



GRUMA

Relación con Inversionistas

ir@gruma.com

Tel: 52 (81) 8399-3349

www.gruma.com

San Pedro Garza García, N.L., México; 26 de febrero de 2020

GRUMA REPORTA RESULTADOS DEL CUARTO TRIMESTRE DE 2019

DATOS SOBRESALIENTES

El **volumen de ventas** consolidado aumentó 3% como resultado de un crecimiento de 28% en Gruma Europa y de 3% en Gruma Estado Unidos.

Las **ventas netas** subieron 2% debido principalmente al incremento de 7% en Gruma Estados Unidos, de 5% en GIMSA y de 13% en Gruma Europa, lo cual fue parcialmente contrarrestado por el efecto de la fortaleza del peso mexicano ("MXN" o "peso"), lo cual impactó negativamente las operaciones de GRUMA en el extranjero al medirse las cifras en términos de pesos. Excluyendo el efecto negativo de la fortaleza del peso, las ventas netas hubieran subido aproximadamente 5%. Las ventas de las operaciones fuera de México representaron 72% de los resultados consolidados.

El **UAFIRDA** consolidado creció 9% y el margen UAFIRDA mejoró a 16.4% de 15.4% debido a la adopción de la Norma Internacional de Información Financiera 16 ("NIIF 16"), efectiva a partir de enero de 2019. En 4T19, el beneficio al UAFIRDA por la adopción de la NIIF 16 fue de Ps.273 millones a nivel consolidado. El UAFIRDA de las operaciones fuera de México representó 75% de los resultados consolidados.

La **utilidad neta mayoritaria** aumentó 12% a Ps.1,235 millones básicamente a ganancias cambiarias en préstamos intercompañías.

La **deuda** de GRUMA bajó US\$9 millones durante el trimestre a US\$1,154 millones. Al considerar la adopción de la NIIF 16, la deuda fue de US\$1,420 millones, representando una razón **deuda neta/UAFIRDA** anualizada de 1.8 veces.

Datos Financieros Relevantes

(millones de pesos)

	4T19	4T18	Var
Volumen de Ventas (miles de toneladas)	1,055	1,028	3%
Ventas Netas	19,442	19,076	2%
Utilidad de Operación	2,397	2,325	3%
Margen de Operación	12.3%	12.2%	10 pb
UAFIRDA	3,180	2,929	9%
Margen UAFIRDA	16.4%	15.4%	100 pb
Utilidad Neta Mayoritaria	1,235	1,105	12%



RESULTADOS CONSOLIDADOS

4T19 versus 4T18

El **volumen de ventas** creció 3% a 1,055 mil toneladas reflejando principalmente un crecimiento de 28% en Gruma Europa y de 3% en Gruma Estados Unidos.

Las **ventas netas** se incrementaron 2% a Ps.19,442 millones debido básicamente a (1) el crecimiento en volumen y mayores precios promedio en Gruma Estados Unidos; (2) aumentos de precios en GIMSA; y (3) mayor volumen en Gruma Europa. Las ventas netas se vieron afectadas por la fortaleza del peso mexicano contra el dólar estadounidense al medirse las cifras de las operaciones fuera de México en términos de pesos.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas mejoró a 62.9% de 63.2% debido a (1) reversión de provisiones y menores costos de materias primas en Gruma Centroamérica; (2) mejor absorción, eficiencias de producción y menores costos en Gruma Europa; y (3) mejoras en Otras Subsidiarias y Eliminaciones. En términos absolutos, el costo de ventas subió 2% a Ps.12,234 millones, debido principalmente al mayor volumen de ventas. Además, hubo presiones de costos en general, contrarrestados en su mayoría por la fortaleza del peso y por mejoras en Gruma Centroamérica y Otras Subsidiarias y Eliminaciones.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas subieron a 25.3% de 24.8% básicamente por mayores gastos corporativos para fortaleza de marca y, en menor medida, por gastos de fletes en Gruma Asia-Oceanía, menor absorción en Gruma Centroamérica y en la División de Tecnología. En términos absolutos, los gastos de venta y administración aumentaron 4% a Ps.4,924 millones debido especialmente al gasto orientado al fortalecimiento de marca. Gruma Estados Unidos reportó mayores gastos en términos de dólares, sin embargo, en términos de pesos, los gastos de venta y administración se mantuvieron básicamente sin cambio debido a la fortaleza del peso.

