



Expectativas 2015

Marzo de 2015



Aviso de Responsabilidad

Este reporte puede contener ciertas declaraciones a futuro e información relacionada con la Compañía que refleja las perspectivas actuales y / o expectativas de la Compañía y su administración con respecto a su desempeño, negocio y eventos futuros . Las declaraciones a futuro incluyen, sin limitación , cualquier declaración que pueda predecir, indicar o implicar futuros resultados , desempeño o logros, y puede contener palabras como " creer", " anticipar", "esperar", "en nuestra visión ", "probablemente resultará ", o alguna otra palabra o frase con un significado similar. Tales declaraciones están sujetas a varios riesgos, incertidumbres y suposiciones. Advertimos que un número importante de factores podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de los planes , objetivos, expectativas , estimaciones e intenciones expresadas en esta presentación , y en declaraciones orales hechas por personas autorizadas dentro de la Compañía. Se advierte a los lectores que no deben depositar una confianza excesiva en estas declaraciones a futuro, que se refieren exclusivamente a las fechas que mencionan. La Compañía no asume obligación alguna de actualizar o revisar dichas declaraciones , ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros u otros.

Expectativas 2015

1. Completar la venta de Marzam con el objetivo de fortalecer nuestra Estructura de Capital al disminuir la razón de apalancamiento Deuda Neta/EBITDA, así como de tener claridad de los financieros de Genomma de manera Individual. (Como se muestra en las páginas 9 y 10)
2. Terminar de bajar los inventarios en el punto de venta en México de acuerdo a nuestra nueva Estrategia Comercial, la cual generará variaciones en el Sell-In de México de manera trimestral, las cuales serán compensadas por el crecimiento de nuestra Operaciones Internacionales.
3. A partir del primer trimestre del 2015, estaremos publicando de manera trimestral tanto el Sell-Out total como la Participación del Mercado OTC mensual de la Compañía en México con el objetivo de brindar un mejor entendimiento de la correlación entre el Sell-In y el Sell-out .
4. Con estas consideraciones, estamos presentando nuestros Principales Estimados Financieros del 2015.
5. Consideraciones Finales.

Grupo Marzam

- **Por qué lo compramos:**
 - Para recuperar la falta de productos de Genomma Lab en el mercado derivada de la salida de uno de los principales mayoristas de la industria.
 - Para mejorar el Sell-Out de Genomma Lab al llegar a puntos de venta desatendidos y mejorar su servicio.
- **Estatus en la venta de al menos 51% de las acciones:**
 - Hasta ahora, 7 laboratorios, Fondos de Capital Privado e inversionistas privados han mostrado interés.
 - Hemos contratado a Bank of America Merrill Lynch como nuestro Banco de Inversión para esta transacción.
 - Esperamos que la venta se realice entre el segundo y tercer trimestre de 2015.
- **Valor adicional derivado de las optimizaciones de Genomma:**

*En millones de pesos.

	En la fecha de compra	2014	2015e
EBITDA	\$190	\$210	\$285
Multiplo pagado	7.9x	7.9x	7.9x
Valor	\$1,506	\$1,659	\$2,252
Multiplo promedio de la industria	10x	10x	10x
Valor		\$2,100	\$2,850
Valor adicional (7.9x – 10.0x)		\$153 - \$594	\$ 764 - \$1,344



Nueva Estrategia Comercial

- Durante 2014, Genomma contrató a un nuevo equipo comercial con amplia experiencia en el Punto de Venta (“PV”)
- Estamos cambiando nuestro propio paradigma, el cual hemos utilizado durante los últimos 12 años al transicionar nuestro modelo de negocio de:

Antes

Demanda impulsada 100% por publicidad en TV y altos inventarios para tener mayor exhibición.



Ahora

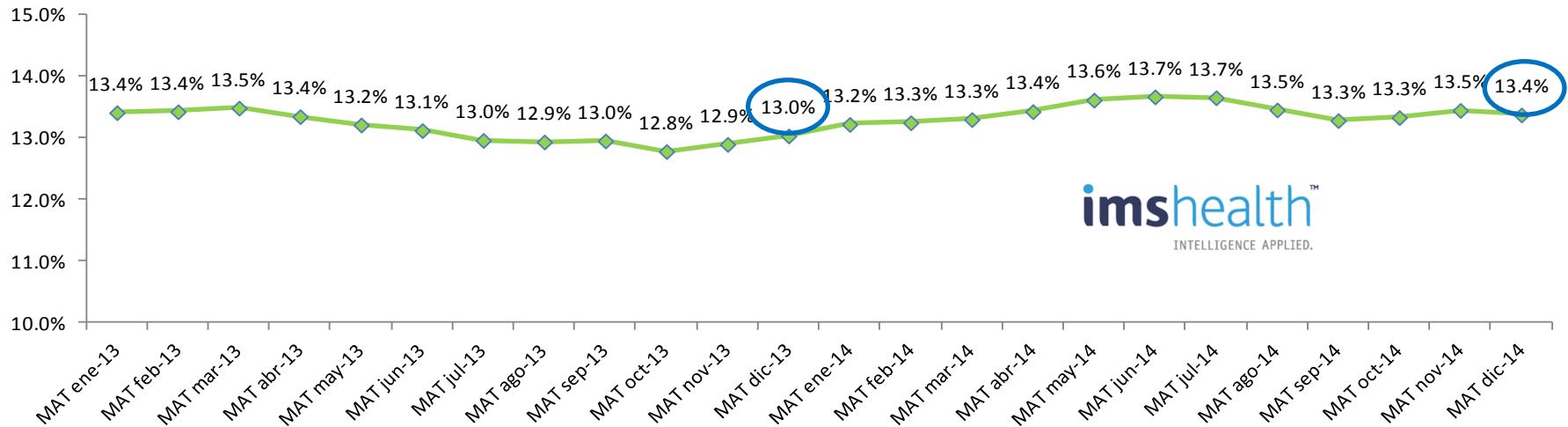
Enfoque en planogramas y categorías con bajos inventarios.

