



Grupo Rotoplas S.A.B. de C.V.

Presentación Corporativa

Segundo Trimestre 2021



Declaraciones de expectativas



El contenido de esta presentación, incluyendo texto, gráficos, imágenes y otros materiales (el “Contenido”), es únicamente para fines de información general. Mientras que nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V., no garantiza de ninguna manera, sea expresa o implícita, la integridad, precisión, fiabilidad o idoneidad para fines financieros particulares, o disponibilidad respecto del Contenido, productos o servicios aquí descritos.

Grupo Rotoplas S.A.B de C.V., no será responsable de ningún tipo de daño que surja del uso de esta presentación, incluyendo sin limitación, daños directos, indirectos, incidentales, punitivos y consecuenciales. Si usted elige actuar con base en la información incluida en esta presentación, usted acepta todos los riesgos y responsabilidades por pérdidas, daños, costos y otras consecuencias.

Esta presentación fue creada y es controlada por Grupo Rotoplas, S.A.B. de C.V., en México. Como tal las leyes de México regirán esta exclusión de responsabilidad, términos y condiciones, sin dar efecto a sus normas de conflicto de leyes. Nos reservamos el derecho de hacer cambios a esta presentación, y a esta exclusión de responsabilidad, términos y condiciones en cualquier momento.

INFORMACIÓN ADICIONAL Y DONDE ENCONTRARLA
rotoplas.com.mx/inversionistas
www.bmv.com.mx
Ticker: AGUA*



En Rotoplas somos más y mejor agua

- +3 décadas en la industria del agua
- Expertos en productos y servicios de agua
- Presencia en 14 países
- Enfocados en la creación de valor 360°





Consideraciones de inversión

1 EL AGUA
Una industria emergente llena de oportunidades

2 BRINDANDO SOLUCIONES
Líder de mercado

3 HACIA DÓNDE VAMOS
Oportunidades de valor y crecimiento

4 FINANZAS SÓLIDAS
Con un enfoque sostenible



MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

1

EL AGUA

Una industria emergente llena de oportunidades



Demanda de Agua

Crecimiento poblacional

	<u>2020</u>	<u>2050</u>
Rural	3.0B	3.0B
Urbano	4.0B	7.0B
Total	7.0B	10.0B

La **demanda de agua** para uso no agrícola aumenta **2.5 veces más rápido** que la población



La población general crecerá en un promedio de **77 millones de personas** año contra año en los **próximos 20 años**

Abasto de Agua



Desequilibrio en la distribución del agua

10 países controlan el **60%** del suministro de agua dulce



En el mundo los sistemas para el suministro de agua y drenaje tienen

60-80 años

llegando al final de su vida útil

40%

de decrecimiento en agua renovable

per cápita en los últimos 22 años

Retos en materia de agua para la humanidad

2.4 mil millones

de personas a nivel mundial viven sin acceso a servicios de saneamiento



2/3

de la población mundial viven en zonas con escasez hídrica al menos una vez al mes



Tamaño y dinámica de mercado

Mercado de **\$ USD 780** mil millones

Creciendo **3.3%** TACC



Mercado en Latam y Norte América de **\$ USD 225** mil millones



24% Alcance de mercado para **Rotoplas**

Horizontal a todos los sectores

Sectores de interés para Rotoplas:



Calidad y escasez de agua



Tratamiento y reciclaje de agua



Agricultura

Caso de estudio – Ciudad de México



“Actualmente, 40% de los habitantes tienen problemas de acceso al agua”

	2018	2030	Δ
Confiabilidad del agua	56%	8%	-7x
Desabastecimiento	17%	35%	2x
Calidad baja de agua	4%	17%	4x

Actualmente en Tlalpan el gobierno local gasta US\$7 millones anuales en pipas de agua

Aeropuerto Internacional CDMX

- El sistema de aguas de la ciudad surte el 8% del suministro.
- Pipas de empresas privadas surten el resto
 - 38 pipas diarias | 14 mil pipas anuales
- Gasto en pipas en 2018 – 64.7 millones de pesos | 616 millones de litros

No sustentable en materia económica y ambiental



El llevar y posteriormente extraer el agua de la ciudad -altitud 2,240m- es muy costoso en energía y dinero



