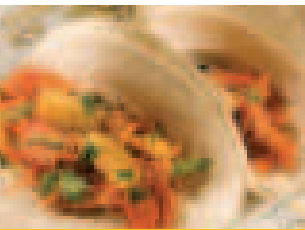


Estrategias GLOBALES para Retos GLOBALES





ACERCA DE GRUMA

Fundada en 1949 por Don Roberto González Barrera y su padre, GRUMA S.A.B. de C.V. (GRUMA) es la compañía global de alimentos líder en la producción, comercialización, distribución y venta de harina de maíz y tortillas en el mundo; además de ser un importante productor en harina de trigo y productos derivados como panes planos o *flatbreads*: *wraps*, pan *pita*, *naan*, *chapatti*, base de *pizza*, etc. Adicionalmente GRUMA elabora *snacks*, arroz, pastas, condimentos y palmito, entre otros.

Gracias a la innovación y el uso de nuevas tecnologías, GRUMA ha ampliado su portafolio de productos como los *grits*, un producto derivado de la molienda de maíz de alto potencial en el mundo, el cual se emplea en la producción de cerveza, cereales y *snacks*. Esto representa un paso significativo en su estrategia de crecimiento y expansión de largo plazo.

Actualmente cuenta con 99 plantas alrededor del mundo y sus productos están presentes en 113 países a través de sus marcas globales Maseca® y Mission® y una gran cantidad de marcas líderes locales como Guerrero® en Estados Unidos, TortiRicas® y Tosty® en Costa Rica, Robin Hood® en Venezuela, Rositas® en Australia, entre otras.

A fines de 2011 las ventas se incrementaron un 25%, alcanzando un total de Ps.57,645 millones, de los cuales aproximadamente el 66% provino de las operaciones en el extranjero.

PRESENCIA DE GRUMA ALREDEDOR DEL MUNDO



Plantas en América

- Estados Unidos (28)
- México (34)
- Guatemala (2)
- Honduras (2)
- El Salvador (1)
- Nicaragua (1)
- Costa Rica (5)
- Venezuela (15)
- Ecuador (1)

Plantas en Europa

- Reino Unido (2)
- Holanda (1)
- Italia (1)
- Ucrania (1)
- Rusia (1)
- Turquía (1)

Plantas en Asia

- China (1)
- Malasia (1)

Plantas en Oceanía

- Australia (1)



Este informe presenta las acciones y resultados financieros y de sustentabilidad en 2011 de las empresas que conforman GRUMA alrededor del mundo. Es el primer informe integrado y segundo en realizarse bajo la metodología del Global Reporting Initiative, V.3.1., para la elaboración de informes de sustentabilidad. La recopilación de la información se realizó mediante entrevistas y revisión de materiales de la empresa. Las cifras y resultados en materia de sustentabilidad corresponden a programas o regiones particulares, a menos que se especifique lo contrario.

Para la definición de la materialidad, análisis y redacción se contó con el apoyo de McBride Sustainability.

Consideramos que nuestro informe corresponde a un nivel de aplicación B.

Índice

Datos Financieros Relevantes	3
Descripción de Nuestras Operaciones	4
Mensaje del Presidente del Consejo de Administración y del Director General Global	6
Filosofía	10
Modelo de Sustentabilidad y Responsabilidad Social	11
Declaratoria de Sustentabilidad	12
Grupos de Interés	12
Pilar Económico	14
• Desempeño Operativo	15
• Mercadotecnia e Innovación en Productos	16
• Empleo	23
• Proveedores	27
• Apoyo al Campo	28
Pilar Ambiental	29
• Proceso Productivo	29
• Tecnología Sustentable	29
• Desarrollo Sustentable	29
• División de Tecnología - INTASA	32
• Laboratorio de Evaluación de Máquinas Tortilladoras	33
• Modelo Sustentable Mission Foods	33

Pilar Social	36
• Fundación Gruma	36
• Patronato del Hospital Infantil de México Federico Gómez	40
• Patronato para el Fomento Educativo y Asistencial de Cerralvo	40
• Apoyo a la Comida Mexicana	41
• Primer Informe de Sustentabilidad	42
• Apoyo a Nivel Internacional	42
• Promoviendo Valores Humanos: Mario Moreno “Cantinflas”: El Actor, El Torero, El Empresario y El Hombre	44
Premios y Reconocimientos	45
Gobierno Corporativo	46
Informe del Comité de Prácticas Societarias	50
Informe del Comité de Auditoría	51
Discusión y Análisis de la Administración	54
Dictamen de Auditores Independientes	60
Estados Financieros Consolidados	62
Índice GRI	141
Niveles de Aplicación	150
Carta de Verificación	151
Información General de contactos	152

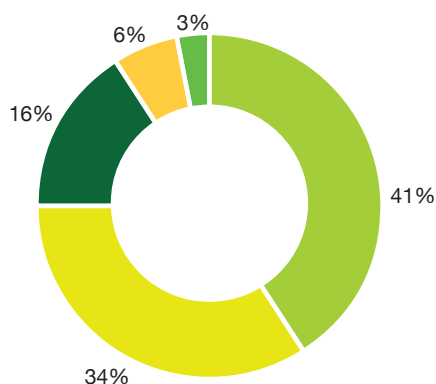
DATOS FINANCIEROS RELEVANTES

GRUMA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS



(millones de pesos, excepto donde se indique¹)

VENTAS NETAS POR REGIÓN



RESULTADOS	2011	2010	VAR.
Volumen de ventas ²	4,740	4,526	5%
Ventas netas	57,645	46,232	25%
Utilidad de operación	3,338	2,050	63%
Margen de operación	5.80%	4.40%	140 pb
UAFIRDA ³	5,081	3,553	43%
UAFIRDA/Ventas	8.80%	7.70%	110 pb
(Pérdida) utilidad neta	5,816	639	810%
(Pérdida) utilidad neta mayoritaria	5,271	432	1,120%

● Estados Unidos y Europa
 ● México
 ● Venezuela
 ● Centroamérica
 ● Asia y Oceanía

SITUACIÓN FINANCIERA

	2011	2010	VAR.
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,180	21	-
Activo total	44,543	38,927	14%
Deuda ⁴	13,105	18,045	(27)%
Pasivo total	26,830	28,205	(5)%
Capital contable	17,713	10,722	65%
Capital contable mayoritario	13,431	6,945	93%

OTROS DATOS

	2011	2010	VAR.
Millones de acciones ordinarias	564	564	-
Utilidad por acción ⁵	9.35	0.77	1,120%
Valor en libros por acción ⁶	23.83	12.32	93%
Inversiones	1,678	1,008	66%

¹ Todas las menciones de "pesos" se refieren al peso mexicano.

² Miles de toneladas.

³ UAFIRDA = utilidad de operación + depreciación y amortización + deterioro de activos.

⁴ En términos de dólares, GRUMA disminuyó su deuda 36% a US\$958 millones.

⁵ Datos en pesos y en base al promedio ponderado de acciones en circulación.

⁶ Datos en pesos y en base al número de acciones en circulación al cierre de año.



DESCRIPCIÓN DE NUESTRAS OPERACIONES

México

GIMSA es el productor líder de harina de maíz en México, se dedica principalmente a la producción, distribución y venta de harina de maíz bajo la marca Maseca® y cuenta con 19 plantas a lo largo del país con las cuales atiende a sus clientes industriales, mayoristas y minoristas. GIMSA también cuenta con una planta de harina de trigo y una de diversos productos.

Molinera de México es la productora de harina de trigo más grande en México. Con 9 plantas localizadas dentro de la República Mexicana, Molinera de México atiende a clientes industriales, mayoristas y minoristas con harinas blancas y harinas preparadas, principalmente con su marca Selecta.

PRODISA es un importante productor de tortillas de maíz, tortillas de trigo y frituras que atiende a clientes minoristas a través de sus tres plantas y centros de distribución localizados principalmente en el norte de México. Su marca principal es Mission®.

Estados Unidos y Europa

Gruma Corporation es uno de los principales productores de harina de maíz y tortilla en Estados Unidos y Europa. Su negocio de tortilla opera 22 plantas en Estados Unidos y cuatro en Europa, dos en el Reino Unido, una en Holanda y otra en Rusia, produciendo tortillas y frituras. Además, una de las plantas del Reino Unido elabora diversos tipos de panes planos como *pita*, *naan*, *chapatti* y *piadinas*, entre otras. Sus principales marcas incluyen Mission®, a nivel global, y Guerrero® y Calidad® en Estados Unidos.


A través de su negocio de harina de maíz, que opera seis plantas en Estados Unidos y tres en Europa (Italia, Ucrania y Turquía), Gruma Corporation atiende a clientes industriales, minoristas e institucionales. Su marca principal es Maseca®. Adicionalmente, las plantas de Europa producen *grits* de maíz, los cuales se utilizan principalmente en la industria cervecera, cerealera y de *snacks*.

Venezuela

Gruma Venezuela cuenta con 10 plantas, que producen harina de maíz y harina de trigo. Otro tipo de productos, como avena, arroz, especias y pasta, son elaborados en cinco plantas más. Las principales marcas son Juana® en harina de maíz y Robin Hood® en harina de trigo.

Centroamérica

Con sus 12 plantas, Gruma Centroamérica atiende a clientes industriales, mayoristas y minoristas en Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica. Gruma Centroamérica produce harina



de maíz y, en menor medida, tortillas, *snacks* y arroz. Gruma Centroamérica también cultiva corazones de palmito y procesa arroz. Sus principales marcas incluyen Maseca® para harina de maíz, TortiRicas® y Mission® para tortilla y Tosty® para *snacks*.

Asia y Oceanía

La división de Asia y Oceanía produce y distribuye tortillas de harina de trigo y de harina de maíz, frituras de maíz y otros tipos de panes planos como *pita*, *chapatti*, *naan* y bases para *pizza*. Con plantas localizadas en China, Malasia y Australia, sus marcas principales son Mission® y Rositas®. Tenemos presencia en el canal minorista en Australia y, de manera más reciente, en Malasia y Singapur.

Investigación y Tecnología

La división de tecnología de GRUMA realiza investigación y desarrollo para la molienda de maíz y la producción de tortilla, así como la ingeniería, diseño de plantas y construcción de las mismas. Esta división supervisa el diseño y la edificación de nuestras plantas y provee servicios de asesoría y capacitación a empleados de las instalaciones de harina de maíz y tortilla. La división de tecnología fabrica los equipos de producción de harina de maíz y de tortilla para nuestras propias plantas, además de vender maquinaria para volúmenes pequeños de producción de tortilla a terceros.



MENSAJE DEL PRESIDENTE

DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y DEL DIRECTOR GENERAL GLOBAL



Roberto González Barrera
Presidente del Consejo de Administración


Joel Suárez Aldana
Director General Global

Estimados accionistas:

Fruto de las diversas estrategias implementadas tanto en el ámbito operativo como en el financiero, así como del constante desarrollo e innovación de productos y de la implementación de exitosas estrategias mercadológicas y comerciales, 2011 fue un año de excelentes resultados para GRUMA.

En el ámbito global, las condiciones económicas adversas se caracterizaron por una baja confianza del consumidor, altos niveles de desempleo y menor crecimiento. Asimismo, los precios de maíz, trigo y energéticos continuaron mostrando fuerte volatilidad a nivel mundial. Este ambiente de gran incertidumbre, acelerados cambios en las variables operativas y financieras, modificación en los hábitos de consumo y un entorno de mayor competencia, pusieron a prueba nuestras capacidades y poder de adaptación.

A pesar de ello, GRUMA incrementó y fortaleció su presencia alrededor del mundo, a través de una clara estrategia de expansión que consistió en la adquisición de cuatro plantas: Albuquerque Tortilla Company en Nuevo México, Casa de Oro en Nebraska, Solntse México en Rusia y Semolina en Turquía, molino de alta e innovadora tecnología. Para estas adquisiciones se invirtieron \$57 millones de dólares. Con esto, GRUMA cuenta hoy con 99 plantas alrededor del mundo, lo que permite que nuestros productos estén presentes en 113 países de los 193 que reconoce oficialmente la ONU y en los cuales esperamos tener presencia en un plazo entre 3 y 5 años. Es importante destacar que el nuevo molino en Turquía cuenta con la tecnología más avanzada en molienda para *grits*, un producto derivado de la molienda de maíz de alto potencial en el mundo, el cual se emplea en la producción de cerveza, cereales y *snacks*. Esto representa un paso significativo para la estrategia de crecimiento de GRUMA, lo que posibilitará ampliar nuestra presencia en 80 países. Para atacar este



mercado, GRUMA ya cuenta con un molino de maíz en Italia y otro en Ucrania, ambos también productores de *grits*.

Nuestra estrategia de expansión, incluyó también el lanzamiento con gran éxito, de la marca Mission® en el canal de autoservicios en Singapur y Malasia. Con esto, se abrió la puerta de entrada para nuestra marca de consumo masivo en la región del sur de Asia.

También el canal de *foodservice* ha sido clave para la estrategia de GRUMA, ya que ha permitido expandirnos geográficamente más rápido, apalancando nuestras relaciones comerciales globales con los principales operadores del canal, especialmente en regiones en desarrollo donde ha jugado un rol muy importante en la educación del consumidor para el uso de nuestros productos y en la generación de masa crítica para el negocio. Por ejemplo, en Asia y Oceanía con solo 3 plantas abastecemos más de 20 países de la región y en Europa representó alrededor del 45% de la venta de tortillas y panes planos. Por otro lado, en mercados maduros como Estados Unidos, continúa siendo un complemento importante del negocio donde contribuyó con alrededor del 20% de las ventas de tortillas.

Incrementamos Crecimiento y Rentabilidad

Los esfuerzos por incrementar nuestras ventas, reducir costos y mejorar la situación financiera de la empresa fueron exitosos. Los resultados por región son clara muestra de nuestro crecimiento, destacando el ascenso en volumen de Gruma Centroamérica de 14%, Gruma Corporation 6% y GIMSA de 4%, con un resultado consolidado del 5% de incremento en el volumen.

Las ventas se elevaron un 25% para totalizar Ps.57,645 millones, mientras nuestra utilidad de operación creció en 63% para alcanzar Ps.3,338 millones. En cuanto a la utilidad neta mayoritaria, ésta experimentó un fuerte crecimiento al aumentar de Ps.432 millones en 2010 a Ps.5,271 millones en 2011.

Fortalecimos Nuestra Posición Financiera para Generar Valor

Uno de los acontecimientos más relevantes de 2011, fue la venta de las acciones de Grupo Financiero Banorte, lo cual se tradujo en una mejora de nuestra estructura financiera y estableció una base sólida para reestructurar los pasivos a mejores condiciones de tasa y plazo, mejoró la calificación de deuda y posibilitó la compra de diversas empresas para continuar fortaleciendo la estrategia de la empresa.

Nuestros pasivos con costo disminuyeron 36% en comparación con el cierre del año 2010, reduciéndose de \$1,491 millones de dólares al cierre del ejercicio 2010 a \$958 millones de dólares en 2011.

Hoy contamos con mayor flexibilidad y recursos para impulsar nuestra estrategia de crecimiento y capitalizar las coyunturas derivadas de este ambiente de crisis.

Consolidando Nuestra Estrategia de Innovación

Frente a este contexto retador, en 2011 nuestro plan consistió en innovar productos y marcas con mayor valor agregado, e implementar una agresiva estrategia de expansión en volumen de nuestros productos básicos. Esto con la finalidad de incrementar la generación de valor, asegurando la mejor relación costo-beneficio para todos nuestros grupos de interés.

Por ello, continuamos impulsando nuestras marcas globales así como nuestras marcas líderes locales, mismas que, a través de la innovación constante, han consolidado nuestro posicionamiento como una empresa global de alimentos. Por citar algunos ejemplos: en Estados Unidos se desarrolló la nueva línea de tortillas Mission® Artisan que, además de tener una propuesta artesanal en línea con las tendencias de nuestros consumidores, brinda los principales beneficios nutrimentales de la tortilla. En el Reino Unido se lanzó la línea Mission® Mini Wraps, que contribuyó a un mayor uso del producto y permitió introducir la línea en el *lunch* escolar de los niños. En Australia, apoyada por una fuerte campaña nacional de publicidad, se lanzó también la línea saludable de Mission® Wraps, que ofrece beneficios nutricionales adicionales. En Centroamérica, GRUMA afianzó su portafolio base con opciones de productos saludables, como las tostadas de maíz horneadas Mission®; en México, Maseca® continuó fortaleciendo su liderazgo y reforzando su posicionamiento de marca a través de la naturalidad y los beneficios nutrimentales de la tortilla, estrategia que fue replicada en Estados Unidos con gran éxito; asimismo, Guerrero® como marca líder de tortillas en el mercado hispano en Estados Unidos, activó una exitosa promoción basada en el fútbol *soccer*.

Consolidando Nuestra Sustentabilidad

Con el fin de consolidar nuestra sustentabilidad y la generación de valor compartido, y de acuerdo con nuestro Modelo de Responsabilidad Social, estamos enfocados en hacer aún más eficientes nuestros procesos productivos y de distribución para continuar disminuyendo su impacto ambiental, mejorar el contenido nutricional de nuestros productos en beneficio de la salud del consumidor y de esta manera impulsamos un estilo de vida sano y nos consolidamos como un mejor ciudadano corporativo.

En el área de tecnología continuamente se realizan proyectos con el fin de optimizar los procesos y reducir aún más el consumo de agua, energía y descarga de aguas residuales, por lo que implementamos una nueva tecnología de maceración.

En colaboración con diversas instituciones académicas y del área de la salud, se trabaja en proyectos nutricionales que fortalecen nuestros productos en beneficio de nuestros consumidores. Como ejemplo, el programa de donación de nuestro suplemento alimenticio instantáneo Nutre-Fácil Maseca® distribuyó dotaciones diariamente a casi 10 mil niños en 8 estados de México, en donde se presentan altos índices de desnutrición infantil. Esto mediante la vinculación con instancias gubernamentales y de la sociedad civil, con el objetivo de contribuir al desarrollo físico y mental de menores de cinco años y mujeres embarazadas y así combatir un problema del país.

Reconocimientos

A nivel internacional GRUMA recibió por segundo año consecutivo el premio “World Finance 100”, que reconoce a las 100 empresas globales que han alcanzado los niveles de desempeño más altos en sus respectivos campos de acción.

Recientemente nuestra división Gruma México fue distinguida por Great Place to Work Institute, en la categoría de empresas de más de 5,000 empleados, como la mejor compañía para trabajar en México por su desempeño durante el 2011; esto gracias a los valores que vivimos con gran entusiasmo día a día. GIMSA obtuvo el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable otorgado por el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) por quinto año consecutivo, mientras que Molinera de México y PRODISA lo obtuvieron por cuarto año. Asimismo el programa Comité de Colaboradores de Promesa Básica de Gruma México fue reconocido como la Mejor Práctica de RSE 2011 por CEMEFI.

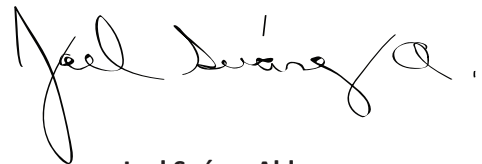
La mejora en los resultados del año es producto de nuestra constante innovación, el adecuado manejo de precios, el perfeccionamiento en la distribución, los exitosos programas comerciales y nuestras iniciativas por disminuir costos.

Agradecemos el esfuerzo, profesionalismo y dedicación de todos los más de 20,000 empleados que conforman esta gran empresa por los logros alcanzados en el año 2011 y que vemos reflejados al día de hoy. De igual forma queremos reconocer la preferencia de nuestros consumidores y clientes, el soporte que los proveedores nos brindan, así como el apoyo del sector financiero y la confianza de nuestros inversionistas.

Continuaremos enfocados en generar valor para nuestros accionistas, consumidores, clientes, colaboradores y comunidades, desde una perspectiva de responsabilidad social y sustentabilidad, mediante la constante innovación, mejora operativa y posicionamiento de nuestras marcas en todo el mundo.



Roberto González Barrera
Presidente del Consejo de Administración



Joel Suárez Aldana
Director General Global



FILOSOFÍA

Misión

Contribuir en la calidad de vida de nuestros clientes y consumidores en todas las operaciones en donde participamos ofreciendo productos y servicios de excelente calidad, que se adapten a sus estilos de vida, culturas y necesidades, generando un crecimiento dinámico y rentable de largo plazo para crear el máximo valor para nuestros accionistas, enfocándose primordialmente en sus negocios clave: harina de maíz, tortillas, harina de trigo y panes planos o *flatbreads*, así como *grits* de maíz.

Visión

Ser líder absoluto en la producción, comercialización y distribución de harina de maíz nixtamalizado y tortillas a nivel mundial, así como uno de los principales procesadores de harina de trigo y panes planos o *flatbreads* y otros alimentos básicos en México, Estados Unidos, Centroamérica, Venezuela, Europa, Asia y Oceanía.

Valores

Esfuerzo

Con esfuerzo y dedicación GRUMA hoy es líder indiscutible en la producción de harina de maíz y tortilla a nivel mundial, además de ser un importante productor en la categoría de harina de trigo y sus productos derivados como panes planos o *flatbreads*, así como *grits* de maíz; GRUMA se ha consolidado como una compañía global de alimentos, actual, confiable y socialmente responsable a través de productos de alta calidad y marcas sólidas.

Compromiso

Siempre comprometidos con quienes nos han hecho ser lo que somos: Nuestros consumidores, clientes, proveedores, colaboradores, accionistas y con la comunidad en general.

Nuestro compromiso es con nuestro país y con el mundo.

Perseverancia

Con perseverancia GRUMA siempre ha tenido una gran visión de negocios llegando a todos los rincones del mundo con éxito y a través del tiempo siempre ha sabido superar crisis financieras saliendo siempre adelante de manera muy positiva, además de haber obtenido grandes aprendizajes y crecimiento.

Trascendencia

GRUMA ha trascendido con gran éxito en México y el mundo desde hace más de 60 años, siendo una compañía orgullosamente mexicana con presencia en 113 países, con 99 plantas en América, Europa, Asia y Oceanía, que cuenta con más de 20,000 empleados.

MODELO DE SUSTENTABILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL



Desde sus inicios, hace más de 60 años, GRUMA ha sido una empresa Socialmente Responsable, comprometida con los entornos social y económico, interesada en contribuir positivamente para el desarrollo de estos aspectos para lo cual se apoya a nivel mundial en cuatro pilares clave.

Ecológico:

Tecnología desarrollada para cuidar el medio ambiente

Minimizar el impacto ambiental

Nutrición:

Alimento básico con alto valor nutricional

Generar bienestar y salud en nuestros consumidores



Social:

Apoyo a las comunidades más necesitadas

Asegurar la motivación y el involucramiento del capital humano en la mejora continua de la empresa

Compromiso común con la comunidad y redes sociales

Económico:

Continua inversión y desarrollo de cadenas productivas y comerciales

Mantener una estrecha relación con el cliente y garantizar su satisfacción

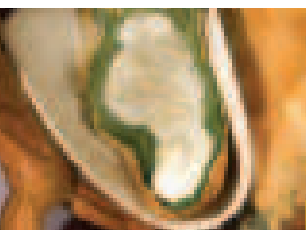
Extender el compromiso de responsabilidad social a proveedores y empresas subcontratadas





DECLARATORIA DE SUSTENTABILIDAD

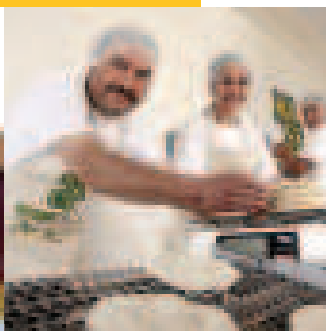
Conceptualizamos nuestra sustentabilidad como la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes, colaboradores, accionistas y comunidad, bajo una estricta normatividad ética, apegados al cumplimiento de las regulaciones y con una visión a largo plazo, que conjugue el desarrollo económico, social y el cuidado del medio ambiente como parte fundamental de nuestra competitividad.



GRUPOS DE INTERÉS



CONSUMIDORES



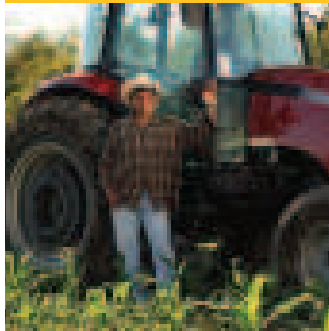
CLIENTES



COMUNIDAD



UNIVERSIDADES



PROVEEDORES



LÍDERES DE OPINIÓN



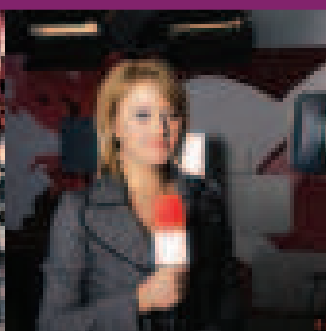
EMPLEADOS



INVERSIONISTAS



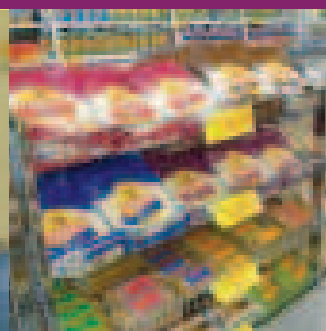
ASOCIACIONES



MEDIOS DE COMUNICACIÓN

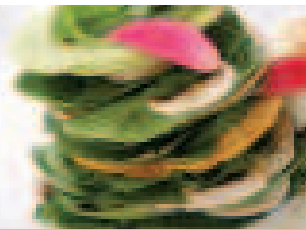


AUTORIDADES



COMPETENCIA

GRUPOS DE INTERÉS	FORMAS DE COMUNICACIÓN	FRECUENCIA DE CONTACTO	EXPECTATIVAS
Inversionistas	Conferencias telefónicas, informes, conferencias con inversionistas organizadas por instituciones financieras, reuniones, página de Internet y correo electrónico, entre otros	Diaria	Rentabilidad, liquidez, sustentabilidad y potencial de crecimiento a largo plazo
Colaboradores	Juntas, congresos, buzón de sugerencias y campañas de comunicación interna	Diaria	Desarrollo integral
Consumidores	Número 01800 gratuito y contacto por correo electrónico	Diaria	Calidad, nutrición y disponibilidad
Clientes	Juntas	Diaria	Calidad, disponibilidad y condiciones comerciales
Comunidad	Reuniones	Mensual	Medio ambiente y desarrollo comunitario
Asociaciones	Reuniones y congresos	Mensual	Desarrollo sectorial
Medios de Comunicación	Entrevistas, conferencias de prensa y correo electrónico	Mensual	Aspectos financieros y del producto
Autoridades	Reuniones	Semanal	Calidad, sustentabilidad y nutrición
Competidores	Reuniones	Mensual	Desarrollo sectorial
Universidades	Juntas, congresos y correo electrónico	Mensual	Sustentabilidad y productos
Proveedores	Juntas y congresos	Diaria	Desarrollo, calidad y tecnología
Líderes de Opinión	Entrevistas y reuniones	Mensual	Aspectos financieros y del producto



PILAR ECONÓMICO

GRUMA centra sus esfuerzos en la generación de valor económico a través de la inversión continua que se traduce en innovación y competitividad.

- Aproximadamente Ps.1,700 millones de inversión en 2011
- Adquisición de cuatro plantas: Albuquerque Tortilla Company en Nuevo México, Casa de Oro en Nebraska, Solntse México en Rusia y Semolina en Turquía
- 21,318 colaboradores
- 391,781 horas de capacitación



La inversión constante es el pilar de la competitividad de la organización: posibilita procesos de producción y distribución más eficientes, la creación de nuevos productos, de campañas de publicidad y mercadotecnia innovadoras y efectivas; sistemas de administración y comunicación que potencian la productividad, además facilita el apoyo a diferentes iniciativas, sociales y en pro del medio ambiente, en beneficio de nuestro planeta.

Nuestra derrama económica beneficia a una amplia cadena de suministro que parte del campo y transcurre en la industria de la maquinaria y el equipo, los sistemas informáticos y el sector servicios.

COMPARATIVO EN MILLONES DE PESOS	2011	2010
Valor económico directo creado	\$62,560	\$47,239
Valor económico distribuido	\$57,129	\$46,783
Valor económico retenido	\$ 5,431	\$ 456

Desempeño Operativo

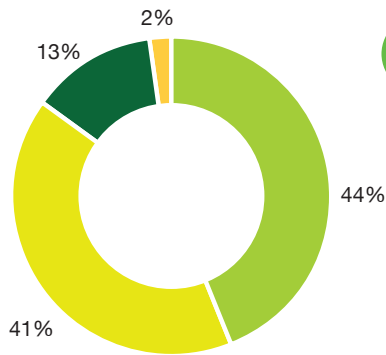
- GRUMA incrementó y fortaleció su presencia alrededor del mundo a través de una clara estrategia de expansión que consistió en la adquisición de cuatro plantas:

- Albuquerque Tortilla Company, en Nuevo México, Estados Unidos
- Casa de Oro, en Nebraska, Estados Unidos
- Solntse México, en Rusia
- Semolina, en Samsun, Turquía

Para ello se invirtieron \$57.4 millones de dólares, gracias a lo cual hoy se tienen 99 plantas alrededor del mundo, lo que posibilita que los productos estén presentes en 113 países de los 193 que reconoce oficialmente la ONU. El nuevo molino de Turquía cuenta con tecnología de punta para la elaboración de *grits* de maíz, insumo básico para la producción de cerveza, cereales y *snacks*. Esto fortalece la estrategia de crecimiento y expansión de GRUMA, ya que participa en este mercado de alto potencial que permitirá ampliar su presencia en aproximadamente 80 países más para llegar a los 193 en un periodo de 3 a 5 años. Cabe mencionar que GRUMA cuenta ya con un molino de maíz en Italia y otro en Ucrania para impactar a este mercado.

- La estrategia de expansión de GRUMA incluyó también el lanzamiento de la marca Mission en los canales de autoservicio en Singapur y Malasia. De esta manera con gran éxito se abrió la puerta a toda la región del sur de Asia para la marca de consumo masivo.
- El canal de *foodservice* ha sido fundamental para la estrategia de expansión de GRUMA, ya que le ha permitido crecer más rápido al apalancar sus relaciones comerciales globales, especialmente en regiones en desarrollo donde ha jugado un papel muy importante en la educación del consumidor para el uso de sus productos y en la generación de masa crítica para el negocio. En Asia y Oceanía, con solo 3 plantas se abastecieron más de 20 países de la región y en Europa representó alrededor del 45% de la venta de tortillas y panes planos. En mercados maduros, como el de Estados Unidos continúa siendo un complemento importante para el negocio, en el cual contribuyó con el 20% de las ventas de tortillas.
- En México GRUMA, a través de Molinera de México, se mantiene como el grupo molinero de trigo con mayor participación de mercado en México (24%), de acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria Molinera de Trigo (CANIMOLT), y el único con cobertura nacional: 9 plantas y 34 centros de distribución.
- Con la inversión en el molino de Celaya, en Guanajuato en México, se tendrá el doble del tonelaje actual a nivel nacional: 4,600 toneladas para producir bulto y paquete de harinas preparadas principalmente. Asimismo, se inauguró un nuevo molino en Hermosillo que permite mejorar la consistencia y la calidad de la harina.
- Selecta logró mayor penetración en panaderías y tortillerías en autoservicios con harinas preparadas bulto creciendo 52%.



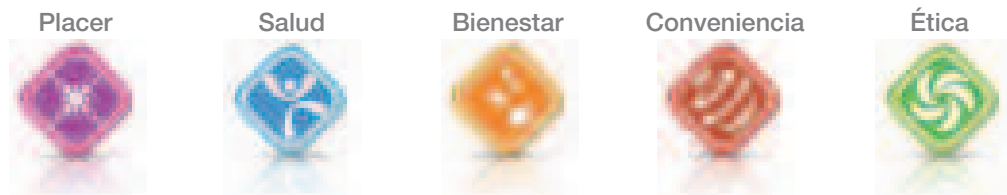


VOLUMEN DE VENTAS POR TIPO DE PAN PLANO					
	2011		2010		VAR
Tortilla de harina de trigo	414,042	44%	387,646	43%	6.8%
Tortilla de harina de maíz	379,867	41%	374,330	42%	1.5%
Tortilla chips	120,981	13%	119,783	13%	1.0%
Otros panes planos	16,000	2%	14,734	2%	8.6%
Total	930,890	100%	896,493	100%	3.8%

- Tortilla de harina de trigo
- Tortilla de harina de maíz
- Tortilla chips
- Otros panes planos

MERCADOTECNIA e Innovación en Productos

GRUMA utiliza cinco ejes reconocidos en la industria que miden tendencias en las preferencias del consumidor y la demanda en productos alimenticios, mismos que le ayudan a distinguir el sentido de sus innovaciones:

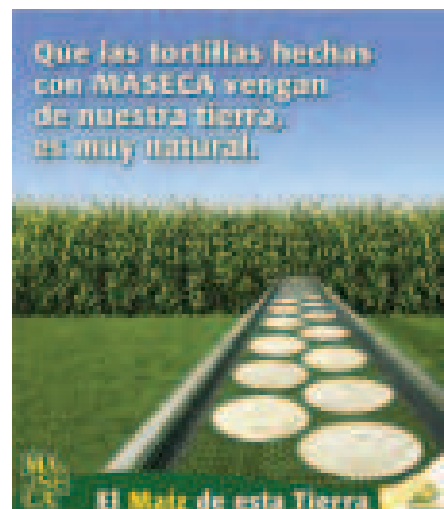


Como parte fundamental para el posicionamiento a largo plazo de las diferentes marcas, GRUMA dio continuidad a la construcción de la relación emocional entre el consumidor y sus marcas, para con ello crear una fuerte identidad corporativa y aumentar la participación en el mercado en los países donde GRUMA tiene presencia. Con base en el profundo conocimiento del consumidor, se diseñaron e implementaron agresivas estrategias comerciales y efectivas campañas de publicidad y mercadotecnia en México y en el extranjero.

Gruma México

En México, Maseca tiene el liderazgo indiscutible a nivel nacional en el mercado de harina de maíz. Dándole continuidad al fortalecimiento de su posicionamiento de marca sobre los atributos estratégicos de naturalidad y nutrición, fueron desarrolladas campañas de publicidad apoyadas a través de televisión, prensa, revistas, metro y parabuses, logrando así mantener los indicadores de salud de marca en los niveles óptimos.

Maseca, durante 2011 innovó en su categoría con el lanzamiento de una extensión para su línea Maseca Tamales: Tamal del Sur y Tamal del Centro. Este importante



lanzamiento se realizó a nivel nacional, soportado por una campaña publicitaria en medios de comunicación masiva, así como una fuerte actividad en el punto de venta.

Por otra parte, Maseca mantuvo una fuerte actividad promocional durante el año. Destacó en este sentido la promoción “Sella Tu Suerte con Maseca”, en la cual participaron tanto nuestros clientes industriales como los consumidores, incrementando el tráfico en las tortillerías y favoreciendo el consumo a nivel nacional así como la introducción de un empaque promocional con un 15% más de producto gratis.

Es relevante mencionar que las acciones promocionales y de nuevos productos colocan a Maseca en una posición superior y de liderazgo en su categoría.

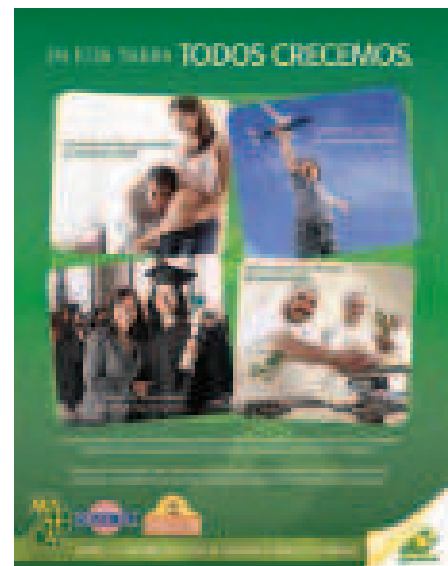
Asimismo, Maseca continuó promoviendo el deporte en México al patrocinar importantes equipos de béisbol: Yaquis de Ciudad Obregón y Tomateros de Culiacán de la Liga Mexicana del Pacífico y a los Vaqueros Laguna de la Liga Mexicana de béisbol. También se patrocina al equipo Fuerza Regia de la Liga Nacional de basquetbol de Monterrey.

En lo que respecta al negocio de trigo, con el objetivo de fortalecer el liderazgo de la marca Selecta en el mercado de harina de trigo a nivel nacional, Gruma México implementó una exitosa estrategia de migración de marcas regionales de alto volumen a la marca Selecta, dando como resultado un crecimiento en ventas del volumen total.

La estrategia de fortalecimiento de Selecta también incluyó un rediseño de su imagen, haciéndola más moderna y atractiva, así como la inclusión de nuevos productos dentro de su portafolio, los cuales están orientados a satisfacer las necesidades específicas de los clientes y consumidores, de acuerdo a su uso en la elaboración de pan y tortilla.

Sin perder el enfoque en las necesidades regionales, fueron introducidas al mercado una harina para la zona bajo-occidente, especializada en la elaboración del platillo típico de la región: tortas ahogadas y otra para la zona golfo-norte, ideal para la elaboración de pan artesanal.

En abril del 2011 se llevó a cabo el exitoso lanzamiento del 4 pack Selecta (Paquete de 4 kilos) con el objetivo de ampliar el portafolio de productos en clubes de precios con un empaque diferenciado e innovador, para satisfacer las necesidades de un consumidor que compra a menor escala para su consumo familiar o de su pequeño negocio, a diferencia del consumidor que prefiere la presentación disponible en bulto de 44 kg para consumo masivo de un negocio más grande como una panadería o tortillería.



En 2011 se difundió la campaña institucional de GRUMA, la cual de acuerdo a nuestra estrategia de comunicación, por cuarto año consecutivo reflejó nuestra filosofía basada en esfuerzo, compromiso y perseverancia, valores que han dado trascendencia a esta

compañía dejando huella en nuestros consumidores, clientes y colaboradores; valores que hoy en día nos siguen rigiendo en todas nuestras operaciones a nivel mundial.

Gruma Centroamérica

- Para el negocio de harinas en Centroamérica, el 2011 fue un año de crecimiento, logrado por el alto dinamismo de GRUMA en la región. Se desarrolló una campaña de comunicación altamente relevante para el mercado hondureño “Los Hijos de esta Tierra” con la que se logró fortalecer la posición de liderazgo de Maseca al crear un vínculo emocional con sus consumidoras.

- En Costa Rica, se lanzó con gran éxito la campaña “Tus Hijos son tú Reflejo” que comunicó la nutrición y practicidad de Maseca. También se realizó el lanzamiento de Maseca Tamal, dinamizando la categoría de harinas, ofreciendo un producto conveniente y adecuado a las necesidades de los consumidores.



- Este año, Gruma Centromérica llevó a cabo importantes programas de apoyo al deporte, a través del patrocinio de los equipos de fútbol de mayor afición, Olimpia y Maratón en Honduras y Alianza en El Salvador. GRUMA también capitalizó estos patrocinios con actividades generadoras de volumen a través de la promoción “El Equipo de las Masas”.
- Por primera vez en Centromérica, en el 2011 se introdujo el Tortimóvil como vehículo con el fin de realizar degustación de la tortilla hecha con Maseca y fomentar la harinización. El Tortimóvil participó en las principales ferias nacionales, mercados y plazas de Honduras, Guatemala y El Salvador. Fue una buena experiencia para las familias; participaron aproximadamente 2.5 millones de personas, quienes degustaron 4 millones de tortillas.
- Adicionalmente, GRUMA Centromérica ha fortalecido sus programas sociales como lo son “Vida Mejor” en Honduras y “Mi tortilla Chapina” en Guatemala.
- El 2011 fue un año positivo en términos de resultados para la categoría de tortillas en Costa Rica. Durante este año, salió al aire la campaña “Tortillitas” que resaltó las características, usos y ventajas de la marca TortiRicas, la marca principal de Tortillas para GRUMA.
- La marca Mission también fue uno de los patrocinadores principales del Día Nacional del Gallo Pinto, actividad realizada en el centro de la ciudad y que es visitado por más de 150 mil costarricenses, quienes pudieron degustar y comprar los productos Mission.
- Para la época navideña, se lanzaron tortillas marcadas con figuras navideñas acompañadas con la campaña TortiRicas Navideñas.
- En el año 2011 se llevó a cabo una renovación y relanzamiento de la marca de tortilla *chips* Rumba, fortaleciendo su posicionamiento de “Celebración”. A su vez, se dinamizó su presencia en la red social *facebook* con una mayor interacción con los consumidores a través de consultas sobre actividades de la marca, promociones e invitaciones a eventos especiales de Rumba.

- En noviembre, GRUMA lanzó con su marca Tosty la innovadora promoción para jóvenes “Ultra Conectados” en asociación con Kolbi, marca de la telefónica estatal ICE.

Gruma Venezuela

Tres líneas de acción marcaron las actividades de apoyo a las marcas de Gruma Venezuela en el 2011:

Dominio del punto de venta

Durante todo el año, las exhibiciones de las marcas bandera de la compañía mantuvieron una presencia destacada en el punto de venta, buscando llamar la atención del consumidor de una manera atractiva.

En este sentido, las exhibiciones y espacios adicionales alcanzados con el adobo y especias La Comadre, así como la construcción de áreas adicionales en el lineal para aumentar la presencia de las líneas de especialidades como Mezclas Listas de Juana y Postres de Robin Hood, fueron iniciativas de mucho aporte para el logro de los resultados.

Incentivos a la compra

Se realizaron actividades promocionales en puntos de venta clave para gratificar la lealtad del consumidor e incentivar la compra de los productos. Asimismo, se realizaron promociones en Navidad y en periodos vacacionales, focalizadas en el portafolio de productos de valor agregado.

Fortalecimiento de la recordación de marcas

Hacia finales de año, se reforzó la inversión en medios masivos con la participación en las 2 principales televisoras comerciales del país y la exposición de comerciales de La Comadre, Robin Hood y Juana.

Gruma Estados Unidos

Continuo fortalecimiento de sus marcas a través de una mercadotecnia eficiente y efectiva:

Maseca lanzó una campaña de publicidad enfocada a comunicar la naturalidad y los beneficios nutrimentales de la tortilla. Esta campaña contó con apoyo en revistas, exteriores, menciones en televisión, punto de venta e Internet.

Asimismo, como parte de la evolución de la marca Maseca en Estados Unidos, se relanzó el sitio de Internet de MiMaseca.com enfocándolo a la realidad de la nueva población hispana, haciéndolo más interactivo con recetas en video, *blog*, consejos para utilizar Maseca, etc. También durante el año, Maseca desarrolló varias promociones que le permitieron agregar valor al consumidor e incrementar la frecuencia de consumo, consolidando su liderazgo en el mercado americano.

Por otro lado, Maseca continuó estando a la vanguardia en harinas de maíz, lanzando Maseca Vital, una harina de maíz con mayor contenido de fibra al estar hecha con grano entero y Maseca Nixtamasa, la cual da un producto terminado similar a la tortilla artesanal.

Mission desarrolló una campaña de apoyo a la marca, apelando a la autenticidad de sus productos en el oeste de Estados Unidos, incluyendo patrocinios en béisbol, campaña de comunicación y productos *In & out* logrando consolidarse como la marca líder de la región.

Por otro lado, se lanzó exitosamente la línea Mission Artisan a base de granos: *corn & whole wheat blend*, *multigrain*, *flaxseed & blue corn blend* y *ancient grains*, que apela al consumidor americano a través de una línea de tortillas que además de tener una propuesta artesanal, brinda beneficios nutrimentales. Este lanzamiento estuvo fuertemente apoyado por una campaña de comunicación, degustación y apoyo en el punto de venta, logrando poner a Mission a la vanguardia en innovación en la categoría de tortillas.



Asimismo, entendiendo que el consumidor americano busca nuevas opciones de comida mexicana, Mission lanzó sus nuevos Taco *kits* que ofrecen al consumidor una experiencia de esta comida más auténtica. Este lanzamiento estuvo apoyado por una campaña en Internet, así como de material punto de venta.

Guerrero, la marca líder del consumidor hispano en los Estados Unidos, entendiendo la importancia de sus raíces, lanzó la campaña de Mexicanidad reforzando su posicionamiento como una marca que brinda auténticos productos mexicanos.

Por otro lado, desarrolló un agresivo programa de fútbol llamado "Pasión Guerrero", donde se utilizó a 3 exmundialistas mexicanos: Pavel Pardo, Osvaldo Sanchez y Francisco Palencia, como voceros en la campaña de publicidad que incluyó exteriores, revistas, Internet y punto de venta así como actividades promocionales para reforzar su arraigo con el consumidor hispano.

Además, Guerrero lanzó al mercado sus tortillas Guerrero Tradicionales, las cuales son tortillas frescas que vienen en el tradicional empaque de papel. Este lanzamiento contó con el apoyo en radio, exteriores, degustación y exhibidores innovadores que permiten mantener la tortilla "calientita" como le gusta al consumidor.



