



Relación con Inversionistas
ir@gruma.com
 Tel: 52 (81) 8399-3349
www.gruma.com

San Pedro Garza García, N.L., México; 26 de abril de 2017

GRUMA REPORTA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2017

DATOS SOBRESALIENTES

Durante el primer trimestre GRUMA continuó expandiendo sus operaciones, logrando aumentos en volumen de ventas en todas sus subsidiarias con excepción de Gruma Centroamérica. El crecimiento en volumen, aunado a la depreciación del peso, permitieron a GRUMA obtener mejores resultados en sus ventas netas, UAFIRDA y utilidad neta.

El crecimiento en el volumen de ventas fue generado principalmente por GIMSA y Gruma Estados Unidos, en donde vemos que los mercados para nuestros productos se están expandiendo, proporcionando a GRUMA un crecimiento en volumen de ventas a nivel consolidado de 3%, mientras que las ventas netas y el UAFIRDA mejoraron 12% y 9%, respectivamente, beneficiándose de la fortaleza del dólar en las operaciones de los Estados Unidos.

Las ventas netas y el UAFIRDA de las operaciones fuera de México representaron 75% y 69%, respectivamente, de los resultados consolidados. La compañía reportó US\$734 millones de **deuda** al cierre del trimestre, US\$41 millones menos que al cierre de 4T16. La razón **Deuda Neta/UAFIRDA** fue de 0.9x.

Datos Financieros Relevantes (millones de pesos)

	1T17	1T16	Var
Volumen de Ventas (miles de toneladas)	973	946	3%
Ventas Netas	17,677	15,831	12%
Utilidad de Operación	2,180	2,031	7%
Margen de Operación	12.3%	12.8%	(50) pb
UAFIRDA	2,697	2,475	9%
Margen UAFIRDA	15.3%	15.6%	(30) pb
Utilidad Neta Mayoritaria	1,282	1,267	1%

Deuda (millones de dólares)

Mar'17	Mar'16	Var (\$)	Var (%)	Dic'16	Var (\$)	Var (%)
734	729	5	1%	775	(41)	(5)%



RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T17 versus 1T16

El **volumen de ventas** subió 3% a 973 mil toneladas, impulsado principalmente por GIMSA y Gruma Europa y, en menor medida, por Gruma Estados Unidos.

Las **ventas netas** aumentaron 12% a Ps.17,677 millones, debido primordialmente a (1) la debilidad del peso frente al dólar, que benefició especialmente las ventas de Gruma Estados Unidos al medirse en términos de pesos; (2) los aumentos de precio en GIMSA, implementados para reflejar mayores costos; y (3) el mencionado aumento en el volumen de ventas.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas subió a 62.4% de 61.4%, impulsado principalmente por GIMSA y Gruma Estados Unidos. En términos absolutos, el costo de ventas aumentó 14% a Ps.11,031 millones debido básicamente a (1) la debilidad del peso que impactó principalmente los resultados de Gruma Estados Unidos, y mayores costos en GIMSA derivado especialmente de la debilidad del peso; y (2) el aumento en el volumen de ventas.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas disminuyeron a 25% de 25.7% como resultado de una mejor absorción. En términos absolutos, los gastos de venta y administración subieron 9% a Ps.4,418 millones impulsados principalmente por el efecto de la debilidad del peso.

Otros gastos, neto, fueron Ps.48 millones en comparación con Ps.24 millones, como resultado de pérdidas no realizadas en coberturas de maíz en Gruma Estados Unidos.

La **utilidad de operación** creció 7% a Ps.2,180 millones, debido principalmente al efecto positivo de la debilidad del peso frente al dólar. El margen de operación bajó a 12.3% de 12.8% generado esencialmente por Gruma Estados Unidos y GIMSA.

El **UAFIRDA** subió 9% a Ps.2,697 millones. El margen UAFIRDA se redujo a 15.3% de 15.6%.

