FECHA DE PUBLICACIÓN: 21/10/2026

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 Tercer Trimestre 2026
MERCADO EXTERIOR	

EVENTO RELEVANTE

Ciudad de México, 21 de octubre de 2026 – **Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V.** (BMV: LAB B) ("Genomma" o "la Compañía"), anunció hoy sus resultados del tercer trimestre de 2026. Todas las cifras incluidas en este reporte se encuentran en pesos mexicanos nominales y han sido preparadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), salvo que se indique lo contrario.

Comentarios del Director General, Marco Sparvieri

"El tercer trimestre de 2026 muestra que nuestro plan de recuperación empieza a dar resultados. México mejoró por tercer trimestre consecutivo y el sell-out volvió a crecer, mientras que la participación de mercado se mantuvo o creció en todas las unidades de negocio, a pesar de un mercado de consumo débil. La innovación lanzada a finales de junio ya impulsa un crecimiento de 39% en el sell-out de los clientes, y Suerox alcanzó una participación récord de 12.6% en valor en nuestro principal cliente.

Las ventas netas consolidadas crecieron 1.3%, con Latinoamérica aumentando 12.2%. El margen EBITDA cerró en 21.0% al tiempo que redujimos los gastos de venta y administración, y la utilidad neta aumentó 18.6% gracias a menores costos financieros y un resultado cambiario favorable, con un flujo libre de efectivo que también mejoró frente al año anterior.

Iniciamos el cuarto trimestre con un portafolio de innovación robusto y una posición financiera sólida. El 3 de diciembre en Nueva York presentaremos nuestro nuevo modelo operativo, nuestros compromisos de ejecución y nuestra plataforma de inteligencia artificial en acción, con resultados medibles y la capacidad de replicar estrategias ganadoras entre marcas y países."

Resumen Financiero 3T 2026

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

	3T 2026	% ventas	3T 2025	% ventas	var %
Ventas Netas	**4,497.6**	***100.0%***	**4,441.4**	***100.0%***	***1.3%***
Utilidad Bruta	2,762.1	*61.4%*	2,836.2	*63.9%*	*-2.6%*
Utilidad de Operación	863.6	*19.2%*	967.8	*21.8%*	*-10.8%*
EBITDA(1)	**944.9**	***21.0%***	**1,053.6**	***23.7%***	***-10.3%***
Utilidad Neta	514.9	*11.4%*	434.1	*9.8%*	*18.6%*
UPA	**0.51**		**0.43**		**18.6%**

(1) EBITDA definido como la utilidad de operación antes de depreciación y amortización

Ventas Netas: aumentaron 1.3%, reflejando la recuperación en curso en México, donde el sell-out volvió a terreno positivo, y un incremento de 12.2% en Latinoamérica, parcialmente compensados por la continua afectación en el canal minorista hispano de Estados Unidos.

Utilidad Bruta: alcanzó un margen de 61.4%, una contracción de 244 puntos base, reflejando principalmente la destrucción de producto devuelto en el mercado de Estados Unidos y una mayor inversión promocional, incluyendo el impacto total del nuevo impuesto en México a las bebidas con edulcorantes no calóricos.

EBITDA: Alcanzó un margen de 21.0%, en línea con las expectativas de la Compañía. La variación anual de -271 puntos base refleja nuestra decisión deliberada de invertir más en el negocio, tanto en actividad promocional como en gasto comercial, para acelerar el crecimiento. Los ahorros operativos de la Compañía compensaron en gran medida los gastos operativos y la inflación, lo que resultó en una disminución de 1.1% en los gastos de venta y administración.

Utilidad Neta: Aumentó 18.6%, impulsada por menores gastos financieros y un resultado cambiario favorable.

Resultados por Región y Unidad de Negocio

La siguiente revisión compara el crecimiento anual por región y unidad de negocio en el 3T 2026, en MXN.

	3T 2026	3T 2025	□%

México	2,181.8	2,234.9	(2.4)%
Latam	2,055.3	1,831.9	12.2%
EE.UU.	260.5	374.6	(30.5)%
Total Ventas	**4,497.6**	**4,441.4**	**1.3%**

Bebidas	699.1	440.3	58.8%
OTC	2,390.4	2,515.9	(5.0)%
Cuidado Personal	1,200.9	1,330.4	(9.7)%
Nutrición Infantil	207.3	154.8	33.9%
Total Ventas	**4,497.6**	**4,441.4**	**1.3%**

México: La recuperación se aceleró en el 3T 2026, lo que significa un tercer trimestre consecutivo de mejora. La tendencia de ventas netas mejoró 20 puntos porcentuales, del mínimo del 4T 2025 (-22.1%) a -2.4%, impulsada por el fuerte crecimiento de Bebidas y Fórmula Infantil. Más importante aún, el sell-out volvió a terreno positivo, señal de una mejora en la demanda del consumidor. Genomma creció por encima de sus categorías en OTC, Cuidado Personal y Fórmula Infantil, manteniendo o ganando participación de mercado en todas las unidades de negocio pese a un mercado débil. La innovación lanzada a finales de junio es un claro motor de crecimiento, el sell-out crece 39% en los clientes que manejan el nuevo producto, y Suerox alcanzó una participación récord en valor en el principal cliente de la Compañía.

