3x, mejorando desde 3.2x en el 2T25, derivado de mayores saldos de caja, menor deuda y un mayor EBITDA.

Resultados Acumulados 2026 vs 2025

- Las **ventas netas** alcanzaron \$5,705 millones, un incremento de 2.2%, impulsado por un crecimiento de 8.7% en servicios, apoyado principalmente por *bebbia*, y de 1.5% en productos, reflejo de una demanda favorable y de una mayor contribución de las líneas de producto recientemente introducidas en México como el tinaco vertical y la bomba inteligente.
- La **utilidad bruta** fue de \$2,415 millones, un aumento de 3.5% año contra año. El **margen bruto** se expandió 50 puntos base para ubicarse en 42.3%. Esta mejora reflejó principalmente una disciplina en el manejo de precios y costos.
- La **utilidad operativa** alcanzó \$377 millones, un incremento de 9.1% respecto al 2025, apoyada por la expansión del margen bruto y una gestión disciplinada de costos y gastos, con gastos de operación creciendo prácticamente en línea con los ingresos.
- El **EBITDA** cerró en \$741 millones, con un **margen EBITDA** que se expandió 100 puntos base para ubicarse en 13.0%. La mejora estuvo apoyada por una mayor rentabilidad en México y Estados Unidos, mientras que Argentina también redujo sus pérdidas año contra año.
- El **resultado neto** registró una pérdida de \$89 millones. Esta disminución refleja principalmente un mayor costo integral de financiamiento asociado a la posición monetaria en Argentina y a efectos cambiarios, así como una mayor provisión de impuestos. Estas partidas no son representativas de la fortaleza operativa subyacente de la Compañía.

- En el periodo se invirtieron \$194 millones en **CapEx**, 8.2% por debajo del mismo periodo del año anterior, reflejo de una asignación disciplinada de las inversiones. Los recursos continuaron enfocados principalmente en la expansión del segmento de servicios en México, particularmente en *bebbia*, y en la infraestructura necesaria para apoyar el crecimiento futuro.

Ventas y EBITDA por Geografía y por Solución

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

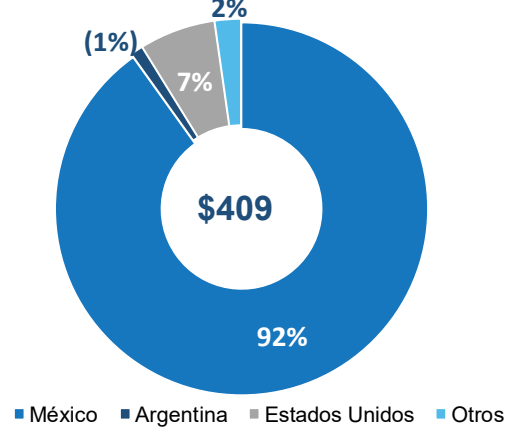
Ventas	2T26	2T25	%AsA	6M26	6M25	%AsA
México ³	1,787	1,711	4.4%	3,368	3,248	3.7%
Argentina	478	550	(13.1%)	873	1,001	(12.9%)
Estados Unidos	322	315	2.4%	581	595	(2.2%)
Otros	457	369	23.9%	882	737	19.8%
Productos	2,747	2,661	3.2%	5,118	5,041	1.5%
Servicios	297	284	4.7%	586	539	8.7%
EBITDA	2T26	2T25	%AsA	6M26	6M25	%AsA
México ³	377	327	15.1%	670	614	9.2%
Argentina	(4)	(43)	(89.6%)	(61)	(64)	(5.9%)
Estados Unidos	27	26	6.9%	27	6	NA
Otros	9	58	(83.8%)	104	113	(8.4%)
Productos	501	409	22.4%	857	723	18.5%
Servicios	(92)	(41)	NA	(116)	(54)	NA
Margen EBITDA	2T26	2T25	%AsA	6M26	6M25	%AsA
México	21.1%	19.1%	200 pb	19.9%	18.9%	100 pb
Argentina	(0.9%)	(7.8%)	690 pb	(6.9%)	(6.4%)	(50) pb
Estados Unidos	8.5%	8.1%	40 pb	4.7%	1.0%	370 pb
Otros	2.1%	15.8%	NA	11.8%	15.4%	(360) pb
Productos	18.2%	15.4%	280 pb	16.7%	14.3%	240 pb
Servicios	(31.0%)	(14.4%)	NA	(19.8%)	(10.1%)	NA

³Incluye ingresos y EBITDA del negocio de México, incluso cuando un proyecto específico se lleve a cabo en otro país.