El agua renovable disminuirá en 11% para 2030



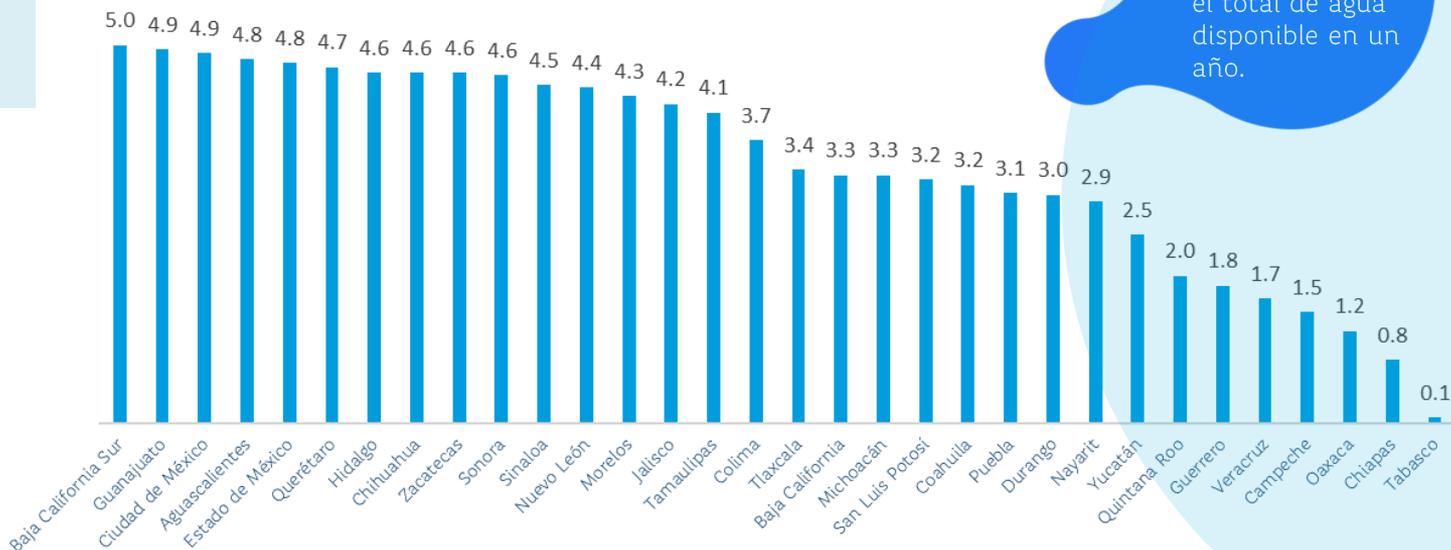
México excede la huella hídrica global promedio en 42% (1,978 vs 1,385 m³/hab/año)

Situación hídrica en México



País	Ranking	Riesgo
México	24	3.86
Guatemala	57	2.36
Perú	66	2.05
Estados Unidos	71	1.85
El Salvador	78	1.66
Argentina	92	1.31
Costa Rica	107	0.92
Brasil	112	0.78
Honduras	133	0.27
Nicaragua	137	0.21

Riesgo general de agua¹



¹En relación al porcentaje de consumo sobre el total de agua disponible en un año.

0-1 bajo 1-2 bajo-medio 2-3 medio-alto 3-4 alto 4-5 extremo alto

2 BRINDANDO SOLUCIONES

Líder del mercado



La Compañía

1994 Productos de almacenamiento



1 país
800 clientes directos
500 colaboradores
3,000 puntos de venta
2 líneas de productos
8 plantas
1 centros de innovación y desarrollo

Ventas
MXN 500mm

EBITDA
MXN 70mm

2T21 Líder del mercado del agua



14 países (14x)¹
53,500+ puntos de servicio
3,400+ colaboradores (7x)¹
29,000+ puntos de venta (10x)¹
27 líneas de productos (14x)¹
18 plantas (2x)¹
1 centro de innovación

Ventas
MXN 10,059mm (TACC: 6.3%)²

EBITDA
MXN 1,813mm (TACC: 11.1%)²

¹ Comparación contra 1994
² TACC 2014 – U12M20

Métricas clave 2014 – LTM21



Modelo de Negocios | Soluciones Descentralizadas de Agua



B2B: Business to Business (Negocio a Negocio)
B2C: Business to Consumer (Negocio a Consumidor)
B2D: Business to Distributor (Negocio a Distribuidor)

Nuestros productos y servicios están presentes a lo largo del ciclo del agua.



Portafolio de soluciones



PRODUCTOS



ALMACENAMIENTO

Tinacos

Tanque dual
Tinaco gama
medio- baja

Cisternas

Industrial y agrícola

Tanques para agua y
químicos
Tolvas
Nodrizas
Comedores
Bebedores



CONDUCCIÓN

Tuberías

Tubería Ultraflex
Hidráulica
Fortech-CT

Tuercas y conectores plásticos

Válvulas

Valvula contrallave

Bombas

Sistemas
hidroneumáticos
Bomba centrífuga,
periférica, sumergible,
de circulación

Registros sanitarios



MEJORAMIENTO

Calentadores

Termoducha de 4 tiempos
Termotanques, termas

Biodigestores

Filtros

Filtro estándar, jumbo, con
refrigerador, de grifo Jarra
con filtro integrado

Purificadores

Purificadores, sobre tarja,
bajo tarja, de ósmosis
inversa
Purificador y alcalinizador
de agua

Sistema de riego agrícola tipo huerto familiar

Tratamiento de aguas residuales domésticas

Sépticos residenciales



AUTOSUSTENTABLE

Captación Pluvial Rural

Captación Pluvial Urbana

Baño húmedo



Tratamiento y reciclaje

Plantas de Tratamiento de Aguas
Residuales (PTAR), Aguas Post- industrial
y Aguas Pre-consumo
Plantas Purificadoras de Agua
Plantas Desaladoras de Agua
Sistemas de captación de agua pluvial
para industrias (complemento a planta
de tratamiento)

Sytesa. Empresa
de Grupo
Rotoplas



Purificación de agua para beber

Purificadores residenciales y
comerciales

bebbia.