Con base en este impulso, estamos acelerando lanzamientos e incrementando la inversión para ganar participación de mercado. El margen EBITDA fue de 20.0% (-705 pb), reflejando una inversión anticipada y deliberada ante el crecimiento esperado en ventas, financiada en parte con ahorros administrativos.

Latam (sin Arg): Las ventas netas crecieron 1.6%, los resultados de Centroamérica y la Región Andina compensaron un menor sell-in en Brasil, gracias a ganancias de participación en OTC y Bebidas en mercados clave y a la expansión en el canal tradicional. En Brasil, los clientes redujeron inventarios ante la reforma fiscal: durante la transición, los créditos fiscales ligados al inventario limitan su capital de trabajo, lo que favorece inventarios más bajos hasta el cierre de 2026. La Compañía espera que el sell-in en Brasil se normalice en el 1T27, con la entrada en vigor de las nuevas reglas fiscales.

Argentina: Las ventas netas aumentaron 39.2%, impulsadas por sólidas ganancias de participación en unidades en OTC y Bebidas y por un efecto hiperinflacionario favorable.

Latam: Las ventas netas aumentaron 12.2%, ya que el crecimiento de Argentina compensó la disminución en Brasil. El margen EBITDA, incluyendo Argentina, se expandió 190 pbs a 23.7%, reflejando el apalancamiento operativo derivado de mayores ventas.

EE.UU.: Las ventas netas disminuyeron 30.5% ante la continua debilidad del canal minorista hispano en Estados Unidos, mientras que el sell-out bajó 8.8% en moneda local. El sell-out de Suerox mantuvo un crecimiento de doble dígito y el e-commerce continuó mostrando crecimiento. La Compañía está reajustando su presencia comercial y modelo de distribución para estabilizar el desempeño y apoyar una recuperación gradual. El margen EBITDA disminuyó 492 puntos base a 8.6%, principalmente por menor apalancamiento operativo y la destrucción de producto devuelto.

Generación de Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo de operación creció 12.5% a Ps. 496 millones, aun después de una inversión planeada en capital de trabajo previo a la temporada invernal por Ps. 476 millones. El flujo operativo, cubrió en su totalidad Capex, intereses, pago de deuda y dividendos. El ciclo de conversión de efectivo aumentó 36 días frente al 2T 2026. De los 12 días adicionales en cuentas por cobrar, 9 se deben a ajustes contables por hiperinflación en Argentina, que no afectan el efectivo. Sin contar Argentina, las cuentas por cobrar subieron solo 3 días, sin un aumento relevante en saldos vencidos.

Ciclo de Conversión de Efectivo (CCC): Aumentó 36 días frente al 2T 2026. Dos efectos temporales explican el aumento: un efecto contable por hiperinflación en Argentina de 13 días, sin efecto en flujo, y una construcción planeada de inventario en México de 15 días.

La Compañía espera que el Ciclo de Conversión de Efectivo disminuya a aproximadamente 140 días en el 4T 2026, una reducción de alrededor de 25 días, conforme se desplace el inventario de temporada invernal en México y se normalice el efecto sin flujo de Argentina.

	3T 2026	2T 2026	Δ	3T 2025	Δ
Días Clientes	125	113	12	100	25
Días Inventario	133	112	21	113	20
Días Proveedores	93	96	-3	93	0
CCC	165	129	36	120	45

Cuentas por cobrar: Aumentaron 12 días frente al 2T 2026. De este aumento, 9 días provienen de Argentina y reflejan un efecto contable por hiperinflación sin efecto en flujo, amplificado por ventas concentradas en el último mes del trimestre. Excluyendo Argentina, los días de cuentas por cobrar tuvieron un aumento secuencial de 3 días, a 116 días. Los saldos vencidos no mostraron un incremento relevante en ninguna región.

Días de Cuentas por Cobrar (DSO)

	Q3 2026	Q2 2026	Q3 2025
México	131	128	110
Latam	123	105	96
EE.UU.	102	89	62
Consolidado	**125**	**113**	**100**

Inventarios: Aumentaron 21 días frente al 2T 2026, principalmente en México, reflejando una planeación de compra para abastecer la temporada invernal, en particular, los lanzamientos de nuevos productos en la categoría de Gripa y Tos del 4T 2026 y 1T 2027, así como compras anticipadas de materia prima que han sufrido problemas de desabasto, así como mitigar posibles aumentos de precios. Se espera que los días de inventario se normalicen conforme continúe la temporada invernal.

Proveedores: Disminuyeron 3 días, reflejando pagos anticipados para asegurar materias primas.

Flujo Libre de Efectivo: Aumentó 52% cerrando en Ps. 470 millones desde Ps. 309 millones del 3T 2025. En los últimos doce meses, el flujo libre de efectivo sumó Ps. 1,420 millones.

Deuda Neta: Ps. 5,242 millones, Ps. 94 millones menos que en el 2T 2026. Tras el refinanciamiento de largo plazo, la deuda de corto plazo bajó 63% a Ps. 1,185 millones y está cubierta 2.3 veces por el efectivo y equivalentes de Ps. 2,760 millones.

Capital Allocation[1]

Dividendos. El 30 de septiembre de 2026, la Compañía pagó un dividendo en efectivo de $0.200000 pesos por acción, por un total de Ps. 194.7 millones, y mantiene su intención de pagar dividendos trimestrales.