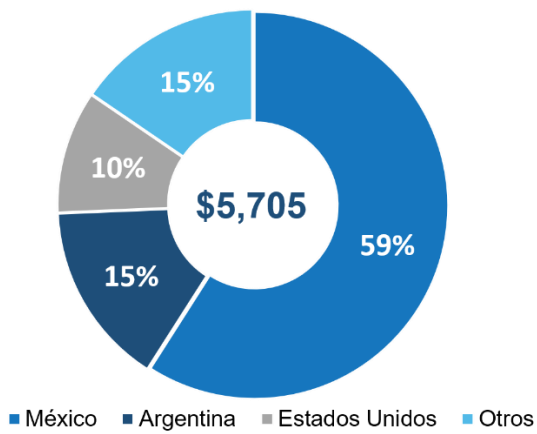
Ventas 2T26



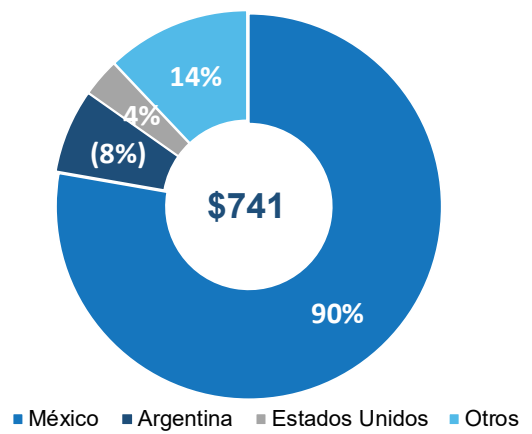
EBITDA 2T26



Ventas 6M26



EBITDA 6M26



México

- Las **ventas** aumentaron 4.4% año contra año y 3.7% de manera acumulada, impulsadas por un crecimiento generalizado en todas las categorías, encabezado por sólidos volúmenes en conducción ante una mejora en la demanda del mercado, así como por el continuo crecimiento de la plataforma de servicios.
- Entre los aspectos destacados sobresale el sólido desempeño de las líneas estratégicas de producto, particularmente el tinaco vertical y la bomba inteligente, que apoyaron el posicionamiento de las categorías y enriquecieron la mezcla de productos.
- El **EBITDA** alcanzó \$377 millones, presentando un incremento de 15.1% y de 9.2% de manera acumulada, alcanzando un margen de 21.1% en el trimestre y de 19.9% de manera acumulada, apoyado por una gestión ágil de precios y un control disciplinado de costos, lo que permitió una expansión de márgenes año contra año.

Argentina

- Las **ventas** disminuyeron 13.1% en el trimestre y cayeron 12.9% de manera acumulada. Este desempeño refleja la depreciación del peso argentino. En moneda local, las ventas netas crecieron año contra año, con volúmenes que muestran una recuperación gradual en las tres categorías, particularmente en calentadores de agua, apoyados por la demanda estacional de la temporada de invierno.
- El **EBITDA** fue negativo tanto en el trimestre como de manera acumulada, impactado por una habilidad limitada para traspasar el aumento de costos a precios y por una baja absorción de costos fijos y gastos.