Bebedores escolares

Rotoplas



Gestión de agua agrícola

Sistemas de riego inteligente para el
campo

riego.

Marcas comerciales:



Motores de Crecimiento | Vientos a favor



PRODUCTOS

- Almacenamiento
- Rápido crecimiento urbano = suministro intermitente → mayor demanda de almacenamiento de agua
 - Demanda de agua > capacidad del sistema centralizado (Infraestructura antigua y mala planificación urbana)
 - Tendencia creciente de la economía circular - uso de resinas recicladas en los tinacos

- Conducción
- Nuevas tecnologías para sistemas de agua más limpios y de "cero fugas"
 - Crecimiento urbano > Crecimiento rural
 - Mayor necesidad de control sobre el uso de agua

- Mejoramiento
- Falta de infraestructura centralizada de drenaje en los países desarrollados y en desarrollo
 - Eficiencia energética para un mundo sostenible
 - Aumento de los niveles de contaminación en los mantos freáticas

SERVICIOS

- Purificación
- Nuevas generaciones buscan reducir huella de agua y carbono = sostenibilidad = Ø botellas de plástico
 - La generación más grande (millennials) favorece las economías basadas en modelos de suscripción
 - Acceso a grandes mercados (ej. el 86% de la población bebe agua embotellada en México)

- Tratamiento y reciclaje
- Conciencia ambiental
 - Aplicación de la normativa hacia estándares más estrictos para aguas residuales
 - Aumento de los precios del agua

- Irrigación
- Menor disponibilidad de agua
 - Métodos ineficientes de irrigación dominan el mercado
 - Sector agrícola no es completamente atendido

Ventajas Competitivas

- Valor
- Calidad
- Responsabilidad Social



RECONOCIMIENTO DE MARCA



PROCESOS ROTOPLAS

- Enfoque en **ASG (Ambiental, Social y Gobernanza)**
- Excelencia operativa en nuestros **procesos respaldados** por una plataforma SAP
- Cultura **enfocada al cliente**
- **Estrategia** con una matriz de coherencia sólida para la asignación de capital dentro del espacio hídrico

- Más de **29,000 puntos de venta** en el continente americano
- Más de **53,500 puntos de servicio** y tratamiento de agua



RED ÚNICA DE DISTRIBUCIÓN Y SERVICIO



INNOVACIÓN EN AGUA

- Enfocados en proyectos **innovadores**
- Rotoplas invierte **5% del EBITDA en investigación y desarrollo**

Huella de agua – 16 productos (ISO 14067)
Huella de carbono– 5 productos (ISO 14046)

Fichas ambientales



Huella
hídrica



Huella
de carbono

Enfoque ASG



+28,300 hrs¹

de capacitación a colaboradores en derechos humanos, procesos, salud y seguridad, entre otros temas



+9,500¹

plomeros formados



+1,153,000²

niños beneficiados



+71%

energía de fuentes sostenibles



Economía circular "Proyecto Verde"

Programa para usar resinas recicladas en nuestros productos | +10% de las resinas



54% Consejeros Independientes



Comités de Auditoría, Prácticas Societarias y Compensaciones encabezados por Consejeros Independientes



Comité de Sustentabilidad con reporte indirecto al Consejo de Administración

- DJSI MILA Pacific Alliance
- S&P/BMV IPC Sustentable
- ESG Bloomberg: **Top 10 en México**

2018 GRI Standards de conformidad exhaustiva y verificados

2017 GRI Standards conformidad exhaustiva
2016 Informe Anual Integrado elaborado bajo GRI Standards

2015 Informe Anual Integrado bajo GRI 4

Para mayor información sobre nuestro desempeño ESG, visite nuestra página www.rotoplas.com/sustentabilidad/

¹ Durante 2020

² Acumulativo e incluyendo solo beneficiarios de bebederos de INIFED

Valor 360° | Estrategia de Sustentabilidad 2021-2025

impacto 360° grupos de interés



Estrategia de Sustentabilidad 2016-2020

- 2016 | Contribución ODS
- 2017 | Primer Bono Sustentable de Latam
- 2017 | DJSI MILA Pacific Alliance
- 2019 | S&P/BMV Total Mexico ESG Index



Estrategia Cambio Climático

Busca mitigar riesgos y capitalizar oportunidades que plantea el cambio climático para Rotoplas y sus grupo de interés



Rotoplas mide sus emisiones GEI alcance 1,2,3 y mide su huella hídrica



Líneas de acción ante grupos de interés:

1. Cultura de liderazgo contra el cambio climático
2. Cambio climático en cadena de suministro
3. Fortalecer la resiliencia de Rotoplas mediante uso de tecnología e innovación
4. Criterios de cambio climático en distribución
5. Concientización respecto a mitigación y adaptación a cambio climático

Estrategia Cambio Climático



• Aprovisamiento energías renovables - paneles solares -



• Incorporación de resinas recicladas (propias y de terceros)



