FECHA DE PUBLICACIÓN: 22/07/2026

## DATOS GENERALES

| | |
|---|---|
| CLAVE COTIZACIÓN | LAB |
| RAZÓN SOCIAL | GENOMMA LAB INTERNACIONAL S.A.B. DE C.V. |
| TIPO DE EVENTO RELEVANTE | La información divulgada por la emisora a inversionistas o analistas, nacionales o extranjeros, a través de conferencias telefónicas, correos electrónicos, informes o cualquier otro medio de comunicación |

## DETALLE DEL EVENTO

| | |
|---|---|
| LUGAR | Ciudad de México |
| ASUNTO | Genomma Lab Internacional Anuncia Resultados del Segundo Trimestre 2026 |
| MERCADO EXTERIOR | |

## EVENTO RELEVANTE

**Ciudad de México, 22 de julio de 2026 – Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V.** (BMV: LAB B) ("Genomma" o "la Compañía"), hoy anuncia sus resultados para el primer trimestre terminado el 30 de julio del 2026. Todas las cifras incluidas en este reporte se encuentran en pesos nominales mexicanos y han sido preparadas de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera, a reserva de que se especifique lo contrario.

# Comentarios del Director General, Marco Sparvieri:

*"El segundo trimestre de 2026 mostró una mejora secuencial en el mercado mexicano, a medida que nuestras iniciativas están ganando tracción. Si bien el sell-in disminuyó 4.4% y el sell-out retrocedió 4.0%, hay que destacar que la participación de mercado aumentó o se mantuvo estable en todas las unidades de negocio, aún a pesar de la contracción generalizada del mercado en dichas categorías. De forma alentadora, el sell-out en los principales clientes monitoreados registró un crecimiento durante las primeras dos semanas de julio, impulsado por el exitoso lanzamiento de nuestro portafolio de innovación, particularmente Suerox Mineral.*

*Las ventas LFL consolidadas disminuyeron 3.6%, reflejando la recuperación gradual en México y la persistente debilidad del mercado hispano en Estados Unidos, parcialmente compensadas por un crecimiento de 3.9% en Latinoamérica. El margen bruto se expandió 106 puntos base, para ubicarse en 64.6%, impulsado por las iniciativas de productividad, que más que compensaron el mayor nivel de inversión promocional. El margen EBITDA de 21.8% estuvo en línea con*

*nuestras expectativas, mientras que la utilidad neta aumentó 5.5%.*

*Mantenemos nuestra confianza en una recuperación gradual durante la segunda mitad de 2026, conforme seguimos ejecutando nuestras iniciativas de crecimiento, protegiendo nuestra participación de mercado y manteniendo una ejecución disciplinada de las iniciativas de productividad para mitigar efectos de la inflación. Nuestros fundamentales permanecen sólidos y posicionan a Genomma Lab para transitar con fortaleza el actual ciclo de consumo."*

## 2T 2026 Resumen Financiero

La siguiente tabla resume el Estado de Resultados de la Compañía, en millones de pesos mexicanos.

| | 2T 2026 | % ventas | 2T 2025 | % ventas | var % |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ventas LFL[1]** | | | | | *-3.6%* |
| Ventas Netas | **4,397.0** | ***100.0%*** | **4,676.4** | ***100.0%*** | ***-6.0%*** |
| Utilidad Bruta | 2,838.6 | *64.6%* | 2,969.4 | *63.5%* | *-4.4%* |
| Utilidad de la Operación | 877.2 | *19.9%* | 1,030.6 | *22.0%* | *-14.9%* |
| **EBITDA[2]** | **958.6** | ***21.8%*** | **1,112.9** | ***23.8%*** | ***-13.9%*** |
| **Utilidad Neta** | 374.5 | *8.5%* | 355.0 | *7.6%* | *5.5%* |
| **UPA** | **0.37** | | **0.35** | | **5.5%** |

(1) Ventas LFL (Like-for-like) son Ventas Netas expresadas en tipo de cambio constante y excluyen a la subsidiaria hiperinflacionaria
(2) EBITDA por sus siglas en inglés se define como la utilidad de operación antes de la depreciación y amortización

**Ventas Netas:** Las ventas LFL disminuyeron 3.6%, afectas por las disrupciones en el canal hispano de Estados Unidos, lo anterior fue compensado por una recuperación gradual del negocio en México, así como el crecimiento de 3.9% en las ventas LFL de Latinoamérica, destacando el sólido desempeño de Centroamérica y la región Andina. Las ventas netas en MXN disminuyeron 6.0%, como resultado de la caída en las ventas LFL y de la apreciación de 10.8% del peso mexicano frente a las monedas de la región.

**Utilidad Bruta:** El margen bruto cerró en 64.6%, un incremento de 106 puntos base respecto al mismo periodo del año anterior, gracias a las iniciativas de productividad, compensando la inversión en gasto promocional y el impacto total del nuevo impuesto en México a las bebidas saborizadas no calóricas.

**EBITDA:** El margen EBITDA se ubicó en 21.8%, una disminución de 200 puntos base respecto al mismo periodo del año anterior, debido a un menor apalancamiento operativo. No obstante, los gastos asociados a la venta se mantuvieron estables, gracias a los ahorros de productividad, que compensaron en gran medida el incremento en los gastos operativos y el impacto de la inflación.

**Utilidad Neta:** Aumentó 5.5%, impulsada por menores gastos financieros y una reducción en las pérdidas cambiarias.

## Resultados por Región y Categorías

La siguiente revisión compara el crecimiento interanual por región y unidad de negocio en MXN, salvo que se indique lo contrario.

| | Ventas Netas | | | LFL | Ventas Netas | | | LFL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2T 2026 | 2T 2025 | □% | □% | YTD | YTD | □% | □% |
| México | 2,074.2 | 2,170.5 | (4.4)% | (4.4)% | 3,952.0 | 4,225.6 | (6.5)% | (6.5)% |
| Latam | 1,989.1 | 2,044.2 | (2.7)% | 3.9% | 3,966.2 | 3,964.9 | 0.0% | +4.6% |
| EE.UU. | 333.7 | 461.7 | (27.7)% | (21.3)% | 669.4 | 892.2 | (25.0)% | -15.7% |
| **Total Ventas** | **4,397.0** | **4,676.4** | **(6.0)%** | **(3.6)%** | **8,587.7** | **9,082.7** | **(5.5)%** | **-3.7%** |
| Bebidas Isotónicas | 853.2 | 744.7 | 14.6% | 15.9% | 1,613.5 | 1,698.2 | (5.0)% | (2.3)% |
| OTC | 1,894.1 | 2,058.7 | (8.0)% | (12.3)% | 3,700.1 | 3,953.5 | (6.4)% | (11.6)% |
| Cuidado Personal | 1,462.8 | 1,695.4 | (13.7)% | (11.9)% | 2,918.0 | 3,128.6 | (6.7)% | (4.3)% |
| Fórmula Infantil | 186.9 | 177.6 | 5.2% | 5.2% | 356.0 | 302.3 | 17.8% | 17.8% |
| **Total Ventas** | **4,397.0** | **4,676.4** | **(6.0)%** | **(3.6)%** | **8,587.7** | **9,082.7** | **(5.5)%** | **-3.7%** |