Gruma Europa

Se incrementó el consumo mediante nuevos productos afines a las necesidades del consumidor y apoyados en agresivas campañas de publicidad y relaciones públicas, utilizando las redes sociales.

Mission contó con una campaña de comunicación en televisión y revistas en el Reino Unido, reforzando la practicidad y sabor de sus *wraps*. Asimismo, lanzó una agresiva campaña *online* a través de *facebook*, *Youtube* y su sitio de Internet que ofrece noticias, recetas y promociones, consolidando con ello la preferencia del consumidor por los productos Mission. La campaña de relaciones públicas al consumidor y líderes de opinión, alcanzó más de 48 millones de impactos y resaltó la versatilidad para cada momento de consumo y época del año.



Asimismo, se lanzó la línea Mission Mini Wraps en el Reino Unido, ampliando los momentos de consumo de la marca, metiéndose de lleno en el *lunch* escolar de los niños. Este producto, ha tenido gran aceptación entre las amas de casa, al poder ofrecer un producto divertido y diferente a sus hijos.

Por otro lado, Mission en el Reino Unido lanzó su línea de productos mexicanos en el pasillo de comida étnica, lo que permite expandir su presencia a otras categorías, ofreciendo el “Auténtico y Fresco Sabor de México” bajo una propuesta diferenciadora. Este lanzamiento, estuvo apoyado por una campaña de comunicación donde se utilizó a una reconocida chef, Thomasina Miers, como vocera de la marca.

En el mercado de Polonia, se apoyó fuertemente a la marca Mission, con el lanzamiento de una campaña de comunicación en televisión, Internet y punto de venta, reforzando el liderazgo de Mission en este mercado.

Se continuó con la expansión de Mission en el canal de autoservicios con la introducción de la marca en el sureste de Alemania ofreciendo *wraps*, *panini* y pan sueco apoyada por una fuerte campaña de comunicación en televisión y en punto de venta con degustaciones, exhibiciones, etc. Actividades que resultan innovadoras en el mercado de panadería en Alemania.

A lo largo de toda Europa se lanzó una constante campaña de comunicación y apoyo enfocada al canal de *foodservice*, el cual ofrece soluciones innovadoras y rentables a este sector con la mejor calidad y servicio de la industria. Esta campaña contó con revistas, relaciones públicas, Internet y la participación en importantes ferias de comida del sector.

Gruma Asia y Oceanía

Expandiendo mercados con nuevos productos con base en una constante innovación y apoyo de marca.

En Australia, durante todo el 2011, Mission lanzó una campaña publicitaria comunicando los beneficios de practicidad y nutrición. Esta campaña se realizó en televisión, exteriores, revistas e Internet. Asimismo, con objeto de continuar reforzando la liga emocional de la marca Mission con los consumidores australianos y promover un estilo de vida saludable, se mantuvo el patrocinio del equipo local de fútbol australiano *Western Bulldogs* y *Queensland Fire Birds* de netball.

Siguiendo la estrategia de desarrollo de productos relevantes e innovadores para el consumidor, Mission lanzó su línea de *wraps* saludables en Australia, con sus versiones de *lite*, *rye*, *sourdough*, *five grains* y *corn*, que ofrecen beneficios nutrimentales adicionales. Este lanzamiento contó con un fuerte apoyo en televisión, revistas y punto de venta poniendo a Mission a la vanguardia de productos saludables en *wraps*.



En Asia, Mission continuó con su expansión en el canal de autoservicio, con la introducción de la marca en Singapur y Malasia, ofreciendo *wraps*, tortilla *chips* y tortillas apoyado por una agresiva campaña de comunicación en televisión y publicidad exterior; actividades promocionales en el punto de venta, además fue el patrocinador oficial del Mundial de *netball* que se llevó a cabo en Singapur.



EMPLEO

No obstante el difícil ambiente económico y de negocios, GRUMA se ha esforzado por mantener un alto nivel de empleo, en donde el desarrollo constante, un paquete de remuneración competitivo y un incluyente ambiente de trabajo han sido la clave para contar con el mejor capital humano de la industria.

EMPLEADOS POR NIVEL ORGANIZACIONAL 2011

REGIÓN	EJECUTIVOS	EMPLEADOS	OBREROS	TOTAL
Gruma México	290	3,746	3,788	7,824
Gruma Centroamérica	63	621	1,361	2,045
Gruma Venezuela	75	1,058	1,329	2,462
Gruma Estados Unidos	147	1,162	5,559	6,868
Gruma Asia y Oceanía	59	95	642	796
Gruma Europa	20	444	859	1,323
Total	654	7,126	13,538	21,318

EMPLEADOS POR TIPO DE CONTRATO

REGIÓN	PLANTA	EVENTUALES	TOTAL
Gruma México	7,076	748	7,824
Gruma Centroamérica	2,024	21	2,045
Gruma Venezuela	2,319	143	2,462
Gruma Estados Unidos	6,868	-	6,868
Gruma Asia y Oceanía	620	176	796
Gruma Europa	1,051	272	1,323
Total	19,958	1,360	21,318

MODELO GLOBAL de Recursos Humanos

En GRUMA existe la convicción de que el recurso humano es el principal activo y que gracias a él, la empresa logró el crecimiento y expansión a nivel mundial.

El posicionamiento global de los negocios, permitió tener una muy valiosa diversificación en la fuerza laboral, conformada por personas de diferente nacionalidad, pero con un común denominador en su talento, capacidad, compromiso, disciplina, honestidad y orientación a resultados, entre otras características que distinguen el perfil de la gente "GRUMA" a nivel mundial.

Con el fin de atraer, retener, desarrollar, motivar al personal y de perfeccionar sus competencias profesionales, en GRUMA se promovió su desarrollo integral, a través de diversos mecanismos como:



Equipos en Acción

Con el propósito de que los colaboradores de todos los niveles y áreas de Gruma México, pudieran participar directamente en el nuevo modelo de trabajo y vivir la cultura GRUMA, en 2009 surgieron Equipos en Acción.

Los Equipos en Acción, se crearon con un grupo de colaboradores buscando mejorar la operación a través de la solución de problemas, basados en el trabajo en equipo multidisciplinario, guiado por una metodología de análisis para buscar la respuesta a situaciones concretas. Como parte de la dinámica se presentó un foro en donde las ideas y opiniones de todos fueron tomadas en cuenta y representaron una oportunidad para compartir proyectos entre las diferentes plantas y divisiones de la organización.



Esquemas de Compensación

En GRUMA se buscó atraer y retener a los mejores empleados y ejecutivos, así como reconocer su contribución, responsabilidad, habilidad y desempeño, para ello se implementó:

- Una estructura de sueldo base y de prestaciones consistente con las condiciones económicas de la empresa y acorde con las tendencias del mercado.
- Un esquema de compensación variable alineado con los mercados de referencia y que estos reconozcan el esfuerzo de cumplir y exceder las metas presupuestadas.
- Una adecuada administración de la equidad interna y competitividad externa.

Capacitación y Desarrollo

GRUMA se comprometió con la mejora del nivel de calidad de vida de nuestros colaboradores, para ello creó planes institucionales de capacitación y desarrollo dirigidos a los distintos niveles de la organización y así promover e impulsar su desempeño y crecimiento personal y profesional.

Estos planes partieron de un análisis de competencias y requerimientos específicos, se realizaron de manera grupal o individual y fueron impartidos de manera presencial y/o en la modalidad de e-learning.

CAPACITACIÓN	2011	2010
Inversión (millones de pesos mexicanos)	Ps. 46.22	Ps. 44.41
Núm. de personas capacitadas	17,797	20,352
Núm. de cursos	2,285	2,509
Núm. de horas de capacitación	391,781	279,968

En GRUMA se contó con prácticas que permitieron establecer estrategias para el desarrollo del personal a fin de poder ofrecerles alternativas de carrera para continuar su crecimiento profesional y encontrar oportunidades de promoción dentro de la organización a nivel mundial.

El Modelo de Plan de Carrera propició el crecimiento interno del personal y aseguró la continuidad organizacional. Este modelo fue fundamental para cubrir los puestos clave y generar un recurso humano que signifique una ventaja competitiva para la organización. Consta de tres elementos principales: Mapas de Trayectoria de Carrera, Evaluación Integral del Personal y Planes Individuales de Desarrollo.

Además hubo programas institucionales en materia de:

- Calidad de vida en el trabajo
- Empresa socialmente responsable
- Eventos sociales
- Eventos culturales
- Eventos deportivos
- Programas de salud

INVERSIÓN EN CAPACITACIÓN (MILLONES DE PESOS)		
REGIÓN	2011	2010
Gruma México	\$28.89	\$24.38
Gruma Centroamérica	\$3.12	\$2.62
Gruma Venezuela	\$11.35	\$14.49
Gruma Estados Unidos	*	*
Gruma Europa	\$2.27	\$2.65
Gruma Asia y Oceanía	\$0.59	\$0.26
Total	\$46.22	\$44.41

* La capacitación que se imparte en la División de Estados Unidos se realiza a través de instructores internos, por lo que no se genera una inversión en este rubro.

NÚMERO DE PARTICIPANTES		
REGIÓN	2011	2010
Gruma México	6,011	6,218
Gruma Centroamérica	2,045	1,972
Gruma Venezuela	1,352	989
Gruma Estados Unidos	6,868	6,396
Gruma Europa	819	735
Gruma Asia y Oceanía	702	4,042
Total	17,797	20,352

NÚMERO DE CURSOS		
REGIÓN	2011	2010
Gruma México	980	1,582
Gruma Centroamérica	672	452
Gruma Venezuela	110	122
Gruma Estados Unidos	4	57
Gruma Europa	51	44
Gruma Asia y Oceanía	468	252
Total	2,285	2,509

HORAS DE CAPACITACIÓN		
REGIÓN	2011	2010
Gruma México	118,066	85,286
Gruma Centroamérica	19,795	42,458
Gruma Venezuela	21,205	26,768
Gruma Estados Unidos	80,444	31,980
Gruma Europa	24,175	16,516
Gruma Asia y Oceanía	128,096	76,960
Total	391,781	279,968

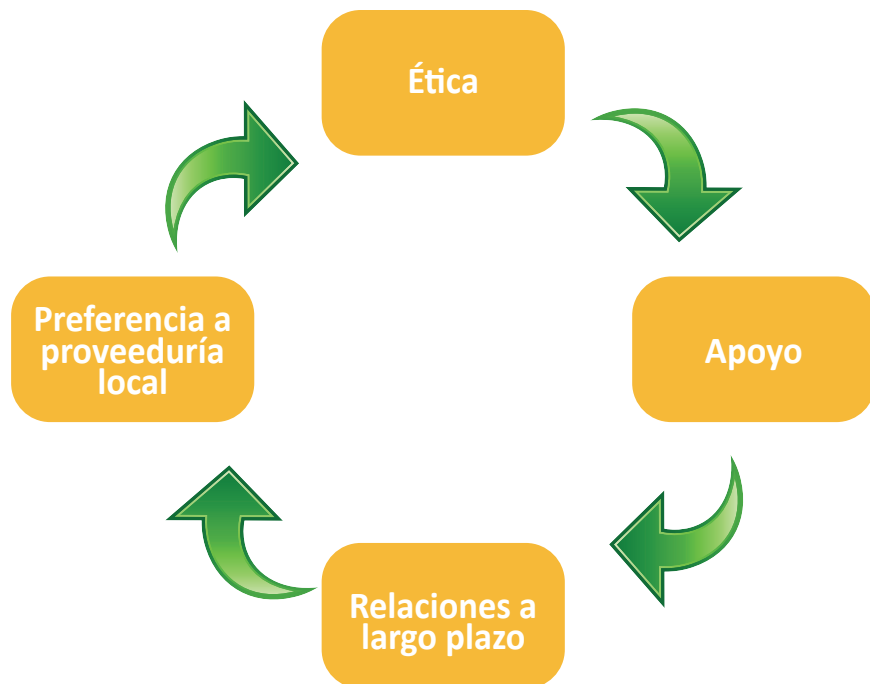
Programa de Innovación

Uno de los programas que Gruma México implementó con éxito durante el 2011, fue el llamado “Programa de Innovación”, con el cual promovió la creatividad e involucramiento de sus colaboradores quienes tan solo ese año participaron con más de 5,200 ideas, de las cuales las mejores fueron reconocidas en el “Primer día de la Innovación”, evento que motivó para continuar con dicho programa. Cabe resaltar que durante el 2011 se instalaron los primeros 5 kioscos interactivos, este avance tecnológico permitirá al personal el poder registrar directamente en el sistema sus ideas.



Proveedores

Se mantuvo comunicación y relación constante con todos los proveedores, para lograr mayor competitividad y beneficios mutuos. La relación se fundamentó en estrictos principios:



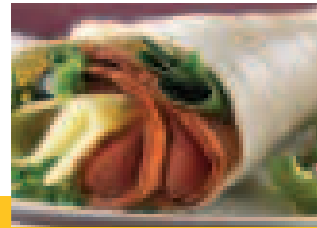
Apoyo al Campo

Como parte fundamental de la sustentabilidad y responsabilidad social, la organización dio prioridad al apoyo de uno de sus insumos fundamentales: el maíz, se destinaron cuantiosos recursos, humanos, tecnológicos y materiales al desarrollo agrícola, bajo la visión integral de la cadena de valor y los principios fundamentales:



GRUMA, ha enfocado sus esfuerzos en desarrollar las regiones agrícolas menos favorecidas en el país, poniendo este año al alcance de agricultores de los estados de Chiapas, Estado de México, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tlaxcala, alternativas tecnológicas a través de Parcelas Demostrativas donde se siembran variedades, que permiten ejemplificar en campo los procesos agrícolas para obtener mayores rendimientos de la cosecha y mejoras en la calidad del grano. Asimismo ha reforzado este concepto con programas de capacitación para 1,182 agricultores de estos estados, que los preparan para conocer nuevas variedades de trigo y maíz con mejor calidad, más resistencia a plagas y de mayor demanda en los mercados, lo que mejora su comercialización y en consecuencia aumenta sus ingresos.





Proceso Productivo

Como parte de los esfuerzos realizados a favor del medio ambiente, GRUMA desarrolló procesos y equipos con mayores ventajas ecológicas, mientras lleva a cabo acciones que contribuyen a disminuir el impacto ambiental.

Tecnología Sustentable

Una preocupación constante en el área de tecnología, es el conseguir un mejor uso de los recursos naturales en el proceso de producción de la harina de maíz nixtamalizado, debido a la escasez tan severa de agua que existe en muchos de los lugares donde se tienen operaciones. Por ello, GRUMA cuenta con un proceso patentado, que logra una disminución del 81% en el consumo de agua potable comparado con el proceso tradicional de nixtamalización. Actualmente GRUMA se encuentra en una etapa de reconversión, buscando reducir aún más el consumo de agua potable y eficientando el uso del vital líquido en sus operaciones a nivel global. En 2011, varias plantas de México, Estados Unidos y de Centroamérica, lo están llevando a cabo y la meta es homogeneizar el total de plantas con las que se opera.

Desarrollo Sustentable

Comprometida con su entorno, GRUMA ha desarrollado procesos y equipos que, además de mejorar los procesos de producción, también están diseñados con mayores ventajas ecológicas.

Así nuestra empresa realiza acciones que contribuyen a disminuir el impacto ambiental, principalmente en los siguientes aspectos: baja en consumo de agua potable, reducción en consumo de gas, disminución en la emisión de gases y partículas contaminantes al ambiente, recorte en descarga de desechos sólidos y reducción en la descarga de aguas residuales.



1. Baja en Consumo de Agua Potable

Desde 1968, GRUMA desarrolló su proceso continuo de cocimiento y lavado para la producción de harina de maíz nixtamalizado. A partir de entonces, el ahorro de agua ha sido significativo comparado con el proceso de nixtamalización tradicional en molinos de baja capacidad. En 2011, GRUMA aumenta su eficiencia y capacidad de producción y reduce la pérdida de sólidos de maíz en su descarga de agua residual.



En los últimos años, GRUMA ha evolucionado y creado nueva tecnología que le permite un ahorro de agua aún mayor que en su proceso continuo. De esta manera se han reducido las mermas de maíz y el consumo de energía, y ha aumentado el rendimiento de harina por tonelada de maíz procesado. Con la tecnología “GRUMA” para la elaboración de harina de maíz se logran ahorros de un 81% en el consumo de agua potable, comparado con el 67% de ahorro de 2010. Este ahorro sería suficiente para abastecer del vital líquido a una población de 232,000 habitantes durante un año.

2. Reducción en Consumo de Gas


GRUMA, en su División de Tecnología, desarrolló un recuperador de calor, que permite ahorros del 12% en consumo de gas en hornos de producción de tortillas y totopos y, por consiguiente, reduce las emisiones de gases por combustión hacia el medio ambiente.

El proceso “GRUMA” para el 2011, permitió ahorros del 55% en el uso del gas para cocer el maíz, comparado con el proceso tradicional. Dado el gran volumen de producción, este ahorro equivale a satisfacer las necesidades energéticas de 579 mil casas habitación al año, es decir, aproximadamente el consumo de un millón de personas.

3. Disminución en la Emisión de Gases

Gracias a la tecnología “GRUMA”, el ahorro de combustible en proceso de cocimiento de maíz durante el año 2011 redujo las emisiones de efecto invernadero a la atmósfera en un





equivalente a 133 millones de kilogramos de bióxido de carbono (comparado con el proceso tradicional de nixtamalización). Esta reducción sería equivalente al bióxido de carbono producido por 51 mil vehículos nuevos en circulación durante dos horas diarias por un año, a una velocidad de 80 kilómetros por hora.

Actualmente se monitorean las emisiones de gases de todas las unidades de producción cumpliendo con la normatividad vigente en todas las regiones del mundo donde GRUMA opera.

4. Recorte en Descarga de Desechos Sólidos

El proceso actual de GRUMA reduce drásticamente los problemas de drenaje y alcantarillado domésticos, permitiendo en 2011, una fuerte disminución en las descargas de agua residual con desperdicios sólidos del orden del 88%, comparados con el proceso de nixtamalización tradicional y por arriba del 83% logrado durante 2010. Para el caso de México, los ahorros en la descarga de desechos sólidos en el 2011, son equivalentes a 153,600 toneladas de maíz, equivalentes también, a los desechos sanitarios de una población de 5.5 millones de habitantes por año.

5. Reducción en la Descarga de Aguas Residuales

Es de destacar que la tecnología “GRUMA” aplicada durante 2011, reduce también en un 88% la descarga de aguas residuales, comparado con el proceso de nixtamalización tradicional, evitando que vayan al drenaje 6.18 millones de metros cúbicos de aguas contaminantes.

Con el fin de disminuir aún más las descargas de aguas residuales, GRUMA continúa invirtiendo en investigación que le permita contar con tecnologías aún más eficientes.

Actualmente las descargas de todas nuestras plantas se encuentran dentro de las regulaciones impuestas en los países que opera.

En México, la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), a través de su Instituto Mexicano de Tecnología del Agua (IMTA), realizó un estudio comparativo del consumo de agua en el proceso de nixtamalización tradicional y en el proceso “GRUMA”. Este estudio incluyó también las descargas de agua residual y su contenido de sólidos desechados.

Para este estudio el IMTA seleccionó un tamaño de muestra representativa de molinos de nixtamal tradicionales y también evaluó diferentes unidades de producción del proceso “GRUMA”.

Los resultados reportados por el IMTA establecen que, el proceso “GRUMA” consume el 81% menos de agua potable y sus descargas de agua residual son menores en 88% comparadas con el proceso tradicional. Asimismo, en el proceso “GRUMA” se reduce la merma o pérdida de sólidos de maíz en un 80%.

En 2011, GRUMA procesó con su tecnología 1.92 millones de toneladas de maíz en México. Al comparar con el proceso tradicional, GRUMA genera ahorros en el uso de agua potable por más de 6 millones de metros cúbicos, equivalente al consumo diario de una población de 154,000 habitantes.

Aún más relevante es el diferencial en la descarga de sólidos de maíz que en los procesos tradicionales contaminan los sistemas sanitarios municipales; los cuales serían equivalentes a las descargas sanitarias de una población de 5.5 millones de habitantes, siendo este el parámetro más crítico y de mayor impacto al medio ambiente.

Por todo esto, podemos bien decir que GRUMA le ahorró a México durante 2011, un total de 153,600 toneladas de maíz que se hubiesen tirado al drenaje en el proceso tradicional, lo que representa un costo de \$836.4 millones de pesos tan solo en el precio del maíz (\$64.4 millones de dólares). Sin embargo, el impacto en el costo de tratamiento de aguas con estos niveles de contaminantes sólidos sobrepasa por mucho el costo del maíz.

División de Tecnología - INTASA

Durante 2011, INTASA adscribió diversos proyectos de colaboración con instituciones de investigación como la Universidad Autónoma de Nuevo León, el Tecnológico de Monterrey, el Centro de Investigación en Química Aplicada (CIQA) y el Instituto Nacional de Salud Pública (INSP). Se realizaron investigaciones respecto al desarrollo de materiales nutracéuticos, un prebiótico que promueve la salud del tracto intestinal a partir de la fibra del pericarpio del maíz. Otros proyectos estuvieron orientados a la obtención de compuestos que prevengan la descomposición de la tortilla, a través de flora microbiana amigable derivada del maíz y así evitar riesgos sanitarios.

Otro de los proyectos relevantes que se lleva a cabo desde hace dos años, con el Instituto Nacional de Salud Pública, es un estudio de eficiencia nutricional de harinas nixtamalizadas integrales, que contienen una mayor cantidad de fibra y que de acuerdo con estudios preliminares, también realizados por el INSP para GRUMA, las tortillas hechas con harina Maseca integral, tienen un menor índice glucémico que las hechas con masa nixtamalizada. La continuidad de este estudio se concentrará en el seguimiento a personas con obesidad, que incluyan tortillas integrales en su dieta, con el fin de



comprobar los beneficios, entre los cuales se encuentra la reducción en los niveles de colesterol y riesgos de enfermedades cardiovasculares.

En conjunto con el Gobierno de Guatemala, la división Centroamérica de GRUMA participa en un proyecto para el enriquecimiento y fortificación de la harina de maíz nixtamalizado, con el propósito de beneficiar al 80% de la población guatemalteca, brindando mejores condiciones nutricionales, mediante opciones saludables basadas en el maíz.



Laboratorio de Evaluación de Máquinas Tortilladoras

El laboratorio de Evaluación de Máquinas Tortilladoras, de la División de Tecnología de GRUMA, continúa con su labor de certificación y mejoras en los equipos y hornos para producir tortilla de maíz, eficientando el consumo de energía.

Modelo Sustentable Mission Foods

El programa “Por un Mejor Mañana” de Mission Foods en los Estados Unidos, estableció una estrategia de sustentabilidad a largo plazo cuyos objetivos 2009-2013 son:

- Disminuir el consumo de agua en un 20% para 2013 y mejorar la calidad del agua de desperdicio (reúso).
- Reducir el desperdicio de comida en un 25% para 2013
- Conseguir cero viajes al relleno sanitario en todas las plantas y oficinas corporativas para 2013.
- Aminorar la huella ambiental y de carbono.
- Recortar un 10% el volumen en el consumo de empaques para 2013.

Con el fin de cumplir con los objetivos, se han desarrollado diversas iniciativas en los siguientes aspectos:

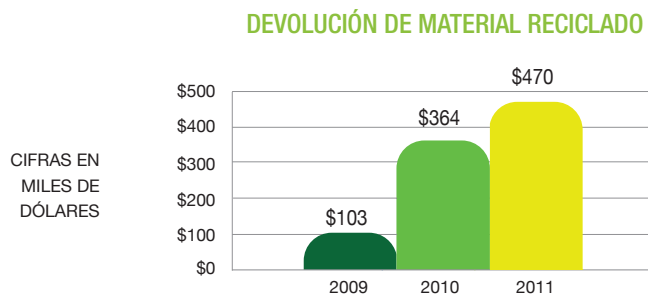
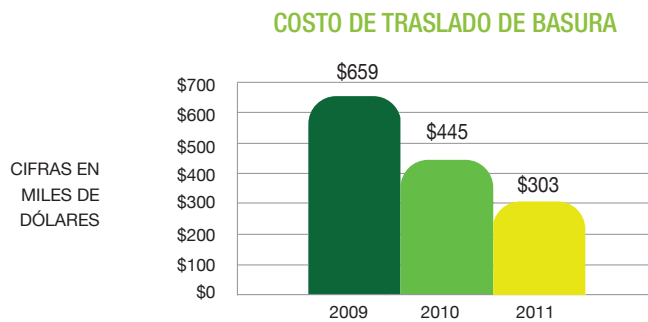
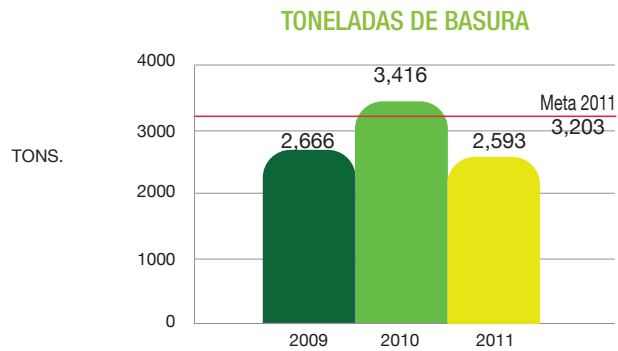
- Uso inteligente de energía
- Empaques sustentables (degradables/reciclables)
- Conservación de agua
- Eficiencia radical de los recursos
- Reducción de emisiones
- Apoyo a la comunidad para un mejor mañana

RESULTADOS 2011

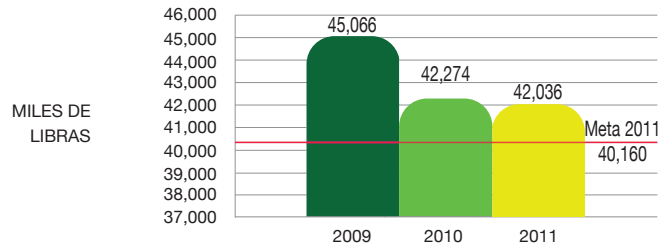
Programa de Reducción de Desechos

Dentro de las metas del programa de reducción de desechos de Mission Foods se encuentran:

- Reducir los envíos de desechos de basura a uno bimestral o seis por año, con lo cual se esperan ahorros de traslado y disminución de los desechos.
- Seleccionar un par de plantas para llevar a cabo proyectos piloto de implementación, y reducir significativamente el porcentaje de desperdicio de comida en un 25%.



DESPERDICIO DE COMIDA EN MISSION

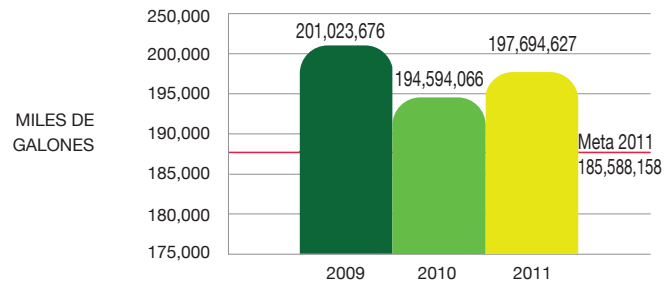


Programa de Conservación de Agua

Objetivo

- Tener huella hídrica.
- Minimizar el uso de agua y de horas de limpieza utilizando métodos de estandarización y con el uso de nueva tecnología.
- Entender el impacto del desperdicio de agua en las comunidades y en nuestras instalaciones.
- Implementar un programa de tratamiento de agua residual para asegurar el cumplimiento de los estándares de Mission Foods.

CONSUMO DE AGUA EN MISSION





PILAR SOCIAL

Fundación Gruma

Fundación Gruma es una asociación civil encargada de apoyar proyectos de ayuda a personas en estado de vulnerabilidad, mediante el otorgamiento de donativos a organizaciones mexicanas sin fines de lucro de la sociedad civil.

Su principal fuente de financiamiento son las utilidades generadas por todas las empresas de GRUMA, por ello, su misión es asignar los recursos con equidad y compromiso, dirigirlos a proyectos trascendentes que mejoren la calidad de vida de los beneficiados y contribuir a la difusión y comprensión de la cultura mexicana.



La Fundación tiene como principales líneas de acción:

Filantropía Estratégica

Durante 2011, Fundación Gruma otorgó donativos a 25 organizaciones cuyas causas están vinculadas a temáticas de arte y cultura, asistencia social, educación, derechos humanos, desastres naturales, discapacidad y salud.

RUBRO DE APOYO	ORGANIZACIONES BENEFICIADAS EN 2011
Asistencia social	Filios, A.B.P. • Fomento Cultural Médico Asistencial entre Indígenas, A.C. • Hogar de la Misericordia, A.B.P. • Sociedad Mutualista Ortodoxa, A.C. • Villas Asistenciales, A.B.P.
Arte y cultura	Fundación UNAM, A.C.
Desastres naturales	Cáritas Mexicana, I.A.P. • Gobierno de Coahuila • Gobierno de Nuevo León • Secretaría de Finanzas del Gobierno de Tamaulipas
Desarrollo y sustentabilidad	Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, A.C.
Discapacidad	Asociación Pro Personas con Parálisis Cerebral, I.A.P. • Talleres Productivos para Discapacitados, I.A.P.
Educación	Becas GRUMA "Sembrando una Semilla para el Futuro" • Formando Emprendedores, A.B.P. • Fundación Ayú, A.C. • Fundación Mexicana Fray Bartolomé de las Casas, A.C. • Fundación UNAM, A.C. • Patronato para el Fomento Educativo y Asistencial de Cerralvo, A.B.P. • Universidad de Monterrey • Universidad Pontificia de México • Útiles Escolares • Voluntariado en Equipo Trabajando por la Superación con Amor, A.C.
Medio ambiente	Centro de Información y Comunicación Ambiental de Norteamérica, A.C.
Salud	Cruz Rosa, A.B.P. • Cruz Roja Mexicana I.A.P. • Destellos de Luz, A.B.P. • Hospital Infantil de México Federico Gómez

Se entregaron 27.74 toneladas de harina de maíz y trigo a 15 instituciones de diversos estados de la República Mexicana.

PLANTA	ORGANIZACIONES BENEFICIADAS
Culiacán	Albergue Renacer
México	Ejército Mexicano • Gente Excepcional • Hogar Don de Dios • Paz y Alegría
Mexicali	Oasis del Desierto de Mexicali • Centro de Rehabilitación • Parroquia Nuestra Sra. de Talpa El Puebla
Chihuahua	Parroquia Cristo Sumo y Eterno • Comunidad Misionera • Universidad La Salle Chihuahua • Desarrollo Integral para Tu Familia Gómez Palacio • Fundación del Empresariado Chihuahuense
Tampico	Paz y Alegría
Teotihuacán	Unidos por la Montaña
Obregón	Seminario Diocesano de Cd. Obregón

Becas GRUMA

Con el fin de impulsar y recompensar el esfuerzo de los hijos de los colaboradores, destacados por su desempeño académico y por obtener un promedio mayor a 9.5 de calificación, en agosto de 2011 se entregaron becas educativas en los niveles primaria, secundaria, medio superior y superior. Este incentivo se complementó con la donación de útiles escolares y mochilas.



TIPO DE APOYO	BENEFICIARIOS
Becas de excelencia	27
Becas en convenio	93
Útiles escolares primaria	390
Mochilas secundaria	139

Fortalecimiento Institucional

En 2011 se aportó tiempo y talento en 25 congresos con temas filantrópicos en 8 estados de la República, orientados a la capacitación, profesionalización y fortalecimiento institucional de organizaciones públicas y privadas que atienden causas sociales.

Para tal efecto, se realizaron alianzas con:

- Ápice y Fundación Roberto Ruíz Obregón, A.C.
- Asociación de Profesionales en Procuración de Fondos (AFP) Capítulos Cd. de México, Monterrey y Puerto Vallarta
- Centro de Fortalecimiento Social, A.C. (CEFOS Chihuahua)
- Centro de Capacitación y Profesionalización e Información del Sector Social (CECAPISS)
- Centro Mexicano para la Filantropía, A.C. (CEMEFI)
- Corporativa de Fundaciones, A.C.
- EGADE – ITESM, Monterrey, N.L
- EFFIE Social
- Federación Mexicana de Diabetes, A.C.
- Fundación Healy, I.A.P.
- Fundación Majocca, A.C.
- Fundación Murrieta, A.C.
- Fundación Nosotros los Jóvenes, A.C.
- Instituto Nacional de Desarrollo Social (INDESOL)
- Junta de Asistencia Privada de Sinaloa (JAP)
- Mesón de la Misericordia Divina, A.C.
- Movimiento Interamericano de los Derechos del Niño, A.C.
- Procura, A.C.
- ITESM, Campus Santa Fe
- Universidad Anáhuac Mayab
- Universidad Iberoamericana
- Universidad La Salle de Cancún

Las contribuciones de Fundación Gruma en este ámbito, se tradujeron en desarrollo de capacidades y talento, formación de habilidades, optimización de servicios y órganos de gobierno y planes de procuración de fondos más sólidos.

Nutre-Fácil Maseca

Debido a que la desnutrición sigue siendo uno de los problemas de salud más serios que padece un alto porcentaje de niños y niñas en México, para coadyuvar en los esfuerzos del gobierno y de las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) para disminuir estos índices, Fundación Gruma y Fundación Banorte donaron casi 3 millones de dotaciones de Nutre-Fácil Maseca en 2011, beneficiando así alrededor de 10 mil niños diariamente.

Para nutrir a un mayor número de infantes, impactar positivamente en su nutrición y entregar el suplemento alimenticio a los pequeños pertenecientes a comunidades rurales, indígenas y más vulnerables, se establecieron alianzas con DIF estatales, municipales y OSC locales, encargados del almacenamiento, distribución, seguimiento, medición del impacto y vigilancia de la óptima aplicación de los suplementos Nutre-Fácil Maseca.



En 2011, el suplemento alimenticio se distribuyó de la siguiente manera:

ENTIDAD	DOTACIONES ENTREGADAS	BENEFICIARIOS DIARIOS. NIÑOS
DIF Estatal Chiapas	360,000	1,200
DIF Estatal Guerrero	360,000	1,200
Sedesol Nuevo León	360,000	1,000
DIF Estatal Oaxaca	360,000	1,200
DIF Estatal Puebla	360,000	1,200
Fundación de Beneficiencias Privada Banco de Alimentos Cáritas de Puebla	72,000	400
DIF Estatal de Tabasco	360,000	1,200
DIF Municipal Poza Rica	54,000	300
DIF Municipal Orizaba	54,000	300
DIF Municipal Boca del Río	36,000	200
DIF Municipal de Veracruz	18,000	100
DIF Municipal de Tuxpan	18,000	100
DIF Municipal de Fortín	18,000	100
DIF Municipal de Hueyapan	13,500	75
DIF Municipal de San Andres Tuxtla	13,500	75
DIF Municipal de Cosoleacaque	3,000	25
DIF Estatal de Yucatán	360,000	1200
Total	2,820,000	9,875

Nutre-Fácil Maseca fue un vehículo para contribuir a que niños de 1 a 3 años cumplieran con la Ingesta Diaria Recomendada (IDR) de energía, fibra, proteína, vitaminas y minerales.

Apoyo en Desastres Naturales

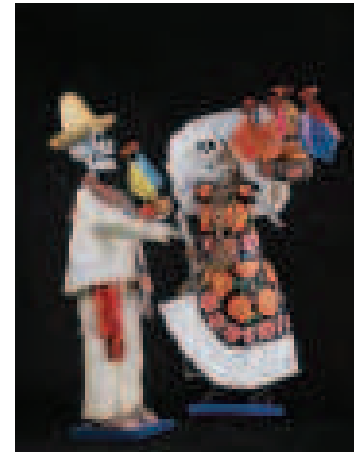
En 2011 se dio continuidad al compromiso de reconstruir comunidades afectadas por el paso del Huracán Alex en los estados de Nuevo León, Coahuila y Tamaulipas.



Colección de Arte Popular

En el 2011, con el fin de promover entre los empleados la apreciación del arte y la cultura popular mexicana, se abrió un espacio de exhibición en el corporativo de la Ciudad de México, en donde, periódicamente se presentan piezas de la colección relacionadas con temas y tradiciones nuestras.

Asimismo se inició una estrategia de vinculación con instituciones públicas, privadas, centros y espacios culturales, así como con universidades para mostrar a otros públicos la colección de arte popular bajo el resguardo de Fundación GRUMA.



Patronato del Hospital Infantil de México Federico Gómez

Como parte de su compromiso social, GRUMA apoya al Hospital Infantil de México Federico Gómez con su participación activa y económica en el Patronato y con el auspicio de la Dirección de Desarrollo, responsable de establecer alianzas con empresas e instituciones, atraer benefactores e implementar nuevos programas de asistencia que ayuden a mejorar la calidad de vida de los pacientes y de sus familiares.



Durante 2011, las principales acciones realizadas fueron: fomento a la lectura, talleres de prevención de accidentes, asistencia a conciertos musicales, eventos deportivos, paseos culturales, préstamos bibliotecarios en hospitalización y domiciliario, entrega de sillas de ruedas, ropa, cobijas, juguetes y medicamentos; donación de pelucas oncológicas, adquisición de equipo médico de tratamiento y diagnóstico básicos, becas de especialización para pediatras.

Patronato para el Fomento Educativo y Asistencial de Cerralvo

En 2011, el Patronato cumplió 25 años de apoyar permanente a los ciudadanos del municipio de Cerralvo, Nuevo León y otros municipios más necesitados del Estado, a través de las áreas de educación, salud, desarrollo comunitario y deportes.

En su programa de educación destacó el número creciente de alumnos becados en los diferentes niveles educativos, así como el ingreso de alumnos en preparatoria y en la Universidad Autónoma de Nuevo León.

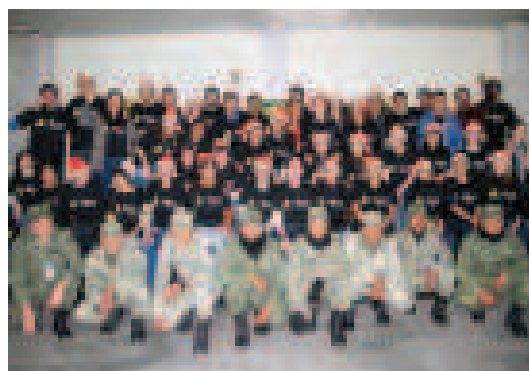
Becas Otorgadas en el Período 2011-2012

NIVEL ACADÉMICO	CARACTERÍSTICA DE BECA	BENEFICIARIOS
Primaria	Útiles escolares / Uniformes	258
Secundaria	Útiles escolares / Uniformes	99
Preparatoria	Pago de Cuota de Rectoría y/o Cuota Interna	175
Universidad	Pago de Cuota de Rectoría	59
	Total	593

El programa de deporte ha crecido de manera exponencial, por ejemplo, este año se logró el primer lugar estatal rural en la Olimpiada Nuevo León 2011, tanto en medallas como en puntos, superando a municipios metropolitanos como García y Juárez, entre otros.

En el área de salud se continuó otorgando atención médica de primer nivel a los miembros de la comunidad. Asimismo, como cada año en el área de desarrollo social, estamos al tanto de los programas de apoyo al municipio.

En otras acciones, el Patronato de Cerralvo reconoció la labor de los destacados elementos del ejército en la 4° y 9° región con base en Nuevo León y Guerrero. Por lo cual se organizó una convivencia encabezada por la Sra. Bertha González Moreno, Directora Honoraria Vitalicia del Patronato para el Fomento Educativo y Asistencial de Cerralvo y familia, en donde se entregaron 12 mil juguetes a los hijos de los soldados.



Apoyo a la Comida Mexicana

GRUMA, como empresa preocupada de nuestro patrimonio gastronómico cultural, ha apoyado desde hace más de cinco años, de manera muy activa al Conservatorio de la Cultura Gastronómica Mexicana, principalmente en la elaboración del expediente, con el cual en 2010 la UNESCO otorgó a la Cocina Mexicana el reconocimiento de Patrimonio Inmaterial de la Humanidad. Refrendando dicho compromiso en 2011, GRUMA participó como patrocinador de la Primera Reunión Nacional de Información sobre el Modelo de Salvaguardia, evento que capitalizó formalmente la Declaratoria de la Cocina Mexicana por parte de la UNESCO.

Primer Informe Global de Sustentabilidad

Publicamos nuestro primer informe global de sustentabilidad que incluye iniciativas que han reforzado la posición de GRUMA como una de las Empresas Socialmente Responsables más destacadas en el mundo.

Apoyo a Nivel Internacional:

Wraps con Causa

Por segundo año consecutivo Mission apoyó la lucha contra el cáncer al lanzar su *wraps* con un empaque de color rosa, comunicando a través de revistas, relaciones públicas e Internet, la importancia de la prevención de esta enfermedad.

Apoyo al Deporte

GRUMA continuó con su compromiso global para el desarrollo de una vida saludable entre sus consumidores a través del deporte:

- En Estados Unidos Mission y Guerrero continuaron su contribución al deporte, patrocinando a equipos de béisbol y fútbol *soccer*: Reales de Kansas City, MLS de Dallas y futbolistas mexicanos.
- En Australia se mantuvo la presencia de Mission con los equipos *Western Bulldogs* y *Queensland Fire Birds*. A su vez Mission fue el patrocinador oficial del Mundial de *netball* realizado en Singapur.
- En Centromérica se llevaron a cabo importantes programas de apoyo al deporte, a través del patrocinio de los equipos de fútbol de mayor afición, Olimpia y Maratón en Honduras y Alianza en El Salvador.
- En México, GRUMA, a través de su marca Maseca, continuó promoviendo el deporte al patrocinar importantes equipos de béisbol: Yaquis de Ciudad Obregón y Tomateros de Culiacán de la Liga Mexicana del Pacífico y a los Vaqueros Laguna de la Liga Mexicana de Béisbol. También se patrocinó al equipo Fuerza Regia de la Liga Nacional de basquetbol de Monterrey.



Apoyo en Desastres Naturales

Fundación Gruma apoyó a Haití a través de Cáritas Mexicana con un donativo para la compra de alimentos a campesinos haitianos, mismos que se entregaron a niños de comunidades afectadas por el terremoto que sacudió al país en 2010.

En 2011 diversos sistemas de baja presión, provocaron inundaciones en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. Este fenómeno tuvo un fuerte impacto en las poblaciones, afectó por lo menos a 800 mil personas. Por ello, GRUMA, a través de sus diversas plantas y filiales, realizó una importante labor de auxilio mediante la donación de tortillas y harinas en diversos albergues, y facilitando el uso de cocinas, gas, agua y personal para la elaboración de tortillas.



ZONAS AFECTADAS	GUATEMALA	HONDURAS	EL SALVADOR	NICARAGUA	TOTAL
Total damnificados	79,942	59,663	64,300	27,858	231,763
Albergados	18,746	11,968	16,034	5,496	52,244
Número de albergues	66	59	262	100	487
Toneladas de harina de maíz	6.6	3.0	4.9	1.7	16.2
Donación equivalente en unidades de tortillas	483,219	339,631	191,917	60,738	1,075,505
Damnificados apoyados	9,734	6,350	5,675	3,373	25,132

El Centro Escolar de Taplahuaca, en El Salvador, recibió el pago parcial para una profesora, además de un evento para celebrar el Día del Niño en el que se hizo la entrega de regalos. Mediante el programa “Manitas a la Obra”, se realizaron visitas con un Tortimóvil a los albergues que resguardaron a los damnificados afectados por las inundaciones, para generar un ambiente de optimismo se ofreció música, la presencia de un payaso, piñatas y entrega de balones.

En Honduras DEMAHSA realizó trabajo en las comunidades cercanas a la planta. Se entregó harina para meriendas de escuela, se dio apoyo a los docentes, se entregó un donativo para la adquisición de un transformador de energía, entre otras acciones. Un equipo de colaboradores realizó una visita al Orfanato de Occidente y suministraron tortillas y harinas para los niños.

La operación de TORTIMASA en Nicaragua benefició a 4,600 damnificados de la zona norte y occidente del país, mediante la donación de 82,800 tortillas, apoyando a un 84% de la población afectada. Durante el año se hicieron entregas mensuales de costales de 50 libras con harina a 15 instituciones. En total, se donaron 240 sacos mensuales equivalentes a 5 toneladas.

DEMAGUSA en Guatemala realizó contribuciones a la Fundación de Niños con Cáncer. Cuando sucedieron los temblores en Santa Rosa, los colaboradores repartieron productos entre la población afectada.

En Costa Rica, DEMASA abrió un centro de cuidado infantil para colaboradores con hijos de entre 1 y 10 años. Estas instalaciones fueron ampliamente reconocidas por el Ministerio de Bienestar Social y pasó a formar parte de un modelo que usó la Presidenta de la República. Además trabajó intensamente con las personas que atendieron los comedores escolares, para reforzar todas las bondades de la tortilla de maíz, y que esta forme parte fundamental de los menús que reciben los niños en las escuelas. Para esta labor, se cuenta con la participación de dos nutricionistas.