Ratios Clave de Deuda

EBITDA / Servicio de deuda:	**5.5x**
Deuda Neta / EBITDA:	**1.4x**

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

SAVE THE DATE – GENOMMA INVESTOR DAY 2026 (Favor de Registrarse)

Genomma Lab Anuncia Transición de Director General; la Compañía Inicia una Nueva Etapa de Aceleración

Genomma Lab Internacional Anuncia su Décimo Séptimo Pago de Dividendo

Conferencia Telefónica

Fecha: jueves, 22 de octubre de 2026

Hora: 11:00 a.m. Ciudad de México | 1:00 p.m. ET

Registro al Webcast: Llamada de Resultados del 3T 2026 de Genomma

Participantes:

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

Información de Contacto:

Relación con Inversionistas

Christianne Ibáñez
Daniel Suárez

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

InspIR Group

Barbara Cano
barbara@inspirgroup.com

de 9 analistas de
Itaú BBA, BBVA Bancomer, BTG Pactual US Capital, GBM Grupo Bursátil Mexicano, Grupo Financiero Banorte, J.P. 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 de 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 en las categorías en las que compiten en términos de ventas y participación de mercado. Genomma Lab combina un exitoso proceso de desarrollo de nuevos productos, una mercadotecnia orientada al consumidor, una amplia red de distribución y un modelo de operación flexible y de bajo costo. Las acciones de Genomma Lab cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave *"LAB B" (Bloomberg: LABB:MM).*

Información sobre Declaraciones a Futuro

Este reporte puede contener ciertas declaraciones a futuro e información relativa a la Compañía que reflejan la visión actual y/o las expectativas de la Compañía y de su administración respecto a su desempeño, negocio y eventos futuros. Las declaraciones a futuro incluyen, sin limitación, cualquier declaración que pueda predecir, pronosticar, indicar o implicar resultados, desempeño o logros futuros, y pueden contener palabras como "considerar", "anticipar", "esperar", "prever", "probablemente resultará" o cualquier otra palabra o frase de significado similar. Dichas declaraciones están sujetas a diversos riesgos, incertidumbres y supuestos. Advertimos que diversos factores importantes podrían ocasionar que los resultados reales difieran de manera significativa de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones e intenciones expresados en este reporte y en declaraciones orales realizadas por funcionarios autorizados de la Compañía. Se recomienda a los lectores no depositar una confianza indebida en estas declaraciones a futuro, que solo son válidas a la fecha en que se emiten. Los riesgos e incertidumbres incluyen, entre otros: factores económicos, como fluctuaciones en las tasas de interés y en los tipos de cambio; las condiciones macroeconómicas de Argentina, incluyendo alta inflación, devaluación de la moneda, controles cambiarios y los efectos de la contabilidad hiperinflacionaria; cambios en las políticas comerciales, incluyendo la imposición de aranceles, restricciones comerciales y el resultado de la revisión del T-MEC; cambios en las leyes y regulaciones aplicables, incluidas las leyes fiscales, como la implementación de la reforma al impuesto al consumo en Brasil y los cambios al Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) en México; la competencia, incluyendo avances tecnológicos y nuevos productos de los competidores; los retos inherentes al desarrollo de nuevos productos; la capacidad de la Compañía para ejecutar con éxito sus planes estratégicos; el impacto de combinaciones de negocios y desinversiones; dificultades o retrasos en la fabricación, internamente o en la cadena de suministro; litigios adversos significativos o acciones gubernamentales, incluyendo las relacionadas con reclamaciones de responsabilidad por producto; cambios en el comportamiento y en los patrones de consumo de los compradores de productos y servicios; y la inestabilidad financiera de las economías y sistemas legales internacionales, así como el riesgo soberano. Una lista y descripción adicional de estos riesgos, incertidumbres y otros factores puede encontrarse en los reportes de la Compañía presentados ante la Bolsa Mexicana de Valores. Cualquier declaración a futuro incluida en este reporte es válida únicamente a la fecha del mismo. La Compañía no asume obligación alguna de actualizar o revisar ninguna declaración a futuro, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros u otros.

Documento adjunto

GENOMMA LAB

TERCER TRIMESTRE 2026



Genomma Lab.®
Internacional

Genomma Lab Internacional Anuncia Resultados del Tercer Trimestre 2026

Ciudad de México, 21 de octubre de 2026 – **Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V.** (BMV: LAB B) ("Genomma" o "la Compañía"), anunció hoy sus resultados del tercer trimestre de 2026. Todas las cifras incluidas en este reporte se encuentran en pesos mexicanos nominales y han sido preparadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), salvo que se indique lo contrario.

Comentarios del Director General, Marco Sparvieri

"El tercer trimestre de 2026 muestra que nuestro plan de recuperación empieza a dar resultados. México mejoró por tercer trimestre consecutivo y el sell-out volvió a crecer, mientras que la participación de mercado se mantuvo o creció en todas las unidades de negocio, a pesar de un mercado de consumo débil. La innovación lanzada a finales de junio ya impulsa un crecimiento de 39% en el sell-out de los clientes, y Suerox alcanzó una participación récord de 12.6% en valor en nuestro principal cliente.