**México:** El desempeño de las ventas estuvo marcado por una mejora secuencial y una participación de mercado estable o en crecimiento, a pesar de la debilidad del mercado. Las ventas netas disminuyeron 4.4%, una caída menor a la observada en trimestres previos, impulsadas por el sólido desempeño de Bebidas y Nutrición Infantil, que compensó parcialmente la debilidad en otras categorías. Destaca que, en el acumulado del año, la Compañía aumentó o mantuvo su participación de mercado en todas las unidades de negocio, un resultado especialmente sólido considerando la contracción generalizada de las categorías, particularmente en Bebidas Isotónicas (-6.6%) y OTC (-6.3%). Asimismo, la tendencia del sell-out continuó mejorando de forma secuencial hasta ubicarse en -4.0%, mientras que la brecha entre sell-in y sell-out se redujo a 43 puntos base, reflejando niveles de inventario más saludables en el canal. El portafolio de innovación lanzado a finales de junio ya muestra resultados alentadores, con un crecimiento de 2.4% en el sell-out de los principales clientes monitoreados durante las primeras dos semanas de julio, una señal positiva de que las iniciativas de crecimiento comienzan a ganar tracción entre los consumidores. La Compañía continuará fortaleciendo este impulso mediante nuevos lanzamientos e inversiones adicionales para defender y ampliar su participación de mercado en un entorno de mayor competencia.

El margen EBITDA se ubicó en 20.5%, una disminución de 412 puntos base, como resultado de las inversiones realizadas previo a la aceleración esperada en las ventas y cuyo objetivo es mantener o crecer participación de mercado. Asimismo, se presenta una expansión del margen bruto impulsado por las iniciativas de productividad, lo que refleja una ejecución con alta disciplina en costos mientras la Compañía continua invirtiendo en el crecimiento futuro.

**Latam (ex Arg):** Las ventas LFL crecieron 3.9%, debido al sólido desempeño de Centroamérica y la región Andina, reflejando ganancias de participación de mercado en las categorías de OTC y Bebidas en mercados clave, así como la expansión del canal tradicional. Las iniciativas de crecimiento continuaron ganando tracción, reforzando las expectativas de mantener un crecimiento sostenido durante el resto del año.

**Argentina:** Las ventas netas en moneda local crecieron 22.7%, mientras que el *sell-out* en moneda local aumentó 37.7%, superando la inflación en 4.5 puntos porcentuales. La diferencia entre el crecimiento del *sell-in* y el *sell-out* responde principalmente a una mayor carga de inventario en el 1T26, en comparación con 2025, con el objetivo de asegurar espacio en anaquel previo a la temporada. El crecimiento del *sell-out* fue impulsado por una mayor distribución y sólidas ganancias de participación de mercado de *Tafirol*, *Suerox*, *Ibu* y *Treg*. En pesos mexicanos, las ventas netas disminuyeron 9.2%, como parte del ajuste por hiperinflación conforme a la IAS 29, a raíz de una depreciación de 24% del peso argentino

frente al peso mexicano durante el trimestre.

**Latam:** Las ventas netas LFL incrementaron 3.9%, mientras que en pesos mexicanos disminuyeron 2.7%, por la apreciación del peso mexicano frente a las monedas de la región. El margen EBITDA, incluyendo Argentina, aumentó 41 puntos base para ubicarse en 25.1%, reflejando una sólida ejecución de iniciativas de productividad, que compensó el impacto adverso del tipo de cambio y el incremento en los gastos operativos destinados a respaldar las iniciativas de crecimiento.

**EE.UU.:** Las ventas LFL disminuyeron 21.3%, reflejando una continua afectación en el canal minorista dirigido al mercado hispano, así como la presión observada en la categoría de Gripa y Tos tras una temporada de menor intensidad. En pesos mexicanos, las ventas netas disminuyeron 27.7%, como resultado de una apreciación de 10.8% del peso mexicano frente al dólar durante el trimestre. El *sell-out* de Suerox mantuvo un crecimiento de doble dígito, mientras que el canal de *e-commerce* continuó expandiéndose. La Compañía continúa ajustando su estrategia comercial y modelo de distribución para estabilizar su desempeño y favorecer una recuperación gradual. El margen EBITDA disminuyó 585 puntos base, ubicándose en 9.9%, principalmente por el efecto adverso del tipo de cambio y a un menor apalancamiento operativo.

## Capital de Trabajo y Flujo Libre de Efectivo

La siguiente tabla resume el capital de trabajo de la Compañía.

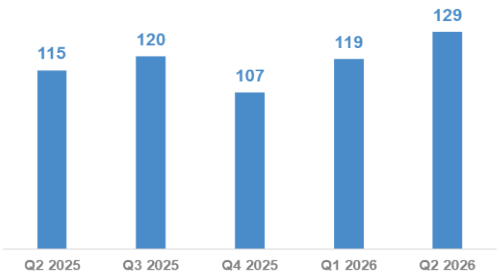
| | Q2 2026 | Q2 2025 | Δ | Q1 2026 | Δ |
|---|---|---|---|---|---|
| Días Clientes | 113 | 100 | 13 | 109 | 4 |
| Días Inventario | 112 | 111 | 1 | 109 | 3 |
| Días Proveedores | 96 | 96 | 0 | 99 | -3 |
| **CCC** | **129** | **115** | **14** | **119** | **10** |

**Ciclo de Conversión de Efectivo:** Alcanzó 129 días, un incremento de 10 días respecto al 1T26, derivado de un aumento de 4 días en cuentas por cobrar, 3 días en inventarios y una disminución de 3 días en cuentas por pagar.

El incremento en el capital de trabajo refleja una inversión comercial estratégica en cuentas por cobrar en México para apoyar el lanzamiento de innovaciones y asegurar mayor espacio en anaquel durante la temporada de mayor actividad comercial, así como pagos anticipados e inversiones en inventario para garantizar un abasto óptimo y una ejecución ágil del lanzamiento de innovaciones.

Esta estrategia está contribuyendo a mejorar la tendencia del *sell-out* en el mercado mexicano, a pesar

**Ciclo de Conversión**




*Datos en días*

**Días de Cuentas por Cobrar (DSO)**

| | Q2 2026 | Q2 2025 | Q1 2026 |
|---|---|---|---|
| México | 128 | 116 | 117 |
| Latam | 105 | 91 | 105 |
| EE.UU. | 89 | 63 | 91 |
| **Consolidado** | **113** | **100** | **109** |

## Ratios Clave de Deuda

**EBITDA / Servicio de deuda:** **5.23x**

**Deuda Neta / EBITDA:** **1.38x**

de la contracción generalizada de las categorías, al tiempo que fortalece la posición competitiva de la Compañía conforme las nuevas innovaciones continúan ganando tracción.