Promoviendo Valores Humanos: Mario Moreno “Cantinflas”: El Actor, El Torero, El Empresario y El Hombre



Para conmemorar el 100 aniversario de su natalicio, la Fundación Mario E. Moreno A.C. presentó el libro Mario Moreno “Cantinflas”, el actor, el torero, el empresario y el hombre en el Palacio de Bellas Artes. Ahí destacadas personalidades acompañaron a Don Roberto González Barrera, Presidente del Consejo de Administración de GRUMA y Presidente Vitalicio de Grupo Financiero Banorte, quien fue entrañable amigo de quien fuera conocido como el “Mimo de México”. La edición del libro constó de 3,500 ejemplares y fue apoyada por GRUMA y Banorte.



Premios y Reconocimientos

Con mucho orgullo, gracias a su desempeño durante el 2011, Gruma México fue reconocida por la prestigiada empresa de investigación y consultoría gerencial, Great Place to Work Institute, como la mejor compañía para trabajar en México.



GIMSA obtuvo el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable otorgado por el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) por quinto año consecutivo, mientras que Molinera de México y PRODISA lo obtuvieron por cuarto año. Asimismo, el programa Comité de Colaboradores de Promesa Básica de Gruma México fue reconocido como la Mejor Práctica de RSE 2011 por CEMEFI.

Por segundo año consecutivo, GRUMA y Don Roberto González Barrera, Presidente del Consejo de Administración, fueron incluidos en la lista que considera a las 100 empresas globales de excelencia de la revista *World Finance*. Este premio se otorga a las empresas y personalidades que han logrado los más altos niveles de desempeño en sus respectivos campos de acción y que, gracias a su liderazgo, impulsan el desarrollo de su industria en el mundo.

GRUMA cree firmemente que los principios y las prácticas sanas de gobierno corporativo son críticas para asegurar el cumplimiento de sus responsabilidades de forma íntegra y ética, en beneficio de todos sus grupos de interés.

Estos principios y prácticas también son fundamentales para el compromiso de la compañía con sus empleados, clientes, proveedores, consumidores, funcionarios de gobierno y comunidades en las que opera.

Integración del Consejo de Administración de GRUMA

	EDAD	PRINCIPAL OCUPACIÓN	CLASIFICACIÓN ⁽¹⁾
Roberto González Barrera	81	Fundador y Presidente del Consejo de Administración de GRUMA, GIMSA y Presidente Honorario Vitalicio de Grupo Financiero Banorte	Patrimonial, relacionado
José de la Peña y Angelini	63	Director General de Corporativo Obama	Independiente ⁽²⁾
Juan Diez-Canedo Ruiz	61	Director General de Financiera Local	Patrimonial independiente ⁽²⁾
Bertha Alicia González Moreno	58	Directora Honoraria Vitalicia de Patronato para el Fomento Educativo y Asistencial de Cerralvo; Consejera de GIMSA, Grupo Financiero Banorte y Banco Mercantil del Norte	Patrimonial, relacionada
Juan Antonio González Moreno	54	Director General de Gruma Asia y Oceanía; Consejero Suplente de Grupo Financiero Banorte y Banco Mercantil del Norte	Relacionado
Roberto Javier González Moreno	59	Presidente del Consejo de Administración y Director General de Corporación Noble, Gael Desarrollos y Rocalta; Consejero de GIMSA y Consejero Suplente de Grupo Financiero Banorte y Banco Mercantil del Norte	Relacionado
Federico Gorbea Quintero	48	Presidente y Director General de Archer-Daniels-Midland México	Independiente
Carlos Hank Rhon	64	Presidente del Consejo de Administración de Grupo Financiero Interacciones, Grupo Hermes y Grupo Coin/La Nacional	Relacionado
Mark Kolkhorst	48	Subdirector Corporativo de Archer-Daniels-Midland y Director de las divisiones de Cocoa y Milling	Independiente
Mario Martín Laborín Gómez	60	Presidente del Consejo de Administración y Director General de ABC Holding y ABC Capital	Independiente ⁽²⁾

	EDAD	PRINCIPAL OCUPACIÓN	CLASIFICACIÓN ⁽¹⁾
Juan Manuel Ley López	79	Presidente del Consejo de Administración de Casa Ley y Director General de Grupo Ley	Independiente
Bernardo Quintana Isaac	70	Presidente del Consejo de Administración de Empresas ICA	Independiente
Juan Antonio Quiroga García	62	Director Corporativo de GRUMA	Patrimonial, relacionado
Alfonso Romo Garza	61	Presidente del Consejo de Administración y Director General de Plenus	Independiente
Adrián Sada González	67	Presidente del Consejo de Administración de Vitro	Independiente

⁽¹⁾ Clasificación de los consejeros establecida por el Código de Mejores Prácticas Corporativas, emitido por una comisión creada por el Consejo Coordinador Empresarial de México.

⁽²⁾ Miembro de los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias de GRUMA y GIMSA.

El Consejo de Administración es apoyado en sus funciones por el Comité de Auditoría y el Comité de Prácticas Societarias.

De acuerdo con la normatividad aplicable y a nuestros estatutos sociales, la vigilancia de la gestión, conducción y ejecución de los negocios de la Sociedad, se encuentra a cargo del Consejo de Administración, a través de los Comités de Auditoría y Prácticas Societarias, así como por conducto del Auditor Externo de la Sociedad.

Comité de Auditoría

En cumplimiento de lo anterior, se ha constituido un Comité de Auditoría integrado exclusivamente por consejeros independientes.

Comité de Prácticas Societarias

Los miembros del Comité son designados por el Consejo de Administración a propuesta del presidente de dicho órgano social. Sin embargo, el Presidente del Comité es designado por la propia Asamblea General Ordinaria de Accionistas. La duración de su cargo será de un año, pero continuarán en funciones hasta que los sustitutos tomen posesión de sus cargos.

Los miembros del Comité podrán, a su vez, ser miembros de cualquier otro comité del Consejo de Administración. Los miembros del Comité recibirán los emolumentos que decida la Asamblea de Accionistas.

Equipo Directivo

Joel Suárez Aldana
Director General Global

Juan Antonio Quiroga García
Director Corporativo

Alejandro Barrientos Serrano
Director Corporativo de Finanzas y Planeación Estratégica

Leonel Garza Ramírez
Director Corporativo de Abastecimientos

Heinz Kollmann
Director Corporativo de Tecnología para Harina de Trigo

Sylvia Elisa Hernández Benítez
Directora Corporativa de Mercadotecnia Global

Felipe Rubio Lamas
Director Corporativo de Tecnología para Harina de Maíz y Tortilla

Salvador Vargas Guajardo
Director Jurídico Corporativo

Alejandro Vázquez Salido
Director Corporativo de Comunicación e Imagen

Homero Huerta Moreno
Director Corporativo de Administración

Raúl Cavazos Morales
Director Corporativo de Tesorería

Alejandro Cortina Gallardo
Director Corporativo de Planeación Estratégica

David Camilo Vargas Zepeda
Director Corporativo de Recursos Humanos

Roberto Jorge González Alcalá
Director General de Gruma México y Latinoamérica

Juan Antonio González Moreno
Director General de Gruma Asia y Oceanía

Nicolás Constantino Coppola
Director General de Gruma Venezuela

José Antonio Jaikel Aguilar
Director General de Gruma Centroamérica

Francisco Yong García
Director General de Gruma Europa

Ciudadanía Corporativa

Impulsamos y mantenemos una constante y estrecha colaboración con cámaras, asociaciones, OSC, y gobiernos, con el fin de impulsar el desarrollo del sector, por ello participamos en las siguientes instituciones:

- **CAINTRA.** Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León
- **CANACODEA.** Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas y Afines (Costa Rica)
- **CANAMI.** Cámara Nacional de Maíz Industrializado
- **CANIMOLT.** Cámara Nacional de la Industria Molinera de Trigo
- **CCE.** Consejo Coordinador Empresarial
- **CIMEXVEN.** Cámara de Integración México-Venezuela
- **CNA.** Consejo Nacional Agropecuario
- **COMCE.** Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C.
- **CONCAMIN.** Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos
- **CONMÉXICO.** Organismo Empresarial que representa a la Industria de Bienes de Consumo en México
- **PROTORTILLA.** Consejo Promotor y Regulador de la Cadena Maíz-Tortilla, A.C.
- **TIA.** Tortilla Industry Association



INFORME

DEL COMITÉ DE PRÁCTICAS SOCIETARIAS

POR EL EJERCICIO 2011

25 de abril de 2012

Al Consejo de Administración de GRUMA, S.A.B. DE C.V.

En cumplimiento del artículo 43 de la Ley de Mercado de Valores, así como del artículo Vigésimo Sexto de los Estatutos de la Sociedad, informo a ustedes sobre las actividades llevadas a cabo por el Comité de Prácticas Societarias durante el período comprendido del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2011.

- 1. Desempeño de los Directivos Relevantes.-** Se evaluó con base en los resultados financieros y en función del cumplimiento de los objetivos personales establecidos dentro de sus responsabilidades para con la sociedad. Con base en las evaluaciones practicadas por el área de Recursos Humanos, en términos generales, el desempeño de los Directivos Relevantes fue satisfactorio, en tal virtud, recibieron un bono de desempeño (compensación variable) acorde a las Políticas establecidas por la propia Sociedad.
- 2. Operaciones Relevantes.-** El comité ha sido informado por la administración y los auditores independientes de las operaciones relevantes con partes relacionadas, mismas que han sido divulgadas en las notas de los estados financieros de la Sociedad por el período que se informa.
- 3. Compensaciones a Directivos Relevantes.-** La compensación integral pagada al Director General y demás Directivos Relevantes de la Sociedad durante el año 2011 se encuentra en términos de mercado, frente a otras empresas comparables a la Sociedad, y está acorde con las Políticas de Compensación establecidas por la compañía.
- 4. Dispensas.-** Durante el período que se informa, el Consejo de Administración no otorgó dispensa alguna para que algún consejero, directivo relevante o persona con poder de mando aproveche oportunidades de negocio para sí o a favor de terceros, que correspondan a la Sociedad o sus subsidiarias.
- 5. Opiniones.-** El Comité de Prácticas Societarias otorgó las siguientes opiniones:
 - En atención a la renuncia del Ing. Raúl Alonso Peláez Cano al cargo de Director General de la Sociedad, otorgó su opinión favorable para la integración de un Comité Directivo coordinado por el Presidente del Consejo de Administración para ejercer las funciones correspondientes a dicho cargo hasta en tanto se designara al nuevo Director General.
 - En sesión del Consejo de Administración de fecha 22 de Febrero de 2012, en términos del Artículo 28, fracción III, inciso d) de la Ley del Mercado de Valores, el Comité presentó al Consejo de Administración de **GRUMA, S.A.B. DE C.V.** su opinión favorable para nombrar al Lic. Joel Suárez Aldana, como Director General de la Sociedad, con las funciones y responsabilidades que dicho cargo ameritan en los términos de la propia Ley del Mercado de Valores.

A nombre del Comité de Prácticas Societarias,



Dr. Juan Diez-Canedo Ruíz
Presidente



Al Consejo de Administración de GRUMA, S.A.B. DE C.V.

En cumplimiento del artículo 43 de la Ley de Mercado de Valores y del artículo Vigésimo sexto de los Estatutos de la Sociedad, informo a Ustedes sobre las actividades llevadas a cabo durante el ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2011. En el establecimiento de su programa de trabajo el Comité ha tenido presentes las mejores prácticas relevantes para la Sociedad y lo establecido en las leyes y normas aplicables. El Comité se reunió en siete ocasiones para el desarrollo de sus actividades.

1. Auditoría Interna.

Se revisó la estructura organizacional, los planes de trabajo y los informes trimestrales del área de auditoría interna de la Sociedad. Asimismo, se nos presentaron los reportes de seguimiento a las observaciones encontradas, sin haber hallazgos relevantes que mencionar.

2. Código de Ética.

Se dio seguimiento al cumplimiento del Código de Ética que norma la actuación de sus consejeros, funcionarios y empleados, no teniendo a la fecha casos relevantes que informar.

Se supervisó la operación del canal de comunicación entre funcionarios y empleados con el Comité de Auditoría. Se verificó periódicamente que la Administración atendiera eficaz y oportunamente las observaciones que así lo ameritaban. Asimismo, se continuó ampliando la cobertura del canal anteriormente señalado.

3. Auditoría.

Trimestralmente revisamos con la administración de la Sociedad y con los auditores externos los avances al proceso de certificación del sistema de control interno que actualmente tiene en proceso la Sociedad para cumplir con los requerimientos establecidos en la Ley Sarbanes-Oxley.

Se realizaron juntas periódicas con los integrantes de la Dirección Jurídica Corporativa, sobre el estatus de los principales asuntos legales en los que participa la Sociedad y el cumplimiento de la normatividad aplicable a la misma.

Con base en lo anterior, así como en las entrevistas con los auditores externos y con la administración de la Sociedad, consideramos que el sistema de control interno y de auditoría interna cumple satisfactoriamente con sus objetivos fundamentales.

Se analizó el plan de trabajo de los auditores externos de la Sociedad para el ejercicio 2011 y se dio seguimiento a los avances en su implementación.

En nuestras entrevistas y sesiones del Comité de Auditoría con los auditores, nos cercioramos del cumplimiento de los requisitos de rotación e independencia de su

personal. También revisamos con ellos y con la administración, los comentarios sobre el control interno que se emitieron, así como los objetivos, procedimientos y alcances de la auditoría externa para el ejercicio 2011. A nuestro criterio los servicios de auditoría externa cumplen adecuadamente con lo requerido.

Se aprobaron los servicios adicionales proporcionados por la firma de auditoría externa, que incluyeron, el trabajo de certificación del sistema de control interno requerido por la Ley Sarbanes-Oxley y estudios de precios de transferencias intercompañías. Consideramos que los servicios aprobados por el Comité no afectan la independencia de la firma de auditoría externa.

4. Información Financiera.

Revisamos la información financiera trimestral de la Sociedad correspondiente al ejercicio 2011, sobre la cual no detectamos irregularidades y acordamos su presentación al Consejo de Administración y su publicación.

Se apoyó al Consejo de Administración en la elaboración de las opiniones e informes a que se refiere el artículo 28 fracción IV, incisos “c”, “d” y “e” respecto del ejercicio social 2010. Adicionalmente se elaboró y presentó, tanto al Consejo de Administración como a la asamblea de Accionistas, el informe anual de las actividades desarrolladas por este Comité en el ejercicio social 2010.

Se revisó la Forma 20-F correspondiente al ejercicio 2010, que se entregó a la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de América en forma completa y oportuna.

Revisamos los estados financieros dictaminados de la Sociedad al 31 de Diciembre de 2011, el informe de los auditores y las políticas de contabilidad utilizadas en su preparación. Después de haber revisado la carta de los auditores independientes a la administración, recomendamos al Consejo de Administración su aprobación para ser presentados a la consideración de la Asamblea de Accionistas.

Fuimos informados que la Sociedad a partir del 1 de enero de 2011 implementó las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las cuales incluyen además las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) vigentes, las interpretaciones relacionadas y emitidas por el International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), incluyendo aquellas emitidas previamente por el Standing Interpretations Committee (SIC), estas modificaciones han sido adoptadas a fin de dar cumplimiento a las disposiciones aplicables a las emisoras de valores a partir del 1° de enero de 2012.

5. En apoyo al Consejo de Administración.

Se verificó que los acuerdos tomados por la Asamblea de Accionistas de fecha 29 de Abril de 2011 quedaran debidamente cumplidos y formalizados.

Adicionalmente cabe señalar que el Comité presentó al Consejo de Administración, en su sesión de fecha 27 de Octubre de 2010, su opinión favorable para la enajenación por parte de **GRUMA, S.A.B. DE C.V.** de hasta 177,596,496 acciones emitidas por Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V., representativas del 8.8% de su capital social, operación implementada en Febrero de 2011.

Asimismo, se dio seguimiento a la implementación por parte de la administración de la Sociedad a las autorizaciones otorgadas por el Consejo de Administración, previa opinión favorable del Comité de Auditoría, para la contratación de pasivos financieros, por \$1,800 millones en moneda nacional y US \$275 millones, los cuales se emplearon en su totalidad para el refinanciamiento de pasivos y el mejoramiento de la estructura financiera de **GRUMA, S.A.B. de C.V.**

Lo anterior en los términos del artículo 28, fracción III, inciso c) de la Ley del Mercado de Valores.

El Comité otorgó su opinión favorable para la contratación de instrumentos de cobertura cambiaria con respecto a las compras de maíz y trigo que se requieran para las operaciones de las subsidiarias Mexicanas de la Sociedad, desde el Cuarto Trimestre del ejercicio 2011 hasta el término del Tercer Trimestre del Ejercicio 2012.

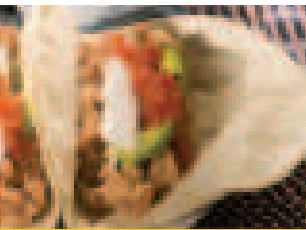
6.- Aspectos Internos.

Se continuará trabajando con la administración en el desarrollo e implementación del sistema integral de administración de riesgos, así como en el seguimiento de los procesos y controles contables a fin de lograr una correcta aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera.

A nombre del Comité de Auditoría;



Dr. Juan Diez-Canedo Ruíz
Presidente



DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN

GRUMA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

(millones de pesos, excepto donde se indique¹)

Resultados Consolidados

GRUMA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

2011 versus 2010

El **volumen de ventas** de GRUMA subió 5% a 4,740 miles de toneladas comparado con 4,526 miles de toneladas en 2010. Este aumento se debió principalmente a Gruma Corporation y GIMSA.

Las **ventas netas** se incrementaron 25% a Ps.57,645 millones en comparación con Ps.46,232 millones en 2010. La subida fue generada especialmente por Gruma Venezuela, GIMSA y Gruma Corporation, debido a aumentos de precios, crecimiento en volumen de ventas y el efecto de inflación de las cifras en Venezuela. Las ventas de las operaciones fuera de México representaron 66% de las ventas netas consolidadas en 2011 y 2010.

El **costo de ventas** se incrementó 27% a Ps.40,118 millones en comparación con Ps.31,563 millones en 2010. Esto fue ocasionado primordialmente por Gruma Venezuela, GIMSA y Gruma Corporation por mayores costos de materia prima, crecimiento en volumen de ventas y el efecto de inflación de las cifras en Gruma Venezuela. El costo de ventas como porcentaje de ventas netas subió a 69.6% de 68.3% en 2010 debido fundamentalmente a Gruma Corporation, ya que los incrementos en costos de materia prima no se reflejaron totalmente en los precios de nuestros productos.

Los **gastos de venta y administración** crecieron 16% a Ps.13,984 millones en comparación con Ps.12,100 millones en 2010, esencialmente por Otras y Eliminaciones, Gruma Corporation y, en menor medida, Gruma Venezuela y GIMSA. Los gastos de operación como porcentaje de ventas netas mejoraron a 24.3% de 26.2% en 2010, especialmente por Gruma Venezuela y, en menor grado, GIMSA y Gruma Corporation debido a una mejor absorción.

Otros gastos, neto, fueron Ps.204 millones en comparación con Ps.519 millones en 2010. La disminución se dio porque en 2010 la compañía incurrió en gastos no recurrentes relacionados con el procedimiento de expropiación de las operaciones en Venezuela, lo cual no se tuvo en 2011.

La **utilidad de operación** de GRUMA se incrementó 63% a Ps.3,338 millones en comparación con Ps.2,050 millones en 2010. El margen de operación mejoró a 5.8% de 4.4% en 2010 debido substancialmente a Gruma Venezuela, Otras y Eliminaciones y, en menor medida, GIMSA.

El **costo de financiamiento, neto**, fue de Ps.427 millones contra Ps.1,163 millones en 2010. La mejora fue resultado básicamente de (1) menores gastos financieros, por la reducción de deuda de GRUMA y mejores tasas de interés durante 2011, y (2) ganancias por coberturas de tipo de cambio relacionadas con compras de maíz.

La participación de GRUMA en la utilidad neta de **compañías asociadas** no consolidadas (principalmente GFNorte) fue de Ps.4,711 millones en comparación con Ps.592 millones en 2010. Esto por la ganancia en la venta de la participación accionaria de GRUMA en GFNorte durante febrero de 2011.

Los **impuestos** a la utilidad aumentaron 115% a Ps.1,807 millones comparado con Ps.840 millones en 2010, primordialmente como resultado de una mayor utilidad antes de impuestos.

La **utilidad neta consolidada** de GRUMA fue de Ps.5,816 millones en comparación con Ps.639 millones en 2010. La utilidad neta mayoritaria fue de Ps.5,271 millones versus Ps.432 millones en 2010. Ambas mejoras fueron ocasionadas fundamentalmente por la ganancia en la venta de la participación accionaria de GRUMA en GFNorte.

Situación Financiera Consolidada

Diciembre 2011 versus diciembre 2010

Datos Sobresalientes de Balance

Los **activos totales** al 31 de diciembre de 2011 fueron Ps.44,543 millones, un crecimiento de 14% debido particularmente a incrementos en (1) inventarios, por los mayores precios de materia prima a consecuencia del alza en los precios internacionales de los *commodities* y la devaluación del peso mexicano; (2) propiedad, planta y equipo, debido a diversas adquisiciones y expansiones realizadas durante 2011, sobre todo en Gruma Corporation; y (3) clientes, por los incrementos en los precios de nuestros productos derivado de mayores costos de materia prima.

Los **pasivos totales** al 31 de diciembre de 2011 fueron Ps.26,830 millones, 5% menos que a finales de 2010. Esto gracias a un menor nivel de deuda, lo cual fue contrarrestado por mayores saldos de proveedores y por la devaluación del peso.

El **capital contable** al 31 de diciembre de 2011 fue de Ps.17,713 millones, 65% más que a finales de 2010.

Programa de Inversiones

Las inversiones de GRUMA fueron US\$191 millones en 2011, de lo cual alrededor de un 30% se destinó a adquisiciones en diversas regiones del mundo (Estados Unidos, Rusia y Turquía). Otra parte importante se orientó a expansiones de capacidad, en su mayoría en E.U.A., y a diversas mejoras tecnológicas, especialmente en E.U.A., México, Australia y Europa.

Perfil de Deuda

Al 31 de diciembre de 2011 la deuda de GRUMA fue de US\$958 millones, de la cual el 83% estaba denominado en dólares. La siguiente tabla muestra las amortizaciones de deuda de GRUMA al cierre del año 2011:

Amortizaciones de Deuda (millones de dólares)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020...	TOTAL
Bono Perpetuo									300	300
Crédito Sindicado BBVA			25	25	175					225
Crédito Sindicado BBVA (pesos)				4.3	8.6	38.7	34.4			86
Crédito Gruma Corp. BofA		0.5			133.2					133.7
Crédito Bancomext (pesos)				2.2	4.3	19.4	17.2			43.1
Crédito Rabobank					50					50
Otros	117.1	2.7	0.5	0.2						120.5
TOTAL	117.1	3.2	25.5	31.7	371.1	58.1	51.6		300	958.3

Resultados por Subsidiaria

2011 versus 2010

GRUMA CORPORATION

El **volumen de ventas** creció 6% a 1,478 miles de toneladas comparado con 1,395 miles de toneladas en 2010. Esto fue debido primordialmente a varias adquisiciones realizadas durante el año, al efecto de una semana adicional de operaciones en 2011 (lo cual ocurre cada cinco o seis años de acuerdo a los cierres contables) y al crecimiento orgánico de las operaciones europeas.

Las **ventas netas** avanzaron 12% a Ps.23,923 millones en comparación con Ps.21,451 millones en 2010. Esto fue resultado fundamentalmente del mayor volumen de ventas, aunado a aumentos de precio implementados durante 2011 por mayores costos de materia prima.

El **costo de ventas** subió 16% a Ps.15,452 millones en comparación con Ps.13,302 millones en 2010. Esto principalmente como resultado de mayores costos de materia prima (maíz, trigo y aceites) y crecimiento en volumen de ventas. Como porcentaje de ventas netas, el costo de ventas ascendió a 64.6% de 62% ya que los incrementos en costos de materia prima no se reflejaron totalmente en los precios de nuestros productos.

Los **gastos de venta y administración** aumentaron 9% a Ps.7,435 millones en comparación con Ps.6,829 millones en 2010 debido al crecimiento en el volumen de ventas, mayores comisiones relacionadas con los incrementos de precio y mayores gastos de promoción y publicidad. Los gastos de operación como porcentaje de ventas netas mejoraron a 31.1% en comparación con 31.8% en 2010 debido a una mejor absorción.

La **utilidad de operación** disminuyó 27% a Ps.947 millones de Ps.1,303 millones en 2010, y el margen de operación bajó a 4% de 6.1%.

GIMSA

El **volumen de ventas** se incrementó 4% a 1,959 miles de toneladas en comparación con 1,890 miles de toneladas en 2010. Esto se derivó de (1) mayores ventas a supermercados, en parte por su crecimiento orgánico, (2) ganancias en participación de mercado en el segmento de productores de

snacks, y (3) creación anticipada de inventarios de harina de maíz a finales de 2011 por parte de clientes, previo a aumentos de precio.

Las **ventas netas** avanzaron 30% a Ps.15,386 millones en comparación con Ps.11,853 millones en 2010. Esto se derivó básicamente de aumentos de precio y, en menor medida, del crecimiento en volumen de ventas y de una venta no recurrente de maíz por Ps.574 millones.

El **costo de ventas** subió 30% a Ps.11,284 millones en comparación con Ps.8,648 millones en 2010 por (1) mayores costos de maíz y, en menor grado, (2) el costo de la venta no recurrente de maíz durante 2011, así como por (3) el crecimiento en volumen de ventas. El costo de ventas como porcentaje de ventas netas se incrementó ligeramente a 73.3% de 73% debido a la venta no recurrente de maíz, la cual no tuvo contribución en márgenes.

Los **gastos de venta y administración** aumentaron 15% a Ps.2,286 millones en comparación con Ps.1,981 millones en 2010. La subida fue resultado principalmente de (1) el continuo fortalecimiento de varios programas destinados a atraer a tortilleros tradicionales, (2) mayor promoción y publicidad y, en menor grado, (3) incrementos en fletes por falta de capacidad en algunas plantas y por mayores ventas a supermercados y productores de *snacks*, clientes a los que usualmente se les cubre el flete. Como porcentaje de ventas netas, los gastos de operación mejoraron a 14.9% en comparación con 16.7% en 2010 debido a una mejor absorción.

La **utilidad de operación** creció 54% a Ps.1,771 millones de Ps.1,147 millones en 2010, y el margen de operación mejoró a 11.5% de 9.7%.

Gruma Venezuela

El **volumen de ventas** aumentó 1% a 528 miles de toneladas en comparación con 523 miles de toneladas en 2010, debido a eficiencias productivas en algunas plantas, lo cual permitió ampliar la distribución en ciertos canales.

Las **ventas netas** subieron 70% a Ps.9,157 millones en comparación con Ps.5,382 millones en 2010. Esto fue debido especialmente al efecto por inflación, aumentos de precios y, en menor grado, el crecimiento en volumen de ventas.

El **costo de ventas** creció 67% a Ps.6,747 millones en comparación con Ps.4,047 millones en 2010. Esto se derivó principalmente de (1) el efecto por inflación, (2) mayores costos de materia prima (maíz y trigo), (3) incrementos salariales y mayores prestaciones a obreros y, en menor medida, (4) la devaluación del peso mexicano y (5) el mayor volumen de ventas. El costo de ventas como porcentaje de ventas netas mejoró a 73.7% de 75.2%, fundamentalmente por una mejor absorción de costos por los aumentos de precio.

Los **gastos de venta y administración** aumentaron 30% a Ps.1,736 millones en comparación con Ps.1,335 millones en 2010. Esto como resultado, particularmente, del efecto de inflación y, en menor grado, la devaluación del peso mexicano, lo cual más que compensó aumentos en fletes, promoción y publicidad. Como porcentaje

de ventas netas, los gastos de operación mejoraron a 19% en comparación con 24.8% por la mejor absorción de gastos.

La **utilidad de operación** ascendió a Ps.674 millones en comparación con una pérdida de operación de Ps.26 millones en 2010, y el margen de operación mejoró a 7.4% de negativo 0.5%.

MOLINERA DE MÉXICO

El **volumen de ventas** creció 7% a 564 miles de toneladas en comparación con 530 miles de toneladas en 2010. Lo anterior fue generado por (1) estrategias regionales de precios, (2) mayor cobertura de mercado, (3) fortalecimiento de programas comerciales, (4) mayor demanda de harinas premezcladas por parte de supermercados, e (5) introducción de nuevos productos al segmento institucional.

Las **ventas netas** subieron 23% a Ps.4,633 millones en comparación con Ps.3,757 millones en 2010. Esto fue resultado esencialmente de mayores precios, para reflejar los aumentos en los costos de trigo, y, en menor medida, del crecimiento en el volumen de ventas.

El **costo de ventas** se incrementó 26% a Ps.3,894 millones en comparación con Ps.3,095 millones en 2010, como resultado de los mayores costos de trigo y del crecimiento en el volumen de ventas. El costo de ventas como porcentaje de ventas netas subió a 84% de 82.4% debido a mayores costos de trigo, los cuales no fueron totalmente reflejados en nuestros precios.

Los **gastos de venta y administración** crecieron 9% a Ps.631 millones en comparación con Ps.578 millones en 2010. Esto fue originado por (1) los continuos programas orientados a ampliar la participación de mercado y dar un mejor servicio al cliente, y (2) mayores fletes por el aumento en los volúmenes de venta y más envíos entre plantas por limitaciones de capacidad. Los gastos de operación como porcentaje de ventas netas mejoraron a 13.6% en comparación con 15.4% derivado de una mejor absorción.


La **utilidad de operación** aumentó 45% a Ps.104 millones de Ps.72 millones en 2010, y el margen de operación subió a 2.2% de 1.9%.

GRUMA CENTROAMÉRICA

El **volumen de ventas** subió 14% a 229 miles de toneladas en comparación con 201 miles de toneladas en 2010. Esto se debió principalmente a (1) escasez de maíz en la región por condiciones climatológicas adversas que afectaron la cosecha de maíz, (2) la eliminación del subsidio al gas natural en El Salvador a mediados de 2011, lo cual incentivó el cambio del método tradicional de hacer tortillas hacia el método de harina de maíz, y (3) promociones y campañas publicitarias agresivas.

Las **ventas netas** avanzaron 15% a Ps.3,180 millones de Ps.2,765 millones reportados en 2010, lo cual fue resultado básicamente del mayor volumen de ventas.

El **costo de ventas** aumentó 17% a Ps.2,368 millones en comparación con Ps.2,022 millones en 2010. Lo anterior fue ocasionado sustancialmente por el incremento en el volumen de ventas, así como por mayores costos de maíz y energéticos. El costo de ventas como porcentaje de ventas netas subió a 74.5% de 73.1% debido a los mayores costos antes mencionados, los cuales no fueron enteramente reflejados en nuestros precios.



Los **gastos de venta y administración** crecieron 5% a Ps.858 millones en comparación con Ps.816 millones en 2010. Esto debido a los aumentos en (1) volumen de ventas, (2) promoción y publicidad, (3) salarios y (4) tarifas de fletes por mayores costos de combustible. Como porcentaje de ventas netas, los gastos de operación mejoraron a 27% versus 29.5% en 2010 por una mejor absorción.

La **pérdida de operación** fue de Ps.46 millones contra una pérdida de Ps.73 millones en 2010. El margen operativo mejoró a negativo 1.5% contra negativo 2.6%.

Otras y Eliminaciones

La **pérdida de operación** fue de Ps.111 millones, Ps.261 millones menos que en 2010, ya que la compañía no tuvo gastos por donaciones relacionadas con desastres naturales en México ni gastos por el procedimiento de expropiación de las operaciones en Venezuela incurridos durante 2010, entre otras cosas.



DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES



Monterrey, N. L., 9 de abril de 2012

**A la Asamblea de Accionistas de
Gruma, S. A. B de C. V.**

Dictamen sobre los estados financieros consolidados

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Gruma, S. A. B. de C. V. y subsidiarias (la “Compañía”), que comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y los estados consolidados de resultados integrales, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, así como un resumen de las políticas contables significativas y otras notas aclaratorias.

Responsabilidad de la Administración sobre los estados financieros consolidados

La Administración de la Compañía es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), y del control interno que la Administración determine necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados que estén libres de errores significativos, ya sea por fraude o error.

Responsabilidad del auditor

Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros consolidados con base en nuestras auditorías. Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas requieren que cumplamos con los requerimientos éticos, así como, planear y efectuar la auditoría de tal manera que nos permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados no contienen errores importantes.

La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluyendo la evaluación de riesgos de error material de los estados financieros consolidados, ya sea por fraude o error. Al realizar la evaluación de riesgos, el auditor considera el control interno relevante para la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados con el fin de diseñar procedimientos de auditoría apropiados en las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía. Una auditoría también incluye la evaluación de lo apropiado de las políticas contables utilizadas y lo razonable de las estimaciones contables hechas por la Administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros consolidados en su conjunto.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionar una base para nuestra opinión de auditoría.

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Gruma, S. A.B. de C. V. y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y sus resultados de operaciones y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de conformidad con las NIIF.

Párrafo de énfasis

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2011 y 2010, incluyen activos, pasivos y utilidad (pérdida) del ejercicio por \$5,839,051 y \$2,721,870, \$681,590 y \$3,621,404 y \$1,931,565 y (\$169,225), respectivamente, relativos a una subsidiaria en el extranjero. Como se menciona en la Nota 25, durante 2010 se emitió un decreto de expropiación de dicha subsidiaria extranjera. A la fecha de este informe y como se explica en dicha Nota, la Administración de la Compañía continúa con las negociaciones, por lo tanto, el resultado final de este asunto es incierto.

PricewaterhouseCoopers, S. C.



C.P. Miguel Ángel Puente Buentello
Socio de Auditoría

ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA

GRUMA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010



(En miles de pesos mexicanos) (Notas 1, 2 y 4)

	Notas	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
ACTIVOS				
Circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	7	\$ 1,179,651	\$ 21,317	\$ 1,880,663
Valores negociables		140,255	79,577	127,293
Instrumentos financieros derivados	20	103,413	13,137	55,749
Cuentas por cobrar, neto	8	7,127,208	5,017,797	5,670,752
Inventarios	9	10,700,831	7,264,234	7,536,588
Impuestos a la utilidad por recuperar		505,069	642,474	427,805
Pagos anticipados		231,489	306,557	336,970
Total activo circulante		19,987,916	13,345,093	16,035,820
No Circulante:				
Documentos y cuentas por cobrar a largo plazo	10	626,874	598,961	543,295
Inversión en acciones de asociadas	11	143,700	4,436,401	4,020,339
Propiedades, planta y equipo, neto	12	20,515,633	17,930,173	20,043,444
Activos intangibles, neto	13	2,954,359	2,406,437	2,483,254
Impuesto diferido	14	314,136	210,329	152,292
Total activo no circulante		24,554,702	25,582,301	27,242,624
TOTAL ACTIVOS		\$ 44,542,618	\$ 38,927,394	\$ 43,278,444
PASIVOS				
Circulante:				
Deuda a corto plazo	15	\$ 1,633,207	\$ 2,192,871	\$ 2,203,392
Proveedores		5,544,105	3,601,829	3,564,372
Instrumentos financieros derivados	20	46,013	4,863	11,935
Provisiones	16	401,116	308,801	247,590
Impuestos a la utilidad por pagar		624,378	152,307	231,574
Otros pasivos a corto plazo	17	2,732,215	2,894,694	2,368,388
Total pasivo circulante		10,981,034	9,155,365	8,627,251
No Circulante:				
Deuda a largo plazo	15	11,472,110	15,852,538	19,572,002
Impuesto diferido	14	3,838,316	2,768,015	2,576,819
Obligaciones por beneficios a empleados	18	370,402	350,179	302,083
Provisiones	16	114,714	21,353	82,776
Otros pasivos a largo plazo		53,258	57,670	37,751
Total pasivo no circulante		15,848,800	19,049,755	22,571,431
TOTAL PASIVO		26,829,834	28,205,120	31,198,682
PATRIMONIO				
Participación controladora:				
Capital social	19	\$ 6,972,425	\$ 6,972,425	\$ 6,972,425
Reservas		(144,236)	(1,350,082)	16,945
Utilidades retenidas	19	6,603,014	1,322,218	908,460
Total participación controladora		13,431,203	6,944,561	7,897,830
Participación no controladora		4,281,581	3,777,713	4,181,932
TOTAL PATRIMONIO		17,712,784	10,722,274	12,079,762
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO		\$ 44,542,618	\$ 38,927,394	\$ 43,278,444

Las notas que se acompañan forman parte integral de estos estados financieros consolidados.



ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS

GRUMA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010

(En miles de pesos mexicanos, excepto las cifras por acción) (Notas 1, 2 y 4)

	Notas	2011	2010
Ventas netas		\$ 57,644,749	\$ 46,232,454
Costo de ventas		(40,117,952)	(31,563,342)
Utilidad bruta		17,526,797	14,669,112
Gastos de venta y administración		(13,984,486)	(12,100,365)
Otros gastos, neto	21	(203,850)	(518,732)
Utilidad de operación		3,338,461	2,050,015
Gastos financieros		(1,017,122)	(1,424,152)
Productos financieros		126,389	33,753
Resultado en instrumentos financieros derivados		207,816	(82,525)
Resultado por posición monetaria, neta		214,832	165,869
Resultado por fluctuación cambiaria, neta		40,885	143,852
Costo de financiamiento, neto		(427,200)	(1,163,203)
Participación en la utilidad neta de asociadas		3,329	592,235
Utilidad en venta de acciones de GFNorte	11	4,707,804	-
Utilidad antes de impuestos		7,622,394	1,479,047
Impuesto a la utilidad:			
Causado		(1,004,246)	(578,730)
Diferido		(802,326)	(260,831)
	23	(1,806,572)	(839,561)
Utilidad neta consolidada		\$ 5,815,822	\$ 639,486
Atribuible a:			
Participación controladora		5,270,762	431,779
Participación no controladora		545,060	207,707
		\$ 5,815,822	\$ 639,486
Utilidad por acción básica y diluída (pesos)		\$ 9.35	\$ 0.77
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)		563,651	563,651

Las notas que se acompañan forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS INTEGRALES

GRUMA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010



(En miles de pesos mexicanos) (Notas 1, 2 y 4)

	Notas	2011	2010
Utilidad neta consolidada		\$ 5,815,822	\$ 639,486
Otro resultado integral, neto:			
Conversión de entidades extranjeras		1,597,671	(1,818,311)
Pérdidas y ganancias actuariales	18	14,061	(18,949)
Participación en el capital de asociada		(5,014)	(85,623)
Reserva para cobertura en flujos de efectivo		4,969	-
Otros movimientos	14	678	781
		1,612,365	(1,922,102)
Resultado integral		7,428,187	(1,282,616)
Atribuible a:			
Participación controladora		6,486,642	(953,269)
Participación no controladora		941,545	(329,347)
		\$ 7,428,187	\$ (1,282,616)

Las notas que se acompañan forman parte integral de estos estados financieros consolidados.



ESTADOS CONSOLIDADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

GRUMA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010

(En miles de pesos mexicanos) (Notas 1, 2 y 4)

	Capital social (Nota 19 A)		Reservas		
	Número de acciones (miles)	Importe	Conversión de entidades extranjeras (Nota 19-D)	Participación en el capital de asociada	Otras reservas
Saldos al 1 de enero de 2010	563,651	\$ 6,972,425	\$ -	\$ 19,420	\$ (2,475)
Transacciones con los accionistas:					
Dividendos pagados	-	-	-	-	-
Resultado integral:					
Utilidad neta del año					
Conversión de entidades extranjeras			(1,282,185)		
Otros movimientos					781
Pérdidas y ganancias actuariales					
Part. en otro resultado integral de asociada				(85,623)	
Resultado integral total del año	-	-	(1,282,185)	(85,623)	781
Saldos al 31 de diciembre de 2010	563,651	\$ 6,972,425	\$ (1,282,185)	\$ (66,203)	\$ (1,694)
Transacciones con los accionistas:					
Dividendos pagados	-	-	-	-	-
Aportación de accionista minoritario	-	-	-	-	-
Resultado integral:					
Utilidad neta del año					
Conversión de entidades extranjeras			1,205,213		
Otros movimientos					678
Pérdidas y ganancias actuariales					
Part. en otro resultado integral de asociada				(5,014)	
Reserva por cobertura en flujos de efectivo					4,969
Resultado integral total del año	-	-	1,205,213	(5,014)	5,647
Saldos al 31 de diciembre de 2011	563,651	\$ 6,972,425	\$ (76,972)	\$ (71,217)	\$ 3,953

Las notas que se acompañan forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

Utilidades retenidas	Total Participación Controladora	Participación no Controladora	Total Patrimonio
\$ 908,460	\$ 7,897,830	\$ 4,181,932	\$ 12,079,762
	-	(74,872)	(74,872)
-	-	(74,872)	(74,872)
431,779	431,779	207,707	639,486
	(1,282,185)	(536,126)	(1,818,311)
	781		781
(18,021)	(18,021)	(928)	(18,949)
	(85,623)		(85,623)
413,758	(953,269)	(329,347)	(1,282,616)
\$ 1,322,218	\$ 6,944,561	\$ 3,777,713	\$ 10,722,274
	-	(524,303)	(524,303)
	-	86,626	86,626
-	-	(437,677)	(437,677)
5,270,762	5,270,762	545,060	5,815,822
	1,205,213	392,458	1,597,671
	678		678
10,034	10,034	4,027	14,061
	(5,014)		(5,014)
	4,969		4,969
5,280,796	6,486,642	941,545	7,428,187
\$ 6,603,014	\$ 13,431,203	\$ 4,281,581	\$ 17,712,784

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO

GRUMA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010

(En miles de pesos mexicanos) (Notas 1, 2 y 4)

	2011	2010
Utilidad antes de impuestos	\$ 7,622,394	\$ 1,479,047
Efecto de reexpresión de empresas en entorno hiper-inflacionario	27,771	64,899
(Utilidad) pérdida cambiaria proveniente de capital en trabajo	(59,187)	434,326
Costo neto del año por obligaciones laborales	35,347	56,148
Partidas relacionadas con actividades de inversión:		
Depreciación y amortización	1,596,643	1,502,534
Deterioro de activos de larga duración	93,808	-
Costo de activos fijos dados de baja	52,271	-
Intereses a favor	(86,846)	(7,531)
Pérdida (utilidad) cambiaria proveniente del efectivo	36,797	(9,635)
Participación en la utilidad neta de asociadas	(3,329)	(592,235)
Utilidad en venta de acciones de GFNorte	(4,707,804)	-
Pérdida en venta de activos fijos y siniestrados	20,812	64,659
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:		
Instrumentos financieros derivados	(207,816)	82,525
Ganancia cambiaria proveniente de pasivos bancarios	(23,953)	(561,821)
Intereses a cargo	965,128	1,391,631
	5,362,036	3,904,547
Cuentas por cobrar, neto	(1,422,010)	(275,595)
Inventarios	(3,063,148)	(747,758)
Pagos anticipados	101,106	(126,655)
Proveedores	1,623,802	759,773
Pasivos acumulados y otras cuentas por pagar	(341,743)	561,910
Impuestos a la utilidad pagados	(561,279)	(786,796)
Remuneraciones al retiro de los trabajadores y otros, neto	52,550	1,712
	(3,610,722)	(613,409)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	1,751,314	3,291,138
Actividades de inversión:		
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	(1,631,571)	(999,546)
Ingreso por venta de propiedades, planta y equipo	100,726	139,066
Adquisición de subsidiarias, neto de efectivo	(708,664)	(106,970)
Adquisición de activos intangibles	(22,724)	(3,879)
Venta de acciones de compañías asociadas	9,003,700	-
Intereses cobrados	86,403	7,086
Dividendos cobrados de compañías asociadas	-	90,550
Adquisición de valores negociables	(49,837)	(19,423)
Venta de inversiones en títulos valores mantenidos hasta su vencimiento y otros	1,096	90,908
Flujo neto de efectivo generado (utilizado) en actividades de inversión	6,779,129	(802,208)
Efectivo a obtener de actividades de financiamiento	8,530,443	2,488,930
Actividades de financiamiento:		
Obtención de deuda a corto y largo plazo	15,219,575	458,710
Pago de deuda a corto y largo plazo	(21,373,729)	(3,257,291)
Intereses pagados	(991,784)	(1,341,991)
Instrumentos financieros derivados cobrados	154,556	(18,987)
Aportación de acciones de subsidiaria de accionista minoritario	86,626	-
Dividendos pagados	(524,303)	(74,872)
Flujo neto de efectivo utilizado por actividades de financiamiento	(7,429,059)	(4,234,431)
Incremento (decremento) neto en efectivo y equivalentes al efectivo	1,101,384	(1,745,501)
Diferencia por tipo de cambio y efecto de inflación en el efectivo	56,950	(113,845)
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del año	21,317	1,880,663
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del año	\$ 1,179,651	\$ 21,317

Las notas que se acompañan forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

NOTAS

A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 2010 Y AL 1 DE ENERO DE 2010

(Cifras en miles de pesos mexicanos, excepto donde se indique lo contrario)



1. Entidad y Operaciones

Gruma, S.A.B. de C.V. (GRUMA) es una empresa mexicana con subsidiarias ubicadas en México, Estados Unidos de América, Centroamérica, Venezuela, Europa, Asia y Oceanía, en lo sucesivo referidas en forma colectiva como la “Compañía”, cuyas actividades principales son la producción y venta de harina de maíz y trigo, tortillas y productos relacionados.