• Desarrollo de proceso de soplado para la fabricación de tinacos, más eficiente en cuanto a la energía y agua requerida



• Reaprovechamiento de agua por oferta de servicio de tratamiento y reciclaje



• Proyectos de eficiencia energética en plantas de rotomoldeo y de compuestos (ej. Sustitución de combustibles y mangas térmicas en los inyectores de gas

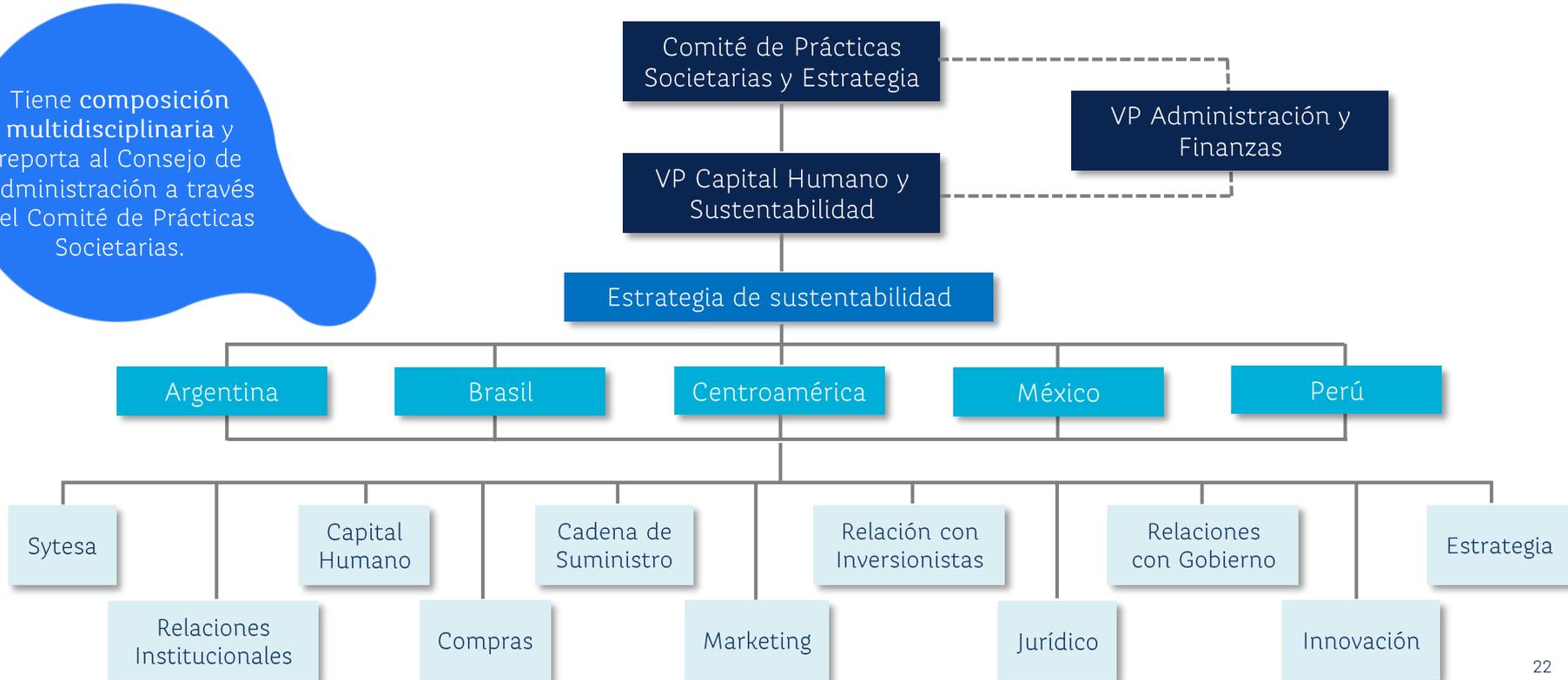
Principales iniciativas circularidad energía y materiales



Estructura Organizacional Sustentabilidad

El Comité de Sustentabilidad es el encargado de impulsar, coordinar y monitorear las diferentes iniciativas vinculadas con el Modelo de sustentabilidad y la Estrategia de Sustentabilidad.

Tiene **composición multidisciplinaria** y reporta al Consejo de Administración a través del Comité de Prácticas Societarias.



Gobierno Corporativo



Nuestro consejo de administración:

- Transparencia ➔ 54% consejeros **independientes**
- Diversidad ➔ 5 consejeros **internacionales**
- Innovación ➔ Representado por 4 diferentes **generaciones**
- Equidad ➔ **Equidad de género** en el Consejo, 8% mujeres
- Experiencia ➔ **Miembros del Consejo** con antecedentes en diversas industrias y más de 500 años de experiencia combinada
- Sesiones ➔ 4 sesiones ordinarias al año

Consejeros independientes / total consejeros

3 HACIA DÓNDE VAMOS

Oportunidades de valor y crecimiento



FLOW | Programa transformacional para un crecimiento sostenible

¿Qué es?

Es un programa de transformación organizacional.