**Utilidad Neta:** aumentó 5.5%, impulsada por menores gastos financieros y menores pérdidas cambiarias. Lo anterior se vio afectado por una mayor pérdida en la posición monetaria de la subsidiaria hiperinflacionaria, así como a un menor margen EBITDA.

**Flujo Libre de Efectivo (FCF):** disminuyó 53.5% a Ps. 1,259.2 millones en los últimos doce meses, en comparación con el mismo periodo del año anterior, reflejando principalmente una menor utilidad operativa y mayores requerimientos de capital de trabajo.

## *Capital Allocation*[1]

**Dividendos.** El 29 de junio de 2026, la Compañía pagó un dividendo en efectivo de $0.200000 pesos mexicanos por acción sobre su capital social común, por un monto total de Ps. 200 millones durante el trimestre. Genomma mantiene su intención de continuar con pagos de dividendos de manera trimestral.

**CAPEX:** cerró en MXN 120.2 millones en el 2T26. Las inversiones relacionadas con la planta de manufactura y el centro de distribución de la Compañía totalizaron MXN 102.4 millones.

1) "Capital Allocation" representa la manera de utilizar el capital disponible para lograr objetivos estratégicos y financieros de la Compañía, además de recompensar a sus accionistas.

## Eventos Relevantes

Genomma Lab Internacional informa sobre el Refinanciamiento De Pasivos A Largo Plazo

Genomma Lab Internacional Anuncia Décimo Sexto Pago de Dividendo

# Conferencia Telefónica

**Fecha:** jueves, 23 de julio de 2026

**Hora:** 11:00 a.m. Ciudad de México | 01:00 p.m. ET

**Registro:** Llamada de Resultados del 2T 2026 de Genomma

**Participantes:**

Marco Sparvieri, CEO
Antonio Zamora, CFO
Christianne Ibanez, IRO

## Información de Contacto:

**Relación con Inversionistas**

Christianne Ibañez
Daniel Suárez

Tel: +52 (55) 5081-0075
investor.relations@genommalab.com

**InspIR Group**

Barbara Cano

Tel: +1 (646) 452-2334
barbara@inspirgroup.com

: Banco Itaú BBA
Bursátil Mexicano; Grupo Financiero Banorte; Actinver Casa de Bolsa; JP Morgan Securities, Jefferies Financial Group y Monex Grupo Financiero.

**Sobre Genomma**
Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V. es una de las empresas líderes en la industria de productos farmacéuticos y para el cuidado personal en México con una creciente presencia internacional. Genomma Lab se dedica al desarrollo, venta y promoción de una gran variedad de productos de marca premium, muchos de los cuales son líderes de la categoría en la cual compiten en términos de ventas y participación de mercado. Genomma Lab tiene una combinación de desarrollo de nuevos y exitosos productos, una mercadotecnia dirigida al cliente, una amplia red de distribución de productos y un modelo de operación altamente flexible y de bajo costo. Las acciones de Genomma Lab cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores bajo el símbolo "LAB B" (Bloomberg: LABB.MM).

**Información sobre estimaciones y riesgos asociados**
La información que se presenta en este comunicado contiene ciertas declaraciones acerca del futuro e información relativa a Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias (en conjunto "Genomma Lab" o la "Compañía") las cuales están basadas en el entendimiento de sus administradores, así como en supuestos e información actualmente disponible para la Compañía. Tales declaraciones reflejan la visión actual de Genomma Lab sobre eventos futuros y están sujetas a ciertos riesgos, factores inciertos y presunciones. Muchos factores podrían causar que los resultados, desempeño, o logros actuales de la Compañía sean materialmente diferentes con respecto a cualquier resultado futuro, desempeño o logro de Genomma Lab que pudiera ser incluida, en forma expresa o implícita dentro de dichas declaraciones acerca del futuro, incluyendo, entre otros: cambios en las condiciones generales económicas y/o políticas, cambios gubernamentales y comerciales a nivel global y en los países en los que la Compañía hace negocios, cambios en las tasas de interés y de inflación, volatilidad cambiaria, cambios en la demanda y regulación de los productos comercializados por la Compañía, cambios en el precio de materias primas y otros insumos, cambios en la estrategia de negocios y varios otros factores. Si uno o más de estos riesgos o factores inciertos se materializan, o si los supuestos utilizados resultan ser incorrectos, los resultados reales podrían variar materialmente de aquellos descritos en el presente como anticipados, creídos, estimados o esperados. Los riesgos e incertidumbres incluyen, entre otros: riesgos relacionados con el impacto de la pandemia global de COVID-19, como el alcance y la duración del brote, las acciones gubernamentales y las medidas restrictivas implementadas en respuesta, demoras materiales, interrupciones de la cadena de suministro y otros impactos en el negocio, o en la capacidad de la Compañía para ejecutar planes de continuidad comercial como resultado de la pandemia de COVID-19, factores económicos, como las fluctuaciones de la tasa de interés y del tipo de cambio de moneda; competencia, incluidos los avances tecnológicos, nuevos productos alcanzados por los competidores; desafíos inherentes al desarrollo de nuevos productos; la capacidad de la empresa para ejecutar con éxito planes estratégicos; el impacto de combinaciones de negocios; dificultades de fabricación o demoras, internamente o dentro de la cadena de suministro; litigios adversos significativos o acciones gubernamentales, incluso relacionados con reclamos de responsabilidad del producto; cambios a las leyes y regulaciones aplicables, incluidas las leyes fiscales; cambios en el comportamiento y patrones de consumo de los compradores de productos y servicios; Inestabilidad financiera de las economías internacionales y sistemas legales, así como riesgo soberano. Se puede encontrar una lista y descripciones adicionales de estos riesgos, incertidumbres y otros factores dentro de las presentaciones relacionadas de la Compañía con la Bolsa Mexicana de Valores. Cualquier declaración a futuro hecha en este lanzamiento habla solo a partir de la fecha de este lanzamiento. Genomma Lab no pretende y no asume ninguna obligación de actualizar estas declaraciones acerca del futuro.

Documento adjunto

# GENOMMA LAB

## SEGUNDO TRIMESTRE 2026



Genomma Lab.®
Internacional

# Genomma Lab Internacional Anuncia Resultados del Segundo Trimestre 2026

**Ciudad de México, 22 de julio de 2026 – Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V.** (BMV: LAB B) ("Genomma" o "la Compañía"), hoy anuncia sus resultados para el primer trimestre terminado el 30 de julio del 2026. Todas las cifras incluidas en este reporte se encuentran en pesos nominales mexicanos y han sido preparadas de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera, a reserva de que se especifique lo contrario.