Otros ingresos, neto, crecieron Ps.92 millones a Ps.113 millones por una recuperación de impuesto al activo de Ps.102 millones y, en menor medida, a ganancias por devoluciones de seguros por aproximadamente Ps.26 millones.

La **utilidad de operación** subió 3% a Ps.2,397 millones. El margen de operación mejoró a 12.3% de 12.2%.

El **UAFIRDA** subió 9% a Ps.3,180 millones. El margen UAFIRDA mejoró a 16.4% de 15.4% por el beneficio de Ps.273 millones que se generó por la adopción de la NIIF 16.



El **costo de financiamiento, neto**, fue de Ps.332 millones, Ps.182 millones menos, debido principalmente a ganancias cambiarias relacionadas con préstamos intercompañías. Por otro lado, los gastos financieros fueron 26% mayores como resultado de (1) Ps.120 millones por la adopción de la NIIF 16; y, en menor medida, (2) mayor deuda promedio neta, lo cual fue parcialmente contrarrestado por menores tasas de interés y de tipos de cambio.

Los **impuestos a la utilidad** fueron de Ps.829 millones, 33% más que en 4T18 debido a (1) mayor utilidad antes de impuestos; (2) ciertos ajustes de cierre de año; (3) mayores ganancias inflacionarias por un mayor pasivo neto promedio. La tasa efectiva de impuestos subió a 40.1% de 34.5% por los ajustes de cierre de año, las ganancias inflacionarias y por mayores pérdidas en ciertos negocios no rentables, lo cual hace que la utilidad antes de impuestos consolidada sea menor mientras que los negocios rentables pagan sus impuestos correspondientes. La tasa efectiva para todo el año 2019 fue de 35.9%.

La **utilidad neta mayoritaria** aumentó 12% a Ps.1,235 millones, debido a mayor utilidad de operación y ganancias cambiarias relacionadas con préstamos intercompañías.

SITUACIÓN FINANCIERA

Diciembre 2019 versus septiembre 2019

Datos Sobresalientes de Balance

Los **activos totales** bajaron 3% a Ps.66,619 millones debido principalmente a menores saldos de efectivo por aplicación a reducción de deuda y por el efecto de la fortaleza del peso.

Los **pasivos totales** declinaron 5% a Ps.40,678 millones especialmente por un menor saldo en la cuenta de proveedores en GIMSA y Gruma Estados Unidos, y por la fortaleza del peso.

El **capital contable** se mantuvo sin cambio en Ps.25,941 millones.



Perfil de Deuda

La deuda de GRUMA fue de US\$1,154 millones, US\$9 millones menos que en septiembre 2019. Aproximadamente 72% de la deuda de GRUMA estaba denominada en dólares. Al considerarse la adopción de la NIIF 16, el nivel de deuda es de US\$1,420 millones.

Como se había anunciado en diciembre de 2019, GRUMA obtuvo un crédito por US\$250 millones que se utilizó para liquidar diversos pasivos de corto plazo en pesos. Este refinanciamiento permite a GRUMA reducir su costo de deuda y mejorar su perfil de vencimientos.