El **costo de financiamiento, neto**, fue de Ps.452 millones, un aumento Ps.314 millones, debido a pérdidas no realizadas en coberturas cambiarias relacionadas con compras de maíz en GIMSA.

Los **impuestos a la utilidad** fueron Ps.432 millones, 25% menos debido principalmente a una menor utilidad antes de impuestos y a una menor tasa efectiva, la cual fue de 25%. Esta menor tasa fue resultado del uso de pérdidas fiscales en Gruma Holding al recibir dividendos de Gruma Estados Unidos a un tipo de cambio mayor al vigente al final del 1T17.

La **utilidad neta mayoritaria** fue de Ps.1,282 millones, 1% más.



SITUACIÓN FINANCIERA

Marzo 2017 versus diciembre 2016

Datos Sobresalientes de Balance

Los **activos totales** fueron Ps.53,894 millones, 4% menos, reflejando principalmente (1) menores saldos de efectivo por pago de deuda y compras de maíz; y (2) una reducción en propiedad, planta, y equipo por la apreciación del peso.

Los **pasivos totales** fueron Ps.28,110 millones, 8% menos como resultado primordialmente del pago de deuda y de un menor nivel de deuda en términos de pesos por la apreciación del peso.

El **capital contable** se mantuvo muy similar en Ps.25,783 millones.

Perfil de Deuda

La deuda de GRUMA fue de US\$734 millones, US\$41 millones menos que en diciembre 2016. Aproximadamente 88% de la deuda de GRUMA está denominada en dólares.

Deuda (millones de dólares)

Mar'17	Mar'16	Var (\$)	Var (%)	Dic'16	Var (\$)	Var (%)
734	729	5	1%	775	(41)	(5)%

Perfil de Vencimientos de Deuda (millones de dólares)

	Tasa	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2024	TOTAL
Bono 2024	4.875%							400	400
Crédito Sindicado Rabobank	LIBOR + 0.95%		125						125
Crédito Revolvente Rabobank	LIBOR + 0.75%	90.0	0.0						90
Otros	5.23% (prom.)	111.4	3.0	2.8	1.5	0.4	0.1		119.3
TOTAL	4.04% (prom.)	201.4	128.0	2.8	1.5	0.4	0.1	400	734.3



Como se anunció el pasado 21 de abril, GRUMA obtuvo un crédito sindicado de largo plazo por US\$400 millones, el cual se dispuso parcialmente para refinanciar deuda bancaria existente con vencimientos en 2017 y 2018. El crédito se compone de la siguiente manera:

- (1) Crédito por US\$150 millones a un plazo de 5 años con vida promedio de 4.2 años, a una tasa LIBOR más una sobretasa de 100 puntos base. Las amortizaciones para este crédito comienzan en abril 2019.
- (2) Crédito revolvente comprometido a 5 años por US\$250 millones a un plazo de 5 años, a una tasa LIBOR más una sobretasa de 100 puntos base. La disposición inicial fue de US\$66 millones, quedando US\$184 millones comprometidos y disponibles.

Perfil de Vencimientos de Deuda

Pro-Forma con Nuevo Crédito Sindicado

(millones de dólares)

	Tasa	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2024	TOTAL
Bono 2024	4.875%							400	400
Crédito Sindicado 2017-Plazo	LIBOR + 1.00%			18.8	22.5	26.3	82.5		150
Crédito Sindicado 2017-Revolvente	LIBOR + 1.00%						66.0		66
Otros	5.23% (prom.)	110.4	3.0	2.8	1.5	0.4	0.1		119.3
TOTAL	4.13% (prom.)	110.4	3.0	21.6	24.0	26.7	148.6	400	734.3

INVERSIONES

Las inversiones de GRUMA durante 1T17 fueron US\$58 millones, destinadas principalmente a (1) Estados Unidos, para la construcción de una planta de tortilla en Dallas, la expansión de la planta de harina de maíz en Indiana, y la expansión de la planta de tortilla en Florida; (2) México, para la expansión de la planta de tortilla cerca de Monterrey, la reapertura de una planta de harina de maíz en el centro de México y por mejoras tecnológicas; y (3) Europa, para la construcción de una planta de tortilla en Rusia y mejoras tecnológicas en automatización de sistemas de empackado, especialmente en la planta de panes planos en Inglaterra; y (4) Asia, para la expansión de la planta de tortilla en Malasia.