Estados Unidos

- Las **ventas** crecieron 2.4% durante el segundo trimestre y disminuyeron 2.2% de manera acumulada en pesos mexicanos, pero aumentaron 15% y 12% en dólares, respectivamente, impulsadas por un cambio en la mezcla de ventas del segmento residencial hacia canales B2B, incluyendo los segmentos industrial, de construcción, HVAC (calefacción, ventilación y aire acondicionado) y séptico, así como por el inicio de operaciones de dos nuevas sucursales, Pompano y Phoenix.
- El **EBITDA** fue positivo tanto en el trimestre al igual que en el semestre, impulsado por mayores ventas y una disciplinada gestión de gastos, marcando el quinto trimestre consecutivo con EBITDA positivo y confirmando la sostenibilidad del giro estructural del negocio.

Otros Países

(Perú, Centroamérica y Brasil)

- Las **ventas** aumentaron 23.9% en el 2T26 y 19.8% en la primera mitad del año, impulsadas por un sólido crecimiento en todos los países:

En **Perú**, el crecimiento estuvo impulsado por un sólido desempeño en volúmenes en la mayoría de las categorías, especialmente en productos de almacenamiento derivado de una temporada de verano más extensa. En **Centroamérica**, el crecimiento estuvo impulsado por un continuo dinamismo comercial, con la incorporación de nuevos distribuidores que amplió la base de clientes y un sólido desempeño en ventas en la región. En **Brasil**, el negocio de plantas de tratamiento y reciclaje de agua continuó creciendo de manera sostenida.

- El **EBITDA** disminuyó en el trimestre y de forma acumulada, ya que los resultados del 2T26 se vieron impactados por un efecto no recurrente relacionado con un juicio ya resuelto con un cliente en el segmento de tratamiento de aguas residuales en Brasil. Excluyendo este efecto, el margen mejoró tanto en el trimestre como de forma acumulada.

Productos

- Las **ventas** de productos aumentaron 3.2% durante el segundo trimestre y 1.5% de manera acumulada, con un crecimiento en México, Perú y Centroamérica parcialmente contrarrestado por la debilidad en Argentina y el efecto de tipo de cambio en Estados Unidos.
- El **EBITDA** aumentó 22.4% durante el segundo trimestre y 18.5% de manera acumulada, apoyado por eficiencias en costos en México y el sólido desempeño en Estados Unidos, Perú y Centroamérica. El margen EBITDA mejoró 280 puntos base para ubicarse en 18.2% en el trimestre y 240 puntos base a 16.7% de manera acumulada.

Servicios

- Las **ventas** de servicios crecieron 4.7% durante el segundo trimestre y 8.7% de manera acumulada, impulsadas principalmente por *bebbia*, que superó los 193,000 suscriptores activos. RSA tuvo un trimestre más débil debido al retraso en la firma de contratos y a la temporada de lluvias.
- El **EBITDA** se mantuvo negativo, en línea con el escalamiento del negocio. Asimismo, los resultados del 2T26 se vieron afectados por un impacto extraordinario relacionado con una controversia con un cliente ya resuelta en el segmento de tratamiento de aguas residuales en

Brasil. Excluyendo este efecto, el margen mejoró tanto en el trimestre como en términos acumulados.

Otros Indicadores

(Cifras en millones de pesos mexicanos)

Indicadores	6M26	6M25	%AsA
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,247	762	63.6%
Deuda Financiera a corto plazo ⁴	445	515	(13.6%)
Deuda Financiera a largo plazo ⁵	3,954	3,999	(1.1%)
Deuda Financiera Total	4,399	4,515	(2.6%)
Deuda Financiera Neta	3,153	3,753	(16.0%)
CapEx	194	211	(8.2%)
México	176	177	(0.5%)
Argentina	9	10	(9.1%)
Estados Unidos	3	0	NA
Otros	6	24	(76.0%)
Cambio en Capital de Trabajo (flujo)	96	(56)	NA
CCE ⁶ (días)	21	51	30 días
Costo Integral Financiamiento	(303)	(271)	11.9%

CapEx

- Las **inversiones de capital** totalizaron \$194 millones, representando 3.4% de las ventas de la primera mitad del año, 8.2% por debajo del mismo periodo del año anterior y reflejando una asignación disciplinada de inversiones. Los desembolsos se mantuvieron concentrados principalmente en México, en línea con la expansión continua de *bebbia* y la estrategia de crecimiento del negocio de servicios.