Deuda ⁽¹⁾ (millones de dólares)

Dic'19	Dic'18	Var vs Dic'18		Sep'19	Var vs Sep'19	
		(\$)	(%)		(\$)	(%)
1,154	1,097	56	5	1,163	(9)	(1)%

Perfil de Vencimientos de Deuda ⁽¹⁾ (millones de dólares)

	Tasa	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	TOTAL
Bono 2024 (USD)	Fija 4.875%					400.0			400.0
Crédito Largo Plazo Scotiabank (USD \$250)	Fija 2.79%						250.0		250.0
Crédito Sindicado Rabobank Plazo (USD \$150)	LIBOR + 1%	22.5	26.3	82.5					131.3
Crédito Revolvente Scotiabank (USD \$120)	LIBOR + 0.75%			40.0					40.0
Cebures 2023 (MXN \$3,000)	Fija 8.52%				159.2				159.2
Préstamo bancario (MXN \$2,000)	TIE + 0.55%		106.1						106.1
Otros:									
USD	2.56%	5.0							5.0
EUR	1.06%	3.7	2.3	12.1	12.0	11.9	10.1	10.1	62.1
TOTAL	4.71%(prom.)	31.2	134.7	134.6	171.2	411.9	260.1	10.1	1,153.6

(1) Los US\$266 millones de arrendamientos no están consideradas en las cifras anteriores.



INVERSIONES

Las inversiones de GRUMA fueron de US\$91 millones para todo el año 2019 y de US\$25 millones en 4T19. Durante el trimestre, las inversiones se destinaron principalmente a los siguientes proyectos: (1) equipo para totopos de maíz en la planta de Rusia; (2) aumento de capacidad para tostadas horneadas, totopos de maíz y galletas de maíz en la planta de tortilla en el centro de México; (3) adquisición de un terreno para almacenamiento de maíz y tratamiento de aguas en la planta de harina de maíz en Henderson, Kentucky en los Estados Unidos; (4) equipo para tortilla y bases para pizza en la planta de tortilla de Malasia; y (5) aumento de capacidad en la planta de tortilla de Dallas.

RESULTADOS POR SUBSIDIARIA

4T19 versus 4T18

Gruma Estados Unidos

El **volumen de ventas** subió 3% a 363 mil toneladas. El volumen de ventas de **harina de maíz** aumentó 6% por (1) crecimiento en pequeños restaurantes de comida mexicana y de pequeñas compañías de tortilla abastecidas por distribuidores del canal institucional; (2) crecimiento orgánico de grandes productores de *snacks* y transferencia de producción de México a Estados Unidos; y (3) promociones exitosas por parte de grandes cadenas de restaurantes. El negocio de **tortilla** creció 1% impulsado por (1) la preferencia de los consumidores por alternativas más saludables favoreciendo las tortillas bajas en carbohidratos y libres de gluten, esto aunado a mayor espacio de anaquel y distribución; (2) mayores puntos de distribución y más exhibidores en las áreas de alimentos frescos de los supermercados, beneficiando a las tortillas de harina de trigo *super soft*; (3) el lanzamiento de tortillas de mayor valor agregado que satisfacen diferentes necesidades y preferencias de los consumidores, tales como las hechas a base de proteína, las taqueras integrales bajas en carbohidratos, las libres de gluten de espinaca y las bajas en carbohidratos de espinaca, entre otras; y (4) crecimiento orgánico de grandes cadenas de restaurantes.

Las **ventas netas** aumentaron 7% a Ps.10,392 millones por varios factores, el más importante fue la mejor mezcla de ventas en el canal minorista de tortilla hacia *SKUs* de mayor precio, particularmente tortillas bajas en carbohidratos, libres de gluten, de proteína y de harina de trigo *super soft*. En menor grado, las ventas netas crecieron por (1) aumento en el volumen de ventas; (2) mejor mezcla de ventas hacia *SKUs* más saludables junto con incrementos de precios a principios de 2019 en el canal institucional; (3) aumentos de precios en marzo y octubre de 2019 en el negocio de harina de maíz; y (4) una comparación favorable contra 4T18 en donde hubo una reducción extraordinaria en ventas netas ya que se requirieron reclasificaciones adicionales debido a la adopción de la NIIF 15. Excluyendo esta reclasificación adicional en 4T18, las ventas netas de Gruma Estados Unidos hubieran subido 5% en lugar de 7%. La mezcla en el volumen de ventas hacia harina de maíz contrarrestó parcialmente el beneficio de mayores precios promedio en el negocio de tortilla.