Gruma, S.A.B. de C.V. es una sociedad anónima bursátil de capital variable constituida en México. Tiene su domicilio en Río de la Plata número 407 en San Pedro Garza García, Nuevo León, México.

Los estados financieros consolidados fueron autorizados para su emisión por la Dirección Corporativa y la Dirección Corporativa de Administración el 30 de marzo de 2012.

2. Bases de Preparación

Los estados financieros consolidados de Gruma, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2011 han sido preparados por primera vez de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). Las NIIF incluyen además todas las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) vigentes, así como todas las interpretaciones relacionadas emitidas por el International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), incluyendo aquellas emitidas previamente por el Standing Interpretations Committee (SIC).

De conformidad con las modificaciones a las Reglas para Compañías Públicas y Otros Participantes del Mercado de Valores Mexicanos, emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores el 27 de enero de 2009, la Compañía está obligada a preparar sus estados financieros a partir del ejercicio 2012, utilizando como marco normativo contable las NIIF.

La Compañía eligió adoptar de manera anticipada las NIIF a partir del 1 de enero de 2011, por lo tanto estos son los primeros estados financieros consolidados de la Compañía preparados de acuerdo con las NIIF emitidas por el IASB.

Para fines de comparabilidad, los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2010 y por el año terminado en dicha fecha han sido preparados de acuerdo con lo señalado por la NIIF 1 – Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF 1).

La Compañía cambió sus políticas contables de Normas de Información Financiera (NIF) mexicanas para cumplir con las NIIF a partir del 1 de enero de 2011. La transición de NIF mexicanas a NIIF ha sido registrada de acuerdo con la NIIF 1, fijando el 1 de enero de 2010 como fecha de transición. La conciliación de los efectos por la transición de NIF mexicanas a NIIF en el patrimonio neto al 1 de enero de 2010 y al 31 de diciembre de 2010, en la utilidad neta y flujos de efectivo por el año terminado el 31 de diciembre de 2010 se revelan en la Nota 28 de estos estados financieros.

A) Bases de medición

Los estados financieros consolidados han sido preparados sobre la base del costo histórico, excepto por la valoración a valor razonable de ciertos instrumentos financieros como se describe en las políticas descritas más adelante.

La preparación de estados financieros requiere que la administración realice juicios, estimaciones y supuestos que afectan la aplicación de las políticas contables y los montos de activos, pasivos, ingresos y gastos informados. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

B) Moneda funcional y de presentación

Los estados financieros consolidados son presentados en pesos mexicanos, que es la moneda funcional de Gruma, S.A.B. de C.V.

C) Uso de estimaciones y juicios

Las estimaciones y supuestos relevantes son revisados regularmente. Las revisiones de las estimaciones contables son reconocidas en el período en que la estimación es revisada y en cualquier periodo futuro afectado.

En particular, la información sobre supuestos, incertidumbres de estimación y juicios críticos en la aplicación de políticas contables, que tienen el efecto más significativo en los montos reconocidos en los estados financieros consolidados, se describen a continuación:

- Las vidas útiles y los valores residuales de propiedades, planta y equipo (Nota 12) y de activos intangibles (Nota 13).
- Los supuestos utilizados en la determinación de los valores razonables de los instrumentos financieros (Nota 20).
- Los supuestos e incertidumbres con respecto a la interpretación de regulaciones fiscales complejas, cambios en leyes fiscales y el monto y el tiempo del ingreso gravable futuro (Notas 14 y 23).
- Los supuestos clave de las pruebas por deterioro de los activos de larga duración, utilizados en la determinación del valor de recuperación de las diferentes unidades generadoras de efectivo (Notas 12 y 13).
- Los supuestos actuariales utilizados para la estimación de las obligaciones laborales (Nota 18).

3. Adquisiciones de Negocios

A) Albuquerque Tortilla Company

El 15 de abril de 2011, la Compañía adquirió, a través de su subsidiaria Gruma Corporation, el negocio de producción, distribución y venta de tortillas de maíz y de trigo de Albuquerque Tortilla Company, la cual está ubicada en Nuevo México, Estados Unidos de América, en \$102,410 en efectivo (\$8,882 miles de dólares). La adquisición del negocio cumplió con todos los criterios de una adquisición de negocio. El propósito de esta adquisición es contribuir a la expansión y fortalecimiento del negocio de tortillas de la Compañía mediante una marca sólida y reconocida en la región centro-sur de Estados Unidos.

Los activos netos adquiridos a su valor razonable estimado y la integración del precio de compra se resumen como sigue:

Inventarios	\$ 1,753
Propiedad, planta y equipo	47,700
Acuerdo de no competencia	8,993
Cartera de clientes	5,189
Marcas	<u>17,641</u>
Valor razonable de los activos identificables	\$ 81,276
Crédito mercantil	<u>21,134</u>
Precio de compra pagado en efectivo	<u>\$102,410</u>

El crédito mercantil representa el valor de las sinergias esperadas al adquirir un negocio en marcha con una fuerza de trabajo organizada y entrenada y perspectivas de crecimiento en la región centro-sur de Estados Unidos. El crédito mercantil registrado no es deducible para efectos fiscales.

Los costos relacionados con la adquisición, tales como honorarios profesionales, legales y de valuadores, ascendieron a \$2,497 y se reconocieron en el estado de resultados en los siguientes rubros:

Costo de ventas	\$ 416
Gastos de venta y administración	2,081
	<u>\$ 2,497</u>

No ha surgido pasivo contingente alguno de esta adquisición que deba ser registrado. Tampoco existen acuerdos de contraprestación contingente.

Del 1 de enero de 2011 a la fecha de adquisición, este negocio registró un estimado de \$64,979 en ingresos y una pérdida neta de aproximadamente \$29,475.

Al 31 de diciembre de 2011 la Compañía está en proceso de concluir la distribución del precio de compra a los valores razonables de los activos adquiridos debido a que está revisando las valoraciones realizadas por expertos independientes, estimándose que dicho análisis será concluido dentro de un periodo máximo de doce meses desde la fecha de adquisición.

B) Casa de Oro Foods

El 25 de agosto de 2011, la Compañía adquirió, a través de su subsidiaria Gruma Corporation, el negocio de producción, distribución y venta de tortillas de maíz y de trigo de Casa de Oro Foods, la cual está ubicada en Nebraska, Estados Unidos de América, en \$280,615 en efectivo (\$22,722 miles de dólares). La adquisición del negocio cumplió con todos los criterios de una adquisición de negocio. La ubicación estratégica de Casa de Oro ayudará a mejorar y aumentar la cobertura de la Compañía en la región medio oeste de los Estados Unidos, generar ahorros en transportación y aumentar la producción de tortillas de harina de maíz y de frituras de maíz.

Los activos netos adquiridos a su valor razonable estimado y la integración del precio de compra se resumen como sigue:

Cuentas por cobrar	\$ 40,026
Inventarios	16,808
Pagos anticipados	185
Pasivos circulantes	(21,489)
Capital de trabajo	<u>\$ 35,530</u>
Propiedad, planta y equipo	122,351
Futuros de trigo	1,099
Acuerdo de no competencia	7,163
Cartera de clientes	41,372
Marcas	4,817
Valor razonable de los activos identificables	<u>\$ 212,332</u>
Crédito mercantil	68,283
Precio de compra pagado en efectivo	<u>\$ 280,615</u>

El importe de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable debido a lo corto de sus fechas de vencimiento las cuales son entre 30 y 45 días posteriores a la fecha de adquisición.

El crédito mercantil representa el valor de las sinergias esperadas al adquirir un negocio en marcha con una fuerza de trabajo organizada y entrenada y perspectivas de crecimiento en la región medio oeste de Estados Unidos. El crédito mercantil registrado no es deducible para efectos fiscales.

Los costos relacionados con la adquisición, tales como honorarios profesionales, legales y de valuadores, ascendieron a \$4,415 y se reconocieron en el estado de resultados en los siguientes rubros:

Costo de ventas	\$ 1,565
Gastos de venta y administración	2,850
	<u>\$ 4,415</u>

Anterior a la fecha de adquisición, este negocio registró un estimado de \$193,938 en ingresos y una utilidad neta de aproximadamente \$11,747.

Al 31 de diciembre de 2011 la Compañía está en proceso de concluir la distribución del precio de compra a los valores razonables de los activos adquiridos debido a que está revisando las valoraciones realizadas por expertos independientes, estimándose que dicho análisis será concluido dentro de un periodo máximo de doce meses desde la fecha de adquisición.

La Compañía presentó una reclamación solicitando al vendedor la indemnización de aproximadamente \$15,869 (\$1,186 miles de dólares) por incumplimiento del vendedor de revelar que uno de sus principales clientes les había notificado que descontinuaría dos productos. Con base en la respuesta inicial del vendedor, es probable que esta reclamación no se resuelva de forma rápida y pudiera resultar en litigio. Debido a la incertidumbre de los resultados de esta reclamación, no se consideró en la asignación del precio de compra. Si el reclamo resulta en una resolución favorable para la Compañía, se aplicará al crédito mercantil registrado por esta adquisición.

C) Soltse Mexico

El 13 de julio de 2011, la Compañía adquirió, a través de su subsidiaria Gruma International Foods, S.L., el 100% de las acciones de Soltse Mexico ubicada en Rusia por \$104,923 (\$8,781 miles de dólares). Soltse Mexico es el productor líder de tortillas de harina de trigo, tortillas de maíz, y frituras de maíz, entre otros productos, bajo la marca Delicados. Esta compañía introdujo las tortillas y las frituras de maíz en Rusia y actualmente tiene la posición líder de mercado en los segmentos de ventas al menudeo e institucional. Esta adquisición marca la entrada de la Compañía a Rusia y a otros países en Europa del Este.

Los activos netos adquiridos a su valor razonable estimado y la integración del precio de compra se resumen como sigue:

Efectivo	\$ 6,268
Cuentas por cobrar	11,389
Pagos anticipados	240
Inventarios	15,000
Pasivos circulantes	(7,329)
Capital de trabajo	<u>\$ 25,568</u>
Propiedad, planta y equipo	34,173
Activos intangibles	1,358
Deuda a largo plazo	(22,242)
Impuesto diferido	(1,426)
Valor razonable de los activos identificables	<u>\$ 37,431</u>
Crédito mercantil	67,492
Precio de compra	<u>\$ 104,923</u>
Importe pendiente de pago por consideración contingente	22,320
Precio de compra pagado en efectivo	<u>\$ 82,603</u>

El importe de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable debido a lo corto de sus fechas de vencimiento las cuales son entre 30 y 45 días posteriores a la fecha de adquisición.

El crédito mercantil representa el valor de las sinergias esperadas al adquirir un negocio en marcha con una fuerza de trabajo organizada y entrenada y perspectivas de crecimiento en la región de Europa del Este y Medio Oriente. El crédito mercantil registrado no es deducible para efectos fiscales.

Los costos relacionados con la adquisición, tales como honorarios profesionales, legales y de valuadores, ascendieron a \$16,367 (\$1,313 miles de dólares) y se reconocieron en el estado de resultados en el rubro de gastos de venta y administración.

Al 31 de diciembre de 2011 la Compañía está en proceso de concluir la distribución del precio de compra a los valores razonables de los activos adquiridos debido a que está revisando las valoraciones realizadas por expertos independientes, estimándose que dicho análisis será concluido dentro de un periodo máximo de doce meses desde la fecha de adquisición.

El negocio adquirido aportó a la Compañía unos ingresos de \$84,002 y una utilidad neta de \$5,556 en el periodo comprendido del 1 de julio al 31 de diciembre de 2011. Si la adquisición hubiera tenido lugar el 1 de enero de 2011 los ingresos se habrían incrementado en \$28,034 y la utilidad neta en \$2,711 aproximadamente.

D) SEMOLINA A.S.

El 16 de noviembre de 2011, la Compañía adquirió, a través de su subsidiaria Gruma International Foods, S.L., el 100% de las acciones de Semolina A.S. ubicada en Turquía por \$230,388 (\$17,035 miles de dólares). Semolina es la compañía líder en molienda de maíz en el mercado turco, produciendo principalmente grits de maíz para las industrias de snacks y cereales. La adquisición de Semolina representa un paso importante para la estrategia de crecimiento de la Compañía en Europa del Este y Medio Oriente. La prioridad de nuestra división de molinos en Europa es consolidarse como líder del mercado en la molienda de maíz y productos relacionados para las industrias de snacks, cereales, y cerveza.

Los activos netos adquiridos a su valor razonable estimado y la integración del precio de compra se resumen como sigue:

Efectivo	\$ 3,405
Cuentas por cobrar	33,742
Pagos anticipados	1,237
Inventarios	580
Pasivos circulantes	(45,310)
Capital de trabajo	\$ (6,346)
Propiedad, planta y equipo	48,959
Activos intangibles	41
Valor razonable de los activos identificables	\$ 42,654
Crédito mercantil	187,734
Precio de compra	\$ 230,388
Importe pendiente de pago por consideración contingente	24,413
Precio de compra pagado en efectivo	<u>\$ 205,975</u>

El importe de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable debido a lo corto de sus fechas de vencimiento las cuales son entre 30 y 45 días posteriores a la fecha de adquisición.

El crédito mercantil representa el valor de las sinergias esperadas al adquirir un negocio en marcha con una fuerza de trabajo organizada y entrenada y perspectivas de crecimiento en la región de Europa del Este y Medio Oriente. El crédito mercantil registrado no es deducible para efectos fiscales.

Los costos relacionados con la adquisición, tales como honorarios profesionales, legales y de valuadores, ascendieron a \$11,259 (\$903 miles de dólares) y se reconocieron en el estado de resultados en el rubro de gastos de venta y administración.

Al 31 de diciembre de 2011 la Compañía está en proceso de concluir la distribución del precio de compra a los valores razonables de los activos adquiridos debido a que está revisando las valoraciones realizadas por expertos independientes, estimándose que dicho análisis será concluido dentro de un periodo máximo de doce meses desde la fecha de adquisición.

El negocio adquirido aportó a la Compañía unos ingresos de \$42,624 y una pérdida neta de \$12,798 en el periodo comprendido del 17 de noviembre al 31 de diciembre de 2011. Si la adquisición hubiera tenido lugar el 1 de enero de 2011 los ingresos se habrían incrementado en \$296,988 y la pérdida neta se hubiera disminuido en \$12,762 aproximadamente.

E) Altera LLC y Altera-II LLC

El 4 de marzo de 2010, la Compañía adquirió, a través de su subsidiaria Gruma International Foods, S.L., el 100% de las acciones de Altera LLC y Altera-II LLC (en conjunto "Altera") productores de sémola de maíz en Ucrania por \$107,484 (\$8,717 miles de dólares). La adquisición de Altera ha proporcionado a la Compañía con una plataforma para expandirse a Rusia y Europa del Este en el mercado de grits y harina de maíz para producir cerveza y frituras. Altera es un negocio estable, con un portafolio de clientes importante tanto en el mercado local como en Rusia. Tiene una posición logística estratégica ubicada en un área de buena producción de maíz.

Los activos netos adquiridos a su valor razonable y la integración del precio de compra se resumen como sigue:

Efectivo	\$ 514
Cuentas por cobrar	19,630
Pagos anticipados	2,722
Inventarios	3,316
Impuestos diferidos	7,968
Pasivos circulantes	(11,307)
Capital de trabajo	<u>\$ 22,843</u>
Propiedad, planta y equipo	12,636
Deuda a largo plazo	(18,475)
Valor razonable de los activos identificables	<u>\$ 17,004</u>
Crédito mercantil	90,480
Precio de compra	<u>\$ 107,484</u>
Importe pendiente de pago por consideración contingente	8,645
Precio de compra pagado en efectivo	<u>\$ 98,839</u>

El importe de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable debido a lo corto de sus fechas de vencimiento las cuales son entre 30 y 45 días posteriores a la fecha de adquisición.

El crédito mercantil representa el valor de las sinergias esperadas al adquirir un negocio en marcha con una fuerza de trabajo organizada y entrenada y perspectivas de crecimiento en la región de Rusia y Europa del Este. El crédito mercantil registrado no es deducible para efectos fiscales.

Los costos relacionados con la adquisición, tales como honorarios profesionales, legales y de valuadores, ascendieron a \$30,965 (\$2,449 miles de dólares) y se reconocieron en el estado de resultados en el rubro de gastos de venta y administración.

El negocio adquirido aportó a la Compañía unos ingresos de \$187,742 y una utilidad neta de \$2,244 en el periodo comprendido del 1 de abril al 31 de diciembre de 2010. Si la adquisición hubiera tenido lugar el 1 de enero de 2010 los ingresos se habrían incrementado en \$80,134 y la utilidad neta se hubiera disminuido en \$2,781 aproximadamente.

4. Resumen de las Políticas Contables Significativas

A) Bases de consolidación

a. Subsidiarias

Las subsidiarias son entidades (incluyendo las entidades con propósito especial) en donde la Compañía tiene el poder de gobernar las políticas operativas y financieras, generalmente acompañado de la tenencia de más de la mitad de los derechos de voto. La existencia y el efecto de derechos de voto potenciales que actualmente pueden ser ejercidos o convertibles se consideran cuando se determina si el grupo controla otra entidad. Los estados financieros de subsidiarias son incorporados en los estados financieros consolidados desde la fecha en que inicia el control hasta la fecha de término de éste.

Las transacciones intercompañías, los saldos y ganancias no realizadas en transacciones entre empresas del grupo fueron eliminadas. Las pérdidas no realizadas también son eliminadas. Cuando es necesario para asegurar su uniformidad con las políticas adoptadas por la Compañía, se modifican las políticas contables de las subsidiarias.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, las principales subsidiarias incluidas en la consolidación son:

	% de participación		
	31 de diciembre de 2011	31 de diciembre de 2010	1 de enero de 2010
Gruma Corporation y subsidiarias	100.00	100.00	100.00
Grupo Industrial Maseca, S.A.B. de C.V. y subsidiarias	83.18	83.18	83.18
Molinos Nacionales, C.A.	72.86	72.86	72.86
Derivados de Maíz Seleccionado, C.A.	57.00	57.00	57.00
Molinera de México, S.A. de C.V. y subsidiarias	60.00	60.00	60.00
Gruma International Foods, S.L. y subsidiarias	100.00	100.00	100.00
Productos y Distribuidora Azteca, S.A. de C.V.	100.00	100.00	100.00
Investigación de Tecnología Avanzada, S.A. de C.V. y subsidiarias	100.00	100.00	100.00

b. Transacciones con el interés minoritario sin cambio de control

La Compañía aplica la política de considerar las transacciones con el interés minoritario como transacciones con los accionistas de la Compañía. Cuando se llevan a cabo adquisiciones del interés minoritario, la diferencia entre la contraprestación pagada y la participación adquirida sobre el valor en libros de los activos netos de la subsidiaria se reconocen como transacciones de patrimonio; por lo anterior, no se reconoce un crédito mercantil producto de esas adquisiciones. Las disposiciones al interés minoritario que generan ganancias o pérdidas para la Compañía se reconocen en patrimonio cuando no existe una pérdida de control.

c. Combinaciones de negocios

Las combinaciones de negocios se registran a través del método de adquisición. La contraprestación transferida por la adquisición de una subsidiaria es el valor razonable de los activos transferidos, los pasivos incurridos por la Compañía con los anteriores propietarios y las participaciones en el capital emitidas por la Compañía. La contraprestación transferida también incluye el valor razonable de cualquier pago contingente.

Los costos relacionados con la adquisición se reconocen en el estado de resultados cuando se incurren.

Los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos y los pasivos contingentes en una combinación de negocios se miden a su valor razonable en la fecha de adquisición.

La Compañía reconoce cualquier participación minoritaria como su interés proporcional en los activos netos identificables de la empresa adquirida.

La Compañía reconoce un crédito mercantil cuando la contraprestación transferida incluyendo el importe de cualquier participación minoritaria en la entidad adquirida excede al valor razonable en la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos.

B) Moneda extranjera

a. Transacciones en moneda extranjera

Las transacciones que se efectúan en una moneda diferente a la moneda funcional de la Compañía se convierten utilizando el tipo de cambio vigente en la fecha de la transacción. Los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera son convertidos utilizando los tipos de cambio de cierre de año. Las diferencias que surgen de la conversión de transacciones en moneda extranjera se reconocen en el estado de resultados.

b. Conversión de entidades extranjeras

Los estados financieros de las entidades de la Compañía se miden utilizando la moneda del ambiente económico primario en donde opera la entidad (moneda funcional). Los estados financieros consolidados se presentan en pesos, ya que corresponden a la moneda de presentación de la Compañía.

La situación financiera y el resultado de las entidades cuya moneda funcional es diferente a la moneda de presentación de la Compañía, se convierten como sigue:

- Activos y pasivos se convierten al tipo de cambio de cierre del periodo.
- Ingresos y gastos se convierten al tipo de cambio promedio.
- Las diferencias cambiarias resultantes de la conversión, se reconocen en otro resultado integral en un componente por separado denominado "Conversión de entidades extranjeras".

La Compañía aplica contabilidad de cobertura a las diferencias en moneda extranjera originadas entre la moneda funcional de una subsidiaria extranjera y la moneda funcional de la Compañía. Las diferencias cambiarias que surgen en la conversión de un pasivo financiero designado como cobertura de una inversión neta en una subsidiaria extranjera, son reconocidas en "Otro resultado integral" en un componente separado denominado "Conversión de entidades extranjeras" en la medida que la cobertura sea efectiva. Ver Nota 4-L para el registro de la cobertura de una inversión neta.

Antes de su conversión a pesos, los estados financieros de las subsidiarias extranjeras cuya moneda funcional es la de una economía hiperinflacionaria, se ajustan por la inflación para reflejar los cambios en el poder adquisitivo de la moneda local. Posteriormente, los activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos y gastos se convierten a la moneda de presentación utilizando el tipo de cambio vigente al cierre del ejercicio. Para determinar la existencia de hiperinflación, la Compañía evalúa las características cualitativas del entorno económico, así como las características cuantitativas establecidas por las NIIF de una tasa de inflación acumulada equivalente o mayor al 100% en los últimos tres años.

Los tipos de cambio utilizados en la preparación de los estados financieros son los siguientes:

	31 de diciembre de 2011	31 de diciembre de 2010	1 de enero de 2010
Pesos por dólar americano	13.95	12.35	13.07
Pesos por euro	18.0764	16.4959	18.7358
Pesos por franco suizo	14.87	13.22	12.63
Pesos por bolívar venezolano	3.2442	2.8721	6.0791
Pesos por dólar australiano	14.2178	12.6341	11.7565
Pesos por yuan chino	2.2161	1.8692	1.9145
Pesos por libra esterlina	21.6797	19.3352	21.1041
Pesos por ringgit malayo	4.4035	4.0313	3.8143
Pesos por colón costarricense	0.0270	0.0239	0.0231
Pesos por grivna ucraniana	1.7553	1.5550	-
Pesos por rublo ruso	0.4341	-	-
Pesos por lira turca	7.3935	-	-

C) Efectivo y equivalentes de efectivo

Efectivo y equivalentes de efectivo incluyen el efectivo y otras inversiones altamente líquidas a corto plazo con vencimiento original inferior a tres meses. Estas partidas se registran a su costo histórico, que no difiere significativamente de su valor razonable.

D) Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar a clientes se reconocen inicialmente a su valor razonable y posteriormente se valúan a su costo amortizado utilizando el método de tasa de interés efectivo, menos la estimación por deterioro. La Compañía ha determinado que el cálculo del costo amortizado no presenta diferencias significativas con respecto al monto facturado en las cuentas por cobrar a corto plazo debido a que la transacción no tiene costos relevantes asociados.

La estimación por cuentas por cobro dudoso o deterioro representa la estimación de las pérdidas que pudieran surgir debido al incumplimiento de los clientes para efectuar pagos en la fecha de vencimiento. Dichas estimaciones están basadas en las fechas de vencimiento de los saldos de clientes, en las circunstancias específicas de crédito y en la experiencia histórica de la empresa, en cuentas de cobro dudoso.

E) Inventarios

Los inventarios se valúan al costo o al valor neto de realización, el que sea menor. El costo es determinado utilizando el método de costos promedio. El valor neto de realización es el precio estimado de venta del inventario dentro del curso normal de operaciones, disminuyendo los gastos variables de venta aplicables. El costo de los productos terminados y de productos en proceso comprende materia prima, mano de obra directa, otros costos directos y gastos indirectos de fabricación. El costo del inventario podría incluir también cualquier ganancia o pérdida proveniente del resultado integral, por las coberturas de flujo de efectivo de adquisiciones de materias primas.

F) Inversión en acciones de asociadas

Las asociadas son aquellas entidades en donde la Compañía tiene una influencia significativa pero no el control de intervenir en las decisiones de política financiera y operación. Se asume que existe una influencia significativa cuando se posee entre el 20% y 50% del derecho a voto de otra entidad o que se tiene menos de un 20% y se demuestra claramente que existe tal influencia significativa.

La inversión en acciones de asociadas se reconoce a través del método de participación y se registra inicialmente al costo. La inversión en acciones de asociadas de la Compañía incluye el crédito mercantil identificado en la adquisición, neto de pérdidas por deterioro acumuladas.

La participación en los resultados de las entidades asociadas se reconoce en el estado de resultados, y la participación en los movimientos en otro resultado integral, posteriores a la adquisición, se reconoce en otro resultado integral. Los movimientos acumulados posteriores a la adquisición se ajustan contra el valor en libros de la inversión. Cuando la participación en las pérdidas en una asociada equivale o excede su participación en la asociada, incluyendo cualquier otra cuenta por cobrar, la Compañía no reconoce pérdidas adicionales, a menos que haya incurrido en obligaciones o realizado pagos por cuenta de la asociada. Las ganancias y pérdidas no realizadas provenientes de transacciones con asociadas son eliminadas de la inversión en proporción de la participación de la Compañía en la inversión.

Las políticas contables de las entidades asociadas son modificadas cuando es necesario, para asegurar consistencia con las políticas adoptadas por la Compañía.

G) Propiedades, planta y equipo

Propiedades, planta y equipo se valúan a su costo de adquisición, menos su depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro reconocidas. El costo incluye gastos que son directamente atribuibles a la adquisición del activo.

Los desembolsos posteriores a la adquisición, incluyendo las mejoras mayores, se capitalizan y son incluidos en el valor en libros del activo o son reconocidos como un elemento por separado, cuando es probable que beneficios económicos futuros asociados con el activo específico fluyan a la Compañía y los costos pueden ser medidos razonablemente. Las reparaciones y mantenimientos se reconocen en el estado de resultados cuando se incurren. Las mejoras mayores son depreciadas durante la vida útil remanente del activo relacionado. Las mejoras a propiedades arrendadas se deprecian durante el plazo del arrendamiento o la vida útil, el que sea menor. Los terrenos no son objeto de depreciación.

Los costos por préstamos asociados a financiamientos invertidos en activos calificables, cuya adquisición o construcción requiera de un periodo sustancial, se capitalizan formando parte del costo de adquisición de dichos activos calificados, hasta el momento en que estén aptos para el uso al que están destinados o para su venta.

La depreciación se calcula sobre el costo del activo menos su valor residual, considerando por separado cada uno de sus componentes. La depreciación se reconoce en resultados con base en el método de línea recta y aplicando tasas anuales que reflejan la vida útil estimada de los activos. Las vidas útiles estimadas de los activos se resumen como sigue:

	Años
Edificios	25 – 50
Maquinaria y equipo	5 – 25
Mejoras a locales arrendados	10 *

* El plazo menor entre 10 años o la vigencia del acuerdo de arrendamiento.

Las vidas útiles y los valores residuales estimados de los activos son revisados en cada ejercicio y se ajustan si es necesario.

Los activos de propiedades, planta y equipo son sujetos a pruebas de deterioro cuando ciertos hechos y circunstancias son indicativos de que el valor en libros de los activos puede no ser recuperado. Una pérdida por deterioro se reconoce por el monto por el cual el valor en libros del activo excede a su valor de recuperación. El valor de recuperación es el mayor entre el valor razonable menos los costos de disposición y su valor en uso.

Las utilidades y pérdidas por la venta de activos, resultan de la diferencia entre los ingresos de la transacción y el valor en libros de los activos. Ésta se incluye en el estado de resultados dentro de otros gastos, neto.

H) Activos intangibles

a. Crédito mercantil

El crédito mercantil representa el exceso del costo de una adquisición sobre el valor razonable de la parte proporcional de los activos netos identificables de la subsidiaria adquirida en la fecha de adquisición. El crédito mercantil está sujeto a pruebas anuales por deterioro y se reconoce a su costo menos las pérdidas acumuladas por deterioro. Las ganancias o pérdidas en la venta de una entidad incluyen el valor en libros del crédito mercantil relacionado con la entidad vendida.

El crédito mercantil se asigna a las unidades generadoras de efectivo con el propósito de efectuar las pruebas por deterioro. La asignación se realiza a las unidades generadoras de efectivo o grupos de unidades generadoras de efectivo que se espera se beneficien de la combinación de negocios de la cual se derivó el crédito mercantil, identificado de acuerdo con el segmento operativo.

b. Activos intangibles con vida útil definida

Los activos intangibles con vida útil definida se reconocen a su costo menos la amortización acumulada y las pérdidas acumuladas por deterioro. La amortización se calcula utilizando el método de línea recta sobre la vida útil estimada de los activos. Las vidas útiles estimadas se resumen como sigue:

	Años
Contratos de no competencia	20
Patentes y marcas	20
Cartera de clientes	20
Software para uso interno	3 - 7

c. Activos intangibles con vida útil indefinida

Los activos intangibles con vida útil indefinida no se amortizan y están sujetos a pruebas por deterioro anualmente o cuando se presenten indicios de deterioro.

d. Investigación y desarrollo

Los gastos de investigación se reconocen en resultados cuando se incurren.

Los desembolsos en actividades de desarrollo se reconocen como activo intangible cuando dichos costos pueden estimarse con fiabilidad, el producto o proceso es viable técnica y comercialmente, se obtienen posibles beneficios económicos futuros y la Compañía pretende y posee suficientes recursos para completar el desarrollo y para usar o vender el activo. Su amortización se reconoce en resultados en base al método de línea recta durante la vida útil estimada del activo.

Los gastos en desarrollo que no califiquen para su capitalización se reconocen en resultados cuando se incurren.

I) Deterioro del valor de los activos de larga duración

La Compañía aplica pruebas de deterioro a sus propiedades, planta y equipo, intangibles de vida útil definida, e inversión en acciones de asociadas, cuando ciertos hechos y circunstancias son indicativos de que el valor registrado de los activos puede no ser recuperado. Los activos intangibles de vida indefinida y el crédito mercantil son sujetos a pruebas de deterioro al menos en forma anual.

La pérdida por deterioro se reconoce por el monto en que el valor en libros del activo excede su valor de recuperación. El valor de recuperación de un activo o unidad generadora de efectivo es definido como el mayor entre el valor razonable del activo menos los costos para su venta y el valor en uso. Para determinar el valor en uso, se descuentan los flujos de efectivo futuros estimados a su valor presente, utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje el valor del dinero en el tiempo y considerando los riesgos específicos asociados al activo. Para el propósito de determinar el deterioro, los activos se agrupan en los niveles más bajos en donde existan flujos de efectivo identificables por separado (unidad generadora de efectivo).

Las pérdidas por deterioro en el crédito mercantil no se reversan. En relación con otros activos, las pérdidas por deterioro se reversan si ha ocurrido un cambio en las estimaciones utilizadas para determinar el valor recuperable. La pérdida por deterioro se reversa solo en la medida que el valor en libros del activo no exceda el valor en libros que habría sido determinado, neto de depreciación o amortización, si no hubiese sido reconocida ninguna pérdida por deterioro.

J) Activos de larga duración mantenidos para venta

Los activos de larga duración se clasifican como activos mantenidos para venta cuando (a) se espera sean recuperados principalmente a través de su venta, en lugar de ser recuperados mediante su uso continuo dentro de las operaciones, (b) los activos se encuentren mantenidos para su venta inmediata y (c) la venta de los activos se considera como altamente probable en su condición actual.

Para que la venta se considere altamente probable:

- La administración debe estar comprometida a un plan de venta.
- Se debe haber iniciado un programa activo para localizar un comprador y completar el plan.
- El activo debe estar cotizado activamente para su venta en un precio que sea razonable en relación con su valor razonable actual; y
- La venta se espera completar dentro un plazo de un año a partir de la fecha de la clasificación.

Los activos no circulantes mantenidos para venta se valúan al menor entre el valor en libros y el valor razonable menos el costo de disposición.

K) Instrumentos financieros

Las compras y ventas convencionales de instrumentos financieros se reconocen en el estado de situación financiera en la fecha de negociación, que es la fecha en que se adquiere el compromiso de comprar o vender el instrumento.

a. Activos financieros

Clasificación

En su reconocimiento inicial y en base a su naturaleza y características, la Compañía clasifica sus activos financieros en las siguientes categorías: (i) activos financieros a valor razonable con cambios en resultados, (ii) créditos y partidas por cobrar, (iii) activos financieros mantenidos hasta el vencimiento y (iv) activos financieros disponibles para venta. La clasificación depende del propósito para el cual fue adquirido el activo.

i. Activos financieros a valor razonable con cambios en resultados

Un activo financiero es clasificado a valor razonable con cambios en resultados, si es designado como mantenido para negociación o califica como tal en el reconocimiento inicial. Un activo financiero se clasifica en esta categoría si es adquirido principalmente con el propósito de ser vendido en el corto plazo. Los activos en esta categoría se valúan a su valor razonable, los costos de transacción directamente atribuibles y los cambios correspondientes en su valor razonable son reconocidos en el estado de resultados. Los instrumentos financieros derivados también se clasifican como mantenidos para negociación, excepto cuando son designados como coberturas. Los activos en esta categoría se clasifican como activos circulantes si se espera sean liquidados dentro de los siguientes 12 meses; de lo contrario, se clasifican como no circulantes.

ii. Créditos y partidas por cobrar

Los créditos y partidas por cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos y determinables que no se cotizan en un mercado activo. Se incluyen como activos circulantes, excepto por activos con vencimiento mayor a 12

meses. Inicialmente se reconocen a su valor razonable más cualquier costo de transacción directamente atribuible, posteriormente se valorizan al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo.

iii. Activos financieros mantenidos hasta el vencimiento

Cuando la Compañía tiene la intención y capacidad de mantener los instrumentos hasta su vencimiento, estos activos financieros se clasifican como mantenidos hasta el vencimiento. Inicialmente se reconocen a su valor razonable más cualquier costo de transacción directamente atribuible, posteriormente se valorizan al costo amortizado usando el método de interés efectivo.

iv. Activos financieros disponibles para venta

Los activos financieros disponibles para venta son activos financieros no derivados que han sido designados en esta categoría o que no están clasificados en ninguna de las categorías anteriores. Se incluyen como activos circulantes, excepto por activos con vencimientos mayores a 12 meses. Se reconocen inicialmente a su valor razonable más cualquier costo de transacción directamente atribuible; posteriormente, estos activos se reconocen a su valor razonable. Si dichos activos no pueden ser medidos a través de su precio en un mercado activo, entonces se determina su valor razonable utilizando una técnica de valuación. Las ganancias o pérdidas por cambios en el valor razonable se reconocen en otro resultado integral en el periodo en que se incurrir. En el momento de su disposición, tales ganancias o pérdidas se reconocen en los resultados.

b. Préstamos y obligaciones financieras

Los préstamos y obligaciones financieras que no son derivados se reconocen inicialmente a su valor razonable, neto de los costos de transacción directamente atribuible. Los préstamos y obligaciones financieras se valúan posteriormente al costo amortizado. La diferencia entre el monto neto recibido y el valor a pagar es reconocida en el estado de resultados durante el periodo de duración del préstamo, utilizando el método de tasa de interés efectivo.

c. Deterioro de activos financieros

La Compañía evalúa al final de cada periodo sobre el que se informa si existe evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de ellos están deteriorados. Un activo financiero o un grupo de activos financieros se consideran deteriorados si y sólo si existe evidencia objetiva del deterioro, como consecuencia de uno o más eventos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo (un “evento que causa la pérdida”) y ese evento causante de la pérdida tiene un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero o del grupo de ellos que puede ser estimado de manera razonable. Ver la Nota 4-D para la política contable de deterioro en las cuentas por cobrar.

L) Instrumentos financieros derivados y actividades de cobertura

Los instrumentos financieros derivados se reconocen inicialmente a su valor razonable; los costos originados por las transacciones son reconocidos en el estado de resultados cuando se incurrir. Después del reconocimiento inicial, los instrumentos financieros derivados son medidos a su valor razonable. Se clasifican como circulantes, excepto cuando su vencimiento sea mayor a doce meses.

El valor razonable se determina con base en precios de mercados reconocidos y cuando no cotizan en un mercado se determina con base en técnicas de valuación aceptadas en el ámbito financiero. El valor razonable refleja el riesgo de crédito del instrumento e incluye ajuste para tener en cuenta el riesgo de crédito de la Compañía y la contraparte, cuando corresponde.

El método para reconocer la pérdida o ganancia resultante de la valuación, depende de si el derivado se ha designado como un instrumento de cobertura y, si es así, de la naturaleza de la partida que está cubriendo. La Compañía designa los instrumentos financieros derivados como sigue:

- coberturas de valor razonable de activos o pasivos reconocidos o un compromiso en firme (cobertura de valor razonable);
- coberturas de un riesgo concreto asociado a un activo o pasivo reconocido o a una transacción pronosticada altamente probable (cobertura de flujo de efectivo); o
- coberturas de la inversión neta en un negocio en el extranjero (cobertura de inversión neta).

La Compañía documenta formalmente al inicio de la transacción, la relación existente entre los instrumentos financieros derivados de cobertura y las partidas cubiertas, incluyendo los objetivos, la estrategia para la administración del riesgo y el método que se utilizará para evaluar la efectividad de la relación de cobertura.

Coberturas de valor razonable

Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados que fueron designados y calificaron como coberturas de valor razonable se registran en el estado de resultados, junto con los cambios en el valor razonable del activo o pasivo cubierto atribuibles al riesgo que se está cubriendo.

Coberturas de flujo de efectivo

Para coberturas de flujo de efectivo, los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados se incluyen en otro resultado integral dentro del patrimonio, basado en la evaluación de la efectividad de la cobertura, y son transferidos al estado de resultados en los periodos en que la transacción pronosticada se realiza.

La efectividad de una cobertura se determina cuando los cambios en el valor razonables o flujos de efectivo de la posición cubierta, son compensados por los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo del instrumento de cobertura en un cociente que fluctúe en el rango de entre el 80% y el 125% de correlación inversa. Cualquier porción inefectiva de los cambios en el valor razonable del instrumento financiero derivado se reconoce de inmediato en el estado de resultados.

Cuando un instrumento de cobertura vence, se vende, o cuando la cobertura ya no cumple con los criterios de la contabilidad de coberturas, las ganancias o pérdidas acumuladas a la fecha en otro resultado integral permanecen en patrimonio hasta que la transacción pronosticada se reconozca finalmente en el estado de resultados.

Cobertura de inversión neta

Las coberturas de la inversión neta en un negocio en el extranjero se registran en forma similar a las coberturas de flujo de efectivo. Cualquier ganancia o pérdida del instrumento de cobertura relacionado con la porción efectiva de la cobertura se reconocen en otro resultado integral. La ganancia o pérdida de la porción inefectiva se reconocen en el estado de resultados. Las ganancias y pérdidas acumuladas en patrimonio se reconocen en el estado de resultados cuando se dispone parcialmente o se vende la operación en el extranjero.

M) Arrendamientos

a. Operativos

Los arrendamientos en donde una porción significativa de los riesgos y beneficios de la propiedad son retenidos por el arrendador se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos realizados de acuerdo con los contratos de arrendamientos operativos se reconocen en el estado de resultados por el método de línea recta durante el periodo del arrendamiento.

b. Financieros

Los arrendamientos en donde la Compañía tiene sustancialmente los riesgos y beneficios de la propiedad son clasificados como arrendamientos financieros.

En los arrendamientos financieros se reconoce, en la fecha inicial, un activo y un pasivo por un valor equivalente al menor entre el valor razonable del activo arrendado y el valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento. Para descontar el valor presente de los pagos mínimos, se utiliza la tasa de interés implícita del arrendamiento, en caso de ser práctica su determinación; de lo contrario se utiliza la tasa de interés incremental de los préstamos de la Compañía.

Los pagos por arrendamiento son distribuidos entre los gastos financieros y la reducción del pasivo pendiente. Los gastos financieros son registrados en cada periodo durante el plazo del arrendamiento para así generar una tasa de interés periódica constante sobre el saldo pendiente del pasivo.

Propiedad, planta y equipo adquirido bajo arrendamiento financiero se deprecia entre el plazo menor de la vida útil del activo y el plazo del arrendamiento.

N) Obligaciones por beneficios a empleados

a. Beneficios post-empleo

En México la Compañía otorga los siguientes planes de beneficios definidos:

- Plan de jubilación de pago único, al llegar a la edad de retiro de 60 años.
- Prima de antigüedad, después de 15 años de servicio.

La Compañía tiene constituidos fondos en fideicomisos irrevocables a favor de los trabajadores a los que aporta recursos para hacer frente a la obligación por prima de antigüedad. Los trabajadores no contribuyen a estos fondos.

El pasivo reconocido con respecto a los planes de beneficios definidos es el valor presente de la obligación por beneficios definidos, menos el valor razonable de los activos del plan, conjuntamente con los ajustes por servicios pasados no reconocidos. La obligación por beneficios definidos se calcula anualmente por actuarios independientes utilizando el método de costo unitario proyectado.

El valor presente de las obligaciones por beneficios definidos se determina al descontar los flujos estimados de efectivo futuros utilizando las tasas de descuento de conformidad con la NIC 19 que están denominados en la moneda en que los beneficios serán pagados, y que tienen vencimientos que se aproximan a los términos del pasivo.

Las ganancias y pérdidas actuariales por ajustes de experiencia y cambios en los supuestos actuariales se cargan o acreditan al capital como parte del resultado integral en el periodo en que surgen. Los costos por servicios pasados se reconocen inmediatamente en el estado de resultados, a menos que los cambios en el plan estén condicionados a que el empleado permanezca en servicio por un periodo específico de tiempo. En este caso, los costos por servicios pasados son amortizados sobre este periodo de acuerdo con el método de línea recta.

En los Estados Unidos de América, la Compañía tiene planes de ahorro e inversión que incorporan contribuciones de empleados en forma voluntaria 401 (K) y contribuciones de la Compañía en ese país. Estas aportaciones se reconocen en resultados al momento que se realizan.

En Venezuela, la Compañía acumula en base a lo causado y transfiere a un fideicomiso, a nombre de cada trabajador, las indemnizaciones laborales por concepto de la terminación de la relación de trabajo que son un derecho de los trabajadores de acuerdo con las disposiciones de la Ley Orgánica del Trabajo y los contratos colectivos vigentes. Las aportaciones a este fideicomiso se registran en resultados al momento que se efectúan.

b. Beneficios por terminación

Los beneficios por terminación son beneficios pagaderos como resultado de la decisión de la Compañía para terminar con la relación laboral antes de su fecha normal de retiro.

La Compañía reconoce los beneficios por terminación como un pasivo únicamente cuando se tiene un plan formal detallado de la terminación y no existe posibilidad de cancelarlo. Los beneficios por terminación que no cumplen con este requisito se reconocen en el estado de resultados del periodo en que se incurren.

c. Beneficios a corto plazo

Las obligaciones por beneficios a los empleados a corto plazo son medidas en base nominal y son reconocidas como gastos a medida que el servicio relacionado se provee. Si la Compañía posee una obligación legal o implícita presente de pagar un servicio entregado por el empleado en el pasado y la obligación puede ser estimada, se reconoce un pasivo, como bono en efectivo a corto plazo o la participación de los trabajadores en las utilidades.

O) Provisiones

Las provisiones se reconocen cuando, como consecuencia de un suceso pasado, la Compañía tiene una obligación presente, legal o implícita, cuya liquidación requiere una salida de recursos que se considera probable y que se puede estimar con certeza.

Las provisiones se determinan al valor presente de los gastos esperados que sean requeridos para cumplir con la obligación, utilizando una tasa antes de impuestos que refleje las consideraciones actuales del valor del dinero en el tiempo y de los riesgos específicos de la obligación. El incremento de la provisión debido al transcurso del tiempo se reconoce como costo financiero.