RESULTADOS POR SUBSIDIARIA

1T17 versus 1T16

Gruma Estados Unidos

El **volumen de ventas** aumentó 2% a 334 mil toneladas.

Por segmento, el volumen de ventas de **harina de maíz** subió 2% como resultado primordialmente de mayores ventas a (1) fabricantes de productos relacionados con tortilla (principalmente *taco shells*) por exitosos lanzamientos de nuevos platillos en grandes cadenas de restaurantes; (2) distribuidores del canal institucional, los cuales continúan beneficiándose del crecimiento de pequeños restaurantes de comida mexicana y de pequeñas compañías de tortilla; y (3) minoristas, especialmente por mayores promociones y la entrada de MASECA al canal de tiendas de dólar.



El negocio de **tortilla** subió 2% impulsado tanto por el canal institucional como por el canal minorista. El canal institucional se benefició por la recuperación de volúmenes perdidos el año anterior como resultado del proceso de racionalización de *SKUs* y del mejor desempeño de algunas grandes cadenas de restaurantes. En el canal minorista, el volumen de ventas se benefició de (1) el crecimiento orgánico en la categoría de tortillas de harina *Super Soft*; (2) el lanzamiento de nuevas variedades de tortillas de maíz en septiembre del año anterior, particularmente la tortilla *Street Taco* (taquera); y (3) la expansión de las tortillas libres de gluten en las regiones del este y norte central de los Estados Unidos.

Las **ventas netas** aumentaron 2% a Ps.9,394 millones reflejando el mencionado crecimiento en el volumen de ventas.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas se incrementó a 57.4% de 56.9% derivado de (1) mayores arrendamientos por la nueva planta en el área de Dallas, la cual se espera inicie operaciones durante 4T17; (2) depreciación acelerada de activos que no se utilizarán cuando la actual planta de tortilla de Dallas deje de operar, ya que la vida útil de estos activos se ajustó para reflejar un período de tiempo más corto. Como se anunció previamente, la nueva planta en el área de Dallas reemplazará las actividades de producción de la planta actual. Adicionalmente, la compañía reportó un mayor costo de mano de obra directa como resultado de incrementos salariales anuales, la necesidad de mano de obra temporal para satisfacer la demanda y por el desarrollo de nuevas variedades de productos para clientes del canal institucional. En términos absolutos, el costo de ventas aumentó 2% a Ps.5,388 millones debido principalmente al ya mencionado crecimiento en el volumen de ventas y los mayores costos.



Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas mejoraron ligeramente a 29.1% de 29.2% debido a una mejor absorción. En términos absolutos, subieron 1% a Ps.2,731 millones debido al incremento en el volumen de ventas, al aumento en los precios de combustible y a mayores fletes inter-compañías para satisfacer la demanda.

Otros gastos, neto, fueron Ps.28 millones, debido principalmente a pérdidas no realizadas en coberturas de maíz.

La **utilidad de operación** disminuyó 3% a Ps.1,247 millones debido a la mencionada pérdida no realizada en coberturas de maíz y al aumento en los gastos de venta y administración. El margen operativo se contrajo a 13.3% de 13.9% como resultado principalmente del aumento en el costo de ventas y de las pérdidas en coberturas de maíz.

El **UAFIRDA** bajó 2% a Ps.1,537 millones. El margen UAFIRDA se redujo a 16.4% de 17%.

GIMSA



El **volumen de ventas** creció 3% a 480 mil toneladas debido principalmente a (1) incremento en ventas a mayoristas debido por a un mejor servicio a clientes generando nuevas cuentas; y (2) mayores ventas a nuestras operaciones en los Estados Unidos.