El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas subió a 57.5% de 56.9%. La mejor mezcla de ventas en el negocio de tortilla y los menores costos de harina de trigo no fueron suficientes para contrarrestar presiones en costos principalmente de (1) mano de obra; (2) mayor depreciación por aumento en la capacidad de producción; (3) mayores costos de maíz; y (4) el impacto negativo de la mezcla en el volumen de ventas hacia el negocio de harina de maíz, el cual genera menores márgenes brutos que el de tortilla. En términos absolutos, el costo de ventas aumentó 8% a Ps.5,971 millones debido básicamente a (1) el mayor volumen de ventas; (2) las presiones en costos; y (3) el cambio en la mezcla de ventas hacia alternativas más saludables y de mayor valor agregado, las cuales tienen mayores costos de materia prima.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas mejoraron a 28.1% de 28.8% debido a una mejor absorción. En términos absolutos, los gastos de venta y administración aumentaron 4%. Los gastos de distribución subieron por el mayor volumen de ventas y mayores precios promedio, además, la señalada reclasificación adicional en 4T18 de gastos de ventas a ventas netas por la adopción de la NIIF 15 originó una comparación desfavorable en los gastos de venta y administración. Excluyendo el incremento por dicha reclasificación, aun y con el aumento en gastos de distribución, los gastos de venta y administración hubieran bajado 1% en lugar de aumentar 4%, y los gastos de venta y administración a ventas netas hubieran mejorado 170 puntos base en vez de 70 puntos base.

La **utilidad de operación** creció 9% a Ps.1,500 millones y el margen operativo mejoró a 14.4% de 14.1%.

El **UAFIRDA** subió 12% a Ps.1,965 millones. El margen UAFIRDA mejoró 90 puntos base a 18.9% de 18%. La adopción de la NIIF 16 representó un beneficio de Ps.185 millones.

GIMSA

El **volumen de ventas** se mantuvo sin cambio en 533 mil toneladas. El volumen de ventas se benefició de las ventas de exportación a Gruma Estados Unidos, mientras que el volumen doméstico se vio afectado por algunos productores importantes de *snacks* que han estado transfiriendo producción de México a Estados Unidos, siendo abastecidos por nuestras operaciones de harina de maíz en Estados Unidos. El volumen de ventas ha continuado creciendo en forma secuencial durante 2019, mostrando un incremento de 4% con respecto a 3T19.



Las **ventas netas** subieron 5% a Ps.5,651 millones debido a incrementos de precios implementados durante 2019.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas subió a 72.3% de 70.2% debido principalmente a un mayor costo de abastecimiento de maíz. En términos absolutos, el costo de ventas aumentó 8% a Ps.4,088 millones.



Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas mejoraron a 16.6% de 17.9% debido básicamente a una mejor absorción y a menores gastos administrativos por reversión de provisiones de fin de año en diversos aspectos. En términos absolutos, los gastos bajaron 3% a Ps.939 millones por los motivos señalados.

Otros ingresos, neto, crecieron Ps.35 millones a Ps.50 millones especialmente por reembolsos realizados por la compañía tenedora relacionados con regalías que GIMSA había pagado en un monto mayor al requerido.

La **utilidad de operación** subió 3% a Ps.674 millones, debido principalmente a otros ingresos y a la reversión de provisiones en los gastos de venta y administración. El margen operativo bajó a 11.9% de 12.2%.

El **UAFIRDA** aumentó 8% a Ps.939 millones debido a una mayor utilidad de operación y, principalmente, por una mayor depreciación y amortización derivada de la NIIF 16. El margen UAFIRDA mejoró a 16.6% de 16.1%. La adopción de la NIIF 16 representó un beneficio de Ps.33 millones.