Costo Integral de Financiamiento

- El **costo integral de financiamiento** del segundo trimestre registró un gasto de \$334 millones, en comparación con \$154 millones en el 2T25. El gasto de 2026 incluye \$133 millones por

⁴ Excluye arrendamientos. Incluye \$14 millones de pesos en provisiones de intereses en 2026 y \$12 millones en 2025.

⁵ Excluye arrendamientos.

⁶ CCE = (Promedio Inventarios / (Costo de Ventas 3M / 90)) + (Promedio Clientes y Otras Cuentas por Cobrar / (Ventas 3M / 90)) – (Promedio Proveedores y Otras Cuentas por Pagar a corto plazo / (Costo de Ventas 3M / 90)). Los promedios corresponden al saldo inicial y final del trimestre.

intereses, comisiones y arrendamientos, y \$201 millones por efectos cambiarios, relacionados principalmente con movimientos en el tipo de cambio e inflación en Argentina.

- El **costo integral de financiamiento** acumulado registró un gasto de \$303 millones, en comparación con \$271 millones en 2025. El gasto de 2026 incluye \$263 millones por intereses, comisiones y arrendamientos, y \$40 millones por efectos cambiarios, relacionados principalmente con movimientos en el tipo de cambio e inflación en Argentina.

Instrumentos Financieros Derivados

- Al 30 de junio de 2026, el valor de mercado de las posiciones de Grupo Rotoplas era:

		Valor de mercado
Instrumento	Forward de tipo de cambio MXN/USD	(\$3.46) millones

Hitos Estrategia de Sustentabilidad

- **SDID (*Sustainable Development Impact Dashboard*)**
Por segundo año consecutivo, Rotoplas reportó públicamente, a través del SDID, sus impactos y contribuciones a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, reforzando su compromiso con la transparencia hacia inversionistas y grupos de interés.
- **CDP Supplier Engagement**
Rotoplas fue reconocido por segundo año consecutivo como líder en involucramiento con proveedores ("Supplier Engagement Leader") por CDP, reflejando su liderazgo en la medición de huella de carbono, el establecimiento de metas de descarbonización y el involucramiento activo con proveedores.
- **Semana de la Sustentabilidad**
Rotoplas llevó a cabo su Semana de la Sustentabilidad anual, que reunió a más de 300 colaboradores de toda la organización a través de 6 webinars sobre temas clave, incluyendo el cuidado del agua, la eficiencia energética y el avance en las metas de sustentabilidad de la Compañía.
- **Distintivos de Gestión Sostenible y Huella de Carbono – Perú**
Rotoplas Perú recibió el distintivo de Empresa con Gestión Sostenible por noveno año consecutivo. Adicionalmente, por primera vez, Rotoplas Perú se incorporó al Programa de

Huella de Carbono del Ministerio del Ambiente, marcando un paso importante en la medición y gestión de sus emisiones de gases de efecto invernadero.

Cobertura de Analistas

Institución	Analista	Recomendación	Precio Objetivo (MXN)
BTG Pactual	Gordon Lee	<i>Neutral</i>	\$15.00
GBM	Regina Carrillo	<i>Outperform</i>	\$39.00
Punto Research	Alejandro de la Rosa	<i>Compra</i>	\$18.64
Consenso			\$24.21

Invitación Videoconferencia de Resultados

Jueves, 23 de julio de 2026 a las 10:00am hora CDMX (12:00 p.m. EST)

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

Registro: https://rotoplas.zoom.us/webinar/register/WN_d3xeitB4SqOVqM2vjWJZ5A#/registration