¿Para qué?

Para procurar un crecimiento sostenible y la creación de valor económico, social y ambiental.

¿Cuándo inició?

En junio 2019 comenzó su planteamiento y en agosto 2019 se lanzó el plan de trabajo

¿Quién lo desempeña?

Todos los colaboradores pueden participar a través de la propuesta de iniciativas
En 2020 más del 45% de la plantilla laboral participó directamente.

¿Cómo funciona Flow?

- A través de tres pilares:
- Rentabilidad del portafolio actual
 - Crecimiento, ejecución de oportunidades y afinación de asignación de capital
 - Cultura y salud organizacional

¿Cómo se ejecuta en el día a día?

A través del diseño y ejecución de iniciativas, que para ser aprobadas deben demostrar su alineación al propósito, a la estrategia global y de sustentabilidad. Asimismo, deben estar respaldadas por un plan de negocios, la calendarización de hitos y la asignación de responsables.

¿Quién supervisa su cumplimiento?

- El Comité Directivo
- La Oficina de Transformación (nivel Vicepresidencia)
- Comité de Asignación de Capital

¿Cómo garantizar el seguimiento de las iniciativas?

Las iniciativas y su seguimiento se manejan a través de una plataforma digital.

1ERA ETAPA (Ago 19 - Dic 20)

“Lograr un ROIC mayor al nivel de costo de capital en menos de 18 meses”

Resultado: ROIC mayor al costo de capital en 240 pbs.

2DA ETAPA

El plan de negocios 2021-2025 tiene como objetivo:

- Duplicar las ventas de la compañía (vs 2020)
- Margen EBITDA $\geq 20\%$
- Deuda Neta / EBITDA $\leq 2.0x$
- ROIC doble dígito (cercano a 20%)

¿Cómo se alinean los intereses interna y externamente?

La compensación variable de los colaboradores a nivel Grupo está condicionada a la consecución del objetivo de ROIC.

Los colaboradores que participan directamente en la ejecución de iniciativas también obtienen compensación adicional cuando las iniciativas llegan a los objetivos planteados.

Los consultores tienen una compensación variable ligada al alcance de objetivos.

Flow | Programa de transformación

Rentabilidad del portafolio actual

- **Palancas de ingreso**
 - 1) Optimización de precio y volumen
- **Palancas de costo**
 - 1) Aprovisionamiento de materiales
 - 2) Eficiencia en fabricación
 - 3) Optimización de costos de distribución
- **Palancas de capital de trabajo**
 - 1) Optimización de los niveles de inventario
 - 2) Revisión de acuerdos con clientes y proveedores

Iniciativas de crecimiento

- **Mejorar la calidad y la ejecución de las oportunidades de crecimiento**
- **Principales oportunidades:**
 - 1) Venta cruzada
 - 2) Impulsar la plataforma de agua como servicio
 - 3) Reforzar el crecimiento de la plataforma de comercio electrónico
- **Mejorar las decisiones de asignación de capital**

Mejorar la salud organizacional

- **Gestión del cambio**
- **Diligencia en proyectos y rendición de cuentas**
- **Revisión de Clima Organizacional**
 - 1) a través de encuestas OHI y GPTW



Presencia Rotoplas

- Mercado maduro
- Mercado en expansión
- Mercado joven
- Plan



PRODUCTOS

SERVICIOS

	USA	Mexico	Central America	Peru	Brazil	Argentina
Almacenamiento	Acuantia. PLASTIC-MART THE TANK DEPOT	Rotoplas	Rotoplas	Rotoplas		Rotoplas
Conducción		Tuboplus	Plan	Tuboplus		Instalamos confianza IPS
Mejoramiento	Acuantia. BIOROCK WASTEWATER TREATMENT	Rotoplas	Rotoplas	Rotoplas		SEÑORIAL Color que perdura
Purificación		Rotoplas bebbia.				
Tratamiento y reciclaje	Plan	Sytasa. Empresa de Grupo Rotoplas		Plan		Sytasa. Empresa de Grupo Rotoplas
Irrigación		rieggo.				

Estrategia por país y región



MÉXICO



- Crecer la plataforma de servicios
- Mantener liderazgo en productos
- Explorar nuevas oportunidades de negocio

bebbia® rieggo.

Sytosa. Empresa de Grupo Rotoplas



PERÚ



- Mantener liderazgo en almacenamiento y mejoramiento
- Desarrollar y crecer el segment de conducción
- Mantener el ritmo de crecimiento y rentabilidad



EUA



- Aumentar la tasa de conversión en los sitios
- Aumentar rentabilidad
- Entrar al negocio de fosas sépticas



CENTROAMÉRICA



- Mantener el liderazgo de almacenamiento y mejoramiento
- Aprovechar la sinergia y la presencia regional
- Añadir productos a la cartera de soluciones



ARGENTINA

- Mantener liderazgo – marcas líderes
- Política de precios en línea con inflación
- Impulsar las exportaciones Mercosur Caribe y África
- Mantener las operaciones autosuficientes en términos de flujo de caja



BRASIL

- Desarrollar una plataforma de servicios a través de plantas de tratamiento y reciclaje

Sytosa. Empresa de Grupo Rotoplas

Mejorar la disciplina en la asignación de capital

Asignación de recursos para:



Crecimiento orgánico



Crecimiento inorgánico
Enfoque en matriz de coherencia



Recompra de acciones



Pago de dividendos



Pago de deuda

Proceso:



Propuesta de proyecto



Evaluación



TIR > WACC*



Validación y autorización



Informe trimestral del estado

Con el apoyo de un Comité de Asignación de Capital

*Tasa interna de Retorno mayor al Costo Promedio Ponderado de Capital

FLOW | Transformación



¿Qué sigue para Flow?