P) Capital social

Las acciones comunes son clasificadas como patrimonio. Los costos incrementales atribuibles directamente a la emisión de acciones comunes son reconocidos como una deducción del patrimonio, netos de impuestos.

Q) Reconocimiento de ingresos

Las ventas se registran conforme se efectúan los embarques de productos y son aceptados por los clientes o cuando el riesgo de propiedad se les transfiere. Los ingresos son reconocidos al valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir, neta de devoluciones, descuentos, bonificaciones y rebajas. Las provisiones para descuentos y rebajas, devoluciones y otros ajustes se registran en el mismo periodo de las ventas correspondientes, en base a estimaciones o transacciones reales.

R) Impuesto a la utilidad

El gasto por impuesto a la utilidad comprende el impuesto causado y diferido. El impuesto se reconoce en el estado de resultados, excepto cuando se relaciona con partidas reconocidas en otro resultado integral o directamente en patrimonio. En este caso, el impuesto se reconoce de igual manera en otro resultado integral o directamente en patrimonio, respectivamente.

El impuesto a la utilidad causado se calcula de acuerdo con las leyes fiscales que se hayan aprobado o cuyo proceso de aprobación esté prácticamente terminado a la fecha del balance general, en los países donde la Compañía y sus subsidiarias operan y generan ingreso gravable. La administración periódicamente evalúa posiciones fiscales tomadas con respecto a situaciones en donde la regulación fiscal aplicable está sujeta a interpretación. La Compañía reconoce provisiones cuando sea apropiado, sobre la base de los montos que se espera serán pagados a las autoridades fiscales.

El impuesto diferido se obtiene a partir del análisis del estado de situación financiera considerando las diferencias temporales, que son aquellas que se generan por diferencia entre los valores fiscales de activos y pasivos y sus respectivos valores contables. El impuesto diferido se determina utilizando las tasas fiscales que se encuentran publicadas o en vigor a la fecha del balance general y que se espera que apliquen cuando el impuesto diferido activo se realice o el impuesto diferido pasivo se liquide.

El impuesto diferido activo se reconoce por las pérdidas fiscales no utilizadas, los créditos fiscales y las diferencias temporales deducibles, en la medida en que sea probable que exista utilidad gravable futura contra las que pueden ser utilizadas. En cada cierre son revisados los activos por impuestos diferidos y son reducidos en la medida que no sea probable que los beneficios sean realizados.

Se reconoce impuesto diferido por las diferencias temporales que surgen de las inversiones en subsidiarias y asociadas, excepto cuando se tiene la capacidad de controlar el momento de la reversión y es probable que estas diferencias temporales no se revertan en el futuro.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos son compensados si existe un derecho legalmente exigible para compensar dichos activos y pasivos y están relacionados con el impuesto a la utilidad aplicado por la misma autoridad tributaria sobre la misma entidad tributable.

S) Utilidad por acción

La utilidad por acción básica se calcula dividiendo el resultado atribuible a los accionistas ordinarios de la Compañía por el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio, ajustado por las acciones propias mantenidas. La utilidad por acción diluida se calcula ajustando el resultado atribuible a los accionistas ordinarios y el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación, ajustado por las acciones propias mantenidas, para efectos de todas las acciones potencialmente diluibles, que comprenden deudas convertibles y opciones de compra de acciones.

T) Información financiera por segmentos

Un segmento de operación es un componente de la Compañía que participa en actividades de negocio en las que puede obtener ingresos e incurrir en gastos, incluyendo los ingresos y los gastos que se relacionan con transacciones con los otros componentes de la Compañía. Los resultados operacionales de un segmento de operación son revisados regularmente por el Director General para tomar decisiones respecto de los recursos a ser asignados al segmento y evaluar su rendimiento, y para los que existe información financiera disponible.

5. Administración de Riesgos y Capital

A) Administración de riesgos

Las actividades de la Compañía están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés y riesgo por precios de insumos), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. La Política de Administración de Riesgos de la Compañía se centra en los riesgos que le impidan o ponen en peligro el logro de sus objetivos financieros buscando minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera. La Compañía emplea instrumentos financieros derivados para cubrir algunos de los riesgos anteriores.

Riesgo de tipo de cambio

La Compañía opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesta al riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente el dólar americano. El riesgo de tipo de cambio surge de operaciones comerciales, activos y pasivos reconocidos e inversiones netas en subsidiarias en el extranjero.

A continuación se detalla la exposición de la Compañía al riesgo de tipo de cambio al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010. Las tablas adjuntas reflejan el valor contable de los instrumentos financieros de la Compañía denominados en moneda extranjera.

Al 31 de diciembre de 2011:

	Cifras en miles de pesos mexicanos					
	Dólar americano	Libras esterlinas	Bolívares venezolanos	Euros	Colones y otras monedas	Total
Activos monetarios:						
Corto plazo	\$ 2,867,933	\$ 313,652	\$ 1,085,573	\$ 172,257	\$ 935,694	\$ 5,375,109
Largo plazo	20,809	1,428	522	33,608	42,170	98,537
Pasivos monetarios:						
Corto plazo	(4,627,116)	(173,062)	(1,970,433)	(273,115)	(515,808)	(7,559,534)
Largo plazo	(11,615,016)	(1,074)	(22,356)	(33,253)	(69,899)	(11,741,598)
Posición neta	<u>\$ (13,353,390)</u>	<u>\$ 140,944</u>	<u>\$ (906,694)</u>	<u>\$ (100,503)</u>	<u>\$ 392,157</u>	<u>\$ (13,827,486)</u>

Al 31 de diciembre de 2010:

	Cifras en miles de pesos mexicanos					
	Dólar americano	Libras esterlinas	Bolívares venezolanos	Euros	Colones y otras monedas	Total
Activos monetarios:						
Corto plazo	\$ 1,777,322	\$ 82,151	\$ 1,057,283	\$ 129,748	\$ 454,600	\$ 3,501,104
Largo plazo	24,021	1,270	8,089	2,793	3,642	39,815
Pasivos monetarios:						
Corto plazo	(4,069,370)	(158,958)	(1,392,016)	(222,625)	(332,376)	(6,175,345)
Largo plazo	(13,550,278)	(20,049)	(26,713)	(34,963)	(53,075)	(13,685,078)
Posición neta	<u>\$ (15,818,305)</u>	<u>\$ (95,586)</u>	<u>\$ (353,357)</u>	<u>\$ (125,047)</u>	<u>\$ 72,791</u>	<u>\$ (16,319,504)</u>

Al 1 de enero de 2010:

	Cifras en miles de pesos mexicanos					
	Dólar americano	Libras esterlinas	Bolívares venezolanos	Euros	Colones y otras monedas	Total
Activos monetarios:						
Corto plazo	\$ 2,061,769	\$ 38,249	\$ 1,722,114	\$ 234,904	\$ 555,074	\$ 4,612,110
Largo plazo	27,536	-	13,822	1,973	15,712	59,043
Pasivos monetarios:						
Corto plazo	(3,908,767)	(146,826)	(2,261,136)	(145,376)	(364,208)	(6,826,313)
Largo plazo	(16,898,484)	(745)	(47,316)	(58,442)	(46,246)	(17,051,233)
Posición neta	<u>\$ (18,717,946)</u>	<u>\$ (109,322)</u>	<u>\$ (572,516)</u>	<u>\$ 33,059</u>	<u>\$ 160,332</u>	<u>\$ (19,206,393)</u>

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, las fluctuaciones cambiarias de los activos y pasivos monetarios fueron aplicadas contablemente como sigue:

	2011	2010
Diferencias cambiarias provenientes de financiamientos en moneda extranjera registradas como cobertura económica de la inversión neta de subsidiarias extranjeras, aplicadas directamente al patrimonio como un efecto por conversión	\$ (813,101)	\$ 296,636
Diferencias cambiarias derivadas de operaciones en moneda extranjera aplicadas al estado de resultados	40,885	143,852
	\$ (772,216)	\$ 440,488

Las ventas netas están denominadas en pesos mexicanos, dólares americanos y otras monedas. Durante 2011, 34% de las ventas se generaron en pesos mexicanos y 38% en dólares americanos. Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2011, 67% de los activos totales estaban denominados en monedas distintas al peso mexicano, principalmente en dólares americanos. Una porción importante de las operaciones se financia a través de deuda denominada en dólares americanos. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, las ventas netas en moneda extranjera ascienden a \$37,819,919 y \$30,732,369, respectivamente.

Una parte importante del riesgo de tipo de cambio para la deuda denominada en dólares americanos reside en las empresas que no se encuentran en los Estados Unidos de América representando éste un 83% del total de la deuda denominada en dicha moneda.

Durante 2011 y 2010, la Compañía realizó transacciones forwards con la intención de cubrir el riesgo de tipo de cambio del peso mexicano a dólar americano, relacionado con el precio de las compras de maíz tanto de la cosecha nacional como el importado. Estos instrumentos financieros derivados de tipo de cambio que no calificaron para la contabilidad de coberturas fueron reconocidos a su valor razonable. Al 31 de diciembre de 2011 las posiciones abiertas de estos instrumentos representaron un efecto favorable de aproximadamente \$88,537, mientras que al 31 de diciembre de 2010, las posiciones abiertas de estos instrumentos representaron un efecto desfavorable de aproximadamente \$4,863, los cuales se reconocieron en el estado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tenía instrumentos financieros derivados de tipo de cambio por un monto nominal de \$106 millones de dólares con diferentes vencimientos, desde enero a marzo de 2012. El propósito de estos instrumentos es cubrir los riesgos relacionados con las variaciones de tipo de cambio en el precio del maíz, el cual está denominado en dólares americanos.

El efecto por diferencias de cambio reconocido en los estados consolidados de resultados de los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, relacionado con los activos y pasivos denominados en moneda extranjera, asciende a una utilidad de \$40,885 y \$143,852, respectivamente. Considerando la exposición al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y asumiendo un aumento o disminución de un 10% en los tipos de cambio y manteniendo todas las otras variables constantes, tales como tasas de interés, se estima que el efecto después de impuestos sobre los resultados consolidados de la Compañía sería de \$128,673 y \$605,597, respectivamente.

Riesgo de tasa de interés

Las variaciones en las tasas de interés pueden afectar el gasto por intereses de los pasivos financieros referenciados a una tasa de interés variable; asimismo, pueden modificar el valor razonable de los pasivos financieros que tienen una tasa de interés fija.

Para la Compañía, el riesgo de tasas de interés proviene principalmente de las operaciones de financiamiento de deuda, incluyendo títulos representativos de deuda, otorgamiento de créditos de bancos y arrendamientos. Estos financiamientos exponen al riesgo de tasa de interés, principalmente por los cambios en las tasas base relevantes (en su mayoría, LIBOR y, en menor medida, TIE y la Tasa Promedio Ponderada en Venezuela) que son utilizadas para determinar las tasas de interés aplicables sobre los préstamos en los términos de dichos créditos. La Compañía tiene \$4,281 millones en deuda a tasa fija y \$8,824 millones en deuda a tasa variable al 31 de diciembre de 2011.

La siguiente tabla muestra, al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la estructura de riesgo financiero referenciado a tasa de interés fija y tasa de interés variable:

	Cifras en miles de pesos	
	2011	2010
Deuda a tasa de interés fijo	\$ 4,280,821	\$ 3,994,945
Deuda a tasa de interés variable	8,824,496	14,050,464
Total	\$ 13,105,317	\$ 18,045,409

Ocasionalmente, la Compañía utiliza instrumentos financieros derivados como contratos tipo swap de tasas de interés, para cubrir parte del servicio de la deuda, con la intención de disminuir la exposición a incrementos en tasas de interés.

Para la deuda a tasa variable, un incremento en las tasas de interés incrementaría el gasto por interés. Un aumento hipotético de 100 puntos base en la tasa de interés sobre la deuda al 31 de diciembre de 2011 tendría un efecto en los resultados de la Compañía por \$88,246, considerando los niveles de deuda y tasa de interés a dicha fecha, y asumiendo que el resto de las variables permanecen iguales.

Riesgo por precios de insumos y derivados

La disponibilidad y precio tanto del maíz, trigo y otros productos agrícolas, así como combustibles están sujetos a amplias fluctuaciones debido a factores que están fuera del control de la Compañía, tales como el clima, siembras, programas agrícolas y políticas del gobierno (nacional y extranjero), cambios en la demanda/oferta global creada por crecimiento de la población y producción global de cosechas similares y competidoras. La Compañía cubre una parte de sus requerimientos de producción por medio de contratos de futuros y opciones para poder reducir el riesgo generado por las fluctuaciones de precio y el suministro de maíz, trigo, gas natural, diesel y aceites de soya, los cuales se emplean como parte ordinaria del negocio. Las posiciones abiertas de cobertura no exceden los requerimientos máximos para la operación de un periodo no mayor de 18 meses.

Durante 2011, la Compañía realizó transacciones de cobertura a corto plazo a través de contratos de futuros y opciones para cubrir una parte de los requerimientos de estos insumos. Todos los instrumentos financieros derivados se registran a su valor razonable como activos o pasivos. Los cambios en el valor razonable de los derivados se registran en los resultados del ejercicio o en otra utilidad integral en el patrimonio, en función de si el derivado reúne o no los requisitos de cobertura contable y es efectivo en el marco de una operación de cobertura. La ineffectividad de un derivado resulta cuando el cambio en el valor razonable de los instrumentos de cobertura difiere de la variación en el valor razonable de la posición.

Para las operaciones de cobertura que califican y son efectivas, las ganancias y las pérdidas son diferidas hasta que el activo o pasivo subyacente sea liquidado, y en ese momento se reconocen como parte de la transacción.

Las ganancias y pérdidas que representan operaciones de derivados que no califican como cobertura contable ni cumplen con las pruebas de efectividad de cobertura se reconocen en el estado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2011 los instrumentos financieros que calificaron como cobertura contable representaron un efecto favorable de \$14,876, el cual se aplicó a la utilidad integral dentro del capital contable.

Ocasionalmente la Compañía utiliza coberturas contra los riesgos de precios de insumos utilizando estrategias de opciones y futuros que no califican como cobertura contable. Como resultado de la no calificación, estos instrumentos financieros derivados son reconocidos a sus valores razonables y son valuados con el efecto asociado en los resultados del período actual. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, los instrumentos financieros no realizados, que no calificaron como cobertura contable representaron un efecto desfavorable de \$40,207 y de \$13,228, respectivamente. Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía realizó \$52,626 y \$42,970, respectivamente, en pérdidas netas en operaciones de cobertura de riesgos de precios de insumos que no calificaron para la contabilidad de coberturas.

Durante el año 2010, la Compañía realizó contratos de cobertura para las compras de maíz, los cuales fueron designados como coberturas de valor razonable. Por lo tanto, los instrumentos financieros derivados, así como los activos y pasivos cubiertos, son reconocidos a su valor razonable en la fecha de contratación. Posteriormente, los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados y los activos y pasivos cubiertos son reconocidos en el estado de resultados del año. Todos los contratos de cobertura para las compras de maíz se liquidaron en noviembre de 2010. Como resultado de la valuación a valor razonable, al 31 de diciembre de 2010, los inventarios incluyeron \$162,254 relacionadas con estos contratos.

Basado en la exposición de insumos en general al 31 de diciembre de 2011, un cambio hipotético de 10% a la baja en los precios de mercado aplicados al valor razonable de estos instrumentos resultaría en un efecto al estado de resultados por \$40,431 (para contratos no calificados).

En México, con el fin de apoyar la comercialización del maíz para productores mexicanos de maíz, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, ("SAGARPA"), a través del programa de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria ("ASERCA"), una agencia gubernamental fundada en 1991, implementó un programa diseñado para promover ventas de maíz en México. Este programa incluye los siguientes objetivos:

- Garantizar la comercialización de la cosecha, dándole certidumbre al agricultor de la venta de su producto y garantía de abasto para el comprador.
- Establecer un precio mínimo para el agricultor, y un precio máximo para el comprador, que se determinan sobre la base de los precios del mercado internacional, además de una fórmula base específica para cada región.
- Para este programa, ASERCA cuenta con un esquema de coberturas de precios para proteger tanto al agricultor como al comprador de las variaciones de los mercados internacionales.

En la medida que éste u otros programas similares sean cancelados por el gobierno mexicano, pudiéramos vernos en la necesidad de incurrir en costos adicionales para la compra de maíz y, por lo tanto, pudiera ser que necesitemos subir los precios de nuestros productos para reflejar dichos costos adicionales.

Riesgo de crédito

Las operaciones normales de la Compañía la exponen a un incumplimiento potencial cuando sus clientes, proveedores y contrapartes no puedan cumplir con sus compromisos financieros u otros compromisos. La compañía busca mitigar este riesgo al entrar en transacciones con una diversa gama de contrapartes. Sin embargo, pudiera ser objeto de problemas financieros inesperados por parte de terceros que pudieran afectar sus operaciones.

También está expuesta a riesgo en relación con sus actividades de administración de efectivo e inversiones temporales y cualquier interrupción que afecte a sus intermediarios financieros pudiera también afectar negativamente sus operaciones.

La exposición de riesgo debido a las cuentas por cobrar está limitada dado el gran número de clientes localizados en diferentes partes de México, Estados Unidos de América, Centroamérica, Venezuela, Europa, Asia y Oceanía. Sin

embargo, la Compañía mantiene reservas para pérdidas crediticias potenciales. Para el control del riesgo, se determina la calidad crediticia del cliente, tomando en cuenta su posición financiera, experiencia pasada y otros factores.

Dado que parte de los clientes a quienes vende la Compañía no tienen una calificación independiente de su calidad crediticia, la administración se encarga de determinar el máximo riesgo crediticio para cada uno de ellos, tomando en consideración su posición financiera y las experiencias pasadas, entre otros factores. Los límites de crédito son establecidos de acuerdo a las políticas establecidas por la misma administración la cual cuenta con controles para asegurar su cumplimiento.

Durante los años 2011 y 2010, los límites de crédito así establecidos fueron respetados y, consecuentemente, la administración no espera ninguna pérdida importante derivada de las cuentas por cobrar a clientes.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene ciertas cuentas por cobrar que no están ni vencidas ni deterioradas. La calidad crediticia de dichas cuentas por cobrar no tiene indicios de deterioro, ya que se vende a una amplia variedad de clientes que van desde supermercados, instituciones de gobierno, comercializadores y tortilleros. Al 31 de diciembre de 2011, ninguna de las cuentas por cobrar antes mencionadas se encontraba en situación de falta de pago.

La Compañía tiene sus operaciones de tesorería centralizadas en México, así como en los Estados Unidos de América para sus operaciones en dicho país. Los activos líquidos son invertidos principalmente en bonos gubernamentales e instrumentos de deuda a corto plazo con una calificación mínima de "A1/P1" en el caso de las operaciones en EUA y "A" para las operaciones en México. La Compañía enfrenta riesgos de crédito por posibles incumplimientos de sus contrapartes con respecto a los instrumentos financieros que utiliza. Substancialmente todos estos instrumentos financieros no están garantizados. Adicionalmente, se minimiza el riesgo de incumplimiento de las contrapartes al contratar instrumentos derivados sólo con las principales instituciones financieras nacionales e internacionales usando los contratos y formas estándar del International Swaps and Derivatives Association, Inc. ("ISDA") y formatos de confirmación estándar de operaciones. Para las operaciones en Centroamérica y Venezuela, sólo se invierten las reservas de efectivo con reconocidos bancos locales y con sucursales locales de bancos internacionales. Adicionalmente, se mantienen pequeñas inversiones en el extranjero.

Riesgo por inversiones en Venezuela

Las operaciones de la Compañía en Venezuela representaron aproximadamente el 16% de las ventas netas consolidadas en el 2011 y 14% del total de activos consolidados al 31 de diciembre de 2011. En años recientes, la inestabilidad política y civil ha prevalecido en Venezuela. Esta incertidumbre representa un riesgo para la Compañía en ese país, el cual no se puede controlar ni medir o estimar en forma adecuada.

Adicionalmente, en años recientes las autoridades de Venezuela impusieron controles al tipo de cambio y a los precios de ciertos productos como a la harina de maíz y de trigo, lo cual pudiera limitar la habilidad de la Compañía para incrementar los precios de sus productos en este país y así compensar el incremento en los costos de las materias primas. Los controles al tipo de cambio pudieran limitar la capacidad de la Compañía para convertir bolívares a otras monedas y transferir fondos fuera de Venezuela.

Diferentes tipos de cambios han sido establecidos por el Gobierno de Venezuela desde 2003 y a partir del 1 de enero de 2010 el Gobierno de Venezuela estableció un tipo de cambio de 4.30 bolívares por dólar americano.

La Compañía no tiene contratados seguros que cubran el riesgo de expropiación de sus inversiones. Véase la Nota 25 para información adicional sobre el procedimiento de expropiación de los activos de MONACA y las medidas tomadas por el Instituto para la Defensa de las Personas en el Acceso a los Bienes y Servicios de Venezuela (INDEPABIS) en DEMASECA.

Teniendo en cuenta lo anterior, la situación financiera y resultados de operación de la Compañía pudieran ser afectados negativamente por una serie de factores incluyendo los siguientes:

- a. Disminución en los ingresos consolidados ante una eventual devaluación del bolívar frente al dólar americano;
- b. Las subsidiarias en Venezuela elaboran productos que están sujetos a controles de precios;
- c. La promulgación el 18 de julio de 2011 de la Ley de Costos y Precios Justos que controla los precios de los productos afectando nuestras ventas;
- d. Se pudiera tener dificultades en repatriar dividendos de sus subsidiarias en Venezuela, así como en la importación de algunos de sus requerimientos de materia prima como resultado del control cambiario;
- e. Los costos de algunas de las materias primas utilizadas por las subsidiarias en Venezuela pudieran incrementarse debido a la implementación de tarifas de importación; y
- f. La imposibilidad de obtener una compensación justa y razonable de los bienes de MONACA sujetos a expropiación, y en caso de obtenerla, que sea posible su cobranza.

Riesgo de liquidez

La Compañía financia sus requerimientos de liquidez y recursos de capital a través de diversas fuentes, incluyendo:

- efectivo generado de las operaciones;
- líneas de crédito comprometidas y no comprometidas de corto y largo plazo;
- emisiones de deuda a mediano y largo plazo; y
- ocasionalmente, venta de acciones propias y aquéllas pertenecientes a sus subsidiarias y afiliadas.

Los factores que podrían disminuir las fuentes de liquidez incluyen una reducción importante en la demanda, o en el precio, de los productos, cada uno de los cuales pudiera limitar el monto de efectivo generado de operaciones, y una reducción de la calificación corporativa de crédito, lo cual pudiera deteriorar la liquidez e incrementar los costos de deuda nueva y hacer que el precio de las acciones disminuya. La liquidez de la Compañía también se ve afectada por factores tales como la depreciación o apreciación del peso y por cambios en las tasas de interés.

La siguiente tabla muestra los vencimientos contractuales remanentes de los pasivos financieros de la Compañía:

	Menos de un año	De 1 a 3 años	De 3 a 5 años	Más de 5 años	Total
Deuda a corto y largo plazo	\$ 1,621,446	\$ 380,334	\$ 5,618,137	\$ 5,715,000	\$ 13,334,917
Intereses por pagar de deuda a corto y largo plazo	652,883	1,142,966	1,061,734	791,437	3,649,020
Arrendamiento operativo	624,026	810,297	480,002	801,660	2,715,985
Arrendamiento financiero	11,762	21,521	-	-	33,283
Proveedores y otras cuentas por pagar	9,301,814	-	-	-	9,301,814
Instrumentos financieros derivados	46,013	-	-	-	46,013
	\$ 12,257,944	\$2,355,118	\$ 7,159,873	\$ 7,308,097	\$ 29,081,032

La Compañía espera cumplir sus obligaciones con los flujos generados por las operaciones. Adicionalmente la Compañía tiene acceso a líneas de crédito con diferentes instituciones bancarias para hacer frente a los posibles requerimientos.

B) Administración del capital

Los objetivos de la Compañía al administrar su capital (el cual incluye capital social, deuda, capital de trabajo y efectivo y equivalentes de efectivo) son mantener una estructura flexible de capital que reduzca el costo de capital a un nivel aceptable de riesgo, proteger la habilidad de la Compañía para continuar como negocio en marcha, a la vez de que toma ventaja de las oportunidades estratégicas que permitan generar rendimientos a los accionistas.

La Compañía administra su estructura de capital y realiza ajustes a la misma cuando se presentan cambios en las condiciones económicas y las características de riesgo de los activos subyacentes. Con el fin de mantener la estructura de capital, la Compañía puede ajustar el monto de los dividendos que se pagan a los accionistas, reembolsar capital a los accionistas, recomprar acciones emitidas, emitir nuevas acciones, emitir deuda nueva, emitir deuda nueva para reemplazar deuda existente con diferentes características y/o vender activos para disminuir deuda.

Adicionalmente para efectos de monitorear el capital, los contratos de deuda contienen diversas restricciones financieras, las cuales se revelan en la Nota 15.

6. Información por Segmentos

Los segmentos a reportar por la Compañía son unidades estratégicas de negocio, las cuales ofrecen diferentes productos en distintas regiones geográficas. Estas unidades de negocios se administran en forma independiente ya que cada negocio requiere tecnología y estrategias de mercado distintas.

Los segmentos a reportar por la Compañía son:

- Harina de maíz y tortilla empacada (Estados Unidos de América y Europa):
Este segmento produce y distribuye más de 20 variedades de harina de maíz que se usan para producir y distribuir diferentes tipos de tortillas y frituras de maíz en los Estados Unidos de América. Las principales marcas son MASECA en harina de maíz y MISSION y GUERRERO en tortilla empacada.
- Harina de maíz (México):
Su actividad consiste en la producción y comercialización de harina de maíz en México bajo la marca MASECA, la cual se utiliza principalmente en la preparación de tortillas y otros productos relacionados.
- Harina de maíz, harina de trigo y otros productos (Venezuela):
Este segmento se dedica principalmente al procesamiento y comercialización de granos para productos industriales y de consumo humano. Las principales marcas son JUANA, TIA BERTA y DECASA en harina de maíz, ROBIN HOOD y POLAR en harina de trigo, MONICA en arroz y LASSIE en avena.
- Otros segmentos
Esta sección representa aquellos segmentos cuyos importes en lo individual no exceden al 10% del total consolidado de ventas netas, utilidad de operación y activos totales. Estos segmentos comprenden:
 - a) Harina de maíz y otros productos (Centroamérica).
 - b) Harina de trigo (México).
 - c) Tortilla empacada (México).
 - d) Tortilla de trigo y frituras (Asia y Oceanía).
 - e) Tecnología y equipo, segmento responsable de la investigación, desarrollo y producción de equipo y maquinaria para la producción de harina de maíz y de tortilla, y la construcción de las plantas de producción de harina de maíz de la Compañía.

Los precios de venta entre segmentos se determinan en base a precios de mercado. El Director General evalúa el desempeño en función del resultado de operación de cada unidad de negocio. Las políticas contables de los segmentos sobre los que se debe informar son las mismas que se describen en la Notas 2 y 4.

Información por segmento al 31 de diciembre de 2011 y por el año terminado en esa fecha:

	Harina de maíz y tortilla empacada (Estados Unidos de América y Europa)	Harina de maíz (México)	Harina de maíz, harina de trigo y otros productos (Venezuela)	Otros segmentos	Eliminaciones y gastos corporativos	Total
Ventas netas a clientes externos	\$ 23,900,928	\$ 14,799,007	\$ 9,156,603	\$ 9,643,075	\$ 145,136	\$ 57,644,749
Ventas netas entre segmentos	196,857	586,733	-	1,128,926	(1,912,516)	-
Utilidad (pérdida) de operación	946,806	1,770,725	674,068	(183,752)	130,614	3,338,461
Depreciación y amortización	1,004,467	356,171	135,335	323,051	(76,302)	1,742,722
Activos totales	16,860,083	11,618,882	6,430,234	10,460,321	(826,902)	44,542,618
Inversión en acciones de asociadas	-	-	-	143,700	-	143,700
Pasivos totales	7,074,787	3,451,518	3,021,882	3,919,903	9,361,744	26,829,834
Inversión en activos fijos	858,475	238,958	43,058	404,051	133,762	1,678,304

Información por segmento al 31 de diciembre de 2010 y por el año terminado en esa fecha:

	Harina de maíz y tortilla empacada (Estados Unidos de América y Europa)	Harina de maíz (México)	Harina de maíz, harina de trigo y otros productos (Venezuela)	Otros segmentos	Eliminaciones y gastos corporativos	Total
Ventas netas a clientes externos	\$ 21,444,929	\$ 11,434,119	\$ 5,381,849	\$ 7,947,115	\$ 24,442	\$ 46,232,454
Ventas netas entre segmentos	66,997	418,647	-	981,806	(1,467,450)	-
Utilidad (pérdida) de operación	1,303,038	1,146,697	(26,200)	(70,558)	(302,962)	2,050,015
Depreciación y amortización	880,457	365,179	112,399	245,252	(100,753)	1,502,534
Activos totales	13,757,697	10,276,449	3,983,891	8,627,963	2,281,394	38,927,394
Inversión en acciones de asociadas	-	-	-	140,505	4,295,896	4,436,401
Pasivos totales	6,165,517	2,680,233	2,095,555	4,189,938	13,073,877	28,205,120
Inversión en activos fijos	522,741	174,680	84,752	205,917	20,101	1,008,191

Información por segmento al 1 de enero de 2010:

	Harina de maíz y tortilla empacada (Estados Unidos de América y Europa)	Harina de maíz (México)	Harina de maíz, harina de trigo y otros productos (Venezuela)	Otros segmentos	Eliminaciones y gastos corporativos	Total
Activos totales	\$ 15,168,451	\$ 9,878,418	\$ 6,777,968	\$ 8,606,853	\$ 2,846,754	\$ 43,278,444
Inversión en acciones de asociadas	-	-	-	139,139	3,881,200	4,020,339
Pasivos totales	7,109,967	2,703,780	3,211,329	4,346,606	13,827,000	31,198,682

Información por áreas geográficas al 31 de diciembre de 2011 y 2010:

	2011	%	2010	%
<u>Ventas netas:</u>				
Estados Unidos de América y Europa	\$ 23,900,928	41	\$ 21,444,929	46
México	19,870,195	34	15,539,076	34
Venezuela	9,156,603	16	5,381,849	12
Centroamérica	3,180,155	6	2,765,134	6
Asia y Oceanía	1,536,868	3	1,101,466	2
	\$ 57,644,749	100	\$ 46,232,454	100

Inversión del año en activo fijo:

Estados Unidos de América y Europa	\$ 858,475	51	\$ 522,741	52
México	470,977	28	329,863	33
Venezuela	43,058	3	84,752	8
Centroamérica	88,508	5	43,477	4
Asia y Oceanía	217,286	13	27,358	3
	\$ 1,678,304	100	\$ 1,008,191	100

Información por áreas geográficas al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010:

	Al 31 de diciembre de 2011	%	Al 31 de diciembre de 2010	%	Al 1 de enero de 2010	%
<u>Activos identificables</u>						
Estados Unidos de América y Europa	\$ 16,860,083	38	\$13,757,697	35	\$ 15,168,451	35
México	15,052,360	34	16,480,632	43	16,664,251	38
Venezuela	6,430,234	14	3,983,891	10	6,777,968	16
Centroamérica	2,408,555	5	1,928,120	5	2,168,294	5
Asia y Oceanía	3,791,386	9	2,777,054	7	2,499,480	6
	\$ 44,542,618	100	\$38,927,394	100	\$ 43,278,444	100

7. Efectivo y Equivalentes de Efectivo

Efectivo y equivalentes de efectivo se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Efectivo en bancos	\$ 1,161,899	\$ 2,524	\$ 791,745
Inversiones de corto plazo (menores a 3 meses)	17,752	18,793	1,088,918
	\$ 1,179,651	\$ 21,317	\$ 1,880,663

8. Cuentas por Cobrar

Cuentas por cobrar se analiza como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Cientes y documentos por cobrar	\$ 6,434,327	\$ 4,350,763	\$ 4,707,528
Partes relacionadas	-	238,289	500,669
Funcionarios y empleados	31,628	17,567	26,752
Impuesto al valor agregado por recuperar	368,239	260,308	216,737
Cuentas por cobrar ASERCA (Nota 5)	321,958	61,097	30,518
Otros deudores	287,168	380,152	440,484
Estimación para cuentas de cobro dudoso.	(316,112)	(290,379)	(251,936)
	\$ 7,127,208	\$ 5,017,797	\$ 5,670,752

El análisis por antigüedad de las cuentas por cobrar es el siguiente:

	Total	Saldos vigentes	Saldos vencidos		
			1 a 120 días	121 a 240 días	Más de 240 días
Cuentas por cobrar	\$ 7,443,320	\$ 4,635,346	\$ 2,174,062	\$ 255,623	\$ 378,289
Estimación para cuentas de cobro dudoso	(316,112)	-	(31,130)	(48,289)	(236,693)
Total al 31 de diciembre de 2011	\$ 7,127,208	\$ 4,635,346	\$ 2,142,932	\$ 207,334	\$ 141,596

	Total	Saldos vigentes	Saldos vencidos		
			1 a 120 días	121 a 240 días	Más de 240 días
Cuentas por cobrar	\$ 5,308,176	\$ 3,166,147	\$ 1,571,514	\$ 116,407	\$ 454,108
Estimación para cuentas de cobro dudoso	(290,379)	-	(30,583)	(36,765)	(223,031)
Total al 31 de diciembre de 2010	\$ 5,017,797	\$ 3,166,147	\$ 1,540,931	\$ 79,642	\$ 231,077

	Total	Saldos vigentes	Saldos vencidos		
			1 a 120 días	121 a 240 días	Más de 240 días
Cuentas por cobrar	\$ 5,922,688	\$ 3,351,286	\$ 1,599,902	\$ 339,089	\$ 632,411
Estimación para cuentas de cobro dudoso	(251,936)	-	(27,062)	(49,637)	(175,237)
Total al 1 de enero de 2010	\$ 5,670,752	\$ 3,351,286	\$ 1,572,840	\$ 289,452	\$ 457,174

Los movimientos de la estimación para cuentas de cobro dudoso para el año terminado el 31 de diciembre de 2011 y 2010 se analizan como sigue:

	2011	2010
Saldo inicial	\$ (290,379)	\$ (251,936)
Estimación para cuentas de cobro dudoso	(130,885)	(73,976)
Cuentas por cobrar canceladas durante el año	117,254	26,232
Efectos de conversión a moneda de reporte	(12,102)	9,301
Saldo final	\$ (316,112)	\$ (290,379)

9. Inventarios

Los inventarios consisten en lo siguiente:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Materias primas, principalmente maíz y trigo	\$ 8,633,094	\$ 5,641,754	\$ 5,815,253
Productos terminados	917,014	724,516	845,178
Materiales y refacciones	639,307	389,352	433,148
Productos en proceso	149,714	160,239	217,841
Anticipos a proveedores	194,297	256,829	153,383
Inventarios en tránsito	167,405	91,544	71,785
	\$ 10,700,831	\$ 7,264,234	\$ 7,536,588

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, el costo de las materias primas consumidas y los cambios en los inventarios de productos en proceso y productos terminados reconocidos en costo de ventas fue \$34,374,608 y \$26,697,273, respectivamente.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, se reconoció en resultados \$76,086 y \$62,964, respectivamente, correspondiente a inventario dañado, de lento movimiento y obsoleto.

10. Documentos y Cuentas por Cobrar a Largo Plazo

Documentos y cuentas por cobrar a largo plazo se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
IMPAC por recuperar	\$ 209,940	\$ 119,996	\$ 119,996
Documentos por cobrar a largo plazo por venta de máquinas tortilladoras	189,044	175,653	8,768
Depósitos anticipados por rentas	111,396	124,127	-
Depósitos en garantía	38,827	118,842	119,217
Impuesto al valor agregado por recuperar	35,019	-	-
Otros	42,648	60,343	295,314
	\$ 626,874	\$ 598,961	\$ 543,295

Al 31 de diciembre de 2011 los documentos por cobrar a largo plazo están denominados en pesos, los cuales tienen vencimiento entre 2013 y 2016 y causan intereses a una tasa promedio de 16.5%.

11. Inversión en Acciones de Asociadas

Al 31 de diciembre de 2011, la inversión en acciones de asociadas está representada por la inversión en Harinera de Monterrey, S.A. de C.V. que produce harina de trigo y productos relacionados en México.

Durante enero de 2011, la Compañía decidió vender la totalidad de su participación en el capital social de Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V. (GFNorte), equivalente al 8.7966% de dicho capital social. El 15 de febrero de 2011 se concluyó la venta de 177,546,496 acciones representativas del capital social de GFNorte por un importe total de \$9,232,418 antes de comisiones y gastos. El resultado contable fue una utilidad antes de impuesto por \$4,707,804 neto de comisiones y gastos. La venta fue autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y se efectuó mediante una oferta pública secundaria en México y una oferta privada en los Estados Unidos de América y en otros mercados del extranjero, en la forma de una oferta global simultánea.

Hasta la fecha de la venta de GFNorte, la Compañía ejercía influencia significativa sobre dicha asociada debido a que se tenía representación en el Consejo de Administración y la participación en el capital del principal accionista de la Compañía en GFNorte.

La inversión en acciones de asociadas se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
GFNorte	\$ -	\$ 4,295,896	\$ 3,881,200
Harinera de Monterrey, S.A. de C.V.	143,700	140,505	139,139
	\$ 143,700	\$ 4,436,401	\$ 4,020,339

La tenencia accionaria en las asociadas se presenta a continuación:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
GFNorte	-	8.7966%	8.7966%
Harinera de Monterrey, S.A. de C.V.	40%	40%	40%

Durante 2010, la Compañía recibió dividendos de GFNorte por un total de \$90,549. Al 31 de diciembre de 2010, el valor de mercado de la inversión en acciones de GFNorte es \$10,450,387, basado en los precios de cotización públicos.

Con criterios contables establecidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, al 31 de diciembre de 2010, GFNorte presentó activos totales por \$590,558 millones de pesos y pasivos totales por \$540,331 millones de pesos; y por el año terminado el 31 de diciembre de 2010 reportó ingresos totales por \$41,479 millones de pesos y utilidad neta por \$6,705 millones de pesos.

Al 31 de diciembre de 2010 y al 1 de enero de 2010, el valor de mercado de la inversión en acciones de GFNorte es de \$10,450,387 y \$8,493,824, respectivamente, basado en los precios de cotización públicos.

12. Propiedades, Planta y Equipo

Los movimientos de propiedades, planta y equipo para el año terminado el 31 de diciembre de 2011 y 2010 se analizan como sigue:

	Terrenos y Edificios	Maquinaria y Equipo	Mejoras a locales arrendados	Construcciones en proceso	Total
Al 1 de enero de 2010					
Costo atribuido	\$ 8,443,983	\$ 26,446,725	\$ 999,649	\$ 400,610	\$ 36,290,967
Depreciación acumulada	(2,410,623)	(13,417,420)	(419,480)	-	(16,247,523)
Valor neto en libros al 1 de enero de 2010	6,033,360	13,029,305	580,169	400,610	20,043,444
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2010					
Saldo inicial	6,033,360	13,029,305	580,169	400,610	20,043,444
Efecto por conversión	(413,909)	(812,890)	(29,413)	(209,409)	(1,465,621)
Adiciones	73,770	364,080	10,536	559,805	1,008,191
Disposiciones	(4,802)	(167,519)	(4,038)	(27,366)	(203,725)
Gasto depreciación del periodo	(177,095)	(1,163,277)	(63,977)	(8,535)	(1,412,884)
Transferencias y reclasificaciones ⁽¹⁾	(46,033)	212,196	17,029	(235,060)	(51,868)
Adiciones por combinación de negocio	5,510	7,038	-	88	12,636
Saldo final al 31 de diciembre de 2010	5,470,801	11,468,933	510,306	480,133	17,930,173
Al 31 de diciembre de 2010					
Costo	7,876,090	24,962,403	943,548	480,133	34,262,174
Depreciación acumulada	(2,405,289)	(13,493,470)	(433,242)	-	(16,332,001)
Saldo final al 31 de diciembre de 2010	\$ 5,470,801	\$ 11,468,933	\$ 510,306	\$ 480,133	\$ 17,930,173
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011					
Saldo inicial	5,470,801	11,468,933	510,306	480,133	17,930,173
Efecto por conversión	610,538	1,486,807	74,047	93,434	2,264,826
Adiciones	148,380	636,835	12,730	880,359	1,678,304
Disposiciones	(8,607)	(142,496)	(175)	(22,531)	(173,809)
Gasto depreciación del periodo	(198,856)	(1,217,848)	(71,244)	-	(1,487,948)
Transferencias y reclasificaciones ⁽¹⁾	63,064	662,119	48,011	(721,643)	51,551
Adiciones por combinación de negocio	82,928	169,663	-	592	253,183
Deterioro	(647)	-	-	-	(647)
Saldo final al 31 de diciembre de 2011	6,167,601	13,064,013	573,675	710,344	20,515,633
Al 31 de diciembre de 2011					
Costo	8,914,511	28,427,554	1,043,612	710,344	39,096,021
Depreciación acumulada	(2,746,910)	(15,363,541)	(469,937)	-	(18,580,388)
Valor neto en libros al 31 de diciembre de 2011	\$ 6,167,601	\$ 13,064,013	\$ 573,675	\$ 710,344	\$ 20,515,633

⁽¹⁾ Transferencias y reclasificaciones, corresponde en su mayor parte a capitalizaciones de construcciones en proceso.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010 el gasto por depreciación fue reconocido de acuerdo a lo siguiente:

	2011	2010
Costo de ventas	\$ 1,195,318	\$ 1,146,514
Gastos de venta y administración	292,630	266,370
	\$ 1,487,948	\$ 1,412,884

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, propiedades, planta y equipo incluye activos fuera de operación por un valor aproximado de \$1,072,382, \$1,051,698 y \$1,725,797, respectivamente debido al cierre temporal de las operaciones productivas de diversas plantas localizadas en México, Estados Unidos y Venezuela, principalmente en los negocios de harina de maíz en México y tortilla empacada en Estados Unidos.

La Compañía reconoció equipo bajo contratos de arrendamiento financiero, los cuales se describen en la Nota 24-B.

13. Activos Intangibles

Los movimientos de activos intangibles para el año terminado el 31 de diciembre de 2011 y 2010 se analizan como sigue:

	Crédito mercantil	Contratos de no competencia	Patentes y marcas	Cartera de clientes	Software para uso interno	Activos intang. generados internamente y otros	Total
Al 1 de enero de 2010							
Costo	\$ 2,169,473	\$ 461,126	\$107,951	\$ 100,422	\$ 735,949	\$ 105,755	\$ 3,680,676
Amortización acumulada	-	(306,524)	(61,908)	(48,414)	(687,847)	(92,729)	(1,197,422)
Valor neto en libros al 1 de enero de 2010	2,169,473	154,602	46,043	52,008	48,102	13,026	2,483,254
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2010							
Saldo inicial	2,169,473	154,602	46,043	52,008	48,102	13,026	2,483,254
Efecto por conversión	(111,254)	-	(80)	(3,081)	(11,357)	11,230	(114,542)
Adiciones	-	-	3,459	-	-	420	3,879
Disposiciones	-	-	(4)	-	(8)	(2,242)	(2,254)
Gasto amortización del periodo	-	(22,631)	(8,158)	(4,345)	(7,429)	(11,817)	(54,380)
Adiciones por combinación de negocio	90,480	-	-	-	-	-	90,480
Saldo final al 31 de diciembre de 2010	2,148,699	131,971	41,260	44,582	29,308	10,617	2,406,437
Al 31 de diciembre de 2010							
Costo	2,148,699	461,126	107,471	93,719	563,328	67,606	3,441,949
Amortización acumulada	-	(329,155)	(66,211)	(49,137)	(534,020)	(56,989)	(1,035,512)
Valor neto en libros al 31 de diciembre de 2010	\$ 2,148,699	\$ 131,971	\$ 41,260	\$ 44,582	\$ 29,308	\$ 10,617	\$ 2,406,437
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011							
Saldo inicial	2,148,699	131,971	41,260	44,582	29,308	10,617	2,406,437
Efecto por conversión	214,138	2,587	8,710	12,652	6,829	13,457	258,373
Adiciones	-	-	18	-	3,841	18,865	22,724
Disposiciones	-	-	-	-	73	(14,607)	(14,534)
Gasto amortización del periodo	-	(24,905)	(8,738)	(8,719)	(6,715)	(7,889)	(56,966)
Adiciones por combinación de negocio	344,643	16,156	22,458	46,562	292	1,107	431,218
Deterioro	(92,893)	-	-	-	-	-	(92,893)
Saldo final al 31 de diciembre de 2010	2,614,587	125,809	63,708	95,077	33,628	21,550	2,954,359
Al 31 de diciembre de 2011							
Costo	2,614,587	480,098	147,577	158,516	640,799	77,166	4,118,743
Amortización acumulada	-	(354,289)	(83,869)	(63,439)	(607,171)	(55,616)	(1,164,384)
Valor neto en libros al 31 de diciembre de 2011	\$ 2,614,587	\$ 125,809	\$ 63,708	\$ 95,077	\$ 33,628	\$ 21,550	\$ 2,954,359

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía no cuenta con activos intangibles con vida útil indefinida.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, el gasto por amortización es por \$56,966 y \$54,380, respectivamente, el cual fue reconocido en el rubro de gastos de administración.

