# EVENTO RELEVANTE

FECHA DE PUBLICACIÓN: 05/06/2026

## DATOS GENERALES

| | |
|---|---|
| CLAVE COTIZACIÓN | PINFRA |
| RAZÓN SOCIAL | PROMOTORA Y OPERADORA DE INFRAESTRUCTURA, S.A.B. DE C.V. |
| TIPO DE EVENTO RELEVANTE | Cambios de los integrantes de los órganos sociales de la emisora o de sus directivos relevantes, así como las razones que los hayan motivado |

## DETALLE DEL EVENTO

| | |
|---|---|
| LUGAR | CIUDAD DE MÉXICO |
| ASUNTO | PRESENTACIÓN DE NUEVO MIEMBRO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN |
| MERCADO EXTERIOR | |

## EVENTO RELEVANTE

Presentación de nuevo miembro del Consejo de Administración.
Para efectos de dar cumplimiento a las buenas prácticas de la emisora a continuación adjuntamos el Curriculum Vitae de Ricardo Carlos Kolteniuk Stolarski, quien fungirá como nuevo consejero propietario derivado de la renuncia de Moisés Rubén Kolteniuk Toyber.

Documento adjunto

**RICARDO CARLOS KOLTENIUK STOLARSKI**
ricardo.kolteniuk@cck.com.mx

## Educación

| | | |
|---|---|---|
| 2000 - 2002 | **Escuela de Posgrado en Administración de la Universidad de Boston**<br>Maestría en Administración de Empresas<br>Presidente de la Asociación Mexicana de Estudiantes de la Universidad de Boston | **BOSTON, MA** |
| 1999 - 2000 | **Universidad de Harvard**<br>Certificado en Estudios Especiales de Administración y Gestión | **CAMBRIDGE, MA** |
| 1995 - 1999 | **UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA**<br>Licenciatura en Administración de Empresas, especialización en Finanzas<br>Mención honorífica por la tesis "Estrategia para el Cambio Organizacional en Grupo Sybra mediante la Gestión por Resultados" | **CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO** |
| 2002 – 2006 | **UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA**<br>Profesor – Responsable de la impartición de las materias Planeación y Control (2003–2005) y Toma de Decisiones (2006), en el Departamento de Administración de Empresas. | **CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO** |

## Experiencia

| | | |
|---|---|---|
| 2025 a la fecha | **COMERCIALIZADORA CIRCULO K,**<br>www.circlek.com.mx<br>**Director de Administración y Finanzas (CFO)** de una empresa operadora de tiendas de conveniencia con 1,500 sucursales bajo las marcas Circle K, Extra y Fiesta, además de estaciones de servicio Convegas.<br>Responsable de las áreas de contabilidad, tesorería, administración, compras, emisión de deuda y fusiones y adquisiciones (M&A) de la compañía.<br>• Ventas anuales por **1,000 millones de dólares**.<br>• Desarrollo del **plan estratégico a cinco años** de la empresa. | **MEXICO** |
| 2024 | **HABI**<br>www.habi.co<br>**Contralor Global y Director de Planeación y Análisis Financiero (FP&A)** de una empresa PropTech con presencia en Colombia y México.<br>• Desarrollo de la política contable global de la compañía. | **CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO** |

| | | |
|---|---|---|
| | • Diseño e implementación de una estructura centralizada de reporte financiero y de gestión. | |
| 2023 – 2024 | **MERAMA**<br>www.merama.io<br>**Vicepresidente y Controller Global** de un agregador de comercio electrónico con 27 empresas en México, Chile, Brasil, Colombia y Perú. Responsable de las áreas de Contabilidad, Tesorería y miembro del equipo ejecutivo global de dirección.<br>Todas las marcas del grupo posicionaron a la compañía como el mayor vendedor en Mercado Libre, el cuarto mayor vendedor en Amazon México y el tercero en Amazon Brasil.<br>• Desarrollo e implementación de políticas contables globales para cada una de las empresas y países del grupo.<br>• Creación y dirección de la estructura financiera que permitió la emisión de los estados financieros auditados de 2021 y 2022 por Deloitte.<br>• Participación en la obtención de un crédito sindicado global por **80 millones de dólares** y **40 millones de dólares** en financiamiento local.<br>• Gestión de una operación con ventas de **700 millones de dólares** y un **EBITDA de 67 millones de dólares**.<br>• Reorganización del departamento de tesorería en dos áreas globales (países de habla hispana y Brasil), reduciendo los costos operativos en un **10 %** mediante procesos más simples y tiempos de respuesta más eficientes.<br>• Definición e implementación de nuevos controles y procedimientos para respaldar el crecimiento sostenible del negocio en las áreas de contabilidad, tesorería y la SOFOM. | **CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO** |
| 2026 - 2023 | **IZZI TELECOM (SUBSIDIARIA DE GRUPO TELEVISA, S.AB. DE C.V.)**<br>www.izzi.mx<br>**Director General de Finanzas y CFO de Empresa de Telecomunicaciones (marzo de 2018 – presente)**<br>Dirección de las áreas de Planeación Financiera, Tesorería, Programación, Presupuestos, CAPEX y Servicios Generales. Miembro del Comité Ejecutivo de 11 integrantes de izzi y miembro del Consejo de Administración de GTAC, | **CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO** |