Guía 2025

- 2x ventas
- Margen EBITDA Aj $\geq 20\%$
- Deuda Neta / EBITDA Aj. $\leq 2.0x$
- ROIC de doble dígito $> WACC$
(Cercano a 20%'s)

Avenidas de crecimiento

 **Plataforma de Agua como Servicio**
México & Brasil

bebbia® Sytesa.  Empresa de Grupo Rotoplas

rieggo®

 **ACUANTIA**
Estados Unidos

PlasticWaterTank³

PLASTIC-MART 

THE TANK DEPOT

 **BIOROCK**[®]
WASTEWATER TREATMENT

 **Lanzamiento de nuevas soluciones**

 **Sinergias entre operaciones**

 **Plataformas de D&A**

 **Rotoplas**[®]
mas y mejor agua



2025 | Crecimiento esperado

2025

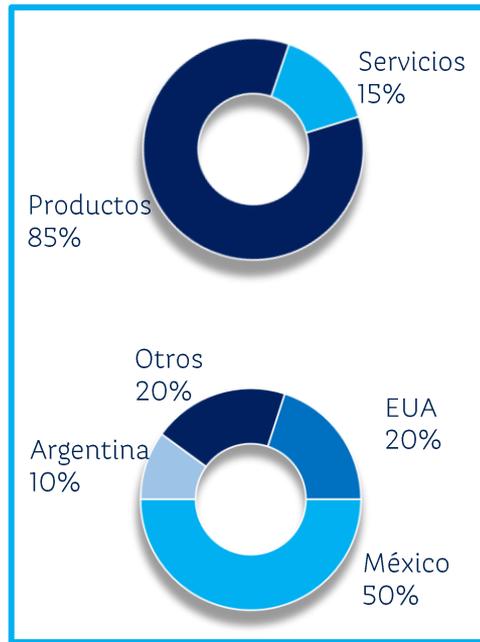
— 2x ventas

— Margen EBITDA Aj. >20%



	Crecimiento TACC 20-25	
	Ventas	EBITDA Aj.
PRODUCTOS	12 - 14%	12 - 14%
México	8 - 10%	9 - 11%
Argentina	5 - 7%	5 - 7%
EUA	29 - 31%	44 - 46%
Otros	22 - 24%	22 - 24%
SERVICIOS	30 - 32%~	margen > 20%
TOTAL	14 - 15%	15 - 16%

Ventas 2025



2025 | Estrategia

MXN mm

1. FLOW

470 Iniciativas con caso de negocio aprobado

\$5,800 Ventas

\$3,100 EBITDA Aj. incremental

60% Tasa de éxito

2. PUNTOS A CONSIDERAR

- Costos de implementación de Flow ~\$75
- CapEx 5% de las ventas
- Ventas a gobierno < 10%.

3. ESTRATEGIA

- MEX**
- Crecer la Plataforma de servicios
 - Explorar nuevas oportunidades

- EUA**
- Aumentar ratio de conversión en sitio web
 - Entrar al negocio de las fosas sépticas

- ARG**
- Política de precios acorde con la inflación e impulso a las plataforma de exportación
 - Flujo de caja autosostenible

- PER**
- Desarrollar el segmento de conducción de agua

- CA**
- Capitalizar las sinergias regionales
 - Añadir productos a la cartera de soluciones

- BRA**
- Crecer el negocio de plantas de tratamiento y reciclaje de agua



- Ventas $\geq 17\%$
- Margen EBITDA Aj. $17\% - 18\%$
- Deuda Neta / EBITDA Aj. $\leq 2.0x$
- ROIC = WACC + 200 bp





COMPROMISOS ROTOPLAS

- Guiarnos por el **propósito** de la Compañía; servir mejor a nuestros clientes y comunidades.
- Seguir las **mejores prácticas ASG**, en línea con las prioridades de nuestros grupos de interés.
- **Crear valor** para nuestros accionistas a través de un **crecimiento sostenible**.
- Promover el **bienestar** de la sociedad y a **salvaguardar** el planeta que todos compartimos.