Las **ventas netas** subieron 14% a Ps.4,699 millones por aumentos de precio implementados en junio 2016, diciembre 2016 y enero 2017 para reflejar los mayores costos de maíz y otros insumos derivado de la debilidad del peso, así como el aumento en los costos de energía. En menor medida, las ventas netas también subieron debido a (1) el mencionado aumento en el volumen de ventas; (2) ventas de maíz por Ps.80 millones a Gruma Centroamérica, lo cual no está registrado en el volumen de ventas; y (3) el efecto de la debilidad del peso en ventas denominadas en dólares a nuestras operaciones en los Estados Unidos.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas aumentó a 74.2% de 70.2% debido principalmente a que parte del incremento en precio relacionado con tipo de cambio está registrado como una ganancia en coberturas cambiarias, otra parte importante ya estaba registrada como ganancia no realizada en coberturas cambiarias en 4T16, y otra parte fue contrarrestada con incrementos de precios. GIMSA reportó un mayor costo de maíz, derivado de la debilidad del peso, pero también tuvo mayores costos de energía y otros insumos. Adicionalmente, el costo de ventas como porcentaje de ventas netas estuvo afectado por (1) la mencionada venta de maíz por Ps.80 millones a Gruma Centroamérica con márgenes mínimos; y (2) el efecto aritmético de tener una base de ventas significativamente mayor con una utilidad por tonelada similar. En términos absolutos, el costo de ventas creció 21% a Ps.3,486 millones, debido a los mencionados mayores costos y, en menor medida, al crecimiento en volumen.



Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas mejoraron a 15.7% de 16.4% debido a una mejor absorción. En términos absolutos, los gastos de venta y administración subieron 9% a Ps.738 millones debido primordialmente a (1) el crecimiento en volumen de ventas; y (2) mayores precios de gasolina, generando mayores tarifas de fletes y mayores gastos en el departamento de ventas en sus actividades de promoción.

Otros ingresos, neto, fueron de Ps.86 millones, representando una mejora de Ps.107 millones en comparación con el año anterior, debido principalmente a la venta de la marca Mission de GIMSA a Gruma Holding por Ps.94 millones.

La **utilidad de operación** se incrementó 6% a Ps.561 millones debido a la mencionada venta de la marca Mission. El margen operativo se redujo a 11.9% de 12.9%.

El **UAFIRDA** subió 5% a Ps.755 millones. El margen UAFIRDA se redujo a 16.1% de 17.4.

Para mayor información, ver “Resultados del Primer Trimestre de 2017” de GIMSA, el cual está disponible en el *website* de GRUMA, www.gruma.com.

Gruma Europa

El **volumen de ventas** subió 14% a 101 mil toneladas impulsado por el negocio de molienda de maíz. El volumen de ventas en 1T16 fue extraordinariamente bajo debido a mejoras tecnológicas en el molino de Italia, el cual suspendió producción desde noviembre 2015, reanudando operaciones de manera parcial a finales de abril de 2016. Adicionalmente, el negocio de tortilla creció debido a (1) mayor consumo de *kebabs*, particularmente en Francia; (2) mayores ventas al canal institucional en España; y (3) una mayor participación de mercado debido a mayor cobertura en Rusia.



Las **ventas netas** aumentaron 4% a Ps.1,252 millones por el mencionado aumento en el volumen de ventas. Las ventas netas crecieron a un menor ritmo que el volumen de ventas debido principalmente a la debilidad de la libra esterlina y al cambio en la mezcla de ventas hacia las operaciones de molienda de maíz.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas subió a 76.5% de 76.2% reflejando principalmente mayores costos de maíz en el negocio de molienda, los cuales no fueron reflejados totalmente en precios. En términos absolutos, el costo de ventas aumentó 4% a Ps.957 millones debido al aumento en el



volumen de ventas, lo cual fue en gran parte contrarrestado por la debilidad de la libra esterlina y el cambio en la mezcla de ventas.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas subieron a 23.7% de 21.5% y en términos absolutos aumentaron 14% a Ps.297 millones. Esto fue generado principalmente por el negocio de tortilla debido a (1) gastos derivados de la nueva planta de tortilla en Rusia, la cual se espera inicie operaciones a mediados de 2017; y (2) al fortalecimiento del equipo de ventas al canal minorista y de áreas de controloría.