## Comentarios del Director General, Marco Sparvieri:

*"El segundo trimestre de 2026 mostró una mejora secuencial en el mercado mexicano, a medida que nuestras iniciativas están ganando tracción. Si bien el sell-in disminuyó 4.4% y el sell-out retrocedió 4.0%, hay que destacar que la participación de mercado aumentó o se mantuvo estable en todas las unidades de negocio, aún a pesar de la contracción generalizada del mercado en dichas categorías. De forma alentadora, el sell-out en los principales clientes monitoreados registró un crecimiento durante las primeras dos semanas de julio, impulsado por el exitoso lanzamiento de nuestro portafolio de innovación, particularmente Suerox Mineral.*

*Las ventas LFL consolidadas disminuyeron 3.6%, reflejando la recuperación gradual en México y la persistente debilidad del mercado hispano en Estados Unidos, parcialmente compensadas por un crecimiento de 3.9% en Latinoamérica. El margen bruto se expandió 106 puntos base, para ubicarse en 64.6%, impulsado por las iniciativas de productividad, que más que compensaron el mayor nivel de inversión promocional. El margen EBITDA de 21.8% estuvo en línea con nuestras expectativas, mientras que la utilidad neta aumentó 5.5%.*

*Mantenemos nuestra confianza en una recuperación gradual durante la segunda mitad de 2026, conforme seguimos ejecutando nuestras iniciativas de crecimiento, protegiendo nuestra participación de mercado y manteniendo una ejecución disciplinada de las iniciativas de productividad para mitigar efectos de la inflación. Nuestros fundamentales permanecen sólidos y posicionan a Genomma Lab para transitar con fortaleza el actual ciclo de consumo."*

## 2T 2026 Resumen Financiero

La siguiente tabla resume el Estado de Resultados de la Compañía, en millones de pesos mexicanos.

| | 2T 2026 | % ventas | 2T 2025 | % ventas | var % |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ventas LFL[1)]** | | | | | ***-3.6%*** |
| Ventas Netas | **4,397.0** | ***100.0%*** | **4,676.4** | ***100.0%*** | ***-6.0%*** |
| Utilidad Bruta | 2,838.6 | *64.6%* | 2,969.4 | *63.5%* | *-4.4%* |
| Utilidad de la Operación | 877.2 | *19.9%* | 1,030.6 | *22.0%* | *-14.9%* |
| **EBITDA[(2)]** | **958.6** | ***21.8%*** | **1,112.9** | ***23.8%*** | ***-13.9%*** |
| **Utilidad Neta** | 374.5 | *8.5%* | 355.0 | *7.6%* | *5.5%* |
| **UPA** | **0.37** | | **0.35** | | **5.5%** |

(1) Ventas LFL (Like-for-like) son Ventas Netas expresadas en tipo de cambio constante y excluyen a la subsidiaria hiperinflacionaria
(2) EBITDA por sus siglas en inglés se define como la utilidad de operación antes de la depreciación y amortización

**Ventas Netas:** Las ventas LFL disminuyeron 3.6%, afectas por las disrupciones en el canal hispano de Estados Unidos, lo anterior fue compensado por una recuperación gradual del negocio en México, así como el crecimiento de 3.9% en las ventas LFL de Latinoamérica, destacando el sólido desempeño de Centroamérica y la región Andina. Las ventas netas en MXN disminuyeron 6.0%, como resultado de la caída en las ventas LFL y de la apreciación de 10.8% del peso mexicano frente a las monedas de la región.

**Utilidad Bruta:** El margen bruto cerró en 64.6%, un incremento de 106 puntos base respecto al mismo periodo del año anterior, gracias a las iniciativas de productividad, compensando la inversión en gasto promocional y el impacto total del nuevo impuesto en México a las bebidas saborizadas no calóricas.

**EBITDA:** El margen EBITDA se ubicó en 21.8%, una disminución de 200 puntos base respecto al mismo periodo del año anterior, debido a un menor apalancamiento operativo. No obstante, los gastos asociados a la venta se mantuvieron estables, gracias a los ahorros de productividad, que compensaron en gran medida el incremento en los gastos operativos y el impacto de la inflación.

**Utilidad Neta:** Aumentó 5.5%, impulsada por menores gastos financieros y una reducción en las pérdidas cambiarias.

## Resultados por Región y Categorías

La siguiente revisión compara el crecimiento interanual por región y unidad de negocio en MXN, salvo que se indique lo contrario.

| | Ventas Netas | | | LFL | Ventas Netas | | | LFL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2T 2026 | 2T 2025 | Δ% | Δ% | YTD | YTD | Δ% | Δ% |
| México | 2,074.2 | 2,170.5 | (4.4)% | (4.4)% | 3,952.0 | 4,225.6 | (6.5)% | (6.5)% |
| Latam | 1,989.1 | 2,044.2 | (2.7)% | 3.9% | 3,966.2 | 3,964.9 | 0.0% | +4.6% |
| EE.UU. | 333.7 | 461.7 | (27.7)% | (21.3)% | 669.4 | 892.2 | (25.0)% | -15.7% |
| **Total Ventas** | **4,397.0** | **4,676.4** | **(6.0)%** | **(3.6)%** | **8,587.7** | **9,082.7** | **(5.5)%** | **-3.7%** |
| Bebidas Isotónicas | 853.2 | 744.7 | 14.6% | 15.9% | 1,613.5 | 1,698.2 | (5.0)% | (2.3)% |
| OTC | 1,894.1 | 2,058.7 | (8.0)% | (12.3)% | 3,700.1 | 3,953.5 | (6.4)% | (11.6)% |
| Cuidado Personal | 1,462.8 | 1,695.4 | (13.7)% | (11.9)% | 2,918.0 | 3,128.6 | (6.7)% | (4.3)% |
| Fórmula Infantil | 186.9 | 177.6 | 5.2% | 5.2% | 356.0 | 302.3 | 17.8% | 17.8% |
| **Total Ventas** | **4,397.0** | **4,676.4** | **(6.0)%** | **(3.6)%** | **8,587.7** | **9,082.7** | **(5.5)%** | **-3.7%** |

**México:** El desempeño de las ventas estuvo marcado por una mejora secuencial y una participación de mercado estable o en crecimiento, a pesar de la debilidad del mercado. Las ventas netas disminuyeron 4.4%, una caída menor a la observada en trimestres previos, impulsadas por el sólido desempeño de Bebidas y Nutrición Infantil, que compensó parcialmente la debilidad en otras categorías. Destaca que, en el acumulado del año, la Compañía aumentó o mantuvo su participación de mercado en todas las unidades de negocio, un resultado especialmente sólido considerando la contracción generalizada de las categorías, particularmente en Bebidas Isotónicas (-6.6%) y OTC (-6.3%). Asimismo, la tendencia del sell-out continuó mejorando de forma secuencial hasta ubicarse en -4.0%, mientras que la brecha entre sell-in y sell-out se redujo a 43 puntos base, reflejando niveles de inventario más saludables en el canal. El portafolio de innovación lanzado a finales de junio ya muestra resultados alentadores, con un crecimiento de 2.4% en el sell-out de los principales clientes monitoreados durante las primeras dos semanas de julio, una señal positiva de que las iniciativas de crecimiento comienzan a ganar tracción entre los consumidores. La Compañía continuará fortaleciendo este impulso mediante nuevos lanzamientos e inversiones adicionales para defender y ampliar su participación de mercado en un entorno de mayor competencia.