Los gastos de investigación y desarrollo reconocidos en resultados ascienden a \$91,011 y \$76,604 por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

El crédito mercantil adquirido en combinaciones de negocios son asignados en la fecha de adquisición a las unidades generadoras de efectivo (UGE) que se espera se beneficien de las sinergias de la combinación de negocios. El valor en libros del crédito mercantil asignado a las distintas UGE o grupo de éstas son los siguientes:

Unidad Generadora de Efectivo	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Mission Foods Division	\$ 856,474	\$ 667,283	\$ 725,869
Gruma Seaham Ltd.	339,222	360,257	409,171
Gruma Corporation	212,765	212,765	212,765
Rositas Investment PTY, LTD.	209,709	186,354	173,403
Gruma Holding Netherlands B.V.	120,877	141,099	149,325
Agroindustrias Integradas del Norte, S.A. de C.V.	115,099	115,099	115,099
Alterra LLC	99,149	90,480	-
Grupo Industrial Maseca, S.A.B. de C.V.	98,622	98,622	98,622
NDF Azteca Milling Europe SRL	93,614	78,163	82,720
Azteca Milling, L.P	75,986	67,270	71,192
Gruma Centroamérica	51,207	51,207	51,207
Molinos Azteca de Chiapas, S.A. de C.V.	28,158	28,158	28,158
Harinera de Yucatán, S.A. de C.V.	18,886	18,886	18,886
Harinera de Maíz de Mexicali, S.A. de C.V.	17,424	17,424	17,424
Molinos Azteca, S.A. de C.V.	8,926	8,926	8,926
Harinera de Maíz de Jalisco, S.A. de C.V.	6,706	6,706	6,706
Sin asignar	261,763	-	-
	\$ 2,614,587	\$ 2,148,699	\$ 2,169,473

Con relación al cálculo del valor de uso de las UGE, la administración de la Compañía considera que un posible cambio razonable en los supuestos clave utilizados, no causaría que el valor en libros de las UGE excedan materialmente a su valor de uso.

Al 31 de diciembre de 2011, el crédito mercantil reconocido en la adquisición de Semolina A.S. y Solntse Mexico por un monto de \$261,763 no ha sido distribuido a ninguna UGE debido a que no está completa la contabilización inicial de estos negocios.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011, la Compañía reconoció pérdidas por deterioro en el crédito mercantil por \$92,893 dentro del rubro de "Otros gastos" para las UGE de Gruma Holding Netherlands B.V. y Gruma Seaham Ltd, los cuales se encuentran dentro del segmento de "Harina de maíz y tortilla empacada (Estados Unidos de América y Europa)". Esta pérdida por deterioro refleja una disminución en el valor recuperable de estas UGE debido a sus continuas pérdidas de operación.

14. Activos y Pasivos por Impuestos Diferidos

A) Componentes del impuesto diferido

Los principales componentes de los activos y pasivos por impuestos diferidos se resumen como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Activo por impuesto diferido:			
Activo por impuesto diferido a recuperar a más de 12 meses	\$ (460,365)	\$ (1,742,919)	\$ (1,736,858)
Activo por impuesto diferido a recuperar en 12 meses	(698,798)	(572,660)	(514,890)
	<u>(1,159,163)</u>	<u>(2,315,579)</u>	<u>(2,251,748)</u>
Pasivo por impuesto diferido:			
Pasivo por impuesto diferido a recuperar a más de 12 meses	4,615,240	4,744,465	4,505,879
Pasivo por impuesto diferido a recuperar en 12 meses	68,103	128,800	170,396
	<u>4,683,343</u>	<u>4,873,265</u>	<u>4,676,275</u>
Pasivo neto por impuesto diferido	<u>\$ 3,524,180</u>	<u>\$ 2,557,686</u>	<u>\$ 2,424,527</u>

	(Activo) Pasivo		
	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Pérdidas fiscales por amortizar y otros créditos fiscales	\$ (326,954)	\$ (1,644,733)	\$ (1,650,267)
Anticipo de clientes	(163)	(154)	(189)
Estimación de cuentas incobrables	(14,791)	(15,360)	(12,279)
Provisiones	(672,821)	(541,729)	(482,869)
Impuesto al activo por recuperar	(11,023)	(15,417)	(19,553)
Otros	(133,411)	(98,186)	(86,591)
Activo por impuesto diferido	<u>(1,159,163)</u>	<u>(2,315,579)</u>	<u>(2,251,748)</u>
Propiedades, planta y equipo, neto	2,060,121	1,959,515	2,026,879
Pagos anticipados	4,999	39,895	53,748
Inventarios	63,104	88,905	116,648
Activos intangibles y otros	277,414	194,118	174,620
Inversión en acciones de asociadas	494,137	1,054,891	1,020,318
Efecto por consolidación fiscal	1,696,886	1,534,650	1,121,038
Otros	86,682	1,291	163,024
Pasivo por impuesto diferido	<u>4,683,343</u>	<u>4,873,265</u>	<u>4,676,275</u>
Pasivo neto por impuesto diferido	<u>\$ 3,524,180</u>	<u>\$ 2,557,686</u>	<u>\$ 2,424,527</u>

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía no reconoció un activo por impuesto diferido por \$3,199,289 derivado de las pérdidas fiscales sobre las cuales no existe evidencia suficiente de que serán recuperadas durante su período de amortización. Estas pérdidas fiscales expiran en el año 2021.

Los movimientos en las diferencias temporales durante el año son los siguientes:

	Saldo al 1 de enero de 2011	Reconocimiento en resultados	Reconocimiento en otro resultado integral	Efecto por conversión y otros	Saldo al 31 de diciembre de 2011
Pérdidas fiscales por amortizar y otros créditos fiscales	\$(1,644,733)	\$1,342,088	\$ 53	\$ (24,362)	\$ (326,954)
Anticipo de clientes	(154)	(125)	-	116	(163)
Estimación de cuentas incobrables	(15,360)	1,260	(1)	(690)	(14,791)
Provisiones	(541,729)	(59,614)	(11,724)	(59,754)	(672,821)
Impuesto al activo por recuperar	(15,417)	4,394	-	-	(11,023)
Otros	(98,186)	(30,973)	-	(4,252)	(133,411)
Activo por impuesto diferido	(2,315,579)	1,257,030	(11,672)	(88,942)	(1,159,163)
Propiedades, planta y equipo	1,959,515	(8,368)	297	108,677	2,060,121
Pagos anticipados	39,895	(37,779)	-	2,883	4,999
Inventarios	88,905	(28,839)	-	3,038	63,104
Activos intangibles y otros	194,118	44,885	-	38,411	277,414
Inversión en acciones de asociadas	1,054,891	(620,090)	-	59,336	494,137
Efecto por consolidación fiscal	1,534,650	162,914	(678)	-	1,696,886
Otros	1,291	32,574	(8,933)	61,750	86,682
Pasivo por impuesto diferido	4,873,265	(454,703)	(9,314)	274,095	4,683,343
Pasivo neto por impuesto diferido	\$ 2,557,686	\$ 802,327	\$ (20,986)	\$ 185,153	\$ 3,524,180

	Saldo al 1 de enero de 2010	Reconocimiento en resultados	Reconocimiento en otro resultado integral	Efecto por conversión y otros	Saldo al 31 de diciembre de 2010
Pérdidas fiscales por amortizar y otros créditos fiscales	\$(1,650,267)	\$ (25,135)	\$ 63	\$ 30,606	\$(1,644,733)
Anticipo de clientes	(189)	35	-	-	(154)
Estimación de cuentas incobrables	(12,279)	(3,017)	183	(247)	(15,360)
Provisiones	(482,869)	(142,562)	-	83,702	(541,729)
Impuesto al activo por recuperar	(19,553)	4,122	20	(6)	(15,417)
Otros	(86,591)	(17,485)	4,583	1,307	(98,186)
Activo por impuesto diferido	(2,251,748)	(184,042)	4,849	115,362	(2,315,579)
Propiedades, planta y equipo	2,026,879	(31,382)	(1,291)	(34,691)	1,959,515
Pagos anticipados	53,748	(13,853)	-	-	39,895
Inventarios	116,648	(23,676)	-	(4,067)	88,905
Activos intangibles y otros	174,620	56,041	-	(36,543)	194,118
Inversión en acciones de asociadas	1,020,318	13,280	-	21,293	1,054,891
Efecto por consolidación fiscal	1,121,038	414,393	(781)	-	1,534,650
Otros	163,024	30,069	(28,282)	(163,520)	1,291
Pasivo por impuesto diferido	4,676,275	444,872	(30,354)	(217,528)	4,873,265
Pasivo neto por impuesto diferido	\$ 2,424,527	\$ 260,830	\$ (25,505)	\$(102,166)	\$ 2,557,686

B) Pérdidas fiscales por amortizar

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene pérdidas fiscales por amortizar que ascienden aproximadamente a \$11,703,953. Con base en las proyecciones, que ha preparado la Administración, de los resultados fiscales que tendrá la Compañía en los años futuros, se ha determinado que solamente se podrán utilizar \$311,351 de pérdidas fiscales, por lo que el diferencial no ha sido reconocido para la determinación del impuesto diferido.

C) Provisión de impuestos relacionados con posiciones fiscales inciertas

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía registró una provisión para reconocer efectos fiscales contingentes por \$41,264 y \$35,865 sin recargos y multas. La siguiente tabla muestra la conciliación de la provisión para impuestos contingentes, excluyendo los recargos y multas:

	2011	2010
Saldo inicial de la provisión para impuestos relacionados con posiciones fiscales inciertas	\$ 40,511	\$ 85,452
Efecto por conversión del saldo inicial	(4,646)	(4,720)
Incremento resultante de las posiciones fiscales inciertas del año	9,347	4,570
Liquidaciones	(851)	(46,028)
Prescripción	(3,097)	(3,409)
Provisión para impuestos relacionados con posiciones fiscales inciertas	\$ 41,264	\$ 35,865

Se espera que el importe de las posiciones fiscales pueda cambiar en los siguientes doce meses; sin embargo, la Compañía no espera un cambio significativo que impacte su posición financiera o los resultados de operación. La Compañía ha provisionado los recargos y multas por aproximadamente \$3,572 y \$2,322 relativas a los impuestos relacionados con posiciones fiscales inciertas del 2011 y 2010, respectivamente.

D) Efectos fiscales de otro resultado integral

Los impuestos diferidos relacionados con las partidas de otro resultado integral son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de 2011	al 31 de diciembre de 2010
Conversión de entidades extranjeras	\$ (8,583)	\$ (24,724)
Efecto en capital por obligaciones por beneficios a empleados	(11,725)	-
Otros movimientos	(678)	(781)
Total	\$ (20,986)	\$ (25,505)

E) Impuestos bajo regimen de consolidación fiscal

Gruma, S.A.B. de C.V., tiene autorización para determinar el ISR bajo el régimen de consolidación fiscal, conjuntamente con sus subsidiarias directas e indirectas en México, según autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del 14 de julio de 1986, de acuerdo con lo estipulado en la Ley de la materia.

En 2011, la Compañía determinó una utilidad fiscal consolidada de \$8,103,641; la cual fue amortizada contra la pérdida fiscal consolidada del año de 2008. Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía no tenía pérdidas fiscales consolidadas por amortizar. El resultado fiscal consolidado difiere del contable, principalmente, por aquellas partidas que en el tiempo se acumulan y deducen de manera diferente para fines contables y fiscales, por el reconocimiento de los efectos de la inflación para fines fiscales, así como de aquellas partidas que solo afectan el resultado contable o el fiscal consolidado.

El 7 de diciembre de 2009 se publicó el decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la LISR para 2010, entre las que destacan, las siguientes:

- La tasa del ISR aplicable para los años de 2010 a 2012 será del 30%, para el 2013 será del 29% y a partir de 2014 será del 28%. Al 31 de diciembre de 2009 el cambio en tasas antes descrito, originó una disminución al saldo de ISR diferido de \$58,228, con su correspondiente efecto en los resultados del año, el cual fue determinado con base en las expectativas de reversión de las partidas temporales a las tasas que estarán vigentes.
- Se elimina la posibilidad de utilizar los créditos por el exceso de deducciones sobre ingresos gravables para fines de IETU (crédito de pérdida fiscal de IETU) para disminuir el ISR causado, aunque podrán acreditarse contra la base de IETU.
- Se modifica el régimen de consolidación fiscal, para establecer que el pago del ISR relacionado con los beneficios de la consolidación fiscal obtenidos a partir de 1999 debe enterarse en parcialidades durante los años sexto al décimo posteriores a aquel en que se aprovecharon tales beneficios.

Los beneficios de la consolidación fiscal mencionados anteriormente, se derivan de:

- Pérdidas fiscales aprovechadas en la consolidación fiscal y que no fueron amortizadas en lo individual por la controlada que las generó.
 - Partidas especiales de consolidación derivadas de operaciones celebradas entre las sociedades que consolidan y que provocaron beneficios.
 - Pérdidas por enajenación de acciones pendientes de deducir en lo individual por la controlada que las generó.
 - Dividendos distribuidos por las controladas que consolidan y que no provinieron del saldo de su CUFIN y CUFIN reinvertida.
- Se establece que las diferencias existentes entre los saldos de las CUFIN y CUFIN reinvertida consolidadas, y los saldos de estas mismas cuentas de las controladas del grupo pueden originar utilidades que causan ISR.

Al 31 de diciembre de 2011, el pasivo proveniente de los cambios mencionados anteriormente a la Ley del Impuesto Sobre la Renta asciende a la cantidad de \$1,696,886 y se estima que será incurrido de acuerdo con lo siguiente:

	Año de pago					Total
	2012	2013	2014	2015	2016 y posterior	
Pérdidas fiscales	\$ 55,168	\$ 56,335	\$142,852	\$ 204,027	\$1,236,124	\$1,694,506
Partidas especiales de consolidación	274	206	206	-	-	686
Dividendos distribuidos por las Controladas que no provienen de CUFIN y CUFIN reinvertida	678	508	508	-	-	1,694
Total	\$ 56,120	\$ 57,049	\$143,566	\$ 204,027	\$1,236,124	\$1,696,886

La Compañía, a través del tiempo, ha venido registrando un impuesto pasivo en forma compensada con el ISR derivado de las pérdidas fiscales por amortizar. Al 31 de diciembre de 2011, que se considera exigible se clasifica en el estado de situación financiera como impuestos a la utilidad por pagar a corto y largo plazo (\$56,120 y \$107,218, respectivamente); el monto considerado como no exigible conforme a dichas disposiciones fiscales se registra formando parte del ISR diferido.

15. Deuda

La deuda se analiza como sigue:

Corto plazo:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Préstamos bancarios	\$ 1,577,873	\$ 616,722	\$ 912,141
Porción circulante de la deuda a largo plazo	43,572	1,555,126	1,273,193
Arrendamiento financiero	11,762	21,023	18,058
	\$ 1,633,207	\$ 2,192,871	\$ 2,203,392

Largo plazo:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Préstamos bancarios	\$ 7,490,256	\$ 12,303,810	\$ 15,808,764
Bonos a perpetuidad	3,960,333	3,463,116	3,661,872
Arrendamiento financiero	21,521	85,612	101,366
	\$ 11,472,110	\$ 15,852,538	\$ 19,572,002

Los términos, condiciones y valores en libros de la deuda son los siguientes:

	Moneda	Tasa de interés	Años vencimientos	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Préstamo bancario garantizado	USD	LIBOR + 2.875% ^(a)	2010-2017	\$ -	\$ 7,902,929	\$ 8,634,389
Bonos a perpetuidad	USD	7.75%	^(b)	3,960,333	3,463,116	3,661,872
Préstamo bancario garantizado	Pesos	TIIE + 6.21%	2012-2019	-	3,310,403	3,302,558
Crédito revolving	USD	LIBOR + 0.375%	2016	1,858,098	-	914,900
Crédito revolving	USD	LIBOR + 2%	2016	1,046,250	-	-
Préstamo bancario garantizado	USD	LIBOR + 2.875% ^(a)	2010-2014	-	1,150,094	1,517,151
Préstamo bancario garantizado	Pesos	TIIE + 2.875% ^(a)	2010-2014	-	814,755	1,014,401
Crédito sindicado	Pesos	TIIE + 1.5%	2015-2018	1,189,919	-	-
Crédito simple	USD	LIBOR + 2%	2014-2016	2,071,783	-	-
Crédito simple	USD	LIBOR + 2%	2016	693,296	-	-
Crédito simple	USD	2.78% - 4.7%	2010-2012	773,142	336,132	466,502
Crédito simple	Pesos	8.09% - 11.2%	2010-2016	70,301	64,902	212,121
Crédito simple	Bolívares	8.0% y 13.0%	2010-2012	279,813	229,767	267,479
Crédito simple	Euros	1.9% - 3.11%	2011-2012	50,617	50,821	-
Crédito simple	USD	LIBOR + 2%	2013	7,394	5,558	49,208
Crédito quirografario	Pesos	TIIE + 1.5%	2015-2018	596,786	-	-
Crédito quirografario	USD	LIBOR + 2%	2012	474,302	-	-
Crédito quirografario	USD	LIBOR + 2.875%	2010-2012	-	569,965	761,929
Crédito quirografario	USD	LIBOR + 2%	2010-2011	-	40,332	145,126
Crédito simple	Pesos	11.301% - 11.875%	2010-2014	-	-	394,654
Crédito simple	USD	2.23%	2010	-	-	313,680
Pasivo por arrendamiento financiero	Pesos	13.02%	2010-2013	33,283	106,635	119,424
Total				\$ 13,105,317	\$ 18,045,409	\$ 21,775,394

^(a) Tasa vigente hasta el 20 de julio de 2012, con incrementos anuales posteriores.

^(b) Amortizable en su totalidad a partir de 2009 a opción de la Compañía.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, la deuda bancaria a corto plazo causaba intereses a una tasa promedio de 4.34%, 8.16% y 8.43%, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2011, los vencimientos anuales de la deuda a largo plazo son los siguientes:

Año	Importe
2013	\$ 35,295
2014	366,560
2015	441,071
2016	5,177,066
2017 en adelante	5,452,118
Total	\$ 11,472,110

El 18 de febrero de 2011 se pagó anticipadamente el saldo insoluto de diversos créditos vigentes al 31 de diciembre de 2010. El monto total de los pagos realizados fue de \$753.3 millones de dólares y de \$773.3 millones de pesos, los cuales se efectuaron con los recursos obtenidos de la venta de las acciones de GFNorte (Nota 11), así como con recursos propios y recursos provenientes de las líneas de crédito a corto plazo con que cuenta la Compañía.

Los pagos efectuados y que como consecuencia han dado por terminado los contratos de crédito se resumen a continuación:

- Pago de \$618.3 millones de dólares correspondiente al contrato de crédito celebrado con Deutsche Bank Trust Company Americas, como agente administrativo, diversos bancos, y The Bank of New York Mellon, como agente de garantías, para el financiamiento de \$668.3 millones de dólares, de fecha 16 de octubre de 2009;
- Pago de \$88.7 millones de dólares y de \$773.3 millones de pesos correspondiente al contrato de crédito sindicado celebrado con BBVA Bancomer, S.A. Institución de Banca Múltiple Grupo Financiero BBVA Bancomer, como agente administrativo, diversos bancos, y The Bank of New York Mellon, como agente de garantías, para el financiamiento original de \$197.0 millones de dólares, de fecha 16 de octubre de 2009;
- Pago de \$10.4 millones de dólares correspondiente al contrato de crédito quirografario celebrado con ABN Amro Bank, N.V. (según el mismo ha sido cedido a The Royal Bank of Scotland, N.V.) para el financiamiento de \$13.9 millones de dólares, de fecha 16 de octubre de 2009;
- Pago de \$16.1 millones de dólares correspondiente al contrato de crédito quirografario celebrado con Barclays Bank, PLC para el financiamiento de \$21.5 millones de dólares, de fecha 16 de octubre de 2009;
- Pago de \$17.2 millones de dólares correspondiente al contrato de crédito quirografario celebrado con Standard Chartered Bank (según el mismo ha sido cedido a Mercantil Commercebank, N.A.) para el financiamiento de \$22.9 millones de dólares, de fecha 16 de octubre de 2009; y
- Pago de \$2.6 millones de dólares correspondiente al contrato de crédito quirografario celebrado con BNP Paribas para el financiamiento de \$11.8 millones de dólares, de fecha 16 de octubre de 2009.

El 21 de febrero de 2011, la Compañía concluyó las gestiones necesarias para la liberación de las garantías otorgadas en relación con algunos de los contratos referidos anteriormente y las relacionadas con los bonos a perpetuidad.

Como parte del pago anticipado de la deuda, la Compañía canceló los gastos de emisión de deuda relacionados con estos pasivos por \$63,815.

La Compañía tiene contratadas líneas de crédito comprometidas por \$4,534 millones de pesos (U.S.\$325 millones), de las cuales al 31 de diciembre de 2011 están disponibles \$935 millones de pesos (U.S.\$67 millones) y requieren el pago trimestral de una comisión anual del 0.2% al 0.9% sobre las cantidades no utilizadas.

Los contratos de préstamos vigentes contienen diversas restricciones, principalmente en cuanto al cumplimiento de razones financieras y entrega de información financiera, que de no cumplirse o remediarse en un plazo determinado a satisfacción de los acreedores, podrían considerarse como causa de vencimiento anticipado.

Las razones financieras se calculan de acuerdo con las formulas establecidas en los contratos de crédito. Las principales razones financieras son las siguientes:

- Razón de cobertura de intereses, la cual se define como las utilidades antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización consolidada (EBITDA por sus siglas en inglés) entre los gastos financieros consolidados, la cual no podrá ser menor a 2.5 veces.
- Razón de apalancamiento, la cual se define como el total de la deuda como se define en los contratos de crédito entre el EBITDA consolidado, el cual no debe ser mayor a 3.5 veces.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía cumple satisfactoriamente con las restricciones financieras y entrega de información financiera requerida.

16. Provisiones

El movimiento de las provisiones es el siguiente:

	Contingencias laborales	Provisión por restauración	Contingencias fiscales	Obligaciones de seguridad laboral no reglamentada	Provisión de gastos por cierre de planta	Otros	Total
Saldo al 1 de enero de 2010	\$ 211,288	\$ 65,912	\$ 16,864	\$ 35,872	\$ -	\$ 430	\$ 330,366
Cargo (crédito) a resultados:							
Provisiones adicionales	110,062	13,199	6,755	10,750	19,681	144,170	304,617
Reversa de montos no utilizados	-	-	(1,014)	-	-	-	(1,014)
Utilizadas	(107,133)	(3,502)	(12,481)	-	-	(144,287)	(267,403)
Efecto por conversión	(14,035)	(3,855)	627	(18,924)	-	(225)	(36,412)
Saldo al 31 de diciembre de 2010	200,182	71,754	10,751	27,698	19,681	88	330,154
Cargo (crédito) a resultados:							
Provisiones adicionales	157,324	31,148	6,048	15,892	-	4,604	215,016
Reversa de montos no utilizados	-	-	(488)	-	-	-	(488)
Utilizadas	(72,696)	-	(1,523)	-	(7,256)	(99)	(81,574)
Efecto por conversión	31,751	12,995	1,830	3,588	2,550	8	52,722
Saldo al 31 de diciembre de 2011	\$ 316,561	\$115,897	\$ 16,618	\$ 47,178	\$ 14,975	\$ 4,601	\$ 515,830
A corto plazo	\$ 316,561	\$ 17,801	\$ -	\$ 47,178	\$ 14,975	\$ 4,601	\$ 401,116
A largo plazo	-	98,096	16,618	-	-	-	114,714

Contingencias laborales

a. Compensación a los trabajadores

En Estados Unidos, cuando la ley así lo permite, la Compañía se asegura contra demandas de compensaciones de sus trabajadores. Conforme se presentan las demandas, la Compañía reconoce una obligación para enfrentarlas. Cierta información actuarial es utilizada para estimar los flujos esperados de recursos económicos y las fechas posibles de liquidación de dichas obligaciones.

b. Reserva legal

En sus subsidiarias en Estados Unidos, la Compañía estableció una provisión por el posible acuerdo sobre una demanda presentada por un antiguo trabajador.

c. Pasivos contingentes laborales

Las subsidiarias en Venezuela establecen una provisión para cubrir las demandas laborales interpuestas contra la Compañía relacionadas con accidentes laborales y el pago de ciertos beneficios laborales (ver Nota 25), así como para cubrir las cláusulas de los contratos colectivos de trabajo que, a la fecha, continúan en discusión con los sindicatos de trabajadores.

Provisión por restauración

En Estados Unidos, la Compañía ha reconocido la obligación de retirar equipo y mejoras a locales arrendados de algunas de sus plantas de producción arrendadas con el fin de restaurar el edificio a sus condiciones originales menos el deterioro y desgaste normales según lo acordado en los términos del contrato de arrendamiento. La Compañía ha estimado los flujos esperados de recursos económicos relacionados con estas obligaciones y las posibles fechas de liquidación sobre la base de los términos del contrato de arrendamiento. Estas estimaciones son utilizadas para calcular el valor presente de los gastos estimados usando una tasa de descuento antes de impuestos y considerando los riesgos específicos asociados con estas obligaciones.

Contingencias fiscales

En Centroamérica, para los períodos 2005 - 2011 la administración tributaria ha planteado recalificaciones por el orden de \$33.7 millones (1,250 millones de colones) tanto por concepto de impuesto de ventas como de impuesto sobre la renta. El criterio de la administración de la Compañía y sustentado en la opinión de los asesores fiscales contratados para la defensa es que existe una alta probabilidad de que los conceptos recalificados sean descalificados, razón por la cual se ha provisionado los importes necesarios para cubrir el pago que se pudiera originar por estos conceptos.

Obligaciones de seguridad laboral no reglamentada

En Venezuela, la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo, es una ley donde se establece la sustitución de ciertas obligaciones de seguridad laboral por otras más onerosas. Dicho reglamento no ha sido publicado de manera oficial por el Gobierno venezolano, por lo que es difícil determinar la fecha de pago de esta obligación.

Provisión de gastos por cierre de planta

Provisión creada para cubrir los gastos por el cierre de una planta productiva en Venezuela la cual fue entregada a una institución gubernamental al vencerse el contrato de arrendamiento, así como para cubrir cualquier daño en los activos a ser devueltos; sin embargo, no se ha finiquitado legalmente la entrega de la planta.

Otras provisiones

Son estimaciones por compromisos de la Compañía en Venezuela que incluye, entre otras, promociones en puntos de venta a sus clientes para el canje de diversos productos, de las cuales no se tiene una fecha concreta para la realización de estos compromisos.

17. Otros Pasivos a Corto Plazo

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, se incluyen dentro de Pasivos acumulados y otras cuentas por pagar beneficios a empleados por pagar por \$959,975, \$730,533 y \$777,481, respectivamente.

18. Obligaciones por Beneficios a Empleados

Las obligaciones por beneficios a empleados reconocidos en el estado de situación financiera, por país, se muestran a continuación:

País	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
México	\$ 275,799	\$ 265,834	\$ 212,976
Estados Unidos	72,247	64,553	61,926
Venezuela	22,356	19,792	27,181
Total	\$ 370,402	\$ 350,179	\$ 302,083

A) México

Las obligaciones laborales reconocidas por la Compañía en México corresponden al plan de jubilación de pago único y prima de antigüedad. Los beneficios del plan de jubilación y primas de antigüedad son planes de beneficio definido de último salario. Actualmente el plan opera bajo las leyes mexicanas vigentes, las cuales no requieren algún requerimiento mínimo de fondeo.

La Compañía ha decidido reconocer las pérdidas y ganancias actuariales de forma inmediata en el resultado integral.

La conciliación entre los saldos iniciales y finales del valor presente de las obligaciones por beneficios definidos (OBD) es como sigue:

	2011	2010
OBD al inicio del año	\$ 306,098	\$ 248,726
Más (menos):		
Costo laboral del servicio actual	17,496	23,435
Costo financiero	20,964	20,441
Pérdidas actuariales del periodo	(14,061)	18,949
Beneficios pagados	(15,848)	(5,453)
OBD al final del año	\$ 314,649	\$ 306,098

El valor de las obligaciones por beneficios a empleados adquiridos al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, ascendió a \$193,225, \$180,440 y \$156,153, respectivamente.

A continuación se muestra una conciliación entre los saldos iniciales y finales para los años 2011 y 2010, sobre el valor razonable de los activos del plan de beneficios a los empleados como sigue:

	2011		2010	
Valor razonable de los activos del plan al inicio del año	\$	40,264	\$	35,750
Más (menos):				
Rendimiento real		(184)		5,160
Beneficios pagados		(1,230)		(646)
Valor razonable de los activos del plan al final del año.	\$	38,850	\$	40,264

La siguiente tabla muestra una conciliación entre el valor presente de las obligaciones por beneficios definidos y el valor razonable de los activos del plan, y el pasivo neto proyectado reconocido en el balance general:

	Al 31 de diciembre de 2011		Al 31 de diciembre de 2010		Al 1 de enero de 2010	
(Activos) pasivos laborales:						
OBD	\$	314,649	\$	306,098	\$	248,726
Activos del plan		(38,850)		(40,264)		(35,750)
Pasivo neto proyectado	\$	275,799	\$	265,834	\$	212,976

Los componentes del costo neto al 31 de diciembre de 2011 y 2010 son los siguientes:

	2011		2010	
Costo del servicio laboral actual	\$	17,496	\$	23,435
Costo financiero		20,964		20,441
Rendimiento esperado de los activos del plan		(4,447)		(3,102)
Costo neto del año	\$	34,013	\$	40,774

El costo neto del año 2011 y 2010 por \$34,013 y \$40,774, respectivamente, fue reconocido en gastos de operación como sigue:

	2011		2010	
Costo de ventas	\$	2,138	\$	4,596
Gastos de venta y administración		31,875		36,178
Costo neto del año	\$	34,013	\$	40,774

El monto total reconocido en el resultado integral se describe a continuación:

	2011		2010	
Saldo acumulado al inicio del año	\$	18,949	\$	-
Pérdidas actuariales ocurridas durante el año		(14,061)		18,949
Saldo acumulado al final del año	\$	4,888	\$	18,949

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, la integración de los activos del plan valuados a su valor razonable y su porcentaje con respecto al total de activos del plan, es como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Acciones	\$ 23,692 61%	\$ 23,755 63%	\$ 21,093 59%
Instrumentos de renta fija	15,158 39%	16,509 37%	14,657 41%
Valor razonable de los activos del plan	\$ 38,850 100%	\$ 40,264 100%	\$ 35,750 100%

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fondo en instrumentos del gobierno federal. Se han establecido lineamientos para el 70% restante y las decisiones se realizan para cumplir con dichas disposiciones hasta el punto en que las condiciones de mercado y los fondos disponibles lo permitan.

Al 31 de diciembre de 2011, los fondos mantenidos en los activos del plan se consideran suficientes para hacer frente a las necesidades a corto plazo, por lo que la administración de la Compañía ha definido que por el momento no es necesario llevar a cabo aportaciones adicionales para aumentar dichos activos.

La tasa de rendimiento esperada a largo plazo de los activos se ajusta a las recomendaciones anuales emitidas por la Comisión Actuarial de la Asociación Mexicana de Actuarios. Estas recomendaciones consideran información histórica y expectativas futuras de mercado. La tasa de rendimiento actual de los activos del plan durante el año 2011 es de 11.00%.

Las principales hipótesis actuariales utilizadas fueron las siguientes:

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Tasa de descuento	7.75%	7.50%	9.00%
Tasa de incremento futuro en niveles de compensación	4.50%	4.50%	4.50%
Tasa de rendimiento esperado de los activos del plan	11.00%	11.50%	9.00%
Tasa de inflación a largo plazo	3.50%	3.50%	3.50%

El impacto en la OBD como resultado de una disminución de 25 puntos base en la tasa de descuento asciende a \$4,598.

No se esperan hacer contribuciones para el siguiente año fiscal.

B) Otros países

En los Estados Unidos de América, la Compañía tiene planes de ahorro e inversión que incorporan contribuciones de empleados en forma voluntaria 401(K) y contribuciones de la Compañía en ese país. En los años 2011 y 2010, el total de gastos derivados de este plan asciende a \$1,334 y \$6,219, respectivamente (\$107 y \$492 miles de dólares, respectivamente). Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, el pasivo registrado por este concepto asciende a \$72,247, \$64,553 y \$61,926, respectivamente (\$5,179, \$5,227 y \$4,738 miles de dólares, respectivamente).

En Venezuela, la Compañía acumula en base a lo causado y transfiere a un fideicomiso, a nombre de cada trabajador, las indemnizaciones laborales por concepto de la terminación de la relación de trabajo que son un derecho de los trabajadores de acuerdo con las disposiciones de la Ley Orgánica del Trabajo y los contratos colectivos vigentes. Los contratos colectivos incluyen beneficios adicionales por terminación de la relación laboral y la Compañía registra un pasivo cuando el derecho a recibir estos beneficios es irrevocable. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, el pasivo registrado por estos conceptos asciende a \$22,356, \$19,792 y \$27,181, respectivamente.

19. Patrimonio

A) Capital social

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, el capital social de la Compañía está representado por 563,650,709 acciones nominativas comunes Serie "B", sin expresión de valor nominal, correspondientes a la porción fija sin derecho a retiro totalmente suscritas y pagadas y 1,523,900 acciones en tesorería.

B) Utilidades retenidas

La utilidad neta del año está sujeta a la separación de un 5% para incrementar la reserva legal, incluida en utilidades retenidas, hasta que ésta sea igual a la quinta parte del capital social pagado.

Los dividendos que se paguen estarán libres del ISR si provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN) y estarán gravados a una tasa que fluctúa entre 32% y 35% si provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta reinvertida. Los dividendos que excedan de CUFIN y CUFIN reinvertida causarán un impuesto equivalente al 30% si se pagan en 2011. El impuesto causado será a cargo de la Compañía y podrá acreditarse contra el ISR del ejercicio o el de los dos ejercicios inmediatos siguientes o en su caso contra el Impuesto Empresarial a Tasa Única del ejercicio (IETU). Los dividendos pagados que provengan de utilidades previamente gravadas por el ISR no estarán sujetos a ninguna retención o pago adicional de impuestos.

C) Recompra de acciones propias

La Asamblea de Accionistas autorizó crear una reserva para adquisición de acciones propias por \$650,000. No podrán adquirirse acciones propias que excedan del 5% de acciones del capital social. El diferencial entre el valor de compra de acciones propias y su valor teórico, compuesto por su valor nominal y la prima en venta de acciones pagadas en su caso, se registra en la reserva de recompra de acciones propias incluida en la cuenta de utilidades retenidas de ejercicios anteriores. La ganancia o pérdida por la venta de acciones propias se registra en la cuenta de utilidades retenidas. Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene 1,523,900 acciones propias con valor de mercado de esa fecha de \$40,231.

D) Conversión de entidades extranjeras

La conversión de entidades extranjeras se integra como sigue al 31 de diciembre:

	2011	2010
Saldo inicial de la conversión de la inversión neta en subsidiarias extranjeras	\$ (1,282,185)	\$ -
Efecto del año de la conversión de la inversión neta en subsidiarias extranjeras	2,018,314	(1,578,821)
Diferencias cambiarias provenientes de financiamientos en moneda extranjera asignados como cobertura económica de la inversión neta de subsidiarias extranjeras	(813,101)	296,636
	\$ (76,972)	\$ (1,282,185)

La inversión de la Compañía en sus operaciones en Estados Unidos de América y Europa, tiene una cobertura económica de hasta \$478 y \$375 millones de dólares americanos, al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el efecto acumulado de la conversión de la inversión neta en el capital minoritario de subsidiarias extranjeras asciende a \$(143,668) y \$(536,126), respectivamente.

20. Instrumentos Financieros

A) Instrumentos financieros por categoría

Los valores en libros de los instrumentos financieros por categoría se integran como sigue:

Al 31 de diciembre de 2011				
	Créditos, partidas por cobrar y pasivos al costo amortizado	Activos y pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados	Derivados de coberturas	Total categorías
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 1,179,651	\$ -	\$ -	\$ 1,179,651
Valores negociables	-	140,255	-	140,255
Instrumentos financieros derivados	-	88,537	14,876	103,413
Cuentas por cobrar	7,127,208	-	-	7,127,208
Documentos y cuentas por cobrar no circulantes	515,478	-	-	515,478
Deuda a corto plazo	\$ 1,633,207	\$ -	\$ -	\$ 1,633,207
Proveedores y otras cuentas por pagar	5,544,105	-	-	5,544,105
Instrumentos financieros derivados	-	46,013	-	46,013
Deuda a largo plazo	11,472,110	-	-	11,472,110
Otros pasivos - excluye pasivos no financieros	45,734	-	-	45,734

Al 31 de diciembre de 2010				
	Créditos, partidas por cobrar y pasivos al costo amortizado	Activos y pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados	Derivados de coberturas	Total categorías
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 21,317	\$ -	\$ -	\$ 21,317
Valores negociables	-	79,577	-	79,577
Instrumentos financieros derivados	-	13,137	-	13,137
Cuentas por cobrar	5,017,797	-	-	5,017,797
Documentos y cuentas por cobrar no circulantes	474,834	-	-	474,834
Deuda a corto plazo	\$ 2,192,871	\$ -	\$ -	\$ 2,192,871
Proveedores y otras cuentas por pagar	3,601,829	-	-	3,601,829
Instrumentos financieros derivados	-	4,863	-	4,863
Deuda a largo plazo	15,852,538	-	-	15,852,538
Otros pasivos - excluye pasivos no financieros	96,834	-	-	96,834

	Al 1 de enero de 2010			
	Créditos, partidas por cobrar y pasivos al costo amortizado	Activos y pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados	Derivados de coberturas	Total categorías
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 1,880,663	\$ -	\$ -	\$ 1,880,663
Valores negociables	-	127,293	-	127,293
Instrumentos financieros derivados	-	55,749	-	55,749
Cuentas por cobrar	5,670,752	-	-	5,670,752
Documentos y cuentas por cobrar no circulantes	543,295	-	-	543,295
Deuda a corto plazo	\$ 2,203,392	\$ -	\$ -	\$ 2,203,392
Proveedores y otras cuentas por pagar	3,564,372	-	-	3,564,372
Instrumentos financieros derivados	-	11,935	-	11,935
Deuda a largo plazo	19,572,002	-	-	19,572,002
Otros pasivos - excluye pasivos no financieros	107,668	-	-	107,668

B) Valor razonable de instrumentos financieros

El importe de efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar, impuesto a la utilidad por recuperar, proveedores, deuda a corto plazo y otros pasivos de corto plazo se aproximan a su valor razonable debido a lo corto de su fecha de vencimiento. Asimismo, el valor neto en libros de las cuentas por cobrar e impuesto a la utilidad por recuperar representa el flujo esperado de efectivo.

El valor razonable estimado de los instrumentos financieros de la Compañía se presenta a continuación:

	Al 31 de diciembre de 2011	
	Valor en libros	Valor razonable
Activos:		
Títulos de interés y capital cubierto	\$ 140,255	\$ 140,255
Instrumentos derivados de tipos de cambio	88,537	88,537
Instrumentos derivados de maíz	14,876	14,876
Documentos por cobrar a largo plazo	189,044	165,157
Pasivos:		
Bonos en dólares americanos a perpetuidad con intereses fijos del 7.75% anual	3,960,333	4,192,115
Deuda a largo plazo	7,567,111	7,621,786
Instrumentos derivados de otras materias primas	45,922	45,922

	Al 31 de diciembre de 2010	
	Valor en libros	Valor razonable
Activos:		
Títulos de interés y capital cubierto	\$ 79,577	\$ 79,577
Instrumentos derivados otras materias primas ⁽¹⁾	(4,863)	(4,863)
Documentos por cobrar a largo plazo	175,653	153,285
Pasivos:		
Bonos en dólares americanos a perpetuidad con intereses fijos del 7.75% anual	3,463,116	3,667,950
Deuda a largo plazo	13,965,569	15,007,339
Instrumentos derivados de tipos de cambio	4,863	4,863

⁽¹⁾ Al 31 de diciembre de 2010, el saldo de instrumentos financieros derivados por cobrar por un importe de \$13,137 mostrado dentro del renglón de cuentas por cobrar (Nota 8), se integra por \$17,258 correspondiente a fondos revolventes o llamadas de margen requeridos ante la presencia de variaciones en los precios del subyacente que la Compañía mantiene con el tercero, para aplicarse contra pagos, y por \$4,121 correspondiente a la pérdida por valuación de las posiciones abiertas en instrumentos financieros derivados al cierre del ejercicio.

	Al 1 de enero de 2010	
	Valor en libros	Valor razonable
Activos:		
Títulos de interés y capital cubierto	\$ 127,293	\$ 127,293
Instrumentos derivados de maíz	14,217	14,217
Instrumentos derivados otras materias primas	39,353	39,353
Documentos por cobrar a largo plazo	8,768	4,859
Pasivos:		
Bonos en dólares americanos a perpetuidad con intereses fijos del 7.75% anual	3,661,900	3,666,135
Deuda a largo plazo	17,201,352	18,231,481
Instrumentos derivados de otras materias primas	4,526	4,526
Instrumentos derivados de tasas de interés	7,133	7,133

Los valores razonables fueron determinados por la Compañía de la siguiente manera:

- El valor de mercado de los bonos a perpetuidad y de los instrumentos financieros derivados, se determina en base a las cotizaciones reales de dichos instrumentos en los mercados de referencia y/o se estiman usando información de mercado y metodologías de valuación apropiadas para instrumentos similares.
- El valor razonable para la deuda a largo plazo se basa en el valor presente de los flujos de caja descontados a su valor presente utilizando tasas de interés obtenidas de mercados fácilmente observables.

C) Instrumentos financieros derivados

Los instrumentos financieros derivados se integran como sigue:

Tipo de contrato	Al 31 de diciembre de 2011		
	Monto notional	Valor razonable	
		Activo	Pasivo
Futuros de maíz	2,090,000 Bushels	\$ 6,915	-
Opciones de maíz	2,560,000 Bushels	7,961	-
Swaps gas natural 2012-2013	3,840,000 Mmbtu	-	\$ 45,922
Forwards de tipo de cambio	\$ 106,000,000 USD	88,537	-

Al 31 de diciembre de 2011 las posturas abiertas de los instrumentos financieros de granos y combustibles se valoraron a su valor de mercado razonable. Los instrumentos financieros que calificaron como cobertura contable representaron un efecto favorable de \$14,876, el cual se aplicó a la utilidad integral dentro del capital contable. Los instrumentos financieros que no calificaron como cobertura contable representaron un efecto desfavorable de \$40,207 el cual se aplicó a los resultados del ejercicio.

Las operaciones terminadas al 31 de diciembre de 2011 sobre los instrumentos financieros de granos y combustibles representaron un efecto desfavorable de \$52,626.

Los instrumentos derivados de tipo de cambio se valoraron a su valor razonable estimado. Al 31 de diciembre de 2011, las posturas abiertas de estos instrumentos representaron un efecto favorable de aproximadamente \$93,400 miles de pesos. El total de la utilidad se reflejó en los resultados del ejercicio.

Las operaciones terminadas al 31 de diciembre de 2011 sobre derivados de tipo de cambio representaron un efecto favorable de \$207,250.

Al 31 de diciembre de 2011 la Compañía no tiene fondos revolventes denominados “llamadas de margen”, los cuales son requeridos ante la presencia de variaciones en los precios del subyacente para aplicarse contra los pagos.

Tipo de contrato	Al 31 de diciembre de 2010		
	Monto notional	Valor razonable	
		Activo	Pasivo
Swaps y opciones de gas natural 2011	2,090,000 Mmbtu	-	\$ 5,714
Swaps de diesel	252,000 Galones	\$ 1,593	-
Forwards de tipo de cambio	\$ 42,739,822 USD	-	4,863

Al 31 de diciembre de 2010 la Compañía no tenía posturas abiertas de instrumentos financieros de maíz. Las posturas abiertas de los instrumentos financieros de combustibles se valoraron a su valor de mercado razonable. Estos instrumentos financieros no calificaron como cobertura contable y representaron un efecto desfavorable de \$13,228 el cual se aplicó a los resultados del ejercicio.

Las operaciones terminadas al 31 de diciembre de 2010 sobre los instrumentos financieros de granos y combustibles representaron un efecto desfavorable de \$42,970.

Los instrumentos derivados de tipo de cambio se valoraron a su valor razonable estimado. Al 31 de diciembre de 2010, las posturas abiertas de estos instrumentos representaron un efecto desfavorable de aproximadamente \$4,863. El total de la utilidad se reflejó en los resultados del ejercicio.