La **pérdida de operación** fue de Ps.2 millones versus una utilidad de Ps.32 millones y el margen operativo bajó a (0.1)% de 2.6% debido principalmente al mencionado aumento en gastos de venta y administración.

El **UAFIRDA** disminuyó 40% a Ps.47 millones y el margen UAFIRDA se redujo a 3.7% de 6.5%.

Gruma Centroamérica



El **volumen de ventas** disminuyó 1% a 47 mil toneladas debido principalmente a menores ventas de harina de maíz al *World Food Programme* de las Naciones Unidas en Honduras.

Las **ventas netas** crecieron 7% a Ps.1,157 millones debido a la debilidad del peso.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas aumentó a 63.7% de 62.5% debido principalmente a mayores costos de energía y materias primas, especialmente arroz. En términos absolutos, el costo de ventas subió 9% a Ps.737 millones debido al efecto de la debilidad del peso y, en menor grado, a los mencionados incrementos en costos.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas subieron a 31.3% de 29.6% debido principalmente a mayores gastos de distribución ya que la compañía está sustituyendo algunos distribuidores y teniendo contacto directo con los clientes. En términos absolutos, los gastos de venta y administración crecieron 13% a Ps.362 millones principalmente como resultado de la debilidad del peso y los gastos mencionados.





La **utilidad de operación** bajó 29% a Ps.60 millones debido particularmente a los mencionados gastos de venta y administración. El margen operativo disminuyó a 5.2% de 7.9%.

El **UAFIRDA** se redujo 17% a Ps.92 millones. El margen UAFIRDA bajó a 8% de 10.2%.

Otras Subsidiarias y Eliminaciones

La **utilidad de operación** mejoró Ps.217 millones a Ps.313 millones. Esto básicamente por el efecto positivo de la debilidad del peso, especialmente en Gruma Estados Unidos, ya que los resultados de esta subsidiaria se reportan bajo conversión simple y el beneficio cambiario se refleja en “Otras Subsidiarias y Eliminaciones”. Adicionalmente, el mejor desempeño de Gruma Asia-Oceanía y de la división de tecnología contribuyeron a la mayor utilidad de operación.

LLAMADA DE CONFERENCIA

La llamada de conferencia del primer trimestre se llevará a cabo el jueves 27 de abril de 2017 a las 11:30 am tiempo del Este (10:30 am hora del Centro/Ciudad de México). Para ingresar a la llamada, favor de marcar: desde los Estados Unidos +1 (855) 327 6837, internacional +1 (631) 891 4304.

PROCEDIMIENTOS CONTABLES

Todas las cantidades consolidadas han sido preparadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Las subsidiarias extranjeras se convierten a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio histórico. Sin embargo, en la sección Resultados por Subsidiaria y en la tabla Información Financiera por Subsidiaria de este reporte, las cifras de Gruma Estados Unidos y Gruma Europa fueron convertidas a pesos usando conversión simple al tipo de cambio de Ps.18.8092/dólar al 31 de marzo de 2017. Las diferencias entre el uso de conversión simple y el tipo de cambio histórico se reflejan en “Otras Subsidiarias y Eliminaciones”.



ACERCA DE GRUMA

Fundada en 1949, GRUMA S.A.B. de C.V. (“GRUMA”) es uno de los productores más grandes de harina de maíz y tortillas en el mundo. Con marcas líderes en la mayoría de sus mercados, GRUMA opera principalmente en los Estados Unidos, México, Centroamérica, Europa, Asia y Oceanía. La compañía tiene sus oficinas corporativas en San Pedro Garza García, México, y cuenta con alrededor de 20,000 empleados y 74 plantas. En 2016, GRUMA logró ventas netas de aproximadamente US\$3,600 millones, de las cuales el 75% provinieron de las operaciones fuera de México. Para mayor información, favor de visitar www.gruma.com.