5 FINANZAS SÓLIDAS

Con un enfoque sostenible

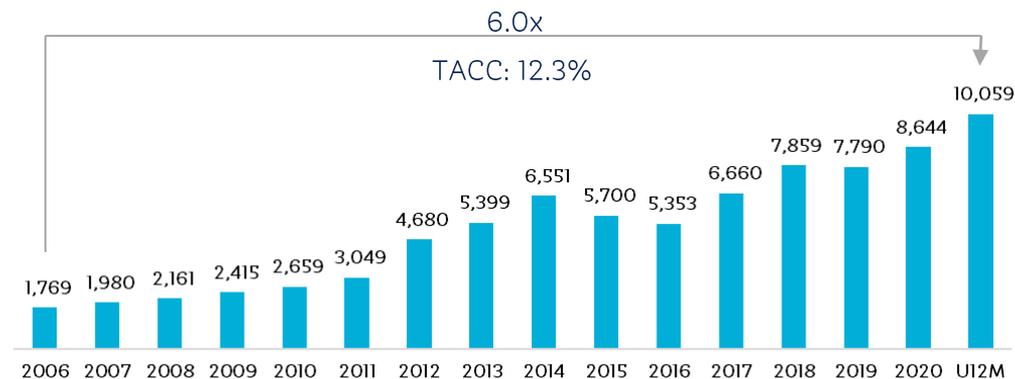


Resiliencia del modelo de negocio

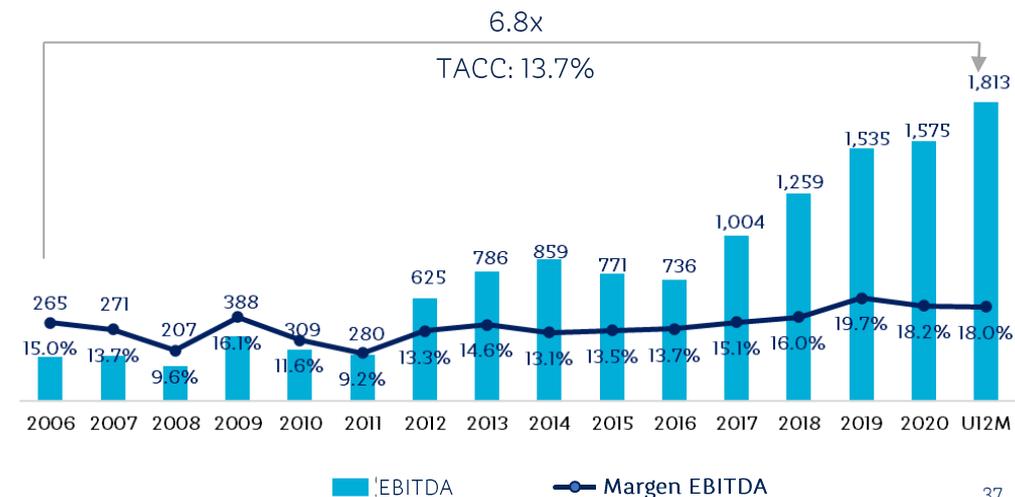
-  Crecimiento continuo
-  Márgenes de doble dígito
-  Administración sólida

- México – 41 años
- Centroamérica – 23 años
- Perú – 21 años
- Argentina - 21 años
- Brasil – 20 años
- EEUU – 5 años

Ventas



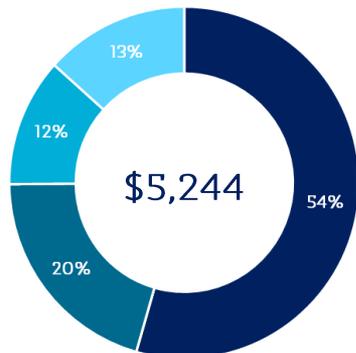
EBITDA



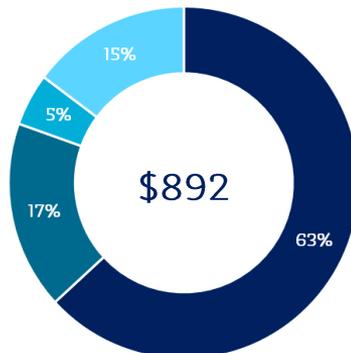
Resultados del 6M21

MXN mm

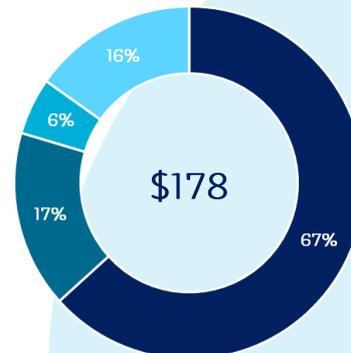
Ventas por País



EBITDA por País



CAPEX por País



- México
- Argentina
- EUA
- Otros

Estado de Resultados

	6M21	6M20	Δ %/pb
Ventas Netas	5,244	3,829	37%
Costo de Ventas	3,197	2,230	43%
Utilidad Bruta	2,047	1,599	28%
<i>Margen</i>	39%	42%	(280) pb
Utilidad de Operación	547	456	20%
<i>Margen</i>	10%	12%	(150) pb
RIF	277	(218)	NA
Impuestos	72	212	(66%)
EBITDA Ajustado	892	654	36%
<i>Margen</i>	17%	17%	(10) pb
Utilidad Neta	199	462	(57%)

Ciclo de conversión de Efectivo
69 díasDías Inventario
59Días Cartera
52Días Proveedores
42