Las operaciones terminadas al 31 de diciembre de 2010 sobre derivados de tipo de cambio representaron una pérdida de \$21,464, la cual fue aplicada a resultados.

Al 31 de diciembre de 2010 la Compañía tiene fondos revolventes denominados “llamadas de margen” por \$17,258, las cuales son requeridos ante la presencia de variaciones en los precios del subyacente para aplicarse contra los pagos.

Tipo de contrato	Monto nominal	Al 1 de enero de 2010	
		Valor razonable	
		Activo	Pasivo
Futuros de maíz	2,520,000 Bushels	\$ 6,934	-
Opciones de maíz	4,410,000 Bushels	7,283	-
Swaps y opciones de gas natural 2011	1,710,000 Mmbtu	1,201	-
Swaps de diesel	9,324,000 Galones	38,152	-
Swaps de diesel	441,000 Galones	-	\$ 4,526
Swaps de tasas de interés	\$ 20,000,000 USD	-	7,133

Al 31 de diciembre de 2009 las posturas abiertas de los instrumentos financieros de granos y combustibles se valoraron a su valor de mercado razonable. Estos instrumentos financieros no calificaron como cobertura contable y representaron un efecto favorable de \$63,769 el cual se aplicó a los resultados del ejercicio.

Las operaciones terminadas al 31 de diciembre de 2009 sobre los instrumentos financieros de granos y combustibles representaron un efecto desfavorable de \$121,631.

Los instrumentos derivados de tipo de cambio se valoraron a su valor razonable estimado. Al 31 de diciembre de 2009 no se tenían posturas abiertas de estos instrumentos.

Las operaciones terminadas al 31 de diciembre de 2009 sobre derivados de tipo de cambio representaron una pérdida de \$485,261, la cual fue aplicada a resultados.

Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía tiene fondos revolventes denominados “llamadas de margen” por \$2,180, las cuales son requeridos ante la presencia de variaciones en los precios del subyacente para aplicarse contra los pagos.

D) Jerarquía del valor razonable

Se establece una jerarquía de 3 niveles para ser utilizada al medir y revelar el valor razonable. La clasificación de un instrumento dentro de la jerarquía del valor razonable se basa en el nivel más bajo de los datos significativos utilizados en su valuación. A continuación se presenta la descripción de los 3 niveles de la jerarquía:

- Nivel 1— Precios cotizados para instrumentos idénticos en mercados activos.
- Nivel 2— Precios cotizados para instrumentos similares en mercados activos; precios cotizados para instrumentos idénticos o similares en mercados no activos; y valuaciones a través de modelos en donde todos los datos significativos son observables en los mercados activos.
- Nivel 3— Valuaciones realizadas a través de técnicas en donde uno o más de sus datos significativos son no observables.

Esta jerarquía requiere el uso de datos observables de mercado cuando estén disponibles. La Compañía considera, dentro de sus valuaciones, información relevante y observable de mercado, en la medida de lo posible.

a. Determinación del Valor Razonable

La Compañía generalmente utiliza, cuando estén disponibles, cotizaciones de precios de mercado para determinar el valor razonable y clasifica dichos datos como Nivel 1. Si no están disponibles cotizaciones de mercado, el valor razonable se determina utilizando modelos de valuación estándar. Cuando sea aplicable, estos modelos proyectan flujos futuros de efectivo y descuentan los montos futuros a un dato observable a valor presente, incluyendo tasas de interés, tipos de cambio, volatilidades, etc. Las partidas que se valúan utilizando tales datos se clasifican de acuerdo con el nivel más bajo del dato que es significativo para la valuación. Por lo tanto, una partida puede clasificarse como Nivel 3 a pesar de que algunos de sus datos sean observables. Adicionalmente, la Compañía considera supuestos para su propio riesgo de crédito, así como el riesgo de su contraparte.

b. Medición

Los activos y pasivos medidos a su valor razonable se resumen a continuación:

	Al 31 de diciembre de 2011			
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
<i>Activos:</i>				
Títulos de inversión de capital cubierto	\$ -	\$ 140,255	\$ -	\$ 140,255
Activos del plan fondo prima de antigüedad	38,850	-	-	38,850
Instrumentos financieros derivados – maíz	14,876	-	-	14,876
Instrumentos financieros derivados – tipo de cambio	-	88,537	-	88,537
	\$ 53,726	\$ 228,792	\$ -	\$ 282,518
<i>Pasivos:</i>				
Instrumentos financieros derivados – otras materias primas	\$ -	\$ -	\$ 46,013	\$ 46,013

	Al 31 de diciembre de 2010			
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
<i>Activos:</i>				
Títulos de inversión de capital cubierto	\$ -	\$ 79,577	\$ -	\$ 79,577
Activos del plan fondo prima de antigüedad	40,264	-	-	40,264
Instrumentos financieros derivados – maíz y otras materias primas	13,137	-	-	13,137
	\$ 53,401	\$ 79,577	\$ -	\$ 132,978
<i>Pasivos:</i>				
Instrumentos financieros derivados – tipo de cambio	\$ -	\$ -	\$ 4,863	\$ 4,863

	Al 1 de enero de 2010			
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
<i>Activos:</i>				
Títulos de inversión de capital cubierto	\$ -	\$ 127,293	\$ -	\$ 127,293
Activos del plan fondo prima de antigüedad	35,750	-	-	35,750
Instrumentos financieros derivados – maíz y otras materias primas	55,768	-	-	55,768
	\$ 91,518	\$ 127,293	\$ -	\$ 218,811
<i>Pasivos:</i>				
Instrumentos financieros derivados – otras materias primas	\$ 4,810	-	-	\$ 4,810
Instrumentos financieros derivados – tasa de interés	-	-	7,133	7,133
	\$ 4,810	\$ -	\$ 7,133	\$ 11,943

Nivel 1 - Precios cotizados para instrumentos idénticos en mercados activos

Instrumentos financieros que operan en mercados activos se clasifican como Nivel 1. Las técnicas de valuación y los datos utilizados en los estados financieros de la Compañía para medir el valor razonable incluyen lo siguiente:

- Cotizaciones de precios de mercado del maíz en el Chicago Board of Trade.
- Cotizaciones de precios de mercado del gas natural en el NYMEX Exchange.

Nivel 2 – Precios cotizados para instrumentos similares en mercados activos

Instrumentos financieros que se clasifican como Nivel 2 se refieren principalmente a precios para instrumentos similares en mercados activos, precios para instrumentos idénticos o similares en mercados que no son activos, así como valuaciones a través de modelos en donde todos los datos significativos son observables en los mercados activos.

Nivel 3 – Técnicas de valuación

La Compañía ha clasificado como Nivel 3 a los instrumentos financieros cuyo valor razonable fue determinado utilizando modelos de valuación que incluyen datos observables, así como ciertos datos no observables. Para la Compañía, el dato no observable incluido en la valuación de sus posiciones pasivas se refiere únicamente al riesgo de crédito de la Compañía.

La siguiente tabla incluye un análisis de los montos del balance general al 31 de diciembre de 2011 y 2010 para los instrumentos financieros clasificados por la Compañía como Nivel 3 en la jerarquía. Cuando se clasifica un instrumento como Nivel 3, se debe al uso de ciertos datos significativos no observables. No obstante, los instrumentos de Nivel 3 por lo general incluyen, además de datos no observables, componentes observables (esto es, componentes que se cotizan activamente y pueden ser validados por fuentes externas); por lo tanto, las ganancias o pérdidas incluidas en la siguiente tabla se deben, en parte, a factores observables que forman parte de la metodología de valuación.

	Instrumentos financieros derivados – tasa de interés	Instrumentos financieros derivados – tipo de cambio	Instrumentos financieros derivados – otras materias primas
Saldo inicial al 1 de enero de 2010	\$ 7,133	\$ -	\$ -
Pérdida reconocida en el estado de resultados	811	4,863	-
Monto neto pagado	(7,944)	-	-
Saldo final al 31 de diciembre de 2010	\$ -	\$ 4,863	\$ -
Pérdida reconocida en el estado de resultados	-	-	46,013
Monto neto pagado	-	(4,863)	-
Saldo final al 31 de diciembre de 2011	\$ -	\$ -	\$ 46,013

21. Otros Gastos, Neto

Otros gastos, neto, se analiza como sigue:

	2011	2010
Gastos relacionados con procedimientos legales en Venezuela	\$ -	\$ (403,712)
Pérdida en venta de activos fijos	(4,201)	(26,912)
Utilidad (pérdida) en venta de chatarra	1,084	(704)
Costo no recuperado de activos siniestrados	(17,695)	(37,043)
Pérdida por deterioro de activos de larga duración	(93,808)	-
Costo de activos fijos dados de baja	(52,271)	-
Participación de los trabajadores en las utilidades causado	(36,959)	(50,361)
Total	\$ (203,850)	\$ (518,732)

22. Gastos por Beneficios a Empleados

Los gastos por beneficios a empleados se integran como sigue:

	2011	2010
Sueldos, salarios y prestaciones (incluye beneficios por terminación)	\$ 4,814,297	\$ 3,836,491
Contribuciones de seguridad social	399,078	338,119
Beneficios a empleados (Nota 18)	35,347	56,148
Total	\$ 5,248,722	\$ 4,230,758

23. Gasto por Impuesto a la Utilidad

A) Utilidad antes de impuestos

Los componentes nacionales y extranjeros de la utilidad antes de impuestos son los siguientes:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de:	
	2011	2010
Nacional	\$ 5,995,927	\$ 665,708
Extranjero	1,626,467	813,339
	<u>\$ 7,622,394</u>	<u>\$ 1,479,047</u>

B) Componentes del gasto por impuesto a la utilidad

Los componentes del gasto por impuesto a la utilidad incluyen:

	2011	2010
Impuesto causado:		
Impuesto causado por las utilidades del año	\$ (866,734)	\$ (669,498)
Ajustes de años anteriores	(137,512)	90,768
Total gasto por impuesto causado	<u>(1,004,246)</u>	<u>(578,730)</u>
Impuesto diferido:		
Origen y reversa de diferencias temporales	(1,035,147)	(260,831)
Recuperación por acreditamiento de impuesto a la utilidad por dividendos de subsidiarias extranjeras	232,821	-
Total gasto por impuesto diferido	<u>(802,326)</u>	<u>(260,831)</u>
Total gasto por impuesto a la utilidad	<u>\$ (1,806,572)</u>	<u>\$ (839,561)</u>

El gasto por impuesto federal nacional, federal extranjero y estatal extranjero presentado dentro de los estados consolidados de resultados se compone de lo siguiente:

	Por los años terminados al 31 de diciembre de:	
	2011	2010
Causado:		
Federal nacional	\$ (316,407)	\$ (179,565)
Federal extranjero	(644,174)	(355,500)
Estatal extranjero	(43,665)	(43,665)
	<u>(1,004,246)</u>	<u>(578,730)</u>
Diferido:		
Federal nacional	(896,374)	(271,451)
Federal extranjero	88,634	17,765
Estatal extranjero	5,414	(7,145)
	<u>(802,326)</u>	<u>(260,831)</u>
Total	<u>\$ (1,806,572)</u>	<u>\$ (839,561)</u>

C) Conciliación entre resultados contables y fiscales

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, la conciliación entre los importes a la tasa legal y la tasa efectiva de impuestos se muestra a continuación:

	2011	2010
Impuesto con la tasa legal (30% en 2011 y 2010)	\$ (2,286,718)	\$ (443,714)
Dividendos cobrados del extranjero	-	(278,705)
Efectos de inflación	119,454	(197,016)
Diferencias por tasas de impuestos de subsidiarias extranjeras	(67,105)	(88,238)
Recuperación por acreditamiento de impuestos a la utilidad por dividendos de subsidiarias extranjeras	232,821	-
Utilización de pérdidas fiscales	186,772	248,031
Gastos no deducibles relacionados con procedimientos legales en Venezuela	-	(80,727)
Ajustes de ejercicios anteriores y otros	8,204	808
Impuesto con la tasa efectiva (23.7% y 56.8% para 2011 y 2010, respectivamente)	<u>\$ (1,806,572)</u>	<u>\$ (839,561)</u>

El 7 de diciembre de 2009 fue publicado el decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la LISR para el año 2010, en el cual se establece, entre otros, que la tasa del ISR aplicable para los años de 2010 a 2012 será del 30%, para el año 2013 será del 29% y a partir del año 2014 será del 28%.

24. Compromisos

A) Arrendamientos operativos

La Compañía tiene contratos de arrendamiento a largo plazo de instalaciones y equipo hasta el año 2026, en los que tienen opción de renovación. Estos contratos se registran como arrendamiento operativo, ya que no transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad.

Las rentas mínimas futuras bajo los contratos de arrendamiento operativo son las siguientes:

	2011	2010
Menores de un año	\$ 624,025	\$ 514,493
Entre un año y cinco años	1,290,301	1,050,232
Más de cinco años	801,660	523,946
Total	<u>\$ 2,715,986</u>	<u>\$ 2,088,671</u>

Los gastos por renta fueron de aproximadamente \$701,370 y \$745,613 en los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

Para el contrato de arrendamiento de una aeronave, el cual se estableció a un plazo de 10 años, se tiene la opción de compra anticipada en dos fechas específicas: (a) en el quinto aniversario por \$34.7 millones de dólares y (b) en el séptimo aniversario por \$31.6 millones de dólares.

B) Arrendamientos financieros

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, el valor en libros neto de activos reconocidos bajo arrendamientos financieros es por \$20,922, \$138,407 y \$162,446, respectivamente, y corresponde a equipo de transporte y equipo de producción.

Las rentas mínimas futuras bajo los contratos de arrendamiento financiero son las siguientes:

	2011	2010
Menores de un año	\$ 13,515	\$ 37,516
Entre un año y cinco años	23,805	91,406
	37,320	128,922
Gastos financieros futuros por arrendamientos financieros	(4,037)	(22,287)
Valor presente del pasivo por arrendamiento financiero	\$ 33,283	\$ 106,635

El valor presente del pasivo por arrendamiento financiero se muestra a continuación:

	2011	2010
Menores de un año	\$ 12,432	\$ 33,545
Entre un año y cinco años	20,851	73,090
Total	\$ 33,283	\$ 106,635

Los contratos de los arrendamientos financieros contienen opciones de compra a valor justo de mercado al finalizar el arrendamiento así como la opción de renovar o extender el plazo básico del arrendamiento al mismo importe de renta de cada contrato en particular.

C) Otros compromisos

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene compromisos para comprar grano y otras materias primas en Estados Unidos por aproximadamente \$3,742,213 (\$268,259 miles de dólares) y en México por aproximadamente \$4,491,900 (\$322,000 miles de dólares), que serán entregados durante 2012. La Compañía ha concluido que no existe un derivado implícito como resultado de estos contratos.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene compromisos para comprar maquinaria y equipo tanto en México como en Estados Unidos por aproximadamente \$255,724.

25. Contingencias

MÉXICO

Litigios sobre Impuesto al Activo.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha determinado diversos créditos fiscales en contra de la Compañía por un monto de \$34.3 millones más multas, actualizaciones y recargos en relación con las declaraciones del impuesto al activo por el año 1997. La Compañía ha presentado varios recursos para obtener la anulación de dichos créditos.

Litigios sobre Impuesto Sobre la Renta.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha determinado diversos créditos fiscales en contra de la Compañía por un monto de \$93.5 millones en lo que respecta a retenciones sobre pagos de intereses a acreedores extranjeros por los ejercicios de 2000, 2001 y 2002. Las autoridades mexicanas reclaman que

la Compañía debería haber retenido un porcentaje mayor al 4.9% retenido. Es intención de la Compañía defenderse firmemente de las acciones antes referidas.

La Compañía cree que el resultado de estas reclamaciones no tendrá un efecto negativo sobre su posición financiera, resultados de operación o flujos de efectivo.

Investigación de la CNBV.- El 8 de diciembre de 2009, la Dirección General de Supervisión de Mercados de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores inició una investigación de la Compañía con respecto a la revelación de los eventos relevantes reportados a través de la Bolsa Mexicana de Valores por la Compañía a finales del año 2008 y hasta el 2009, en relación con las pérdidas por instrumentos derivados de tipo de cambio y la conversión subsecuente de las pérdidas realizadas en deuda. En el 2011, la CNBV inició un procedimiento administrativo por presuntas infracciones a la normatividad aplicable. La Compañía compareció en dicho procedimiento a fin de acreditar que se cumplieron las disposiciones legales aplicables y se han instrumentado las defensas que se han estimado convenientes a los intereses de Gruma. A la fecha, el procedimiento sigue su curso, sin que la CNBV haya hecho algún pronunciamiento definitivo.

Es intención de la Compañía defenderse firmemente de los procedimientos legales antes referidos. La Compañía cree que la resolución de dichos procedimientos no tendrá un efecto negativo relevante sobre su posición financiera, resultados de operación o flujos de efectivo.

ESTADOS UNIDOS

Litigios y Reclamaciones por Asuntos Laborales.- El 24 de marzo de 2009, Guadalupe Arévalo, un antiguo empleado presentó una demanda de grupo por daños y perjuicios que actualmente se está desahogando en la Corte Superior del Estado de California, Condado de Los Ángeles, alegando los siguientes hechos: (1) falta de pago de salarios mínimos, pago de tiempo extra, y la falta de presentación de estados de cuenta exactos de los ingresos por salarios en violación del Código Laboral de California; (2) falta de pago de salarios adeudados a antiguos empleados al momento de la renuncia y/o despido; y (3) violación de ciertos artículos del Código de Negocios y Profesiones de California. El 10 de junio del 2010 la demandante presentó una segunda demanda enmendada agregando una causa adicional de acción por omitir proveer los periodos para alimentos conforme lo requerido por ley. Las partes llegaron a un acuerdo aprobado por la corte el 26 de marzo de 2012 por lo que el caso ha sido terminado.

Litigio por Etiquetado de Producto.- Mary Henderson interpuso una demanda de grupo en contra de Gruma Corporation por (1) publicidad engañosa bajo el Lanaham Act, (2) violaciones a la Ley de Competencia Inequitativa de California (California's Unfair Competition Law), (3) violaciones a la Ley de Publicidad Engañosa de California (California's False Advertising Law) y, (4) violaciones a la Ley de Resarcimiento Legal para Consumidores de California (California Consumer Legal Remedies Act). La demanda argumentaba que el etiquetado por Gruma Corporation de sus productos de dip sabor guacamole y dip de frijol picante es engañoso e induce al error. La demanda fue subsecuentemente enmendada para liberar a la Compañía de la reclamación bajo el Lanaham Act. Se llegó a un arreglo respecto de este caso por la cantidad de \$42 (\$3 miles de dólares) por lo que ha sido terminado.

VENEZUELA

Procedimiento de Expropiación por parte del Gobierno Venezolano.- El 12 de mayo de 2010, la República Bolivariana de Venezuela (la "República") publicó el decreto número 7,394 en la Gaceta Oficial de Venezuela (el "Decreto de Expropiación"), en el cual anunció la adquisición forzosa de todos los bienes muebles e inmuebles de la subsidiaria de la Compañía en Venezuela, Molinos Nacionales, C.A. ("MONACA"). La República ha manifestado a los representantes de GRUMA que el Decreto de Expropiación es extensivo a nuestra subsidiaria Derivados de Maíz Seleccionado, DEMASECA, C.A. ("DEMASECA").

Conforme a lo establecido en el Decreto de Expropiación y de acuerdo con la Ley de Expropiación de Venezuela ("Ley de Expropiación") la transmisión de los derechos de propiedad puede ocurrir a través de un "Acuerdo Administrativo

Amigable” o bien mediante una “Orden Judicial” cada una requiere ciertos pasos según se señala en la Ley de Expropiación, ninguna de las cuales ha ocurrido. Consecuentemente, la transferencia formal del dominio de los bienes sujetos al Decreto de Expropiación no ha tenido lugar a la fecha. Nuestras negociaciones con el gobierno siguen en curso.

La inversión de GRUMA en MONACA y DEMASECA se detenta a través de dos compañías españolas Valores Mundiales, S.L. (“Valores Mundiales”), y Consorcio Andino, S.L. (“Consorcio Andino”). En 2010, Valores Mundiales y Consorcio Andino (conjuntamente los “Inversionistas” iniciaron negociaciones con la República con la intención de lograr un acuerdo amigable. GRUMA ha participado en estas negociaciones con miras a continuar nuestra presencia en Venezuela a través de la posible celebración de un convenio de colaboración conjunta (joint venture) con el gobierno Venezolano, mismo que podría también incluir una compensación, o bien, ante la ausencia de un convenio de colaboración conjunta, GRUMA podría obtener una compensación, por los activos sujetos a expropiación, la cual debe ser justa y razonable según la ley. Dichas negociaciones siguen en curso.

La República y el Reino de España son partes de un acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones, de fecha 2 de noviembre de 1995 (el “Tratado de Inversión”), bajo el cual los Inversionistas tienen derecho al arbitraje de disputas relativas a inversiones frente al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (“CIADI”). El 9 de noviembre de 2011, los Inversionistas, MONACA y DEMASECA notificaron formalmente a la República que una disputa relativa a inversiones había surgido a consecuencia del Decreto de Expropiación y a medidas relacionadas tomadas por la República. En dicha notificación, los Inversionistas, MONACA y DEMASECA también consintieron someter a arbitraje ante el CIADI dicha disputa si las partes no logran llegar a un acuerdo amigable.

Las negociaciones con el gobierno aún están en curso y no se puede asegurar que éstas serán exitosas, o que resultaran en que los Inversionistas reciban una compensación adecuada, de haber una, por las inversiones sujetas al Decreto de Expropiación. Adicionalmente, no se puede predecir los resultados de cualquier procedimiento arbitral, o las ramificaciones que disputas legales costosas y prolongadas pudieran tener en las operaciones o en la posición financiera de la Compañía, o la probabilidad de cobrar los montos otorgados en un arbitraje. En consecuencia, el impacto neto de este asunto sobre los estados financieros consolidados de la Compañía no puede estimarse en forma razonable. La Compañía conserva y es su intención seguir conservando el derecho a buscar la compensación total de cualquier y todos los activos e inversiones expropiadas bajo los regímenes legales aplicables, incluyendo los tratados de inversión y el derecho internacional.

El gobierno venezolano no ha tomado control físico sobre los activos de MONACA o DEMASECA, ni ha tomado control de sus operaciones. En consecuencia, GRUMA puede válida y legalmente afirmar que, a la fecha, Valores Mundiales y Consorcio Andino tienen propiedad legal plena sobre los derechos, intereses, acciones y activos de MONACA y DEMASECA, respectivamente, y también tienen control completo sobre todo tipo de decisiones operativas y directivas en MONACA y DEMASECA, mismas que no cesarán hasta que GRUMA, a través de Valores Mundiales, Consorcio Andino y el gobierno venezolano finalmente acuerden los términos y condiciones de la transmisión de tales bienes, de conformidad con los esquemas legales y de negocios que actualmente se negocian con el gobierno de Venezuela.

En espera de la resolución de este asunto, basado en los reportes preliminares de avalúo, ningún indicio de deterioro del valor de la inversión neta de GRUMA en MONACA ha sido identificado. Tampoco podemos estimar el valor de algún cargo futuro por deterioro, si existe, o la determinación de si MONACA necesitará registrarse como una operación discontinuada. Nuestra inversión neta en el valor histórico de MONACA y DEMASECA al 31 de diciembre de 2011 asciende a \$2,271,178 y \$165,969, respectivamente. No mantenemos ningún seguro que cubra el riesgo por expropiación de nuestras inversiones.

A continuación se muestra información financiera de MONACA al 31 de diciembre de 2011 y 2010 (no hay transacciones relevantes entre MONACA y la Compañía que necesiten ser eliminadas):

	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010
Activos circulantes	\$ 3,656,758	\$ 2,139,422
Activos no circulantes	2,182,293	1,481,982
Total activos	5,839,051	3,621,404
<i>Porcentaje sobre el total de activos consolidados</i>	13.1%	9.3%
Pasivos circulantes	2,699,514	1,904,852
Pasivos a largo plazo	22,356	26,713
Total pasivos	2,721,870	1,931,565
<i>Porcentaje sobre el total de pasivos consolidados</i>	10.1%	6.8%
Total activos netos	3,117,181	1,689,839
<i>Porcentaje sobre el total de activos netos consolidados</i>	17.6%	15.8%
Interés minoritario	846,003	458,622
Participación de Gruma en el total de activos netos	\$ 2,271,178	\$ 1,231,217

La información condensada selecta de los estados de resultados de MONACA por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, es la siguiente:

	2011	2010
Ventas netas	\$ 9,080,552	\$ 5,331,063
<i>Porcentaje sobre las ventas netas consolidadas</i>	15.8%	11.4%
Utilidad de operación	673,588	37,647
<i>Porcentaje sobre la utilidad de operación consolidada</i>	20.2%	1.5%
Utilidad (pérdida) neta	681,586	(169,225)
<i>Porcentaje sobre la utilidad neta consolidada</i>	11.7%	-26.5%

Procedimiento de Intervención por parte del Gobierno Venezolano.- El 4 de diciembre de 2009 el Juzgado Undécimo en Funciones de Control Penal de Caracas decretó una medida preventiva de aseguramiento de bienes sobre todas las sociedades mercantiles donde Ricardo Fernández Barrueco tuviese algún tipo de participación directa o indirecta. En virtud de la participación indirecta en MONACA y DEMASECA que anteriormente detentaba el Sr. Ricardo Fernández Barrueco, estas subsidiarias quedaron sujetas a la medida preventiva de aseguramiento. El Ministerio de Finanzas de Venezuela, basándose en la medida preventiva dictada por el Juzgado Undécimo en Funciones de Control Penal de Caracas ha realizado varios nombramientos de personas como administradores especiales y representantes en nombre del Gobierno de Venezuela de las acciones que indirectamente fueron propiedad del Sr. Fernández Barrueco en MONACA y DEMASECA. El último nombramiento fue hecho el 14 de enero de 2011.

Por lo anterior, MONACA y DEMASECA, así como Consorcio Andino, S.L. y Valores Mundiales, S.L. como controladoras de nuestras subsidiarias venezolanas, han promovido con el carácter de terceros perjudicados un incidente en el Juicio que se lleva en contra del Sr. Fernández Barrueco, a fin de levantar las medidas preventivas de aseguramiento y demás

acciones relacionadas. MONACA ha presentado también los medios legales de impugnación correspondientes. El 19 de noviembre de 2010, el Juez Undécimo en Funciones de Control Penal de Caracas dictó sentencia en relación con los incidentes mencionados, en la cual el Juez reconoce que MONACA y DEMASECA son empresas controladas al 100% por Valores Mundiales, S.L. y Consorcio Andino, S.L., respectivamente. Sin embargo, se mantuvieron las medidas preventivas de aseguramiento dictadas el 4 de diciembre de 2009 a pesar de que se reconoció la tenencia de MONACA y DEMASECA. En virtud de lo anterior, se promovió un recurso de apelación, mismo que sigue pendiente de resolución a la fecha.

Por otra parte, el Instituto para la Defensa de las Personas en el Acceso a los Bienes y Servicios de Venezuela (el "INDEPABIS") dictó una medida preventiva de ocupación y operatividad temporal a MONACA por un lapso de 90 días continuos desde el 16 de diciembre de 2009, la cual fue renovada por el mismo periodo el 16 de marzo de 2010 la cual expiró el 16 de junio de 2010, a esta fecha MONACA no ha sido notificada de ninguna nueva medida similar a la referida. El INDEPABIS ha iniciado además un procedimiento en contra de MONACA por el supuesto incumplimiento de la normatividad aplicable a la harina de maíz precocida y la supuesta negativa de venta de dicho producto derivada de la medida preventiva de aseguramiento ordenada el pasado 4 de diciembre de 2009 descrita anteriormente, contra la cual se presentó un recurso de oposición que no ha sido resuelto a la fecha.

Adicionalmente, el INDEPABIS ha iniciado una investigación de nuestra subsidiaria DEMASECA y ha emitido una orden autorizando la ocupación y operatividad temporal de DEMASECA por un lapso de 90 días calendario a partir del 25 de mayo de 2010, la cual fue renovada hasta el 21 de noviembre de 2010. El INDEPABIS dictó una nueva medida precautoria de ocupación y operatividad temporal a DEMASECA con vigencia por el tiempo que dure la investigación referida. DEMASECA ha impugnado tales medidas sin que a la fecha tenga conocimiento de ninguna resolución a los recursos presentados. Estos procedimientos siguen en curso.

Es intención de la Compañía agotar todos los recursos y medios legales que procedan en defensa de sus legítimos derechos e intereses jurídicos.

Demandas Fiscales.- Las autoridades fiscales de Venezuela han determinado ciertos créditos fiscales en contra de MONACA, una de las subsidiarias de la Compañía en Venezuela, relacionados con las declaraciones de impuesto sobre la renta de los años de 1998 y 1999, por un importe de \$9,709 (\$696 miles de dólares), así como también por débitos fiscales en materia de impuesto al valor agregado presuntamente omitidos por un importe de \$460 (\$33.2 miles de dólares). El caso ha sido apelado y esperamos una resolución definitiva. Cualquier pasivo fiscal que surja de las resoluciones de estas demandas será asumido por el anterior accionista, International Multifoods Corporation, de conformidad con el convenio de compra mediante el cual la Compañía adquirió a MONACA. Por otra parte, MONACA está haciendo reclamaciones ante las autoridades fiscales en los tribunales contenciosos tributarios correspondientes por la cantidad \$9,068 (\$650 miles de dólares). El caso está en proceso de decisión por parte de los tribunales.

Demandas Laborales.- En el pasado, MONACA fue nombrada en tres demandas laborales (dos de Caleteros como se define posteriormente y una por accidente de trabajo), en donde se demandan daños y perjuicios por la cantidad de \$17,438 (\$1,250 miles de dólares). Las demandas y reclamaciones se relacionan con asuntos y derechos que tienen que ver con el pago del reparto de utilidades, seguro social, vacaciones, horas extras, prima de antigüedad e indemnizaciones. Los "Caleteros" que presentaron las reclamaciones, son terceros que ayudan a los transportistas a descargar los productos.

Finalmente, la Compañía y sus subsidiarias están involucradas en diversos litigios no resueltos que surgen en el curso ordinario del negocio. En opinión de la Compañía, no se espera que la resolución de estas controversias tenga un efecto adverso significativo en su situación financiera, resultados de operación o flujos de efectivo.

26. Partes Relacionadas

Las operaciones con partes relacionadas fueron efectuadas a su valor de mercado.

A) Venta de servicios

	Por los años terminados al 31 de diciembre de:	
	2011	2010
Entidades con influencia significativa sobre la entidad	\$ 41,519	\$ 21,599

B) Compra de bienes y servicios

	Por los años terminados al 31 de diciembre de:	
	2011	2010
Compra de bienes:		
Entidades con influencia significativa sobre la entidad	\$ 1,836,942	\$ 1,239,716
Compra de servicios:		
Entidades con influencia significativa sobre la entidad	110,239	113,004
Total	\$ 1,947,181	\$ 1,352,720

C) Remuneraciones al personal clave de la gerencia

El personal clave incluye a los consejeros, consejeros suplentes, directores y miembros del comité de auditoría y comité de prácticas societarias. Las remuneraciones pagadas al personal clave por sus servicios se muestran a continuación:

	2011	2010
Sueldos y otros beneficios a corto plazo	\$ 186,707	\$ 149,588
Beneficios por terminación	20,227	-
Total	\$ 206,934	\$ 149,588

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la compensación diferida reservada fue de \$49.8 y \$53.7 millones de pesos, respectivamente.

D) Saldos con partes relacionadas

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y al 1 de enero de 2010, los saldos con partes relacionadas son los siguientes:

	Naturaleza de la transacción	Al 31 de diciembre de 2011	Al 31 de diciembre de 2010	Al 1 de enero de 2010
Por cobrar:				
Entidades con influencia significativa sobre la entidad	Comercial y prestación de servicios	\$ -	\$ 238,289	\$ 500,669
Por pagar:				
Entidades con influencia significativa sobre la entidad	Comercial y prestación de servicios	\$ 131,772	\$ 75,999	\$ 207,559

Los saldos por pagar con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2011, tienen vencimiento durante 2012 y no generan intereses.

Adicionalmente, durante 2011 la Compañía obtuvo financiamientos por \$600 millones de una de las subsidiarias de GFNorte a una tasa de interés del 7.335%.

27. Nuevos Pronunciamientos Contables Emitidos pero No Vigentes

Las NIIF emitidas cuyas fechas de vigencia inician después de la fecha de emisión de los estados financieros de la Compañía se muestran a continuación. El listado incluye los principios emitidos, los cuales la Compañía espera aplicar en fechas futuras. La Compañía tiene la intención de adoptar estas NIIF en la fecha en que inicie su vigencia.

A) Nuevas normas

a. NIIF 9, “Instrumentos Financieros”

La NIIF 9, “Instrumentos Financieros” fue emitida en noviembre de 2009 y contenía los requerimientos para la clasificación y medición de activos financieros. Los requerimientos para los pasivos financieros fueron incluidos como parte de la NIIF 9 en octubre de 2010. La mayor parte de los requisitos para pasivos financieros fueron tomados de la NIC 39 sin realizar ningún cambio. Sin embargo, algunas modificaciones fueron realizadas a la opción del valor razonable para los pasivos financieros para incluir el propio riesgo de crédito. En diciembre de 2011, el IASB realizó modificaciones a la NIIF 9 para requerir su aplicación para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de enero de 2015.

b. NIIF 10, “Estados Financieros Consolidados”

En mayo de 2011 el IASB emitió la NIIF 10, “Estados Financieros Consolidados”. Esta norma señala los principios para la presentación y preparación de los estados financieros consolidados cuando una entidad controla uno o más entidades. La NIIF 10 define el principio de control y establece el control como la base para determinar las entidades que serán consolidadas en los estados financieros. La norma incluye, además, los requerimientos contables para la preparación de los estados financieros consolidados, así como los requisitos para la aplicación del principio de control. La NIIF 10 reemplaza a la NIC 27, “Estados Financieros Consolidados y Separados” y al SIC 12, “Consolidación – Entidades de Propósito Especial” y es efectiva para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de enero de 2013.

c. NIIF 11, “Acuerdos Conjuntos”

En mayo de 2011 el IASB emitió la NIIF 11, “Acuerdos Conjuntos”. La NIIF 11 clasifica los acuerdos conjuntos en dos tipos: operaciones conjuntas y negocios conjuntos. La entidad determina el tipo de acuerdo conjunto en el que participa al considerar sus derechos y obligaciones. Bajo una operación conjunta, los activos, pasivos, ingresos y gastos se reconocen en forma proporcional según el acuerdo. En un negocio conjunto, se reconoce una inversión y se registra mediante el método de participación. No se permite la consolidación proporcional de los negocios conjuntos. La NIIF 11 entra en vigor para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de enero de 2013.

d. NIIF 12, “Revelación de Participaciones en Otras Entidades”

El IASB emitió la NIIF 12, “Revelación de Participaciones en Otras Entidades” en mayo de 2011. La NIIF 12 requiere que la entidad revele información que permita evaluar la naturaleza y los riesgos asociados con sus participaciones en otras entidades, tales como acuerdos conjuntos, asociadas y entidades de propósito especial. Esta norma entra en vigor para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de enero de 2013.

e. NIIF 13, “Medición del Valor Razonable”

En mayo de 2011 el IASB emitió la NIIF 13, “Medición del Valor Razonable”. El objetivo de la NIIF 13 es proporcionar una definición precisa del valor razonable y ser una fuente única para los requerimientos de medición y revelación del valor razonable, cuando éste es requerido o permitido por otras NIIF. La NIIF 13 entra en vigor para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de enero de 2013.

B) Modificaciones

a. NIIF 7, “Instrumentos Financieros: Revelaciones”

En octubre de 2010 el IASB modificó la NIIF 7, “Instrumentos Financieros: Revelaciones”. La norma modifica las revelaciones requeridas para permitir a los usuarios de los estados financieros evaluar la exposición de riesgos relacionados con las transferencias de activos financieros y el efecto de dichos riesgos en la situación financiera de la entidad. Esta modificación entra en vigor para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de julio de 2011.

b. NIC 1, “Presentación de Estados Financieros”

En junio de 2011 el IASB modificó la NIC 1, “Presentación de Estados Financieros”. El principal cambio que resulta de esta modificación es el requerimiento de agrupar las partidas presentadas en otro resultado integral sobre la base de si son potencialmente reclasificables al resultado del ejercicio con posterioridad. Las modificaciones no contemplan qué partidas se presentan en otro resultado integral. Esta modificación entra en vigor para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de julio de 2012.

c. NIC 12, “Impuestos a la Utilidad”

En 2010 se modificó la NIC 12, “Impuestos a la Utilidad”. Esta modificación introduce la excepción al principio existente para la medición de los activos o pasivos diferidos que surgen de las propiedades de inversión medidas a su valor razonable. Como resultado del cambio, el SIC 21, “Impuestos a la utilidad – recuperación de activos no depreciables” ya no aplica para las propiedades de inversión reconocidas a su valor razonable. Las modificaciones además incorporan a la NIC 12 los lineamientos restantes previamente incluidos en el SIC 21. Estas modificaciones entran en vigor a partir del 1 de enero de 2012.

d. NIC 19, “Beneficios a Empleados”

En junio de 2011 el IASB modificó la NIC 19, “Beneficios a Empleados”. Las modificaciones eliminan el método del corredor y señalan el cálculo de los gastos financieros sobre una base neta. Esta modificación entra en vigor para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de enero de 2013.

e. NIC 27, “Estados Financieros Separados”

En mayo de 2011 el IASB modificó la NIC 27 bajo un nuevo título “Estados Financieros Separados”. Esta norma incluye los lineamientos para los estados financieros separados que permanecieron vigentes una vez que las disposiciones sobre el control quedaron incluidas en la NIIF 10. Esta norma es aplicable para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de enero de 2013.

f. NIC 28, “Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos”

En mayo de 2011 el IASB modificó la NIC 28 bajo un nuevo título “Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos”. La nueva norma incluye los requerimientos para negocios conjuntos, así como asociadas, para su reconocimiento de acuerdo con el método de participación. Esta norma es aplicable para los periodos anuales que inician en o posterior al 1 de enero de 2013.

La administración de la Compañía estima que la adopción de las nuevas normas y modificaciones antes señaladas, no tendrán efectos significativos en sus estados financieros.

28. Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera

Hasta el ejercicio 2010, la Compañía emitió sus estados financieros consolidados de acuerdo con las Normas de Información Financiera mexicanas. A partir del 2011, la Compañía emitió sus estados financieros consolidados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el International Accounting Standards Board.

De acuerdo a lo dispuesto en la NIIF 1 “Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”, la fecha de transición de la Compañía es el 1 de enero de 2010 y la fecha de adopción de las NIIF es el 1 de enero de 2011. Las cifras incluidas en estos estados financieros consolidados referidas al ejercicio 2010, han sido reconciliadas para ser presentadas con los mismos principios y criterios aplicados en el 2011.

Para efecto de la determinación de los saldos de adopción de las NIIF, la Compañía consideró como fecha de transición, el 1 de enero de 2010. Al preparar los estados financieros consolidados de acuerdo con NIIF, la Compañía aplicó las exenciones obligatorias y ciertas exenciones opcionales a la aplicación retrospectiva completa de las NIIF.

La Compañía aplicó principalmente las siguientes exenciones opcionales permitidas en la NIIF:

- a. No modificar los registros efectuados en las combinaciones de negocios ocurridas con anterioridad al 1 de enero de 2010 (exención sobre la NIIF 3).
- b. Considerar como costo atribuido a las Propiedades, Planta y Equipo, el costo depreciado al 1 de enero de 2010, que incluyen revaluaciones de activos que tuvieron lugar en los diferentes países en que opera la Compañía (exención sobre la NIC 16).
- c. Las diferencias por conversión generadas con anterioridad al 1 de enero de 2010, han sido traspasadas a utilidades retenidas (exención sobre la NIC 21).
- d. Reconocer las ganancias y pérdidas actuariales acumuladas dentro de utilidades retenidas en la fecha de transición (exención sobre la NIC 19).

Exenciones que no le aplican a la Compañía:

- a. Pagos basados en acciones ya que la compañía no tiene estos beneficios a empleados.
- b. Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos ya que estos estados financieros son consolidados y la compañía aplica las NIIF correspondientes a estas inversiones en acciones.
- c. Activos y pasivos de las subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, ya que a la fecha de adopción de las NIIF por parte de las subsidiarias y asociadas es la misma que la de la tenedora.
- d. Instrumentos financieros compuestos, debido a que la Compañía no tiene este tipo de instrumentos a la fecha de transición a las NIIF;
- e. Los pasivos por desmantelamiento incluidos en el costo de terrenos, edificios y equipos, ya que la Compañía no tiene pasivos de este tipo, y
- f. Los activos financieros o activos intangibles contabilizados de acuerdo con la INIIF 12, “Acuerdos de Concesión de Servicios”, ya que la Compañía no tiene acuerdos que se encuentren dentro del alcance de la INIIF 12.

- g. Designación de instrumentos financieros reconocidos previamente; medición a valor razonable de activos financieros y pasivos financieros en su reconocimiento inicial; transferencias de activos procedentes de clientes; costos por préstamos y cancelación de pasivos financieros con instrumentos de patrimonio, ya que la Compañía no tiene este tipo de situaciones.

Excepciones obligatorias

A continuación se exponen las excepciones obligatorias establecidas en la NIIF 1:

Contabilidad de coberturas

Las NIIF requieren que a la fecha de transición las operaciones de cobertura contratadas cumplan los criterios de la contabilidad de coberturas establecidos en la NIC 39, "Instrumentos Financieros: Reconocimiento y medición". La contabilidad de coberturas sólo puede aplicarse de forma prospectiva desde la fecha de transición y no es permitido crear retrospectivamente la documentación que soporte una relación de cobertura. Todas las operaciones de cobertura contratadas por la Compañía cumplieron con los criterios de la contabilidad de coberturas a partir del 1 de enero 2010 y, en consecuencia, se reflejan como coberturas en los estados de posición financiera de la Compañía bajo NIIF.

Estimaciones

Las estimaciones bajo NIIF al 1 de enero de 2010 son consistentes con las estimaciones a la fecha que se hayan realizado de conformidad con las NIF mexicanas.

En adición, la Compañía aplicó en forma prospectiva las siguientes excepciones obligatorias a partir del 1 de enero de 2010: des-reconocimiento (baja) de los activos financieros y pasivos financieros y participación no controladora, sin tener impacto significativo, ya que los requisitos bajo norma mexicana eran similares.

La Compañía ha determinado que su moneda funcional es el peso mexicano y que la moneda funcional de sus subsidiarias corresponde a la moneda del país donde cada sociedad está radicada.