Las ventas netas consolidadas crecieron 1.3%, con Latinoamérica aumentando 12.2%. El margen EBITDA cerró en 21.0% al tiempo que redujimos los gastos de venta y administración, y la utilidad neta aumentó 18.6% gracias a menores costos financieros y un resultado cambiario favorable, con un flujo libre de efectivo que también mejoró frente al año anterior.

Iniciamos el cuarto trimestre con un portafolio de innovación robusto y una posición financiera sólida. El 3 de diciembre en Nueva York presentaremos nuestro nuevo modelo operativo, nuestros compromisos de ejecución y nuestra plataforma de inteligencia artificial en acción, con resultados medibles y la capacidad de replicar estrategias ganadoras entre marcas y países."

Resumen Financiero 3T 2026

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

	3T 2026	% ventas	3T 2025	% ventas	var %
Ventas Netas	**4,497.6**	***100.0%***	**4,441.4**	***100.0%***	***1.3%***
Utilidad Bruta	2,762.1	*61.4%*	2,836.2	*63.9%*	*-2.6%*
Utilidad de Operación	863.6	*19.2%*	967.8	*21.8%*	*-10.8%*
EBITDA(1)	**944.9**	***21.0%***	**1,053.6**	***23.7%***	***-10.3%***
Utilidad Neta	514.9	*11.4%*	434.1	*9.8%*	*18.6%*
UPA	**0.51**		**0.43**		**18.6%**

(1) EBITDA definido como la utilidad de operación antes de depreciación y amortización

Ventas Netas: aumentaron 1.3%, reflejando la recuperación en curso en México, donde el sell-out volvió a terreno positivo, y un incremento de 12.2% en Latinoamérica, parcialmente compensados por la continua afectación en el canal minorista hispano de Estados Unidos.

Utilidad Bruta: alcanzó un margen de 61.4%, una contracción de 244 puntos base, reflejando principalmente la destrucción de producto devuelto en el mercado de Estados Unidos y una mayor inversión promocional, incluyendo el impacto total del nuevo impuesto en México a las bebidas con edulcorantes no calóricos.

EBITDA: Alcanzó un margen de 21.0%, en línea con las expectativas de la Compañía. La variación anual de -271 puntos base refleja nuestra decisión deliberada de invertir más en el negocio, tanto en actividad promocional como en gasto comercial, para acelerar el crecimiento. Los ahorros operativos de la Compañía compensaron en gran medida los gastos operativos y la inflación, lo que resultó en una disminución de 1.1% en los gastos de venta y administración.

Utilidad Neta: Aumentó 18.6%, impulsada por menores gastos financieros y un resultado cambiario favorable.

Resultados por Región y Unidad de Negocio

La siguiente revisión compara el crecimiento anual por región y unidad de negocio en el 3T 2026, en MXN.

	3T 2026	3T 2025	Δ%
México	2,181.8	2,234.9	(2.4)%
Latam	2,055.3	1,831.9	12.2%
EE.UU.	260.5	374.6	(30.5)%
Total Ventas	**4,497.6**	**4,441.4**	**1.3%**
Bebidas	699.1	440.3	58.8%
OTC	2,390.4	2,515.9	(5.0)%
Cuidado Personal	1,200.9	1,330.4	(9.7)%
Nutrición Infantil	207.3	154.8	33.9%
Total Ventas	**4,497.6**	**4,441.4**	**1.3%**

México: La recuperación se aceleró en el 3T 2026, lo que significa un tercer trimestre consecutivo de mejora. La tendencia de ventas netas mejoró 20 puntos porcentuales, del mínimo del 4T 2025 (-22.1%) a -2.4%, impulsada por el fuerte crecimiento de Bebidas y Fórmula Infantil. Más importante aún, el sell-out volvió a terreno positivo, señal de una mejora en la demanda del consumidor. Genomma creció por encima de sus categorías en OTC, Cuidado Personal y Fórmula Infantil, manteniendo o ganando participación de mercado en todas las unidades de negocio pese a un mercado débil. La innovación lanzada a finales de junio es un claro motor de crecimiento, el sell-out crece 39% en los clientes que manejan el nuevo producto, y Suerox alcanzó una participación récord en valor en el principal cliente de la Compañía.

Con base en este impulso, estamos acelerando lanzamientos e incrementando la inversión para ganar participación de mercado. El margen EBITDA fue de 20.0% (-705 pb), reflejando una inversión anticipada y deliberada ante el crecimiento esperado en ventas, financiada en parte con ahorros administrativos.

Latam (sin Arg): Las ventas netas crecieron 1.6%, los resultados de Centroamérica y la Región Andina compensaron un menor sell-in en Brasil, gracias a ganancias de participación en OTC y Bebidas en mercados clave y a la expansión en el canal tradicional. En Brasil, los clientes redujeron inventarios ante la reforma fiscal: durante la transición, los créditos fiscales ligados al inventario limitan su capital de trabajo, lo que favorece inventarios más bajos hasta el cierre de 2026. La Compañía espera que el sell-in en Brasil se normalice en el 1T27, con la entrada en vigor de las nuevas reglas fiscales.

Argentina: Las ventas netas aumentaron 39.2%, impulsadas por sólidas ganancias de participación en unidades en OTC y Bebidas y por un efecto hiperinflacionario favorable.