El margen EBITDA se ubicó en 20.5%, una disminución de 412 puntos base, como resultado de las inversiones realizadas previo a la aceleración esperada en las ventas y cuyo objetivo es mantener o crecer participación de mercado. Asimismo, se presenta una expansión del margen bruto impulsado por las iniciativas de productividad, lo que refleja una ejecución con alta disciplina en costos mientras la Compañía continua invirtiendo en el crecimiento futuro.

**Latam (ex Arg):** Las ventas LFL crecieron 3.9%, debido al sólido desempeño de Centroamérica y la región Andina, reflejando ganancias de participación de mercado en las categorías de OTC y Bebidas en mercados clave, así como la expansión del canal tradicional. Las iniciativas de crecimiento continuaron ganando tracción, reforzando las expectativas de mantener un crecimiento sostenido durante el resto del año.

**Argentina:** Las ventas netas en moneda local crecieron 22.7%, mientras que el *sell-out* en moneda local aumentó 37.7%, superando la inflación en 4.5 puntos porcentuales. La diferencia entre el crecimiento del *sell-in* y el *sell-out* responde principalmente a una mayor carga de inventario en el 1T26, en comparación con 2025, con el objetivo de asegurar espacio en anaquel previo a la temporada. El crecimiento del *sell-out* fue impulsado por una mayor distribución y sólidas ganancias de participación de mercado de *Tafirol*, *Suerox*, *Ibu* y *Treg*. En pesos mexicanos, las ventas netas disminuyeron 9.2%, como parte del ajuste por hiperinflación conforme a la IAS 29, a raíz de una depreciación de 24% del peso argentino frente al peso mexicano durante el trimestre.

**Latam:** Las ventas netas LFL incrementaron 3.9%, mientras que en pesos mexicanos disminuyeron 2.7%, por la apreciación del peso mexicano frente a las monedas de la región. El margen EBITDA, incluyendo Argentina, aumentó 41 puntos base para ubicarse en 25.1%, reflejando una sólida ejecución de iniciativas de productividad, que compensó el impacto adverso del tipo de cambio y el incremento en los gastos operativos destinados a respaldar las iniciativas de crecimiento.

**EE.UU.:** Las ventas LFL disminuyeron 21.3%, reflejando una continua afectación en el canal minorista dirigido al mercado hispano, así como la presión observada en la categoría de Gripa y Tos tras una temporada de menor intensidad. En pesos mexicanos, las ventas netas disminuyeron 27.7%, como resultado de una apreciación de 10.8% del peso mexicano frente al dólar durante el trimestre. El *sell-out* de Suerox mantuvo un crecimiento de doble dígito, mientras que el canal de *e-commerce* continuó expandiéndose. La Compañía continúa ajustando su estrategia comercial y modelo de distribución para estabilizar su desempeño y favorecer una recuperación gradual. El margen EBITDA disminuyó 585 puntos base, ubicándose en 9.9%, principalmente por el efecto adverso del tipo de cambio y a un menor apalancamiento operativo.

## Capital de Trabajo y Flujo Libre de Efectivo

La siguiente tabla resume el capital de trabajo de la Compañía.

| | Q2 2026 | Q2 2025 | Δ | Q1 2026 | Δ |
|---|---|---|---|---|---|
| Días Clientes | 113 | 100 | 13 | 109 | 4 |
| Días Inventario | 112 | 111 | 1 | 109 | 3 |
| Días Proveedores | 96 | 96 | 0 | 99 | -3 |
| **CCC** | **129** | **115** | **14** | **119** | **10** |

**Ciclo de Conversión de Efectivo:** Alcanzó 129 días, un incremento de 10 días respecto al 1T26, derivado de un aumento de 4 días en cuentas por cobrar, 3 días en inventarios y una disminución de 3 días en cuentas por pagar.

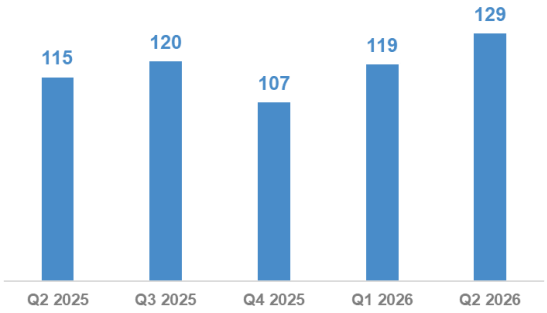
El incremento en el capital de trabajo refleja una inversión comercial estratégica en cuentas por cobrar en México para apoyar el lanzamiento de innovaciones y asegurar mayor espacio en anaquel durante la temporada de mayor actividad comercial, así como pagos anticipados e inversiones en inventario para garantizar un abasto óptimo y una ejecución ágil del lanzamiento de innovaciones.

Esta estrategia está contribuyendo a mejorar la tendencia del *sell-out* en el mercado mexicano, a pesar de la contracción generalizada de las categorías, al tiempo que fortalece la posición competitiva de la Compañía conforme las nuevas innovaciones continúan ganando tracción.

**Utilidad Neta:** aumentó 5.5%, impulsada por menores gastos financieros y menores pérdidas cambiarias. Lo anterior se vio afectado por una mayor pérdida en la posición monetaria de la subsidiaria hiperinflacionaria, así como a un menor margen EBITDA.

**Flujo Libre de Efectivo (FCF):** disminuyó 53.5% a Ps. 1,259.2 millones en los últimos doce meses, en comparación con el mismo periodo del año anterior, reflejando principalmente una menor utilidad operativa y mayores requerimientos de capital de trabajo.

### Ciclo de Conversión




*Datos en días*

**Días de Cuentas por Cobrar (DSO)**

| | Q2 2026 | Q2 2025 | Q1 2026 |
|---|---|---|---|
| México | 128 | 116 | 117 |
| Latam | 105 | 91 | 105 |
| EE.UU. | 89 | 63 | 91 |
| **Consolidado** | **113** | **100** | **109** |

## *Capital Allocation*[1]

**Dividendos.** El 29 de junio de 2026, la Compañía pagó un dividendo en efectivo de $0.200000 pesos mexicanos por acción sobre su capital social común, por un monto total de Ps. 200 millones durante el trimestre. Genomma mantiene su intención de continuar con pagos de dividendos de manera trimestral.

**CAPEX:** cerró en MXN 120.2 millones en el 2T26. Las inversiones relacionadas con la planta de manufactura y el centro de distribución de la Compañía totalizaron MXN 102.4 millones.

## Ratios Clave de Deuda

| | |
|---|---|
| **EBITDA / Servicio de deuda:** | **5.23x** |
| **Deuda Neta / EBITDA:** | **1.38x** |

1) "Capital Allocation" representa la manera de utilizar el capital disponible para lograr objetivos estratégicos y financieros de la Compañía, además de recompensar a sus accionistas.