Las conciliaciones presentadas a continuación detallan para la Compañía la cuantificación del impacto de la transición a las NIIF:

- A) Conciliación del patrimonio consolidado al 1 de enero de 2010
- B) Conciliación del patrimonio consolidado al 31 de diciembre de 2010
- C) Conciliación del resultado consolidado por el año terminado el 31 de diciembre de 2010
- D) Conciliación del resultado integral consolidado por el año terminado el 31 de diciembre de 2010
- E) Explicación de los efectos de la transición a NIIF
- F) Explicación de los efectos significativos de la transición a NIIF en el estado de flujo de efectivo consolidado por el año terminado el 31 de diciembre de 2010

A) Conciliación del patrimonio consolidado al 1 de enero de 2010

ACTIVOS	Nota	NIF mexicanas	Ajustes NIIF	Reclasificaciones NIIF	NIIF
Circulante:					
Efectivo y equivalentes de efectivo		\$ 1,880,663	\$ -	\$ -	\$ 1,880,663
Valores negociables		127,293	-	-	127,293
Instrumentos financieros derivados	q.	-	-	55,749	55,749
Cuentas por cobrar, neto	q.	5,754,256	-	(83,504)	5,670,752
Impuestos por recuperar	f.	632,688	-	(204,883)	427,805
Inventarios	a. c.	7,589,080	3,246	(55,738)	7,536,588
Pagos anticipados	b. c.	496,012	(27,932)	(131,110)	336,970
Total activo circulante		16,479,992	(24,686)	(419,486)	16,035,820
No Circulante:					
Documentos y cuentas por cobrar a largo plazo		543,295	-	-	543,295
Inversión en acciones de asociadas	n.	3,975,652	44,687	-	4,020,339
Propiedades, planta y equipo, neto	c. m.	19,958,405	(6,496)	91,535	20,043,444
Activos intangibles, neto	a. d. e.	3,009,171	(194,142)	(331,775)	2,483,254
Impuesto diferido	f.	-	3,552	148,740	152,292
Total activo no circulante		27,486,523	(152,399)	(91,500)	27,242,624
TOTAL ACTIVOS		\$43,966,515	\$(177,085)	\$(510,986)	\$43,278,444
PASIVO					
Circulante:					
Deuda a corto plazo		\$ 2,203,392	\$ -	\$ -	\$ 2,203,392
Proveedores	q.	3,630,974	-	(66,602)	3,564,372
Instrumentos financieros derivados		11,935	-	-	11,935
Provisiones	q.	-	-	247,590	247,590
Impuestos a la utilidad por pagar	f.	219,722	-	11,852	231,574
Otros pasivos a corto plazo	i. q.	2,883,570	(22,955)	(492,227)	2,368,388
Total pasivo circulante		8,949,593	(22,955)	(299,387)	8,627,251
No circulante:					
Deuda a largo plazo	e. g.	20,039,868	(90,031)	(377,835)	19,572,002
Impuesto diferido	f.	2,476,245	(48,138)	148,712	2,576,819
Participación de los trabajadores en las utilidades diferido	h.	272,910	(272,910)	-	-
Obligaciones por beneficios a empleados	i.	245,761	56,322	-	302,083
Provisiones	k. l. q.	-	-	82,776	82,776
Otros pasivos a largo plazo	k. l. q.	170,575	(67,572)	(65,252)	37,751
Total pasivo no circulante		23,205,359	(422,329)	(211,599)	22,571,431
TOTAL PASIVO		32,154,952	(445,284)	(510,986)	31,198,682
PATRIMONIO					
Participación controladora:					
Capital social		\$ 6,972,425	\$ -	\$ -	\$ 6,972,425
Reservas	n.q.	-	44,687	(27,742)	16,945
Utilidades retenidas	a.b.f.g.h.i.j.k.l.m.n.	(159,902)	151,678	916,684	908,460
Conversión de entidades extranjeras	j.	888,942	-	(888,942)	-
Total participación controladora		7,701,465	196,365	-	7,897,830
Participación no controladora		4,110,098	71,834	-	4,181,932
TOTAL PATRIMONIO		11,811,563	268,199	-	12,079,762
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO		\$43,966,515	\$(177,085)	\$(510,986)	\$43,278,444

B) Conciliación del patrimonio consolidado al 31 de diciembre de 2010

ACTIVOS	Nota	NIIF mexicanas	Ajustes NIIF	Reclasificaciones NIIF	NIIF
Circulante:					
Efectivo y equivalentes de efectivo		\$ 21,317	\$ -	\$ -	\$ 21,317
Valores negociables		79,577	-	-	79,577
Instrumentos financieros derivados	q.	-	-	13,137	13,137
Cuentas por cobrar, neto	q.	4,843,157	-	174,640	5,017,797
Impuestos por recuperar	f.	811,784	-	(169,310)	642,474
Inventarios	a. c.	7,283,743	10,711	(30,220)	7,264,234
Pagos anticipados	b. c.	437,112	(7,696)	(122,859)	306,557
Total activo circulante		13,476,690	3,015	(134,612)	13,345,093
No Circulante:					
Documentos y cuentas por cobrar a largo plazo		598,961	-	-	598,961
Inversión en acciones de asociadas	n.	4,441,415	(5,014)	-	4,436,401
Propiedades, planta y equipo, neto	c. m.	17,886,784	(56,776)	100,165	17,930,173
Activos intangibles, neto	a. d. e.	2,889,945	(168,726)	(314,782)	2,406,437
Impuesto diferido	f.	-	9,102	201,227	210,329
Total activo no circulante		25,817,105	(221,414)	(13,390)	25,582,301
TOTAL ACTIVOS		\$39,293,795	\$(218,399)	\$(148,002)	\$38,927,394

PASIVOS					
Circulante:					
Deuda a corto plazo		\$ 2,192,871	\$ -	\$ -	\$ 2,192,871
Proveedores	q.	3,674,076	-	(72,247)	3,601,829
Instrumentos financieros derivados		4,863	-	-	4,863
Provisiones	q.	-	-	308,801	308,801
Impuestos a la utilidad por pagar	f.	79,501	4,808	67,998	152,307
Otros pasivos a corto plazo	i. q.	3,223,529	(19,185)	(309,650)	2,894,694
Total pasivo circulante		9,174,840	(14,377)	(5,098)	9,155,365
No circulante:					
Deuda a largo plazo	e. g.	16,220,413	(23,742)	(344,133)	15,852,538
Impuesto diferido	f.	2,612,330	(45,544)	201,229	2,768,015
Participación de los trabajadores en las utilidades diferido	h.	247,550	(247,550)	-	-
Obligaciones por beneficios a empleados	i.	276,904	73,275	-	350,179
Provisiones	k. l. q.	-	-	21,353	21,353
Otros pasivos a largo plazo	k. l. q.	141,230	(62,207)	(21,353)	57,670
Total pasivo no circulante		19,498,427	(305,768)	(142,904)	19,049,755
TOTAL PASIVO		28,673,267	(320,145)	(148,002)	28,205,120

PATRIMONIO					
Participación controladora:					
Capital social		\$ 6,972,425			\$ 6,972,425
Reservas	j. n. q.	-	(10,315)	(1,339,767)	(1,350,082)
Utilidades retenidas	a. b. f. g. h. i. k. l. m. n.	311,764	58,629	951,825	1,322,218
Conversión de entidades extranjeras	j.	(387,942)	-	387,942	-
Total participación controladora		6,896,247	48,314	-	6,944,561
Participación no controladora		3,724,281	53,432	-	3,777,713
TOTAL PATRIMONIO		10,620,528	101,746	-	10,722,274
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO		\$39,293,795	\$(218,399)	\$(148,002)	\$38,927,394

C) Conciliación del resultado consolidado por el año terminado el 31 de diciembre de 2010

	Nota	NIF mexicanas	Ajustes NIIF	Reclasificaciones NIIF	NIIF
Ventas netas	o. p.	\$ 46,600,537	\$ -	\$(368,083)	\$ 46,232,454
Costo de ventas	a.i.k.m.p.	(31,130,798)	(40,217)	(392,327)	(31,563,342)
Utilidad bruta		15,469,739	(40,217)	(760,410)	14,669,112
Gastos de venta y administración	a.j.m.o.p.	(12,669,644)	36,230	533,049	(12,100,365)
Otros gastos, neto	p.	-	(23,847)	(494,885)	(518,732)
Utilidad de operación		2,800,095	(27,834)	(722,246)	2,050,015
Otros gastos, neto	p.	(718,171)	-	718,171	-
Gastos financieros	g.	(1,360,427)	(63,696)	(29)	(1,424,152)
Productos financieros	p.	29,778	-	3,975	33,753
Resultado en instrumentos financieros derivados		(82,525)	-	-	(82,525)
Resultado por posición monetaria, neta		165,869	-	-	165,869
Resultado por fluctuación cambiaria, neta		143,852	-	-	143,852
		(1,103,453)	(63,696)	3,946	(1,163,203)
Participación en la utilidad neta de asociadas		627,333	(35,098)	-	592,235
Utilidad antes de impuestos		1,605,804	(126,628)	(129)	1,479,047
Impuesto a la utilidad:					
Causado	f.	(569,981)	(8,878)	129	(578,730)
Diferido	f.	(268,737)	7,906	-	(260,831)
		(838,718)	(972)	129	(839,561)
Utilidad neta consolidada		\$ 767,086	\$(127,600)	\$ -	\$ 639,486
Atribuible a:					
Participación controladora		541,905	(110,126)	-	431,779
Participación no controladora		225,181	(17,474)	-	207,707
		\$ 767,086	\$(127,600)	\$ -	\$ 639,486
Utilidad por acción básica (pesos)		\$ 0.96	\$(0.20)	\$ -	\$ 0.77
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)		563,651			563,651

D) Conciliación del resultado integral consolidado por el año terminado el 31 de diciembre de 2010

	Nota	NIIF mexicanas	Ajustes NIIF	Reclasificaciones NIIF	NIIF
Utilidad neta consolidada		\$ 767,086	\$(127,600)	\$ -	\$ 639,486
Otro resultado integral:					
Conversión de entidades extranjeras	j.	(1,813,010)	(5,301)	-	(1,818,311)
Efecto en capital por obligaciones por beneficios a empleados	i.		(18,949)	-	(18,949)
Participación en capital de asociada	n.	(71,020)	(14,603)	-	(85,623)
Otros movimientos		781	-	-	781
		(1,883,249)	(38,853)	-	(1,922,102)
Resultado integral		\$(1,116,163)	\$(166,453)	\$ -	\$ (1,282,616)
Atribuible a:					
Participación controladora		\$ (805,218)	\$(148,051)	\$ -	\$ (953,269)
Participación no controladora		(310,945)	(18,402)	-	(329,347)
		\$(1,116,163)	\$(166,453)	\$ -	\$ (1,282,616)

E) Explicación de los efectos de la transición a NIIF

a. Reconocimiento de los efectos de la inflación

De acuerdo con la NIC 29 “Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias”, los efectos de la inflación en la información financiera únicamente deben reconocerse en una economía hiperinflacionaria, la cual aplica cuando la tasa acumulada de inflación en tres años supera el 100%. Dado que la Compañía y sus principales subsidiarias se encuentran en un entorno económico no hiperinflacionario, los efectos de inflación reconocidos bajo NIF mexicanas hasta 2007 fueron cancelados, por los períodos no hiperinflacionarios, excepto por las “Propiedades, Planta y Equipo” por las que se utilizó la excepción del costo atribuido de la NIIF 1 y por el “Crédito Mercantil” en donde se aplicó la exención de combinación de negocios.

b. Pagos anticipados

Conforme a la NIC 38 “Activos Intangibles”, los gastos incurridos en la producción de la publicidad o en catálogos, se deben reconocer en el estado de resultados cuando se tiene acceso a los mismos, mientras que los gastos de comunicación de la publicidad se reconocen a medida que se emiten los anuncios o se realizan las inserciones publicitarias. A la fecha de transición, la Compañía identificó los pagos en la producción de la publicidad o en catálogos registrados en pagos anticipados y los reconoció en gastos.

c. Propiedades, planta y equipo

La Compañía adoptó los valores revaluados registrados en libros como el costo atribuido a la fecha de transición. De acuerdo con la “NIC 16, Propiedades, Planta y Equipo”, la Compañía identificó y reclasificó de inventarios y pagos anticipados a propiedades, planta y equipo, las refacciones o repuestos que espera usarlos en un periodo mayor a un año y que son atribuibles a una máquina específica.

d. Software para uso interno

De conformidad con las NIIF, la Compañía reclasificó el saldo de software para uso interno al rubro de Activos intangibles. Anteriormente, dicho saldo formaba parte de Propiedades, planta y equipo.

e. Costos de emisión de deuda

Conforme a la NIC 39 “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición”, los costos de emisión de deuda (costos de transacción) se deducen del importe en libros del pasivo financiero, es decir, no se registran como activo por separado. El importe neto de la deuda sirve de base para el cálculo del método de la tasa de interés efectiva. A la fecha de transición, la Compañía reclasificó los costos de emisión de deuda registrados como Activos intangibles a Deuda a largo plazo.

f. Impuesto diferido

La NIC 12 “Impuesto a la Utilidad” requiere que los activos y pasivos por impuestos diferidos se presenten por su importe neto únicamente cuando se refieren a impuestos gravados por la misma autoridad tributaria sobre el mismo sujeto fiscal, existiendo el derecho legalmente reconocido de compensar activos y pasivos por impuestos causados. La Compañía reclasificó en la fecha de transición los importes de impuesto diferido no sujetos a compensación. Adicionalmente, la Compañía ajustó el impuesto diferido conforme a la NIC 12 “Impuesto a la Utilidad”, utilizando el valor en libros de los activos y pasivos reconocidos bajo NIIF.

g. Deuda a largo plazo

De acuerdo a la NIC 39 “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición”, los pasivos financieros son registrados inicialmente a valor razonable y subsecuentemente a su costo amortizado, utilizando el método de interés efectivo, el

cual se refiere a la tasa de descuento que iguala exactamente los flujos de efectivo a pagar estimados a lo largo de la vida esperada de la deuda. En la fecha de transición, la Compañía ajustó el valor de su deuda bancaria a su costo amortizado.

h. Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU) diferida

Conforme a la NIC 19 “Beneficios a los Empleados”, la PTU se considera como un beneficio a los empleados dado que se paga basándose en el servicio prestado por el empleado, el gasto por PTU reconocida se refiere únicamente a la causada. No se reconoce la PTU diferida con base en el método de activos y pasivos dado a que ese método sólo se aplica a impuestos a las utilidades. Por lo anterior, a partir de la fecha de transición, la Compañía eliminó el saldo por PTU diferida de los estados financieros.

i. Obligaciones laborales

En la NIF D-3 “Beneficios a los Empleados” todos los beneficios por terminación, incluyendo aquellos que se pagan en caso de terminación involuntaria, son considerados dentro del cálculo actuarial para estimar el pasivo correspondiente por obligaciones laborales. Para la NIC 19 “Beneficios a los Empleados”, una entidad reconoce los beneficios por terminación como pasivo siempre y cuando la entidad este obligada a: (a) terminar el contrato de un empleado antes de la fecha de retiro; o (b) establecer beneficios por terminación como resultado de ofertas hechas para incentivar renuncias voluntarias. Por lo anterior, la Compañía canceló la provisión registrada en la fecha de transición.

De conformidad con la NIIF 1 “Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”, la Compañía reconoció las ganancias y pérdidas actuariales acumuladas dentro de utilidades retenidas en la fecha de transición. De esta manera, el balance general en la fecha de transición de la Compañía muestra en su totalidad el pasivo de sus planes por beneficios a empleados. De acuerdo con la NIC 19, “Beneficios a Empleados”, la Compañía reconocerá las ganancias y pérdidas actuariales futuras dentro del resultado integral.

j. Conversión de entidades extranjeras

De acuerdo a la NIIF 1 “Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”, una entidad que adopta por primera vez NIIF no necesita cumplir con el requerimiento de la NIC 21 “Efectos de la Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera”, respecto de las diferencias de conversión acumuladas que existan a la fecha de transición. Si una entidad que adopta por primera vez NIIF hace uso de la exención: (a) las diferencias de conversión acumuladas de todos los negocios en el extranjero se considerarán nulas en la fecha de transición, y (b) la pérdida o ganancia por la disposición posterior de cualquier negocio en el extranjero, excluirá las diferencias de conversión que hayan surgido antes de la fecha de transición e incluirá las diferencias de conversión posteriores a esa fecha. La Compañía adoptó la exención aplicando a las utilidades retenidas el efecto de conversión acumulado en la fecha de transición e iniciar de nuevo el cálculo.

k. Provisiones por restauración

De acuerdo a la NIC 37 “Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes” se requiere reconocer un pasivo por las obligaciones derivadas de la restauración de activos a su valor razonable siempre que éste pueda ser estimado. La obligación por restauración de activos se refiere a la obligación legal de ejecutar el retiro de un activo que puede estar condicionado a un evento futuro y que puede o no estar bajo control de la Compañía. La Compañía adoptó, a partir de la fecha de transición de las NIIF, el procedimiento para determinar la provisión descontando el importe del pasivo a la fecha en que surge la responsabilidad y utilizando la tasa de descuento que se hubiera aplicado durante el período transcurrido. La obligación por restauración de activos se ajustará en periodos subsecuentes aplicando la tasa de descuento de mercado.

l. Provisión de impuestos contingentes

Bajo las NIIF, una entidad debe reflejar las consecuencias fiscales que se derivan de la manera en que dicha entidad espera, a la fecha del balance general, pagar o recuperar hacia las autoridades fiscales. De acuerdo a NIC 37 “Provisiones, Pasivos

Contingentes y Activos Contingentes” y NIC 12 “Impuesto a la Utilidad”, las provisiones por posiciones fiscales inciertas se miden utilizando el promedio ponderado de probabilidad o la mejor estimación del resultado más probable. El modelo de probabilidad acumulada no es permitido bajo las NIIF. Conforme a lo anterior, la Compañía ajustó en la fecha de transición, la provisión por posiciones fiscales inciertas calculada originalmente bajo el modelo de probabilidad acumulada.

m. Activos ociosos

De acuerdo con la NIC 16 “Propiedades, Planta y Equipo”, la depreciación de un activo comenzará cuando esté disponible para su uso y no cesará cuando el activo esté sin utilizar o se haya retirado del uso activo. Conforme a lo anterior, en la fecha de transición, la Compañía continuó depreciando los activos que mantiene temporalmente fuera de operación y que bajo el Boletín C-6 “Inmuebles, Maquinaria y Equipo” no se aplicaba depreciación mientras la ociosidad de dichos activos no afectara su vida útil remanente.

n. Inversión en acciones de asociadas

De acuerdo con la NIC 28 “Inversiones en Asociadas”, si una asociada aplica políticas contables diferentes que las adoptadas por el inversionista, se realizarán los ajustes oportunos en los estados financieros de la asociada que el inversionista utilice a fin de conseguir que las políticas contables de la asociada se correspondan con las empleadas por el inversionista.

o. Ventas netas

Bajo NIIF, la Compañía reclasificó de gastos de venta a ventas netas, los gastos de transportación pagados a terceros y que son facturados a los clientes en forma expresa y por separado.

De acuerdo a las políticas contables y los requerimientos de presentación bajo NIIF adoptados por la Compañía, los gastos de promoción e incentivos de venta tales como cupones, introducción de nuevos productos, incentivos por espacio en tiendas, se reclasificaron de gastos de venta a ventas netas.

p. Otros ingresos (gastos), neto

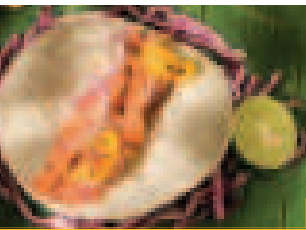
Bajo NIIF, el rubro de otros gastos y productos que antes se presentaba bajo NIF mexicanas después de la utilidad de operación, por considerarse partidas inusuales o infrecuentes, se reclasificó a la utilidad de operación en los distintos rubros que la componen.

q. Reclasificaciones NIIF

Derivado de la adopción de NIIF, la Compañía efectuó ciertas reclasificaciones para adecuar las cifras a las nuevas reglas de presentación.

F) Explicación de los efectos significativos de la transición a NIIF en el estado de flujo de efectivo consolidado

La Compañía utiliza el método indirecto para la presentación del estado de flujo de efectivo, el cual no difiere significativamente del presentado bajo NIF mexicanas.



INDICE GRI

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	INDICE GRI 3.1	PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
1. Estrategia y Análisis					
1.1	Declaración del máximo responsable de la toma de decisiones de la organización		Completo	6 a 9	
1.2	Descripción de los principales impactos, riesgos y oportunidades.		Completo	6 a 9	
2. Perfil de la Organización					
2.1	Nombre de la organización		Completo	2a. Forros	
2.2	Principales marcas, productos		Completo	4 a 5	
2.3	Estructura operativa de la organización, incluidas las principales divisiones, entidades operativas, filiales y negocios conjuntos (<i>joint ventures</i>)		Completo	4 a 5	
2.4	Localización de la sede principal de la organización		Completo	3a Forros	
2.5	Número de estados en los que opera la organización		Completo	4 a 5	
2.6	Naturaleza de la propiedad y forma jurídica		Completo	2a. Forros	
2.7	Mercados servidos (incluyendo el desglose geográfico, los sectores que abastece y los tipos de clientes / beneficiarios)		Completo	4 a 5	
2.8	Dimensiones de la organización		Completo	3, 14	
2.9	Cambios significativos en el tamaño, estructura y propiedad de la organización		Completo	6 a 9	
2.10	Premios y distinciones recibidos durante el periodo informativo		Completo	45	
3. Parámetros de la Memoria					
PERFIL DE LA MEMORIA					
3.1	Periodo cubierto por la información contenida en la memoria		Completo	1	
3.2	Fecha del informe anterior más reciente		Completo	1	
3.3	Ciclo de presentación de memorias		Completo	1	
3.4	Punto de contacto para cuestiones relativas a la memoria o su contenido		Completo	1	
ALCANCE Y COBERTURA DE LA MEMORIA					
3.5	Proceso de definición del contenido de la memoria		Completo	1	
3.6	Cobertura de la memoria		Completo	1	
3.7	Indicar la existencia de limitaciones del alcance o cobertura de la memoria		Completo	1	
3.8	Base para incluir información en el caso de negocios conjuntos, filiales, instalaciones arrendadas, actividades subcontratadas		Completo	1	

INDICE GRI 3.1		PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
INDICADOR	DESCRIPCIÓN			
3.9	Técnicas de medición de datos y bases para realizar los cálculos	Completo	1	
3.10	Descripción del efecto que pueda tener la reexpresión de información perteneciente a informes anteriores	Completo	1	
3.11	Cambios significativos relativos a periodos anteriores en el alcance, la cobertura o los métodos de valoración aplicados en la memoria	Completo	1	
ÍNDICE DEL CONTENIDO DEL GRI				
3.12	Tabla que indica la localización de los contenidos básicos en la memoria	Completo	62 a 70	
VERIFICACIÓN				
3.13	Política y práctica actual en relación con la solicitud de verificación externa de la memoria	Completo	72	
4. Gobierno, Compromisos y Participación de los Grupos de Interés				
GOBIERNO				
4.1	La estructura de gobierno de la organización	Completo	46	
4.2	Ocupación de cargo ejecutivo por parte del presidente del máximo órgano de gobierno	Completo	46	
4.3	Número de miembros del máximo órgano de gobierno que sean independientes o no ejecutivos	Completo	46 a 47	
4.4	Mecanismos de los accionistas y empleados para comunicar recomendaciones o indicaciones al máximo órgano de gobierno	Completo	http://www.bmv.com.mx/infoanua/infoanua_333976_1.pdf	
4.5	Vínculo entre la retribución de los miembros del máximo órgano de gobierno, altos directivos y ejecutivos	Completo	http://www.bmv.com.mx/infoanua/infoanua_333976_1.pdf	
4.6	Procedimientos implantados para evitar conflictos de intereses en el máximo órgano de gobierno	Completo	http://www.bmv.com.mx/infoanua/infoanua_333976_1.pdf	
4.7	Procedimiento de determinación de la capacitación y experiencia exigible a los miembros del máximo órgano de gobierno	Completo	http://www.bmv.com.mx/infoanua/infoanua_333976_1.pdf	
4.8	Declaraciones de misión y valores desarrolladas internamente, códigos de conducta y principios relevantes	Completo	10 a 11	
4.9	Procedimientos del máximo órgano de gobierno para supervisar la identificación y gestión	Completo	http://www.bmv.com.mx/infoanua/infoanua_333976_1.pdf	
4.10	Procedimientos para evaluar el desempeño propio del máximo órgano de gobierno	Completo	http://www.bmv.com.mx/infoanua/infoanua_333976_1.pdf	

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	INDICE GRI 3.1	PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
COMPROMISOS CON INICIATIVAS EXTERNAS					
4.11	Descripción de cómo la organización ha adoptado un planteamiento o principio de precaución		Completo	6 a 9	
4.12	Principios o programas sociales, ambientales y económicos desarrollados externamente		Completo	24, 25, 26, 30 a 43	
4.13	Principales asociaciones a las que pertenezca la organización		Completo	49	
PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS					
4.14	Relación de grupos de interés que la organización ha incluido		Completo	12	
4.15	Base para la identificación y selección de grupos de interés con los que la organización se compromete		Completo	12 a 13	
4.16	Enfoques adoptados para la inclusión de los grupos de interés, incluidas la frecuencia de su participación		Completo	12 a 13	
4.17	Resultado del análisis de los grupos de interés y respuesta de la organización		Completo	12 a 13	
ASPECTO: DESEMPEÑO ECONÓMICO					
EC1	Valor económico directo, generado y distribuido		Completo	14	
EC2	Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades para las actividades de la organización debido al cambio climático		Completo	29 a 35	
EC3	Cobertura de las obligaciones de la organización debidas a programas de beneficios sociales		Completo	http://www.gruma.com/Noticias/InformeSustGRUMA2010.pdf	
EC4	Ayudas financieras significativas recibidas de gobiernos		No aplica		GRUMA no recibe ayudas de gobiernos
ASPECTO: PRESENCIA EN EL MERCADO					
EC5	Rango de las relaciones entre el salario inicial estándar y el salario mínimo local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas		No material		Información no considerada en la materialidad
EC6	Políticas, prácticas y proporción de gasto correspondiente a proveedores locales en lugares operaciones significativas		Completo	27	
EC7	Procedimientos para la contratación local de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: IMPACTOS ECONÓMICOS INDIRECTOS					
EC8	Desarrollo e impacto de las inversiones en infraestructuras y los servicios prestados principalmente para el beneficio público		Completo	38 a 39	
EC9	Entendimiento y descripción de los impactos económicos indirectos significativos, incluyendo el alcance de dichos impactos		Completo	32	

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	INDICE GRI 3.1	PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
Indicadores del Desempeño Ambiental					
ASPECTO: MATERIALES					
EN1	Materiales utilizados, por peso o volumen		No material		Información no considerada en la materialidad
EN2	Porcentaje de los materiales utilizados que son materiales valorizados		Parcial	34	En 2014 se reportarán los resultados de todas las regiones
ASPECTO: ENERGÍA					
EN3	Consumo directo de energía desglosado por fuentes primarias		No material		Información no considerada en la materialidad
EN4	Consumo indirecto de energía desglosado por fuentes primarias		No material		Información no considerada en la materialidad
EN5	Ahorro de energía debido a la conservación y a mejoras en la eficiencia		Completo	30	
EN6	Iniciativas para proporcionar productos y servicios eficientes en el consumo de energía o basados en energías renovables, y las reducciones en el consumo de energía como resultado de dichas iniciativas		Completo	30	
EN7	Iniciativas para reducir el consumo indirecto de energía y las reducciones logradas con dichas iniciativas		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: AGUA					
EN8	Extracción total de agua por fuentes		Parcial	30	En 2014 se reportará la extracción en todas las regiones
EN9	Fuentes de agua que han sido afectadas significativamente por la captación de agua		No material		Información no considerada en la materialidad
EN10	Porcentaje y volumen total de agua reciclada y reutilizada		Parcial	31	En 2013 se reportará el porcentaje y volumen
ASPECTO: BIODIVERSIDAD					
EN11	Descripción de terrenos adyacentes o ubicados dentro de espacios naturales protegidos o de áreas de alta biodiversidad no protegidas		No material		Información no considerada en la materialidad
EN12	Descripción de los impactos más significativos en la biodiversidad en espacios naturales protegidos o en áreas de alta biodiversidad no protegidas		No material		Información no considerada en la materialidad
EN13	Hábitats protegidos o restaurados		No material		Información no considerada en la materialidad
EN14	Estrategias y acciones implantadas y planificadas para la gestión de impactos sobre la biodiversidad		No material		Información no considerada en la materialidad

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	INDICE GRI	3.1	PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
EN15	Número de especies, desglosadas en función de su peligro de extinción			No aplica		Las operaciones de GRUMA no se realizan en espacios de conservación de fauna y flora protegidos
ASPECTO: EMISIONES, VERTIDOS Y RESIDUOS						
EN16	Emisiones totales, directas e indirectas, de gases de efecto invernadero, en peso			Completo	30 a 31	
EN17	Otras emisiones indirectas de gases de efecto invernadero, en peso			No material		Información no considerada en la materialidad
EN18	Iniciativas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y las reducciones logradas			Completo	30 a 31	
EN19	Emisiones de sustancias destructoras de la capa de ozono, en peso			No material		Información no considerada en la materialidad
EN20	NOx, SOx y otras emisiones significativas al aire por tipo y peso			No material		Información no considerada en la materialidad
EN21	Vertimiento total de aguas residuales, según su naturaleza y destino			Completo	31	
EN22	Peso total de residuos gestionados, según tipo y método de tratamiento			Parcial	34	Para 2014 se reportará información de todas las regiones
EN23	Número total y volumen de los derrames accidentales más significativos			No aplica		Las operaciones de GRUMA no representan un riesgo de derrames
EN24	Peso de los residuos transportados, importados, exportados o tratados que se consideran peligrosos según la clasificación del Convenio de Basilea			No aplica		Las operaciones de GRUMA no producen residuos considerados peligrosos
EN25	Identificación, tamaño, estado de protección y valor de biodiversidad de recursos hídricos y hábitats relacionados, afectados significativamente por vertidos de agua y aguas de escorrentía			No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: PRODUCTOS Y SERVICIOS						
EN26	Iniciativas para mitigar los impactos ambientales de los productos y servicios, y grado de reducción de ese impacto			No material		Información no considerada en la materialidad
EN27	Porcentaje de productos vendidos, y sus materiales de embalaje, que son recuperados al final de su vida útil, por categorías de productos			No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: CUMPLIMIENTO NORMATIVO						
EN28	Costo de las multas significativas y número de sanciones no monetarias por incumplimiento de la normativa ambiental			Completo		En 2011 no se reportan multas ni sanciones

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	INDICE GRI 3.1	PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
ASPECTO: TRANSPORTE					
EN29	Impactos ambientales significativos del transporte de productos y otros bienes y materiales utilizados para las actividades de la organización, así como del transporte de personal		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: GENERAL					
EN30	Desglose por tipo del total de gastos e inversiones ambientales		No material		Información no considerada en la materialidad
Indicadores del Desempeño Social					
Indicadores del Desempeño de Prácticas Laborales y Ética del Trabajo					
ASPECTO: EMPLEO					
LA1	Desglose del colectivo de trabajadores por tipo de empleo, por contrato y por región		Completo	23	
LA2	Número total de empleados y rotación media de empleados, desglosados por grupo de edad, sexo y región		No material		Información no considerada en la materialidad
LA3	Beneficios sociales para los empleados con jornada completa, que no se ofrecen a los empleados temporales o de media jornada, desglosado por actividad principal		Completo	http://www.gruma.com/Noticias/InformeSustGRUMA2010.pdf	
ASPECTO: RELACIONES EMPRESA/TRABAJADORES					
LA4	Porcentaje de empleados cubiertos por un convenio colectivo		Completo	23	
LA5	Periodo(s) mínimo(s) de preaviso relativo(s) a cambios organizativos, incluyendo si estas notificaciones son especificadas en los convenios colectivos		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO					
LA6	Porcentaje del total de trabajadores que está representado en comités de seguridad y salud conjuntos de dirección-empleados		No material		Información no considerada en la materialidad
LA7	Tasas de absentismo, enfermedades profesionales, días perdidos y número de víctimas mortales relacionadas con el trabajo por región		No material		Información no considerada en la materialidad
LA8	Programas de educación, formación, asesoramiento, prevención y control de riesgos que se apliquen a los trabajadores, a sus familias o a los miembros de la comunidad en relación con enfermedades graves		Completo	24 a 25	
LA9	Asuntos de salud y seguridad cubiertos en acuerdos formales con sindicatos		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: FORMACIÓN Y EDUCACIÓN					
LA10	Promedio de horas de formación al año por empleado, desglosado por categoría de empleado		Completo	25 a 26	

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	INDICE GRI 3.1	PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
LA11	Programas de gestión de habilidades y de formación continua que fomenten la empleabilidad de los trabajadores y que les apoyen en la gestión del final de sus carreras profesionales		Completo	24 a 25	
LA12	Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones regulares del desempeño y de desarrollo profesional		Completo	24 a 25	
ASPECTO: DIVERSIDAD E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES					
LA13	Composición de los órganos de gobierno corporativo y plantilla, desglosado por sexo, grupo de edad, pertenencia a minorías y otros indicadores de diversidad		Parcial	46 a 48	En 2013 se incluirá el desglose por otros indicadores de diversidad
LA14	Relación entre salario base de los hombres con respecto al de las mujeres, desglosado por categoría profesional		No material		Información no considerada en la materialidad
LA15	Tasas de reincorporación al trabajo y retención después de licencias por maternidad/paternidad, por género		No material		Información no considerada en la materialidad
Indicadores del Desempeño de Derechos Humanos					
ASPECTO: PRÁCTICAS DE INVERSIÓN Y ABASTECIMIENTO					
HR1	Porcentaje y número total de acuerdos de inversión significativos que incluyan cláusulas de derechos humanos o que hayan sido objeto de análisis en materia de derechos humanos		No material		Información no considerada en la materialidad
HR2	Porcentaje de los principales distribuidores y contratistas que han sido objeto de análisis en materia de derechos humanos, y medidas adoptadas como consecuencia		No material		Información no considerada en la materialidad
HR3	Total de horas de formación de los empleados sobre políticas y procedimientos relacionados con aquellos aspectos de los derechos humanos relevantes para sus actividades		Completo	25 a 26	
ASPECTO: NO DISCRIMINACIÓN					
HR4	Número total de incidentes de discriminación y medidas adoptadas		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: LIBERTAD DE ASOCIACIÓN Y CONVENIOS COLECTIVOS					
HR5	Actividades de la compañía en las que el derecho a libertad de asociación y de acogerse a convenios colectivos puedan correr importantes riesgos		Completo		En GRUMA se respeta el derecho a la libre asociación
ASPECTO: EXPLOTACIÓN INFANTIL					
HR6	Actividades identificadas que conllevan un riesgo potencial de incidentes de explotación infantil, y medidas adoptadas para contribuir a su eliminación		No aplica		En GRUMA no se contrata a menores de edad
ASPECTO: TRABAJOS FORZADOS					
HR7	Operaciones identificadas como de riesgo significativo de ser origen de episodios de trabajo forzado o no consentido		No aplica		En GRUMA se trabaja bajo contratos colectivos de trabajo

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	INDICE GRI 3.1	PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
ASPECTO: PRÁCTICAS DE SEGURIDAD					
HR8	Porcentaje del personal de seguridad que ha sido formado en las políticas o procedimientos de la organización en aspectos de derechos humanos relevantes para las actividades		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: DERECHOS DE LOS INDÍGENAS					
HR9	Número total de incidentes relacionados con violaciones de los derechos de los indígenas y medidas adoptadas		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: VALORACIÓN					
HR10	Porcentaje y número total de operaciones que han sido sujetas a revisión de derechos humanos y/o a evaluaciones de impacto		No material		Información no considerada en la materialidad
HR11	Número de quejas relacionadas con los derechos humanos, presentadas, abordadas y resueltas a través de mecanismos formales		No material		Información no considerada en la materialidad
Indicadores del Desempeño de Sociedad					
ASPECTO: COMUNIDAD					
SO1	Naturaleza, alcance y efectividad de programas y prácticas para evaluar y gestionar los impactos de las operaciones en las comunidades, incluyendo entrada, operación y salida de la empresa		Completo	36 a 39, 42 a 44	
ASPECTO: CORRUPCIÓN					
SO2	Porcentaje y número total de unidades de negocio analizadas con respecto a riesgos relacionados con la corrupción		No material		Información no considerada en la materialidad
SO3	Porcentaje de empleados formados en las políticas y procedimientos anti-corrupción de la organización		No material		Información no considerada en la materialidad
SO4	Medidas tomadas en respuesta a incidentes de corrupción		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: POLÍTICA PÚBLICA					
SO5	Posición en las políticas públicas y participación en el desarrollo de las mismas y de actividades de "lobbying"		Completo	49	GRUMA participa activamente con diversas organizaciones gremiales así como asociaciones
SO6	Valor total de las aportaciones financieras y en especie a partidos políticos o a instituciones relacionadas		No aplica		GRUMA no otorga recursos a instancias políticas
ASPECTO: COMPORTAMIENTO DE COMPETENCIA DESLEAL					
SO7	Número total de acciones por causas relacionadas con prácticas monopolísticas y contra la libre competencia, y sus resultados		No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: CUMPLIMIENTO NORMATIVO					
SO8	Valor monetario de sanciones y multas significativas y número total de sanciones no monetarias derivadas del incumplimiento de las leyes y regulaciones		Completo		En 2011 no se reportan multas ni sanciones

INDICADOR	INDICE GRI 3.1	DESCRIPCIÓN	PROFUNDIDAD	REFERENCIA/ NO. PÁGINA	EXPLICACIÓN
SO9		Operaciones con potencial significativo o con impactos negativos en comunidades locales	No material		Información no considerada en la materialidad
SO10		Medidas de prevención y mitigación implementadas en operaciones con potencial significativo o impactos negativos en comunidades locales	No material		Información no considerada en la materialidad
Indicadores del Desempeño de la Responsabilidad sobre Productos					
ASPECTO: SALUD Y SEGURIDAD DEL CLIENTE					
PR1		Fases del ciclo de vida de los productos y servicios en las que se evalúan los impactos de los mismos en la salud y seguridad de los clientes	Completo	http://www.gruma.com/Noticias/InformeSustGRUMA2010.pdf	
PR2		Número total de incidentes derivados del incumplimiento de la regulación legal o de los códigos voluntarios relativos a los impactos de los productos y servicios en la salud y la seguridad	Completo		En 2011 no se reportan incidentes
ASPECTO: ETIQUETADO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS					
PR3		Tipos de información sobre los productos y servicios que son requeridos por los procedimientos en vigor y la normativa	Completo		Todos los productos en GRUMA presentan la información requerida por la normatividad vigente
PR4		Número total de incumplimientos de la regulación y de los códigos voluntarios relativos a la información y al etiquetado de los productos y servicios	Completo		En 2011 no se reportan incumplimientos
PR5		Prácticas con respecto a la satisfacción del cliente, incluyendo los resultados de los estudios de satisfacción del cliente	No material		Información no considerada en la materialidad
ASPECTO: COMUNICACIONES DE MARKETING					
PR6		Programas de cumplimiento de las leyes o adhesión a estándares y códigos voluntarios mencionados en comunicaciones de marketing, incluidos la publicidad, otras actividades promocionales y los patrocinios	No material		Información no considerada en la materialidad
PR7		Número total de incidentes fruto del incumplimiento de las regulaciones relativas a las comunicaciones de marketing	Completo		En 2011 no se reportan incidentes
PR8		Número total de reclamaciones debidamente fundamentadas en relación con el respeto a la privacidad y la fuga de datos personales de clientes	Completo		En 2011 no se reportan reclamaciones
ASPECTO: CUMPLIMIENTO NORMATIVO					
PR9		Costo de aquellas multas significativas fruto del incumplimiento de la normativa en relación con el suministro y el uso de productos y servicios de la organización	Completo		En 2011 no se reportan multas

NIVELES DE APLICACION



Nivel de aplicación de memoria		C	C+	B	B+	A	A+
Contenidos básicos	Información sobre el perfil según la G3. PRODUCTO	Informa sobre: 1.1 2.1 - 2.10 3.1 - 3.8, 3.10 - 3.12 4.1 - 4.4, 4.14 - 4.15		Informa sobre todos los criterios enumerados en el nivel C además de: 1.2 3.9, 3.13 4.5 - 4.13, 4.16 - 4.17		Los mismos requisitos que para el Nivel B.	
	Información sobre el enfoque de gestión según la G3. PRODUCTO	No es necesario.	Verificación externa de la Memoria	Información sobre el enfoque de gestión para cada categoría de indicador.	Verificación externa de la Memoria	Información sobre el enfoque de la dirección para cada categoría de indicador.	Verificación externa de la Memoria
	Indicadores de desempeño según la G3 & indicadores de desempeño de los suplementos sectoriales. PRODUCTO	Informa sobre un mínimo de 10 indicadores de desempeño, y como mínimo uno de cada dimensión: Económica, Social y Ambiental.	Verificación externa de la Memoria	Informa sobre un mínimo de 20 indicadores de desempeño y como mínimo uno de cada dimensión: Económica, Ambiental, Derechos Humanos, Prácticas laborales, Sociedad, Responsabilidad sobre productos.	Verificación externa de la Memoria	Informa sobre cada indicador central G3 y sobre los indicadores de los suplementos sectoriales*, de conformidad con el principio de materialidad ya sea a) informando sobre el indicador o b) explicando el motivo de su omisión.	Verificación externa de la Memoria

*Versión final del suplemento sectorial.



CARTA DE VERIFICACION

INFORME SOBRE LA REVISIÓN INDEPENDIENTE DEL INFORME



Informe sobre la revisión independiente sobre Informe de Sustentabilidad 2011 de GRUMA

Alcance de nuestro trabajo

La presente verificación independiente consistió en la revisión del contenido e indicadores de desempeño presentados en Informe de Sustentabilidad 2011 de GRUMA.

Nuestra revisión tomó como base los estándares (IASE 3000), y la metodología del *Global Reporting Initiative* versión 3.1 (GRI G3.1) para la realización de reportes de sustentabilidad.

Proceso de verificación

La responsabilidad de Redes Sociales en LT S.A. de C.V. consistió en revisar el contenido del documento, para lo cual se llevaron a cabo entrevistas con personal de diversas áreas, quienes participaron en la elaboración del Informe. De igual forma se implementaron diversos procedimientos analíticos y pruebas de revisión por muestreo, las cuales se describen a continuación:

- Comprobación de los indicadores centrales incluidos en el Reporte
- Consistencia del Reporte 2011 en comparación con el del año 2010, respecto a los indicadores reportados: seguimiento de programas, profundidad de información e incremento de indicadores.
- Comprobación de información cuantitativa y cualitativa con base a una selección de indicadores GRI, de los reportes 2009, 2010 y 2011.
- Seguimiento a las recomendaciones realizadas en verificaciones pasadas.

Conclusiones

Con base a nuestra revisión, podemos aseverar que:

- El Informe de Sustentabilidad 2011 de GRUMA ha sido preparado de acuerdo con la Guía para la elaboración de Memorias de Sustentabilidad de *Global Reporting Initiative* versión 3.1 (GRI G3.1)

- No se evidenció que la información contenida en este Informe relativa a los indicadores revisados, así como los procesos y acciones relacionadas con la sustentabilidad de la institución, contengan errores.

El proceso de revisión muestra que en el presente Informe se comunican de manera oportuna los indicadores de desempeño seleccionados para la verificación.

El Informe de Sustentabilidad 2011 de GRUMA se preparó de acuerdo a la Guía para la elaboración de Memorias de Sustentabilidad GRI en su versión 3.1 (G3.1) con un nivel de aplicación B+.

Recomendaciones

Como resultado de nuestra revisión proporcionamos las siguientes recomendaciones:

- Mostrar el impacto de las acciones realizadas correspondientes a los indicadores de Derechos Humanos.
- Ahondar en los indicadores referentes a Prácticas Laborales y Trabajo Digno.
- Generar explicación referente a los indicadores de Desempeño de la Sociedad.
- Exponer mayor información referente a las actividades de impacto ambiental.

Lic. Martha Amaya Noguez
Redes Sociales en LT S.A. de C.V.

La verificación externa del contenido del Informe de Sustentabilidad corresponde a una revisión que en ningún caso puede entenderse como un informe de auditoría por lo que no asumimos responsabilidad alguna sobre los sistemas y procesos de gestión y control interno de los que se obtiene la información. La auto declaración del nivel de aplicación de la Guía G3.1 de GRI es responsabilidad de GRUMA.

Redes Sociales en Línea Timberlan S.A. de C.V. forma parte de la red de OS del GRI, por lo que puede participar en los procesos de Verificación de Informes de Sustentabilidad de cualquier institución que se lo requiera.

INFORMACIÓN GENERAL DE CONTACTOS



Oficinas Corporativas

Río de la Plata 407 Ote.
Col. del Valle
San Pedro Garza García, N.L.
66220 México
Tel: (52 81) 8399-3300

Prolongación Reforma 1230
Col. Cruz Manca, Santa Fe
Delegación Cuajimalpa
05349 México, D.F.
Tel: (52 55) 9177-0400

Contactos para Inversionistas

Relación con Inversionistas
Tel: (52 81) 8399-3349
ir@gruma.com

Mercados de Cotización

Bolsa Mexicana de Valores (BMV),
México
www.bmv.com.mx

New York Stock Exchange (NYSE),
Estados Unidos
www.nyse.com

Claves de Pizarra

BMV: GRUMAB

NYSE: GMK*

*Cada American Depositary
Receipt representa cuatro
acciones ordinarias

Banco Depositario

Citibank, N.A.
Depositary Receipts Department
Tel: (212) 816-6839
Fax: (212) 816-6865

Página de Internet

www.gruma.com

Audidores Independientes

PricewaterhouseCoopers LLP

Enunciados a Futuro

Este reporte puede contener ciertos enunciados a futuro de información referente a GRUMA, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (GRUMA), que se basan en las creencias de su administración, así como en suposiciones hechas con información disponible para GRUMA en ese momento. Tales enunciados reflejan puntos de vista de GRUMA con respecto a acontecimientos futuros y están sujetas a ciertos riesgos, incertidumbres y suposiciones. Muchos factores podrían hacer que los resultados, desempeño o logros reales de GRUMA sean materialmente diferentes a los resultados históricos o a cualquier resultado, desempeño o logros futuros que se puedan expresar o estar implícitos en tales enunciados. Dichos factores incluyen, entre otros, cambios económicos, políticos, sociales, gubernamentales, comerciales u otros con repercusión global o en países en los cuales GRUMA realiza negocios; así como cambios en los precios de materias primas. Si uno o más de estos riesgos o incertidumbres se materializa, o si las bases sobre las cuales se hicieron las suposiciones resultan ser incorrectas, los resultados reales pueden ser sustancialmente diferentes de los resultados anticipados, creídos, estimados, esperados o trazados en este documento. GRUMA no pretende o asume obligación alguna de actualizar o revisar de manera pública cualquier enunciado a futuro, ya sea como resultado de información nueva, acontecimientos futuros o en cualquier otro supuesto.