Este reporte puede contener ciertas declaraciones de expectativas e 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 supuestos hechos con información disponible para GRUMA en ese momento. Tales declaraciones reflejan puntos de vista de GRUMA con respecto a acontecimientos futuros y están sujetas a ciertos riesgos, incertidumbres y supuestos. Muchos factores podrían hacer que los resultados, el 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 declaraciones de expectativas. Tales factores incluyen, entre otros, cambios económicos, políticos, sociales, gubernamentales, comerciales u otros factores con repercusión global o en México, Estados Unidos de América, Latinoamérica u otros países en los cuales GRUMA realiza negocios; así como cambios en los precios internacionales del maíz o del trigo. Si uno o más de estos riesgos o incertidumbres se materializa, o si las bases sobre las cuales se hicieron los supuestos resultan ser incorrectas, los resultados reales pueden ser sustancialmente diferentes de los resultados descritos en este documento según los mismos fueron anticipados, creídos, estimados, esperados o trazados. GRUMA no pretende ni asume la obligación de actualizar o revisar y hacer público ninguna de las declaraciones de expectativas, ya sea como resultado de información nueva, acontecimientos futuros o de cualquier otra cosa.



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

RESUMEN FINANCIERO

(Millones de pesos)

ESTADO DE RESULTADOS	TRIMESTRES		
	1T17	1T16	VAR (%)
VENTAS NETAS	17,677	15,831	12
COSTO DE VENTAS	11,031	9,712	14
UTILIDAD BRUTA	6,646	6,118	9
MARGEN BRUTO (%)	37.6%	38.6%	
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	4,418	4,064	
OTROS GASTOS (INGRESOS), NETO	48	24	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,180	2,031	7
MARGEN OPERATIVO (%)	12.3%	12.8%	
COSTO DE FINANCIAMIENTO, NETO	452	137	
GASTOS FINANCIEROS	167	153	
PRODUCTOS FINANCIEROS	(13)	(10)	
RESULTADO EN INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS	472	19	
FLUCTUACIÓN CAMBIARIA	(175)	(24)	
IMPUESTOS A LA UTILIDAD	432	578	
RESULTADO NETO	1,296	1,315	(1)
RESULTADO NETO MAYORITARIO	1,282	1,267	1
RESULTADO POR ACCIÓN ¹	2.96	2.93	1
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	517	444	
UAFIRDA ²	2,697	2,475	9
UAFIRDA/VENTAS(%)	15.3%	15.6%	
INVERSIONES (MILLONES US\$)	58	51	

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	Mar-17	Mar-16	VAR (%)	Dic-16	VAR (%)
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	3,881	3,396	14	5,467	(29)
CLIENTES	6,248	5,548	13	6,466	(3)
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	1,851	1,857	(0)	1,827	1
INVENTARIOS	9,399	7,809	20	8,682	8
ACTIVO CIRCULANTE	21,938	19,054	15	23,109	(5)
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO, NETO	25,324	20,754	22	26,313	(4)
ACTIVO TOTAL	53,894	45,705	18	56,358	(4)
DEUDA A CORTO PLAZO	3,792	1,993	90	3,725	2
PASIVO CIRCULANTE	14,405	11,353	27	14,246	1
DEUDA A LARGO PLAZO	9,960	10,622	(6)	12,230	(19)
PASIVO TOTAL	28,110	25,647	10	30,658	(8)
CAPITAL CONTABLE MAYORITARIO	23,949	18,448	30	23,872	0
CAPITAL CONTABLE TOTAL	25,783	20,058	29	25,700	0
ACTIVO CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE	1.52	1.68		1.62	
PASIVO TOTAL/CAPITAL CONTABLE TOTAL	1.09	1.28		1.19	
DEUDA/UAFIRDA ³	1.23	1.31		1.46	
UAFIRDA/GASTOS FINANCIEROS ³	16.67	15.49		16.70	
VALOR CONTABLE POR ACCIÓN ¹	55.34	42.63		55.16	

¹ En base a 432,749,079 acciones para marzo 2017 y 2016 y diciembre 2016.