## Eventos Relevantes

Genomma Lab Internacional informa sobre el Refinanciamiento De Pasivos A Largo Plazo

Genomma Lab Internacional Anuncia Décimo Sexto Pago de Dividendo

## Conferencia Telefónica

**Fecha:** jueves, 23 de julio de 2026

**Hora:** 11:00 a.m. Ciudad de México | 01:00 p.m. ET

**Registro:** Llamada de Resultados del 2T 2026 de Genomma

**Participantes:**

Marco Sparvieri, CEO
Antonio Zamora, CFO
Christianne Ibanez, IRO

## Información de Contacto:

**Relación con Inversionistas**

Christianne Ibañez
Daniel Suárez

Tel: +52 (55) 5081-0075
investor.relations@genommalab.com

**InspIR Group**

Barbara Cano

Tel: +1 (646) 452-2334
barbara@inspirgroup.com

## Cobertura de Analistas

Al 22 de julio de 2026 “LABB” cuenta con 9 coberturas: Banco Itaú BBA; BBVA Bancomer; BTG Pactual US Capital; GBM Grupo Bursátil Mexicano; Grupo Financiero Banorte; Actinver Casa de Bolsa; JP Morgan Securities, Jefferies Financial Group y Monex Grupo Financiero.

**Sobre Genomma**
Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V. es una de las empresas líderes en la industria de productos farmacéuticos y para el cuidado personal en México con una creciente presencia internacional. Genomma Lab se dedica al desarrollo, venta y promoción de una gran variedad de productos de marca premium, muchos de los cuales son líderes de la categoría en la cual compiten en términos de ventas y participación de mercado. Genomma Lab tiene una combinación de desarrollo de nuevos y exitosos productos, una mercadotecnia dirigida al cliente, una amplia red de distribución de productos y un modelo de operación altamente flexible y de bajo costo. Las acciones de Genomma Lab cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores bajo el símbolo “LAB B” (Bloomberg: LABB.MM).

**Información sobre estimaciones y riesgos asociados**
La información que se presenta en este comunicado contiene ciertas declaraciones acerca del futuro e información relativa a Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias (en conjunto “Genomma Lab” o la “Compañía”) las cuales están basadas en el entendimiento de sus administradores, así como en supuestos e información actualmente disponible para la Compañía. Tales declaraciones reflejan la visión actual de Genomma Lab sobre eventos futuros y están sujetas a ciertos riesgos, factores inciertos y presunciones. Muchos factores podrían causar que los resultados, desempeño, o logros actuales de la Compañía sean materialmente diferentes con respecto a cualquier resultado futuro, desempeño o logro de Genomma Lab que pudiera ser incluida, en forma expresa o implícita dentro de dichas declaraciones acerca del futuro, incluyendo, entre otros: cambios en las condiciones generales económicas y/o políticas, cambios gubernamentales y comerciales a nivel global y en los países en los que la Compañía hace negocios, cambios en las tasas de interés y de inflación, volatilidad cambiaria, cambios en la demanda y regulación de los productos comercializados por la Compañía, cambios en el precio de materias primas y otros insumos, cambios en la estrategia de negocios y varios otros factores. Si uno o más de estos riesgos o factores inciertos se materializan, o si los supuestos utilizados resultan ser incorrectos, los resultados reales podrían variar materialmente de aquellos descritos en el presente como anticipados, creídos, estimados o esperados. Los riesgos e incertidumbres incluyen, entre otros: riesgos relacionados con el impacto de la pandemia global de COVID-19, como el alcance y la duración del brote, las acciones gubernamentales y las medidas restrictivas implementadas en respuesta, demoras materiales, interrupciones de la cadena de suministro y otros impactos en el negocio, o en la capacidad de la Compañía para ejecutar planes de continuidad comercial como resultado de la pandemia de COVID-19, factores económicos, como las fluctuaciones de la tasa de interés y del tipo de cambio de moneda; competencia, incluidos los avances tecnológicos, nuevos productos alcanzados por los competidores; desafíos inherentes al desarrollo de nuevos productos; la capacidad de la empresa para ejecutar con éxito planes estratégicos; el impacto de combinaciones de negocios; dificultades de fabricación o demoras, internamente o dentro de la cadena de suministro; litigios adversos significativos o acciones gubernamentales, incluso relacionados con reclamos de responsabilidad del producto; cambios a las leyes y regulaciones aplicables, incluidas las leyes fiscales; cambios en el comportamiento y patrones de consumo de los compradores de productos y servicios; Inestabilidad financiera de las economías internacionales y sistemas legales, así como riesgo soberano. Se puede encontrar una lista y descripciones adicionales de estos riesgos, incertidumbres y otros factores dentro de las presentaciones relacionadas de la Compañía con la Bolsa Mexicana de Valores. Cualquier declaración a futuro hecha en este lanzamiento habla solo a partir de la fecha de este lanzamiento. Genomma Lab no pretende y no asume ninguna obligación de actualizar estas declaraciones acerca del futuro.

Genomma Lab. Internacional

# GENOMMA LAB INTERNACIONAL, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

## ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Por los tres y seis meses terminados al 30 de junio de 2026 y 2025