Gruma Europa

El **volumen de ventas** subió 28% a 105 mil toneladas. El volumen de ventas en el negocio de **molienda de maíz** aumentó 42%, debido principalmente a grandes envíos de subproductos que se habían estado acumulando para absorber mejor los gastos de fletes. El negocio de **tortilla** creció 4% primordialmente por nuevos clientes en el canal minorista, sobre todo en el Reino Unido; y, en menor medida, por un aumento en el abasto a cadenas globales de restaurantes en varios países de Europa.



Las **ventas netas** aumentaron 13% a Ps.1,404 millones por el mayor volumen de ventas. Los precios promedio disminuyeron especialmente por la mezcla de ventas hacia el negocio de molienda de maíz y, de manera más importante, hacia subproductos.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas mejoró a 75.9% de 77.1% principalmente por (1) mejor absorción; (2) menores costos de materias primas y empaque; y (3) eficiencias por automatización de empaque en plantas de tortilla. En términos absolutos, el costo de ventas subió 11% a Ps.1,066 millones por el mayor volumen de ventas, lo cual fue parcialmente contrarrestado por reducciones en costos y eficiencias.



Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas mejoraron a 20.7% de 21.8% debido a una mejor absorción. En términos absolutos, los gastos crecieron 7% a Ps.291 millones esencialmente por el mayor volumen de ventas, mayores gastos de mercadotecnia en el negocio de tortilla y por el fortalecimiento de la fuerza de ventas en el negocio de molienda de maíz.

Otros ingresos, neto, crecieron Ps.30 millones a Ps.36 millones debido a una ganancia de Ps.26 millones por reembolsos de seguros.

La **utilidad de operación** subió 309% a Ps.83 millones y el margen de operación mejoró a 5.9% de 1.6%.

El **UAFIRDA** aumentó 61% a Ps.146 millones y el margen UAFIRDA mejoró a 10.4% de 7.3%. La adopción de la NIIF 16 representó un beneficio de Ps.2 millones.

Gruma Centroamérica

El **volumen de ventas** disminuyó 5% a 53 mil toneladas debido principalmente a (1) incrementos de precios en nuestra marca *flanker* de harina de maíz aunado a un entorno de precios competitivo; (2) grandes minoristas que favorecieron sus propias marcas de arroz y la decisión de la compañía de reducir promociones; y (3) la decisión de la compañía de racionalizar clientes de bajo margen, además de un entorno de precios competitivo en mercados de exportación a Sudamérica.



Las **ventas netas** bajaron 8% a Ps.1,158 millones por la reducción en el volumen de ventas y por el cambio en la mezcla de ventas hacia productos de marca propia en harina de maíz y menores ventas de palmito, cuyos precios son significativamente mayores al resto del portafolio de productos en Gruma Centroamérica.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas mejoró a 61.9% de 66.3% especialmente por (1) ajustes de fin de año en varios tipos de provisiones; y (2) menores costos de maíz y tallos de palmito. En términos absolutos, el costo de ventas bajó 14% a Ps.718 millones por las reducciones en el volumen de ventas y en costos.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas subieron a 27.9% de 25% básicamente por menor absorción. En términos absolutos, los gastos de venta y administración crecieron 2% a Ps.323 millones, principalmente por gastos de mercadotecnia, provisiones de cuentas de dudoso cobro y provisiones de compensación variable.

La **utilidad de operación** creció 9% a Ps.119 millones y el margen de operación mejoró 160 puntos base a 10.3%.





El **UAFIRDA** subió 9% a Ps.160 millones y el margen UAFIRDA mejoró 210 puntos base a 13.8%. El beneficio por la adopción de la NIIF 16 fue de Ps.7 millones.

Otras Subsidiarias y Eliminaciones

La **utilidad de operación** disminuyó Ps.100 millones debido a (1) menor actividad en la División Tecnología en línea con el menor programa de inversiones de la compañía; (2) reducciones en Gruma Asia-Oceanía por mayores costos de fletes debido a mayores tarifas y distancias, así como por mayores costos de trigo y empaque; y (3) mayores gastos corporativos para el fortalecimiento de marca. El UAFIRDA fue negativo Ps.66 millones, Ps.27 millones más que el año anterior.