² UAFIRDA = utilidad de operación + depreciación, amortización y deterioro de activos de larga duración +(-) gastos (ingresos) no relacionados con la operación.

³ Últimos doce meses.

GRUMA, S.A.B. DE C.V., Y SUBSIDIARIAS
INFORMACIÓN FINANCIERA POR SUBSIDIARIA
(Millones de pesos)

		TRIMESTRES			
		1T17	1T16	VAR (\$)	VAR (%)
GRUMA ESTADOS UNIDOS¹	VOLUMEN DE VENTAS²	334	327	7	2
Harina de maíz, tortilla y otros	VENTAS NETAS	9,394	9,255	140	2
	UTILIDAD BRUTA	4,007	3,992	15	0
	Margen Bruto	42.6%	43.1%		
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	1,247	1,287	(40)	(3)
	Margen Operación	13.3%	13.9%		
	UAFIRDA	1,537	1,572	(35)	(2)
	UAFIRDA/Ventas	16.4%	17.0%		
GIMSA	VOLUMEN DE VENTAS	480	466	14	3
Harina de maíz y otros	VENTAS NETAS	4,699	4,110	589	14
	UTILIDAD BRUTA	1,213	1,226	(13)	(1)
	Margen Bruto	25.8%	29.8%		
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	561	530	31	6
	Margen Operación	11.9%	12.9%		
	UAFIRDA	755	717	38	5
	UAFIRDA/Ventas	16.1%	17.4%		
GRUMA EUROPA¹	VOLUMEN DE VENTAS²	101	89	13	14
Harina de maíz, tortilla y otros	VENTAS NETAS	1,252	1,206	46	4
	UTILIDAD BRUTA	295	288	7	2
	Margen Bruto	23.5%	23.8%		
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	(2)	32	(33)	(106)
	Margen Operación	(0.1%)	2.6%		
	UAFIRDA	47	79	(32)	(40)
	UAFIRDA/Ventas	3.7%	6.5%		
GRUMA CENTROAMÉRICA	VOLUMEN DE VENTAS	47	48	(1)	(1)
Harina de maíz y otros	VENTAS NETAS	1,157	1,082	76	7
	UTILIDAD BRUTA	421	405	15	4
	Margen Bruto	36.3%	37.5%		
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	60	85	(25)	(29)
	Margen Operación	5.2%	7.9%		
	UAFIRDA	92	111	(18)	(17)
	UAFIRDA/Ventas	8.0%	10.2%		
OTRAS SUBSIDIARIAS Y ELIMINACIONES³	VOLUMEN DE VENTAS	10	17	(7)	(40)
	VENTAS NETAS	1,175	178	997	560
	UTILIDAD BRUTA	712	208	504	242
	Margen Bruto	60.6%	116.9%		
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	313	96	217	226
	Margen Operación	26.6%	53.9%		
	UAFIRDA	265	(3)	268	8,933
	UAFIRDA/Ventas	22.6%	(1.7%)		
CONSOLIDADO	VOLUMEN DE VENTAS	973	946	26	3
	VENTAS NETAS	17,677	15,831	1,847	12
	UTILIDAD BRUTA	6,646	6,118	528	9
	Margen Bruto	37.6%	38.6%		
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,180	2,031	149	7
	Margen Operación	12.3%	12.8%		
	UAFIRDA	2,697	2,475	222	9
	UAFIRDA/Ventas	15.3%	15.6%		

¹ Conversión simple. Para mayor información ver "Procedimientos Contables".

² Todos los datos de volumen de ventas están expresados en miles de toneladas.

³ El efecto por el uso de conversión simple se reporta bajo Otras Subsidiarias y Eliminaciones.