| | 2T | | | | | Últimos 6 Meses | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Miles de Pesos Mexicanos* | 2026 | % Ventas | 2025 | % Ventas | Δ% | 2026 | % Ventas | 2025 | % Ventas | Δ% |
| Ingresos - Netos | 4,397,037 | 100.0% | 4,676,435 | 100.0% | (6.0)% | 8,587,660 | 100.0% | 9,082,761 | 100.0% | (5.5)% |
| Costo de ventas | (1,558,450) | (35.4)% | (1,707,020) | (36.5)% | (8.7)% | (3,091,485) | (36.0)% | (3,346,025) | (36.8)% | (7.6)% |
| ***Utilidad bruta*** | **2,838,587** | **64.6%** | **2,969,415** | **63.5%** | **(4.4)%** | **5,496,175** | **64.0%** | **5,736,736** | **63.2%** | **(4.2)%** |
| Gastos de venta y administración | (1,884,198) | (42.9)% | (1,883,464) | (40.3)% | 0.0% | (3,586,854) | (41.8)% | (3,604,133) | (39.7)% | (0.5)% |
| Otros (ingresos) gastos | 4,170 | 0.1% | 26,985 | 0.6% | (84.5)% | 5,610 | 0.1% | 28,146 | 0.3% | (80.1)% |
| ***EBITDA*** | **958,559** | **21.8%** | **1,112,936** | **23.8%** | **(13.9)%** | **1,914,931** | **22.3%** | **2,160,749** | **23.8%** | **(11.4)%** |
| Depreciación y amortización | (81,356) | (1.9)% | (82,299) | (1.8)% | (1.1)% | (163,310) | (1.9)% | (169,489) | (1.9)% | (3.6)% |
| ***Utilidad de operación*** | **877,203** | **19.9%** | **1,030,637** | **22.0%** | **(14.9)%** | **1,751,621** | **20.4%** | **1,991,260** | **21.9%** | **(12.0)%** |
| Gastos financieros | (176,650) | (4.0)% | (194,272) | (4.2)% | (9.1)% | (354,440) | (4.1)% | (414,374) | (4.6)% | (14.5)% |
| Ingresos financieros | 29,334 | 0.7% | 33,297 | 0.7% | (11.9)% | 65,098 | 0.8% | 61,543 | 0.7% | 5.8% |
| Ganancia cambiaria | (93,695) | (2.1)% | (249,764) | (5.3)% | (62.5)% | (73,870) | (0.9)% | (266,889) | (2.9)% | (72.3)% |
| Pérdida por posición monetaria en subsidiaria inflac | (101,460) | (2.3)% | (63,063) | (1.3)% | 60.9% | (209,572) | (2.4)% | (113,533) | (1.2)% | 84.6% |
| ***Resultado integral de financiamiento*** | **(342,471)** | **(7.8)%** | **(473,802)** | **(10.1)%** | **(27.7)%** | **(572,784)** | **(6.7)%** | **(733,253)** | **(8.1)%** | **(21.9)%** |
| Participación en la utilidad de asociadas | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | n.a. | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | n.a. |
| ***Utilidad antes de impuestos*** | **534,732** | **12.2%** | **556,835** | **11.9%** | **(4.0)%** | **1,178,837** | **13.7%** | **1,258,007** | **13.9%** | **(6.3)%** |
| Impuestos a la utilidad | (160,239) | (3.6)% | (201,869) | (4.3)% | (20.6)% | (309,697) | (3.6)% | (404,322) | (4.5)% | (23.4)% |
| ***Utilidad neta de Operaciones Continuas*** | **374,493** | **8.5%** | **354,966** | **7.6%** | **5.5%** | **869,140** | **10.1%** | **853,685** | **9.4%** | **1.8%** |
| Resultado de Operaciones Discontinuas | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | n.a. | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | n.a. |
| ***Utilidad neta consolidada*** | **374,493** | **8.5%** | **354,966** | **7.6%** | **5.5%** | **869,140** | **10.1%** | **853,685** | **9.4%** | **1.8%** |

# GENOMMA LAB INTERNACIONAL, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

## ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Al 30 de junio de 2026 y 2025 y 31 de diciembre de 2025

| *Miles de Pesos Mexicanos* | Al 30 de junio, 2026 | Al 30 de junio, 2025 | Δ% | Al 31 de diciembre, 2025 | Δ% |
|---|---|---|---|---|---|
| ***ACTIVO*** | | | | | |
| **Activos circulantes** | | | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 2,435,120 | 2,587,887 | (5.9)% | 3,073,169 | (20.8)% |
| Clientes - Neto | 5,373,055 | 5,233,232 | 2.7% | 4,496,071 | 19.5% |
| IVA por recuperar | 1,655,769 | 1,577,438 | 5.0% | 1,677,040 | (1.3)% |
| Otras cuentas por cobrar* | 1,145,264 | 838,046 | 36.7% | 1,016,387 | 12.7% |
| Inventarios - Neto | 1,954,882 | 2,124,652 | (8.0)% | 1,840,214 | 6.2% |
| Pagos anticipados | 630,880 | 927,686 | (32.0)% | 741,837 | (15.0)% |
| **Total de activos circulantes** | **13,194,970** | **13,288,941** | **(0.7)%** | **12,844,718** | **2.7%** |
| **Activos no circulantes** | | | | | |
| Marcas, patentes y otros | 5,580,431 | 5,610,246 | (0.5)% | 5,529,886 | 0.9% |
| Inversión Minoritarias | 200,544 | 0 | n.a. | 144,187 | 39.1% |
| Operaciones Discontinuas | 0 | 0 | n.a. | 0 | n.a. |
| Inmuebles, propiedades y equipo - Neto | 3,950,712 | 3,604,365 | 9.6% | 3,840,450 | 2.9% |
| Impuestos a la utilidad diferidos, activos diferidos y otros | 1,199,073 | 1,675,006 | (28.4)% | 1,279,152 | (6.3)% |
| Activos por derecho de uso | 69,259 | 65,968 | 5.0% | 52,119 | 32.9% |
| **Total de activos no circulantes** | **11,000,019** | **10,955,585** | **0.4%** | **10,845,794** | **1.4%** |
| ***ACTIVOS TOTALES*** | **24,194,989** | **24,244,526** | **(0.2)%** | **23,690,512** | **2.1%** |
| ***PASIVO Y CAPITAL CONTABLE*** | | | | | |
| **Pasivos circulantes** | | | | | |
| Deuda a corto plazo y Porción circulante de la deuda a largo plazo | 3,205,972 | 2,236,480 | 43.3% | 2,799,290 | 14.5% |
| Proveedores | 1,665,523 | 1,843,403 | (9.6)% | 1,580,930 | 5.4% |
| Otros pasivos circulantes | 2,052,398 | 3,001,202 | (31.6)% | 2,550,817 | (19.5)% |
| Impuesto sobre la renta | 263,068 | 185,193 | 42.1% | 214,442 | 22.7% |
| **Total de pasivos circulantes** | **7,186,961** | **7,266,278** | **(1.1)%** | **7,145,479** | **0.6%** |
| **Pasivos no circulantes** | | | | | |
| Créditos bursátiles | 3,390,017 | 3,384,413 | 0.2% | 3,391,027 | (0.0)% |
| Préstamos bancarios a largo plazo | 1,176,017 | 1,579,133 | (25.5)% | 1,378,678 | (14.7)% |
| Impuestos a la utilidad diferidos y otros pasivos a largo pl | 665,604 | 779,311 | (14.6)% | 657,287 | 1.3% |
| Dividendos por pagar | 0 | 0 | n.a. | 0 | n.a. |
| **Total de pasivos no circulantes** | **5,231,638** | **5,742,857** | **(8.9)%** | **5,426,992** | **(3.6)%** |
| ***TOTAL DE PASIVOS*** | **12,418,599** | **13,009,135** | **(4.5)%** | **12,572,471** | **(1.2)%** |
| **Capital Contable** | | | | | |
| Capitla Social | 1,825,350 | 1,825,350 | 0.0% | 1,825,352 | (0.0)% |
| Utilidades Acumuladas Retenidas | 12,872,798 | 12,014,828 | 7.1% | 12,354,788 | 4.2% |
| Efecto de conversión de operaciones extranjeras | (1,042,479) | (785,850) | 32.7% | (1,214,075) | (14.1)% |
| Recompra de Acciones - Neto | (1,881,617) | (1,821,275) | 3.3% | (1,850,360) | 1.7% |
| Ganancia en activos financieros a valor razonable | 2,338 | 2,338 | 0.0% | 2,338 | 0.0% |
| **Total Capital Contable** | **11,776,390** | **11,235,391** | **4.8%** | **11,118,043** | **5.9%** |
| ***TOTAL PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE*** | **24,194,989** | **24,244,526** | **(0.2)%** | **23,690,514** | **2.1%** |

## Eventos Subsecuentes y Actualización de Financiamiento

El 13 de julio de 2026, la Compañía celebró un contrato de crédito bilateral con Bancomext por Ps. 1,500,000,000, con un plazo de 10 años. A la fecha, la primera mitad de la línea ha sido dispuesta, mientras que el monto restante se espera sea desembolsado durante el tercer trimestre del año.