Latam: Las ventas netas aumentaron 12.2%, ya que el crecimiento de Argentina compensó la disminución en Brasil. El margen EBITDA, incluyendo Argentina, se expandió 190 pbs a 23.7%, reflejando el apalancamiento operativo derivado de mayores ventas.

EE.UU.: Las ventas netas disminuyeron 30.5% ante la continua debilidad del canal minorista hispano en Estados Unidos, mientras que el sell-out bajó 8.8% en moneda local. El sell-out de Suerox mantuvo un crecimiento de doble dígito y el e-commerce continuó mostrando crecimiento. La Compañía está reajustando su presencia comercial y modelo de distribución para estabilizar el desempeño y apoyar una recuperación gradual. El margen EBITDA disminuyó 492 puntos base a 8.6%, principalmente por menor apalancamiento operativo y la destrucción de producto devuelto.

Generación de Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo de operación creció 12.5% a Ps. 496 millones, aun después de una inversión planeada en capital de trabajo previo a la temporada invernal por Ps. 476 millones. El flujo operativo, cubrió en su totalidad Capex, intereses, pago de deuda y dividendos. El ciclo de conversión de efectivo aumentó 36 días frente al 2T 2026. De los 12 días adicionales en cuentas por cobrar, 9 se deben a ajustes contables por hiperinflación en Argentina, que no afectan el efectivo. Sin contar Argentina, las cuentas por cobrar subieron solo 3 días, sin un aumento relevante en saldos vencidos.

Ciclo de Conversión de Efectivo (CCC): Aumentó 36 días frente al 2T 2026. Dos efectos temporales explican el aumento: un efecto contable por hiperinflación en Argentina de 13 días, sin efecto en flujo, y una construcción planeada de inventario en México de 15 días.

La Compañía espera que el Ciclo de Conversión de Efectivo disminuya a aproximadamente 140 días en el 4T 2026, una reducción de alrededor de 25 días, conforme se desplace el inventario de temporada invernal en México y se normalice el efecto sin flujo de Argentina.

	3T 2026	2T 2026	Δ	3T 2025	Δ
Días Clientes	125	113	12	100	25
Días Inventario	133	112	21	113	20
Días Proveedores	93	96	-3	93	0
CCC	165	129	36	120	45

Cuentas por cobrar: Aumentaron 12 días frente al 2T 2026. De este aumento, 9 días provienen de Argentina y reflejan un efecto contable por hiperinflación sin efecto en flujo, amplificado por ventas concentradas en el último mes del trimestre. Excluyendo Argentina, los días de cuentas por cobrar tuvieron un aumento secuencial de 3 días, a 116 días. Los saldos vencidos no mostraron un incremento relevante en ninguna región.

Días de Cuentas por Cobrar (DSO)

	Q3 2026	Q2 2026	Q3 2025
México	131	128	110
Latam	123	105	96
EE.UU.	102	89	62
Consolidado	**125**	**113**	**100**

Inventarios: Aumentaron 21 días frente al 2T 2026, principalmente en México, reflejando una planeación de compra para abastecer la temporada invernal, en particular, los lanzamientos de nuevos productos en la categoría de Gripa y Tos del 4T 2026 y 1T 2027, así como compras anticipadas de materia prima que han sufrido problemas de desabasto, así como mitigar posibles aumentos de precios. Se espera que los días de inventario se normalicen conforme continúe la temporada invernal.

Proveedores: Disminuyeron 3 días, reflejando pagos anticipados para asegurar materias primas.

Flujo Libre de Efectivo: Aumentó 52% cerrando en Ps. 470 millones desde Ps. 309 millones del 3T 2025. En los últimos doce meses, el flujo libre de efectivo sumó Ps. 1,420 millones.

Deuda Neta: Ps. 5,242 millones, Ps. 94 millones menos que en el 2T 2026. Tras el refinanciamiento de largo plazo, la deuda de corto plazo bajó 63% a Ps. 1,185 millones y está cubierta 2.3 veces por el efectivo y equivalentes de Ps. 2,760 millones.

Capital Allocation[1]

Dividendos. El 30 de septiembre de 2026, la Compañía pagó un dividendo en efectivo de $0.200000 pesos por acción, por un total de Ps. 194.7 millones, y mantiene su intención de pagar dividendos trimestrales.

Ratios Clave de Deuda

EBITDA / Servicio de deuda:	**5.5x**
Deuda Neta / EBITDA:	**1.4x**

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

SAVE THE DATE – GENOMMA INVESTOR DAY 2026 (Favor de Registrarse)

Genomma Lab Anuncia Transición de Director General; la Compañía Inicia una Nueva Etapa de Aceleración

Genomma Lab Internacional Anuncia su Décimo Séptimo Pago de Dividendo

Conferencia Telefónica

Fecha: jueves, 22 de octubre de 2026

Hora: 11:00 a.m. Ciudad de México | 1:00 p.m. ET

Registro al Webcast: Llamada de Resultados del 3T 2026 de Genomma

Participantes:

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

Información de Contacto:

Relación con Inversionistas

Christianne Ibáñez
Daniel Suárez

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

InspIR Group

Barbara Cano
barbara@inspirgroup.com

Cobertura de Analistas

Al 21 de octubre de 2026, "LABB" cuenta con la cobertura de 9 analistas de las siguientes instituciones: Actinver Casa de Bolsa, Banco Itaú BBA, BBVA Bancomer, BTG Pactual US Capital, GBM Grupo Bursátil Mexicano, Grupo Financiero Banorte, J.P. 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 de 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 en las categorías en las que compiten en términos de ventas y participación de mercado. Genomma Lab combina un exitoso proceso de desarrollo de nuevos productos, una mercadotecnia orientada al consumidor, una amplia red de distribución y un modelo de operación flexible y de bajo costo. Las acciones de Genomma Lab cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave *"LAB B" (Bloomberg: LABB:MM).*

Información sobre Declaraciones a Futuro

Este reporte puede contener ciertas declaraciones a futuro e información relativa a la Compañía que reflejan la visión actual y/o las expectativas de la Compañía y de su administración respecto a su desempeño, negocio y eventos futuros. Las declaraciones a futuro incluyen, sin limitación, cualquier declaración que pueda predecir, pronosticar, indicar o implicar resultados, desempeño o logros futuros, y pueden contener palabras como "considerar", "anticipar", "esperar", "prever", "probablemente resultará" o cualquier otra palabra o frase de significado similar. Dichas declaraciones están sujetas a diversos riesgos, incertidumbres y supuestos. Advertimos que diversos factores importantes podrían ocasionar que los resultados reales difieran de manera significativa de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones e intenciones expresados en este reporte y en declaraciones orales realizadas por funcionarios autorizados de la Compañía. Se recomienda a los lectores no depositar una confianza indebida en estas declaraciones a futuro, que solo son válidas a la fecha en que se emiten. Los riesgos e incertidumbres incluyen, entre otros: factores económicos, como fluctuaciones en las tasas de interés y en los tipos de cambio; las condiciones macroeconómicas de Argentina, incluyendo alta inflación, devaluación de la moneda, controles cambiarios y los efectos de la contabilidad hiperinflacionaria; cambios en las políticas comerciales, incluyendo la imposición de aranceles, restricciones comerciales y el resultado de la revisión del T-MEC; cambios en las leyes y regulaciones aplicables, incluidas las leyes fiscales, como la implementación de la reforma al impuesto al consumo en Brasil y los cambios al Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) en México; la competencia, incluyendo avances tecnológicos y nuevos productos de los competidores; los retos inherentes al desarrollo de nuevos productos; la capacidad de la Compañía para ejecutar con éxito sus planes estratégicos; el impacto de combinaciones de negocios y desinversiones; dificultades o retrasos en la fabricación, internamente o en la cadena de suministro; litigios adversos significativos o acciones gubernamentales, incluyendo las relacionadas con reclamaciones de responsabilidad por producto; cambios en el comportamiento y en los patrones de consumo de los compradores de productos y servicios; y la inestabilidad financiera de las economías y sistemas legales internacionales, así como el riesgo soberano. Una lista y descripción adicional de estos riesgos, incertidumbres y otros factores puede encontrarse en los reportes de la Compañía presentados ante la Bolsa Mexicana de Valores. Cualquier declaración a futuro incluida en este reporte es válida únicamente a la fecha del mismo. La Compañía no asume obligación alguna de actualizar o revisar ninguna declaración a futuro, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros u otros.

Genomma Lab.® Internacional

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

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Por los tres y nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2026 y 2025

	3T					Últimos 9 Meses				
Miles de Pesos Mexicanos	**2026**	**% Ventas**	**2025**	**% Ventas**	**Δ%**	**2026**	**% Ventas**	**2025**	**% Ventas**	**Δ%**
Ingresos - Netos	4,497,634	100.0%	4,441,430	100.0%	1.3%	13,085,294	100.0%	13,524,191	100.0%	(3.2)%
Costo de ventas	(1,735,503)	(38.6)%	(1,605,273)	(36.1)%	8.1%	(4,826,988)	(36.9)%	(4,951,298)	(36.6)%	(2.5)%
Utilidad bruta	**2,762,131**	**61.4%**	**2,836,157**	**63.9%**	**(2.6)%**	**8,258,306**	**63.1%**	**8,572,893**	**63.4%**	**(3.7)%**
Gastos de venta y administración	(1,824,662)	(40.6)%	(1,844,579)	(41.5)%	(1.1)%	(5,411,516)	(41.4)%	(5,448,712)	(40.3)%	(0.7)%
Otros (ingresos) gastos	7,393	0.2%	62,055	1.4%	(88.1)%	13,003	0.1%	90,201	0.7%	(85.6)%
EBITDA	**944,862**	**21.0%**	**1,053,633**	**23.7%**	**(10.3)%**	**2,859,793**	**21.9%**	**3,214,382**	**23.8%**	**(11.0)%**
Depreciación y amortización	(81,215)	(1.8)%	(85,865)	(1.9)%	(5.4)%	(244,525)	(1.9)%	(255,354)	(1.9)%	(4.2)%
Utilidad de operación	**863,647**	**19.2%**	**967,768**	**21.8%**	**(10.8)%**	**2,615,268**	**20.0%**	**2,959,028**	**21.9%**	**(11.6)%**
Gastos financieros	(130,173)	(2.9)%	(191,646)	(4.3)%	(32.1)%	(484,613)	(3.7)%	(606,020)	(4.5)%	(20.0)%
Ingresos financieros	28,393	0.6%	29,635	0.7%	(4.2)%	93,491	0.7%	91,178	0.7%	2.5%
Ganancia cambiaria	41,063	0.9%	(122,666)	(2.8)%	(133.5)%	(32,807)	(0.3)%	(389,555)	(2.9)%	(91.6)%
Pérdida por posición monetaria en subsidiaria inflac	(103,611)	(2.3)%	(75,536)	(1.7)%	37.2%	(313,183)	(2.4)%	(189,069)	(1.4)%	65.6%
Resultado integral de financiamiento	**(164,328)**	**(3.7)%**	**(360,213)**	**(8.1)%**	**(54.4)%**	**(737,112)**	**(5.6)%**	**(1,093,466)**	**(8.1)%**	**(32.6)%**
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	**699,319**	**15.5%**	**607,555**	**13.7%**	**15.1%**	**1,878,156**	**14.4%**	**1,865,562**	**13.8%**	**0.7%**
Impuestos a la utilidad	(184,386)	(4.1)%	(173,489)	(3.9)%	6.3%	(494,083)	(3.8)%	(577,811)	(4.3)%	(14.5)%
Utilidad neta consolidada	**514,933**	**11.4%**	**434,066**	**9.8%**	**18.6%**	**1,384,073**	**10.6%**	**1,287,751**	**9.5%**	**7.5%**