Finanzas sólidas

MXN mm



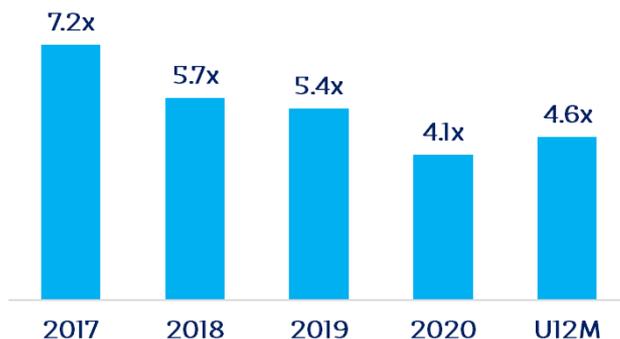
Perfil de vencimiento de la deuda



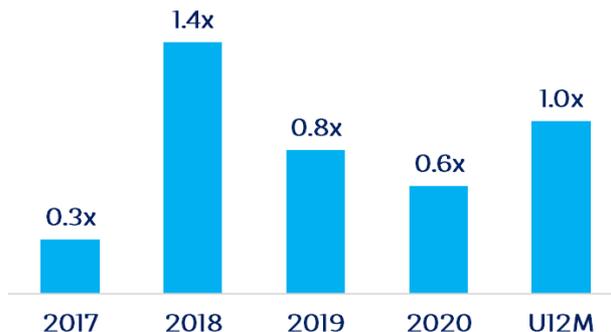
Balance sólido para apoyar el crecimiento

	Junio 2021
Caja y Equivalentes	2,449
Otros Activos	10,466
Activos Totales	12,915
Deuda	4,189
Otros Pasivos	2,628
Pasivos Totales	6,817
Capital Contable	6,097
Pasivo y Capital Contable	12,915

Cobertura de intereses*



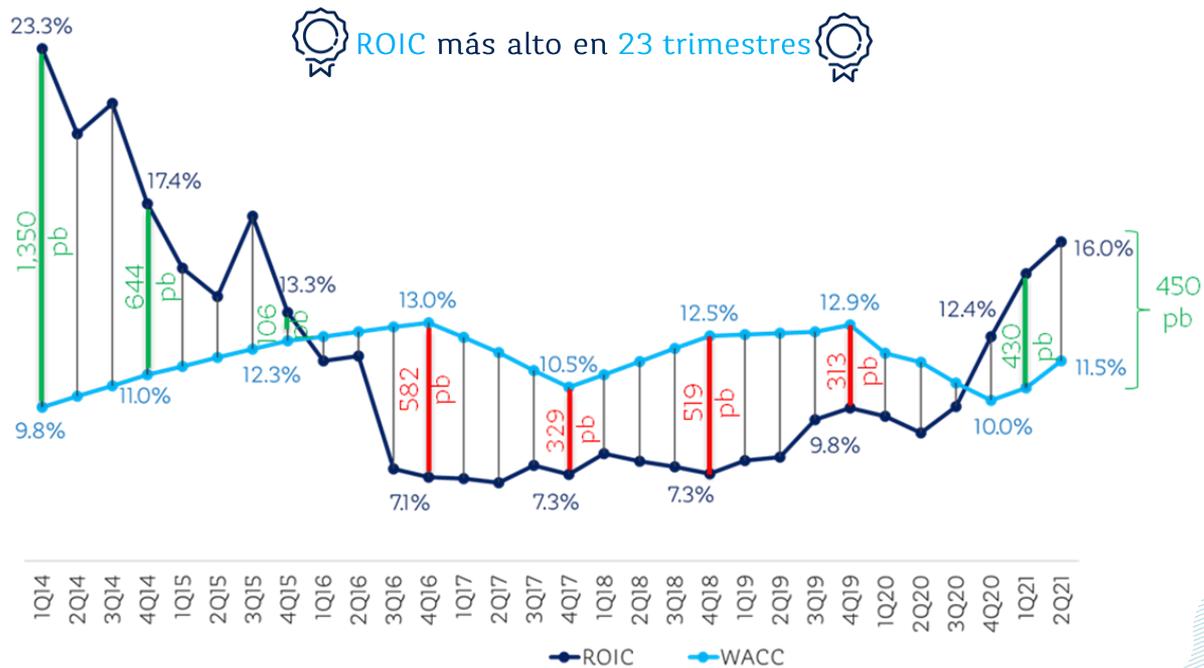
Deuda neta / EBITDA



*Los gastos financieros utilizados para el cálculo consideran los intereses pagados derivados de los pasivos con costo

*Cálculo de cobertura de intereses: EBITDA/Intereses a cargo

ROIC vs Costo de Capital



Foco en ROIC a partir del programa de transformacional Flow:

- Mayor disciplina en *Capital Allocation (Control Tower)*.
- Mayor eficiencia productiva en proceso de manufactura
- Estricta disciplina en gastos





¡Gracias!

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Mariana Fernandez
mfernandez@rotoplas.com

Maria Fernanda Escobar
mfescobar@rotoplas.com