Genomma Lab. Internacional

# GENOMMA LAB INTERNACIONAL, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

## ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO CONSOLIDADO

Por los tres meses terminados al 30 de junio de 2026 y 2025

| *Miles de Pesos Mexicanos* | 2T 2026 | 2T 2025 | Δ% |
|---|---|---|---|
| ***Efectivo al inicio del período*** | **2,809,041** | **2,157,025** | **30.2%** |
| ***Utilidad neta consolidada*** | **374,493** | **354,966** | **5.5%** |
| ***Cargos a resultados sin flujo de efectivo:*** | | | |
| Depreciación y amortización | 90,382 | 92,043 | (1.8)% |
| Impuestos a la utilidad | 160,239 | 201,868 | (20.6)% |
| Intereses devengados y otros | 232,448 | 236,651 | (1.8)% |
| ***Partidas relacionadas con actividades de operación:*** | | | |
| Cuentas por cobrar a clientes | (192,778) | (102,365) | 88.3% |
| Impuestos por recuperar | 34,590 | (58,048) | (159.6)% |
| Inventarios | (58,937) | (58,579) | 0.6% |
| Proveedores | (65,319) | (52,023) | 25.6% |
| Otros activos circulantes | 329,048 | 75,290 | 337.0% |
| Impuestos a la utilidad pagados | (138,030) | (149,014) | (7.4)% |
| Otros pasivos circulantes | (382,978) | (31,257) | 1125.3% |
| ***Flujos netos de efectivo de actividades de operación*** | **383,158** | **509,532** | **(24.8)%** |
| ***Actividades de inversión:*** | | | |
| Adquisición de inmuebles, propiedades y equipo | (120,170) | (86,566) | 38.8% |
| Recursos provenientes de instrumentos financieros | (19,937) | (14,675) | 35.9% |
| Ventas de equipo | 51,814 | 2,945 | 1659.4% |
| Otros activos | (59,998) | (36,376) | 64.9% |
| Intereses recolectados | 28,609 | 33,263 | (14.0)% |
| ***Flujos netos de efectivo de actividades de inversión*** | **(119,682)** | **(101,409)** | **18.0%** |
| ***Actividades de financiamiento:*** | | | |
| Pagos de préstamos de instituciones financieras y bursátiles | (916,846) | (2,091,270) | (56.2)% |
| Préstamos obtenidos de instituciones financieras y bursátiles | 629,518 | 2,400,000 | (73.8)% |
| Intereses pagados | (171,562) | (191,575) | (10.4)% |
| Efecto por transacciones con acciones propias | (4,690) | 36,075 | (113.0)% |
| Pagos de pasivos por arrendamientos | (14,264) | (12,600) | 13.2% |
| Pago de dividendos a accionistas | (195,006) | 0 | na |
| ***Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento*** | **(672,850)** | **140,630** | **(578.5)%** |
| ***Aumento (disminución) neta de efectivo y equivalentes de efectivo*** | **(409,374)** | **548,753** | **(174.6)%** |
| Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio | 35,453 | (117,891) | (130.1)% |
| ***Flujo de efectivo acumulado al cierre del período*** | **2,435,120** | **2,587,887** | **(5.9)%** |
| Menos fondo restringido | 19,080 | 17,128 | 11.4% |
| ***Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período*** | **2,416,040** | **2,570,759** | **(6.0)%** |

# ANEXO

## EXCLUSIÓN DE EFECTOS DE NORMAS IAS 29 Y IAS 21

Por los tres y seis meses terminados al 30 de junio de 2026 y 2025

| | Reportado | | | 2026 | | 2025 | | Excl. IAS 29 & 21 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2T 2026 | 2T 2025 | Δ% | Efecto Inflación (IAS 29) | Efecto Conversión (IAS 21) | Efecto Inflación (IAS 29) | Efecto Conversión (IAS 21) | 2T 2026 | 2T 2025 | Δ% |
| **Ventas Netas** | **4,397.0** | **4,676.4** | **(6.0)%** | **(12.3)** | **(104.0)** | **63.4** | **(186.8)** | **4,513.3** | **4,799.8** | **(6.0)%** |
| **EBITDA** | **958.6** | **1,112.9** | **(13.9)%** | **(0.3)** | **(32.4)** | **12.2** | **(56.3)** | **991.3** | **1,157.0** | **(14.3)%** |
| Margen EBITDA | *21.8%* | *23.8%* | | | | | | *22.0%* | *24.1%* | |
| **Utilidad Neta** | **374.5** | **355.0** | **5.5%** | **(2.2)** | **(19.8)** | **(130.2)** | **(26.3)** | **396.5** | **511.4** | **(22.5)%** |
| Margen Neto | *8.5%* | *7.6%* | | | | | | *8.8%* | *10.7%* | |

| | Reportado | | | 2026 | | 2025 | | Excl. IAS 29 & 21 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | U6M 2T 2026 | U6M 2T 2025 | Δ% | Efecto Inflación (IAS 29) | Efecto Conversión (IAS 21) | Efecto Inflación (IAS 29) | Efecto Conversión (IAS 21) | U6M 2T 2026 | U6M 2T 2025 | Δ% |
| **Ventas Netas** | **8,587.7** | **9,082.8** | **(5.5)%** | **1.2** | **(87.4)** | **54.8** | **(204.3)** | **8,673.9** | **9,232.3** | **(6.0)%** |
| **EBITDA** | **1,914.9** | **2,160.7** | **(11.4)%** | **0.0** | **(27.4)** | **11.4** | **(61.2)** | **1,942.3** | **2,210.6** | **(12.1)%** |
| Margen EBITDA | *22.3%* | *23.8%* | | | | | | *22.4%* | *23.9%* | |
| **Utilidad Neta** | **869.1** | **1,881.1** | **(53.8)%** | **(219.4)** | **(14.8)** | **(235.9)** | **(29.6)** | **1,103.3** | **2,146.6** | **(48.6)%** |
| Margen Neto | *10.1%* | *20.7%* | | | | | | *12.7%* | *23.3%* | |

Genomma Lab Obutuvo el Certificado "HRC Equidad MX"

MSCI ESG RATINGS A
CCC B BB BBB A AA AAA
Tercera mejora en últimos 4 años

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE
20mo año consecutivo de reconocimiento

+71,000
Medicinas donadas durante Q2 2026

EDGE
Obtención Certificación Plus
Click Aquí