- Resultados de la nueva estrategia:
 - Reducción de inventarios en el PV
 - Incremento de la rotación de nuestros productos en el PV
 - Generación de mejores resultados para nuestros clientes y Genomma Lab



Participación de Mercado OTC de Genomma Lab

La caída en ventas en el 4T14 se debió a que bajamos los inventarios en la mayor parte de nuestros clientes(*), sin embargo, Genomma Lab ha mantenido su participación de mercado OTC en México, como se muestra a continuación:



* Adicionalmente, durante el 2T14 y 3T14 hubo un importante abastecimiento de inventarios con nuestros clientes mayoristas ya que habíamos asumido que el desplazamiento iba a comportarse de manera similar a años pasados, antes de que se diera la salida del mercado de uno de los principales mayoristas. El bajo consumo durante el año también impactó nuestros resultados en una menor proporción.

En Agosto de 2014, firmamos un acuerdo de confidencialidad con una reconocida compañía multinacional para analizar una posible co-inversión en Latinoamérica, después de algunos meses de analizar varias estructuras, en Noviembre de 2014 tuvimos una clara indicación sobre la posible estructura y valuación para esta transacción. Lo cual nos impidió reportar un aviso previo de resultados al mercado para los resultados de 4T14. Esta transacción fue cancelada por nuestro Consejo de Administración el 26 de febrero de 2015.

Objetivos y Métricas para 2015

Objetivos:

- Incrementar la generación de flujo de efectivo
- Ciclo de conversión de efectivo
- Eliminar adquisiciones
- Mejorar la estructura de capital
 - *Menor deuda, menor apalancamiento*
- Venta de Marzam
- Enfoque en las principales marcas para mejorar la rentabilidad
- México como una unidad de negocio

Métricas:

- ✓ \$1,500 millones de pesos
- ✓ Menos de 135 días
- ✓ Sólo CAPEX de mantenimiento
- ✓ $\text{Deuda Neta} / \text{EBITDA} < 1.75x$ (al final del año)
- ✓ Entre el segundo y tercer trimestre de 2015
- ✓ Incrementar márgenes
- ✓ Optimización de SG&A (Reducción de personal y gastos relacionados)

Objetivos Financieros 2015

Estado de Resultados

(En millones de pesos)

	2014	2015e	% Var
Ventas Netas	11,541.0	12,135.5	5.2%
Utilidad Bruta	8,002.2	8,432.5	5.4%
% Ventas Netas	69.3%	69.5%	0.20
EBITDA	2,543.1	2,912.5	14.5%
% Ventas Netas	22.0%	24.0%	2.0



Objetivos Financieros 2015

Balance General

(En millones de pesos)

	2014	2015e
Efectivo y Equivalentes*	1,182.3	2,650.0
Inversión en Acciones	18.4	927.8
Activos clasificados como mantenidos para la venta	7,790.5	-
Pasivos clasificados como mantenidos para la venta	4,487.4	-
Deuda	6,905.9	6,524.9
Deuda Neta	5,723.6	3,874.9
Días de Clientes	130	130
Días de Inventarios	162	150
Días de Proveedores	158	145
Ciclo de Conversión de Efectivo	134	<135

* Asume la venta del 51% de las acciones de Marzam, al precio que fue adquirida.

Objetivos Financieros 2015

Flujo de Efectivo y Razones Financieras

(En millones de pesos)

	2014	2015e
Flujo Libre de Efectivo	794.9	1,702.0
Flujo de Efectivo por Marzam	-1,856.0	928.0
Flujo Libre de Efectivo Total	-1,061.1	2,630.0
Fondo de recompra de acciones	-62.8	- 500.0
Flujo Libre de Efectivo Final	-1,123.9	2,130.0
Deuda Neta / EBITDA	2.25	1.33
UPA	1.38	1.63

* Asume la venta del 51% de las acciones de Marzam, al precio que fue adquirida.

Consideraciones Finales

1. **Reconocemos que tuvimos un muy mal trimestre.**
2. **La participación de mercado, nuestras marcas y los fundamentales de Genomma Lab permanecen intactos.**
3. **Nuestra participación de mercado esta creciendo en los 17 países en los que tenemos presencia.**
4. **Esperamos concretar la alianza estratégica en la que hemos estado trabajando con un importante cliente en los Estados Unidos.**
5. **Rodrigo Herrera, Presidente del Consejo de Administración y Director General de la Compañía, ha comprado 27.8 millones de acciones adicionales a partir de la llamada de resultados del 4T14, alcanzando un 29.9% de participación en Genomma, el cual es el máximo permitido conforme a la ley sin tener que realizar una Oferta Pública de Acciones. La alta dirección de Genomma también ha comprado un importante número de acciones.**
6. **Hemos activado el fondo de recompra. Desde la llamada de resultados del 4T14 la Compañía ha comprado a través de este programa 10.5 millones de acciones y planea continuar recomprando e incluso lo hará de una manera mas activa con parte de los recursos obtenidos después de la venta de Marzam.**
7. **La alta dirección está totalmente comprometida a demostrar resultados de cara al futuro trimestre a trimestre.**