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

ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Al 30 de septiembre de 2026 y 2025 y al 31 de diciembre de 2025

Miles de Pesos Mexicanos	Al 30 de septiembre, 2026	2025	Δ%	Al 31 de diciembre, 2025	Δ%
ACTIVO					
Activos circulantes					
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,760,883	2,395,557	15.3%	3,073,169	(10.2)%
Clientes - Neto	5,933,174	5,029,708	18.0%	4,496,071	32.0%
Impuestos por recuperar	1,501,209	1,670,999	(10.2)%	1,677,040	(10.5)%
Otras cuentas por cobrar*	990,930	717,832	38.0%	1,016,387	(2.5)%
Inventarios - Neto	2,355,513	2,097,999	12.3%	1,840,214	28.0%
Pagos anticipados	693,898	908,892	(23.7)%	741,837	(6.5)%
Total de activos circulantes	**14,235,607**	**12,820,987**	**11.0%**	**12,844,718**	**10.8%**
Activos no circulantes					
Marcas, patentes y otros	5,628,373	5,505,889	2.2%	5,529,886	1.8%
Portafolio de Inversión	211,811	0	n.a.	144,187	46.9%
Inmuebles, propiedades y equipo - Neto	3,930,788	3,673,566	7.0%	3,840,450	2.4%
Impuestos a la utilidad diferidos, activos diferidos y otros	1,259,161	1,555,721	(19.1)%	1,279,152	(1.6)%
Activos por derecho de uso	52,224	52,217	0.0%	52,119	0.2%
Total de activos no circulantes	**11,082,357**	**10,787,393**	**2.7%**	**10,845,794**	**2.2%**
ACTIVOS TOTALES	**25,317,964**	**23,608,380**	**7.2%**	**23,690,512**	**6.9%**
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE					
Pasivos circulantes					
Deuda a corto plazo y Porción circulante de la deuda a largo plazo	1,185,153	2,422,338	(51.1)%	2,799,290	(57.7)%
Proveedores	1,650,387	1,726,852	(4.4)%	1,580,930	4.4%
Otros pasivos circulantes	2,505,586	2,609,006	(4.0)%	2,550,817	(1.8)%
Impuesto sobre la renta	325,497	220,579	47.6%	214,442	51.8%
Total de pasivos circulantes	**5,666,623**	**6,978,775**	**(18.8)%**	**7,145,479**	**(20.7)%**
Pasivos no circulantes					
Créditos bursátiles	3,391,456	3,384,708	0.2%	3,391,027	0.0%
Préstamos bancarios a largo plazo	3,426,744	1,535,771	123.1%	1,378,678	148.6%
Impuestos a la utilidad diferidos y otros pasivos a largo pla	597,939	703,567	(15.0)%	657,287	(9.0)%
Dividendos por pagar	0	0	n.a.	0	n.a.
Total de pasivos no circulantes	**7,416,139**	**5,624,046**	**31.9%**	**5,426,992**	**36.7%**
TOTAL DE PASIVOS	**13,082,762**	**12,602,821**	**3.8%**	**12,572,471**	**4.1%**
Capital Contable					
Capital Social	1,825,350	1,825,350	0.0%	1,825,352	(0.0)%
Utilidades Acumuladas Retenidas	13,074,574	12,221,794	7.0%	12,354,786	5.8%
Efecto de conversión de operaciones extranjeras	(763,378)	(1,193,887)	(36.1)%	(1,214,075)	(37.1)%
Recompra de Acciones - Neto	(1,903,682)	(1,850,036)	2.9%	(1,850,360)	2.9%
Ganancia en activos financieros a valor razonable	2,338	2,338	0.0%	2,338	0.0%
Total Capital Contable	**12,235,202**	**11,005,559**	**11.2%**	**11,118,041**	**10.0%**
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE	**25,317,964**	**23,608,380**	**7.2%**	**23,690,512**	**6.9%**

*Incluye depósitos en garantía, impuestos diferidos, proyectos de inversión, software y registros sanitarios.