representando la inversión de Televisa en la compañía.

- Desarrollo de una plataforma financiera mediante la cual cada ciudad cuenta con información y responsabilidad directa sobre sus ventas y costos.
- Gestión de ingresos por 50,162 millones de pesos (aproximadamente 2.5 mil millones de dólares) y un EBITDA de 20,923 millones de pesos (aproximadamente 1.1 mil millones de dólares), logrando crecimientos anuales de 6.2 % y 7.4 %, respectivamente.
- Administración de inversiones de CAPEX por 651 millones de dólares en 2021, al tiempo que incrementó el margen EBITDA de 41.2 % a 41.7 %.
- Responsable de los servicios generales, incluyendo 12,000 vehículos, 17,000 teléfonos celulares y más de 600 ubicaciones.
- Implementación de un plan de contingencia financiera durante la pandemia de COVID-19, incluyendo negociaciones con socios, proveedores y programadores de contenido, generando ahorros superiores a 250 millones de pesos.

**CFO Interino de Empresa de Telecomunicaciones (noviembre de 2017 – febrero de 2018)**

Dirección del área financiera, incluyendo contabilidad, planeación financiera, impuestos, compras, servicios generales, aseguramiento de ingresos (revenue assurance), programación, facturación y cobranza. Responsable de la inversión de Grupo Televisa en GTAC (red troncal de fibra óptica) a través de su participación en el Consejo de Administración.

- Administración de ingresos por 34,286 millones de pesos (aproximadamente 1.7 mil millones de dólares) y un EBITDA de 14,471 millones de pesos (aproximadamente 724 millones de dólares).
- Gestión del primer año con flujo de efectivo positivo desde 2006.

**Director de Finanzas (marzo de 2016 – octubre de 2017)**

Responsable de la consolidación de estados financieros y de su presentación mensual a la alta dirección y trimestral a la Bolsa Mexicana de Valores. Dirección de la Tesorería para maximizar

recursos y apoyar el crecimiento de la compañía, además de liderar proyectos de fusiones y adquisiciones (M&A).

Negociación con proveedores de contenido y desarrolló e implementó herramientas de inteligencia de negocios financiera, fortaleciendo la rendición de cuentas de las distintas regiones.

- Análisis y reducción de costos, incrementando el EBITDA en 18 %, hasta alcanzar 13,800 millones de pesos (aproximadamente 690 millones de dólares) con ingresos de 33,172 millones de pesos (aproximadamente 1.7 mil millones de dólares), reorientando la gestión hacia la mejora del flujo de efectivo.
- Establecimiento de un sistema de supervisión y control para ampliar la cobertura de hogares pasados (homes passed), reduciendo costos en 15 % e incrementando la penetración en 17 %.
- Definición e implementación de un sistema de inteligencia de negocios que permitió obtener resultados operativos y financieros por ciudad, división, región y empresa, impulsando mayores ventas a menores costos.
- Negociación de contratos multianuales con proveedores de contenido por un monto de 3,300 millones de pesos anuales (aproximadamente 195 millones de dólares).
- En coordinación con el área jurídica, fortalecimiento de los informes trimestrales y anuales de Cablevisión, S.A.B. de C.V. (subsidiaria de izzi) y Grupo Televisa, S.A.B. de C.V. para inversionistas y organismos reguladores.

**PINFRA (PROMOTORA Y OPERADORA DE INFRAESTRUCTURA, S.A.B. DE C.V)**
www.pinfra.com.mx

2003-2016

Director de administración y abastecimiento conglomerado multinacional de operaciones de infraestructura reportando directamente al Director General (CEO).
Responsable de administrar, planificar y controlar los requerimientos de capital y materiales, así como las inversiones estratégicas y las nuevas oportunidades de negocio. Coordinación de la estrategia de tecnologías de la información para el grupo.

**CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO**

- Desarrollo, administración y negociación de procesos financieros relacionados con adquisiciones estratégicas e inversiones.
- Dirección y administración del departamento de abastecimiento, estableciendo políticas y objetivos que resultaron en una reducción de costos del 15.2% a partir de 2006 y en años posteriores.
- Dirigir el desarrollo y la presentación de los informes anuales y trimestrales para la bolsa de valores de Nueva York (NYSE) y la bolsa mexicana de valores (BMV).
- Dirigir dos ofertas secundarias de acciones por US$345 millones en 2012 y MXN$8,096 millones (equivalentes a US$615 millones) en 2014.
- Seleccionar e implementar un nuevo sistema ERP corporativo.
- Reducción de los costos administrativos en un 8%.

**EL ENCANTO**
**FUNDADOR**
Restaurante-bar ubicado en el centro de la Ciudad de México que empleaba a 50 personas.

1997 - 1998

- Responsable de la puesta en marcha del negocio y de la elaboración de reportes financieros mensuales para los accionistas.
- Realización del proceso de debida diligencia (due diligence) para la venta de la empresa y fue responsable de las negociaciones que culminaron exitosamente en la transacción.

información personal

**CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO**

- Dominio fluido de español e inglés.
- Nacionalidad mexicana y lituana.

**Personal:**

**Logros destacados:**

- Establecimiento de las políticas y procedimientos necesarios en una empresa joven y de rápido crecimiento, permitiendo la generación de estados financieros auditables que convirtieron a Merama en la primera empresa de su sector a nivel mundial en obtener una auditoría y opinión emitida por una firma big four.
- Capacidad para crear equipos de trabajo alineados a objetivos comunes en toda la organización, simplificando los procesos financieros y facilitando la comprensión de las finanzas a nivel corporativo.

- Reorientar la estrategia de izzi pasando de un enfoque centrado en el crecimiento de la base de clientes a uno enfocado en la generación de flujo de efectivo libre (free cash flow).
- Mediante creatividad y flexibilidad, convenció al comité ejecutivo de izzi de implementar una estrategia de primer pago, reduciendo la tasa de cancelación de clientes (churn) en un 20 % durante los primeros seis meses de vida de cada suscriptor, optimizando el flujo de efectivo y fortaleciendo la calidad de la cartera de clientes.

**RICARDO CARLOS KOLTENIUK STOLARSKI**
ricardo.kolteniuk@cck.com.mx

## Education

| | | |
|---|---|---|
| 2000 – 2002 | **BOSTON UNIVERSITY GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT**<br>President, Boston University Mexican Student Association | **BOSTON, MA** |
| 1999 – 2000 | **HARVARD UNIVERSITY**<br>Certificate in Special Studies in Administration and Management | **CAMBRIDGE, MA** |
| 1995 – 1999 | **UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA**<br>Bachelors in Arts in Business Administration, concentration in finance<br>Honorary mention on thesis "Strategy for Organizational Change in Grupo Sybra, through Managing by Results" | **MEXICO CITY, MEXICO** |
| 2003-2006 | **UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA**<br>**PROFESSOR – Taught:**<br>Planning and Control (2003-2005), Decision Making (2006); Department of Business Administration | **MEXICO CITY, MEXICO** |

## Experience

| | | |
|---|---|---|
| 2025-present | **COMERCIALIZADORA CIRCULO K**<br>www.circlek.com.mx<br>**Director of Administration and Finance (CFO),** convenience store operator with 1,500 locations under the Circle K, Extra, Fiesta brands plus Convegas gas stations. Responsible for the accounting, treasury, administration, procurement, debt issuance and M&A for the company.<br>• Sales of $1 billion dollars<br>• Developed 5-year strategic plan | **MEXICO** |
| 2024 | **HABI**<br>www.habi.co<br>Global Controller and FP&A, Proptech company with presence in Colombia and Mexico.<br>• Developed global accounting policy as well as organized a centralized reporting structure. | **MEXICO CITY, MEXICO** |
| 2023-2024 | **MERAMA**<br>www.merama.io<br>**Vice President, Global Controller,** e-commerce aggregator with 27 companies in Mexico, Chile, Brazil, Colombia and Peru. Responsible for the Accounting, Treasury, and member of the global | **MEXICO CITY, MEXICO** |

executive management team.

All of our brands established the company as the largest seller of Mercado Libre, 4th largest seller in Amazon Mexico and 3rd in Brazil.

- Developed and implemented a global accounting policy for each of the companies and countries.
- Created and guided which was able to deliver 2021-22 audited financial statements by Deloitte.
- Participated in a syndicated global loan $80 million Dollars and $40 million Dollars in local debt.
- Sales of $700M USD, EBITDA of $67M USD
- Organized the treasury department in two global areas Spanish Speaking and Brazil, lowered operational costs by 10% with a simpler a clearer response time.
- Defined and implemented need controls and procedures in order to grow the business in a successful manner in the accounting, treasury and the SOFOM.