Estados Financieros

Estado de Resultados

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

	2T			6M		
	2026	2025	%Δ	2026	2025	%Δ
Ventas Netas	3,044	2,945	3.4%	5,705	5,580	2.2%
Costo de Ventas	1,766	1,728	2.2%	3,290	3,247	1.3%
Utilidad Bruta	1,277	1,217	5.0%	2,415	2,333	3.5%
% margen	42.0%	41.3%	70 pb	42.3%	41.8%	50 pb
Gastos de Operación	1,060	1,010	5.0%	2,037	1,987	2.5%
Utilidad de Operación	217	207	4.8%	377	346	9.1%
% margen	7.1%	7.0%	10 pb	6.6%	6.2%	40 pb
Costo Integral de Financiamiento	(334)	(154)	NA	(303)	(271)	11.9%
Ingresos Financieros	3	19	(82.8%)	176	33	NA
Gastos Financieros	(338)	(173)	95.3%	(480)	(304)	57.9%
Utilidad antes de Impuestos	(118)	52	NA	74	74	(0.2%)
Impuestos	84	10	NA	163	9	NA
Resultado Neto	(201)	42	NA	(89)	65	NA
% margen	(6.6%)	1.4%	NA	(1.6%)	1.2%	(280) pb
EBITDA Ajustado ⁷	409	369	11.0%	741	669	10.7%
% margen	13.4%	12.5%	90 pb	13.0%	12.0%	100 pb

⁷ En 2026, el EBITDA Ajustado del trimestre incluye \$18 millones de pesos en donativos, y \$20 millones acumulados. En comparación, en 2025 se consideró \$1 millón en el trimestre y \$2 millones en el acumulado.

Balance General

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

	6M		%Δ
	2026	2025	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,247	762	63.6%
Cuentas por Cobrar	1,257	1,766	(28.9%)
Inventarios	1,544	1,446	6.8%
Otros Activos Circulantes	434	553	(21.6%)
Activo Circulante	4,481	4,527	(1.0%)
Propiedad, Planta y Equipo - Neto	3,605	3,911	(7.8%)
Otros Activos a Largo Plazo	5,408	5,707	(5.2%)
Activo Total	13,493	14,145	(4.6%)
Deuda a Corto Plazo ⁸	445	515	(13.6%)
Proveedores	1,385	927	49.4%
Otras Cuentas por Pagar	1,154	1,046	10.3%
Pasivo a Corto Plazo	2,985	2,489	19.9%
Deuda con costo a Largo Plazo ⁹	3,954	3,999	(1.1%)
Otros Pasivos a Largo Plazo	1,122	1,304	(14.0%)
Pasivo Total	8,061	7,793	3.4%
Capital Contable Total	5,432	6,352	(14.5%)
Total Pasivo + Capital Contable	13,493	14,145	(4.6%)

⁸ Excluye arrendamientos.

⁹ Excluye arrendamientos.

Flujo de Efectivo

(Cifras no auditadas, millones de pesos mexicanos)

	6M		%Δ
	2026	2025	
EBIT	377	346	9.1%
Depreciación y Amortización	344	321	7.0%
Inventarios	(276)	216	NA
Cuentas por cobrar	(113)	(39)	NA
Cuentas por pagar	485	(233)	NA
Otros Circulantes	368	120	NA
Impuestos	(98)	(65)	51.4%
Flujo de Operación	1,088	667	63.3%
CapEx	(194)	(211)	(8.2%)
Otras actividades de inversión	24	51	NA
Flujo de Inversión	(170)	(161)	5.6%
Dividendos / Reembolsos de Capital	(82)	0	NA
Fondo de Recompra	(33)	(4)	NA
Deuda corto y largo plazo	(19)	(166)	(88.3%)
Intereses y arrendamientos	(363)	(322)	12.8%
Flujo de Financiamiento	(497)	(492)	1.0%
Cambio en Caja	422	14	NA
Efecto tipo de cambio en el efectivo	(37)	16	NA
Cambio Neto en Caja	385	30	NA
Saldo Inicial de Caja	861	732	17.7%
Saldo Final de Caja	1,247	762	63.6%

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. 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 45 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, 19th Floor, Molino
del Rey
Miguel Hidalgo
C.P. 11040, Mexico City
T. +52 (55) 5201 5000
www.rotoplas.com