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 septiembre de 2026 y 2025

Miles de Pesos Mexicanos	3T 2026	3T 2025	Δ%
Efectivo al inicio del período	**2,435,120**	**2,587,887**	**(5.9)%**
Utilidad neta consolidada	**514,933**	**434,066**	**18.6%**
Cargos a resultados sin flujo de efectivo:			
Depreciación y amortización	81,215	85,865	(5.4)%
Impuestos a la utilidad	184,386	173,490	6.3%
Intereses devengados y otros	190,777	(64,508)	(395.7)%
Partidas relacionadas con actividades de operación:			
Cuentas por cobrar a clientes	(693,261)	98,819	(801.5)%
Impuestos por recuperar	155,978	(89,280)	(274.7)%
Inventarios	(377,864)	(67,151)	462.7%
Proveedores	(24,234)	(66,003)	(63.3)%
Otros activos circulantes	124,620	73,951	68.5%
Impuestos a la utilidad pagados	(88,427)	(115,126)	(23.2)%
Otros pasivos circulantes	427,463	(23,793)	(1896.6)%
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	**495,586**	**440,330**	**12.5%**
Actividades de inversión:			
Adquisición de inmuebles, propiedades y equipo	(24,782)	(130,694)	(81.0)%
Recursos provenientes de instrumentos financieros	922	(10,356)	(108.9)%
Ventas de equipo	(23,596)	119	(19928.6)%
Otros activos	(9,132)	(3,485)	162.0%
Intereses recolectados	28,620	29,617	(3.4)%
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	**(27,968)**	**(114,799)**	**(75.6)%**
Actividades de financiamiento:			
Pagos de préstamos de instituciones financieras y bursátiles	(2,187,446)	(985,296)	122.0%
Préstamos obtenidos de instituciones financieras y bursátiles	2,400,000	1,149,446	108.8%
Intereses pagados	(126,578)	(186,454)	(32.1)%
Efecto por transacciones con acciones propias	(22,065)	(28,761)	(23.3)%
Pagos de pasivos por arrendamientos	(12,741)	(14,195)	(10.2)%
Pago de dividendos a accionistas	(194,698)	(391,025)	(50.2)%
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	**(143,528)**	**(456,285)**	**(68.5)%**
Aumento (disminución) neta de efectivo y equivalentes de efectivo	**324,090**	**(130,754)**	**(347.9)%**
Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio	1,673	(61,576)	(102.7)%
Flujo de efectivo acumulado al cierre del período	**2,760,883**	**2,395,557**	**15.3%**
Menos fondo restringido	18,475	19,177	(3.7)%
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período	**2,742,408**	**2,376,380**	**15.4%**

Nota: En el 2T se vendió equipo dañado por Ps. 52 millones; el monto se ajustó en el 3T con la liquidación final de la aseguradora.

ANEXO

EXCLUSIÓN DE EFECTOS DE NORMAS IAS 29 Y IAS 21

Por los tres y nueve meses terminados al 30 de septiembre de 2026 y 2025

	Reportado			2026		2025		Excl. IAS 29 & 21		
	3T 2026	3T 2025	Δ%	Efecto Inflación (IAS 29)	Efecto Conversión (IAS 21)	Efecto Inflación (IAS 29)	Efecto Conversión (IAS 21)	3T 2026	3T 2025	Δ%
Ventas Netas	**4,497.6**	**4,441.4**	**1.3%**	**143.9**	**7.5**	**79.7**	**(269.5)**	**4,346.2**	**4,631.2**	**(6.2)%**
EBITDA	**944.9**	**1,053.6**	**(10.3)%**	**39.0**	**2.7**	**24.5**	**(82.7)**	**903.2**	**1,111.9**	**(18.8)%**
Margen EBITDA	*21.0%*	*23.7%*						*20.8%*	*24.0%*	
Utilidad Neta	**514.9**	**434.1**	**18.6%**	**(183.6)**	**1.4**	**(119.8)**	**(26.2)**	**697.1**	**580.1**	**20.2%**
Margen Neto	*11.4%*	*9.8%*						*16.0%*	*12.5%*	

	Reportado			2026		2025		Excl. IAS 29 & 21		
	U9M 3T 2026	U9M 3T 2025	Δ%	Efecto Inflación (IAS 29)	Efecto Conversión (IAS 21)	Efecto Inflación (IAS 29)	Efecto Conversión (IAS 21)	U9M 3T 2026	U9M 3T 2025	Δ%
Ventas Netas	**13,085.3**	**13,524.2**	**(3.2)%**	**145.1**	**(79.9)**	**134.5**	**(473.9)**	**13,020.0**	**13,863.5**	**(6.1)%**
EBITDA	**2,859.8**	**3,214.4**	**(11.0)%**	**39.0**	**(24.7)**	**35.8**	**(143.9)**	**2,845.4**	**3,322.5**	**(14.4)%**
Margen EBITDA	*21.9%*	*23.8%*						*21.9%*	*24.0%*	
Utilidad Neta	**1,384.1**	**1,287.8**	**7.5%**	**(599.7)**	**(13.4)**	**(355.8)**	**(55.9)**	**1,997.2**	**1,699.4**	**17.5%**
Margen Neto	*10.6%*	*9.5%*						*15.3%*	*12.3%*	