**IZZI TELECOM (SUBSIDIARY OF GRUPO TELEVISA, S.AB. DE C.V.)**
www.izzi.mx

**General Director of Finance and CFO of Enterprise,** Telecommunications Company (March 2018 – Present)

Lead the Financial Planning, Treasury, Programing, Budgeting, CAPEX and General Services Departments; Member of izzi Telecom's 11-person Executive Committee; Member of GTAC Board representing Televisa's investment in company

2016-2023

Developed Financial Platform system through which each city is informed and responsible for its sales and costs

**MEXICO CITY, MEXICO**

- Sales of $50,162 million pesos ($2.5B USD) with EBITDA of $20,923 million pesos ($1.1B USD); growing 6.2% and 7.4% growth respectively in the past year
- Managed $651 million USD CAPEX investment in 2021 while expanding margins from 41.2% to 41.7%
- Responsible for general services including 12,000 vehicles, 17,000 cellphones and over 600 locations
- Implemented COVID stress plan including negotiations with partners, suppliers and programmers, resulting in saving of over $250 million pesos.

**Interim CFO** Telecommunications Company (November 2017 – February 2018)
Led finance department encompassing accounting, financial planning, taxes, procurement, general services, revenue assurance, programming, invoicing and collections; responsible for Grupo Televisa's investment in GTAC (fiber optics back-bone) through Board of Directors

- Sales of $34,286 million pesos ($1.7B USD) with EBITDA of $14,471million pesos ($724M USD).
- Managed the first cash flow positive year since 2006

**Finance Director** (March 2016 – October 2017)

Led financial statement consolidation and monthly presentation to top management/quarterly for Mexican Stock Exchange; led Treasury to maximize resources to continue growing the company; also managed M&A of different projects and businesses

Negotiated with content programmers and developed/implemented financial Business Intelligence; making regions more accountable

- Analyzed and decreased cost, increasing EBITDA by 18%, reaching $13,800 million pesos ($690M USD) with an income of $33,172 million pesos ($1.7B USD), while refocusing management's goal of improved cash flow
- Established supervision/control system to expand the coverage footprint of homes passed, lowering cost by 15% and increasing penetration by 17%
- Defined and implemented business intelligence system, allowing the company to have operating and financial results by city, division, region and company, resulting in improved sales at lower cost
- Negotiated multi-annual contracts with content providers, amounting to $3,300 million pesos a year ($195M USD)
- Working with legal department, improved quarterly and annual reports for Cablevision S.A.B. de C.V. (a subsidiary of izzi Telecom) and Grupo Televisa S.A.B. de C.V.

**PINFRA (PROMOTORA Y OPERADORA DE INFRAESTRUCTURA, S.A.B. DE C.V)**
www.pinfra.com.mx
**Director of Administration and Procurement**
Multinational Infrastructure Operations Conglomerate
Reported directly to CEO

2003-2016 — **MEXICO CITY, MEXICO**

Managed, planned, and controlled capital and material requirements, along with strategic investments and new business opportunities; also coordinated IT strategy for Group

- Developed, administered, and negotiated financial processes relating to strategic procurement and investments
- Controlled and administered procurement department, establishing policies and objectives and resulting in 15.2% decrease in costs from 2006 and going forward
- Project leader in developing and explaining Annual and Quarterly reports for the NYSE and Mexican Stock Exchange
- Led two secondary stock offerings of US$345 million in 2012 and MXP$8,096 ($615M USD) million in 2014
- Selected and implemented new ERP software
- Decreased administrative cost by 8%

**EL ENCANTO**
**Founder**
Restaurant-bar located in Mexico's City downtown that employed 50 people

1997 – 1998 — **MEXICO CITY, MEXICO**

- Responsible for startup and monthly financial reporting to the shareholders
- Elaborated due diligence to sell the company, responsible for the successful negotiations

**Personal**

Fluent in Spanish and English
Mexican and Lithuanian Nationality

**Achievements**

- Established the needed policies and procedures in a fast growing but young company to be able to produce auditable financial statements that made Merama the first company in its sector worldwide to be audited and have an opinion by a big four auditor.
- Ability to create companywide teams focused on common goals by simplifying finance for the whole organization
- Moved izzi's focus from customer growth to growth in free cash flow.
- Through creativity and flexibility, convinced izzi executive committee to implement a first

payment strategy, lowering churn by 20% in the first six months of each subscriber life, optimizing cashflow and generating better client base