LLAMADA DE CONFERENCIA

La llamada de conferencia del cuarto trimestre se llevará a cabo el jueves 27 de febrero de 2020 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 (877) 407 0784, internacional +1 (201) 689 8560.

PROCEDIMIENTOS CONTABLES

Todas las cifras consolidadas han sido preparadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Los resultados de 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.18.8452/dólar al 31 de diciembre de 2019. La diferencia entre el uso de conversión simple y el tipo de cambio histórico se refleja en el renglón “Efecto por Conversión Simple” de la misma tabla.



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 20,800 empleados y 74 plantas. En 2019, GRUMA logró ventas netas de aproximadamente US\$4,100 millones, de las cuales el 73% 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			ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE		
	4T19	4T18	VAR (%)	2019	2018	VAR (%)
VENTAS NETAS	19,442	19,076	2	77,388	74,038	5
COSTO DE VENTAS	12,234	12,050	2	48,672	46,347	5
UTILIDAD BRUTA	7,207	7,026	3	28,716	27,690	4
MARGEN BRUTO (%)	37.1%	36.8%		37.1%	37.4%	
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	4,924	4,723		19,413	18,239	
OTROS GASTOS (INGRESOS), NETO	(113)	(22)		21	26	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,397	2,325	3	9,282	9,425	(2)
MARGEN OPERATIVO (%)	12.3%	12.2%		12.0%	12.7%	
COSTO DE FINANCIAMIENTO, NETO	332	513		1,722	1,565	
GASTOS FINANCIEROS	541	429		2,002	1,347	
PRODUCTOS FINANCIEROS	(29)	(24)		(107)	(82)	
RESULTADO EN INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS	(30)	13		(20)	67	
FLUCTUACIÓN CAMBIARIA	(151)	96		(154)	233	
IMPUESTOS A LA UTILIDAD	829	625		2,711	2,808	
RESULTADO NETO	1,235	1,105	12	4,837	4,971	(3)
RESULTADO NETO MAYORITARIO	1,235	1,105	12	4,836	4,970	(3)
RESULTADO POR ACCIÓN ¹	2.99	2.61	15	11.70	11.74	(0)
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	783	624		3,180	2,312	
DETERIORO DE ACTIVOS DE LARGA DURACIÓN	0	(20)		66	3	
UAFIRDA ²	3,180	2,929	9	12,528	11,741	7
UAFIRDA/VENTAS(%)	16.4%	15.4%		16.2%	15.9%	
INVERSIONES (MILLONES US\$)	25	81		91	209	

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	Dic-19	Dic-18	VAR (%)	Sep-19	VAR (%)
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	3,818	3,436	11	4,594	(17)
CLIENTES	7,798	7,603	3	8,213	(5)
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	2,983	2,391	25	3,174	(6)
INVENTARIOS	11,096	11,116	(0)	11,384	(3)
ACTIVO CIRCULANTE	26,417	25,061	5	28,100	(6)
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO, NETO	33,395	30,155	11	33,805	(1)
ACTIVO TOTAL	66,619	61,833	8	68,514	(3)
DEUDA A CORTO PLAZO	1,200	4,330	(72)	5,739	(79)
PASIVO CIRCULANTE	12,037	15,772	(24)	18,379	(35)
DEUDA A LARGO PLAZO	25,442	17,164	48	21,270	20
PASIVO TOTAL	40,678	35,731	14	42,638	(5)
CAPITAL CONTABLE MAYORITARIO	25,953	26,113	(1)	25,888	0
CAPITAL CONTABLE TOTAL	25,941	26,101	(1)	25,876	0
ACTIVO CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE	2.19	1.59		1.53	
PASIVO TOTAL/CAPITAL CONTABLE TOTAL	1.57	1.37		1.65	
DEUDA/UAFIRDA ³	2.13	1.83		2.20	
UAFIRDA/GASTOS FINANCIEROS ³	6.26	8.72		6.49	
VALOR CONTABLE POR ACCIÓN ¹	62.82	61.67		62.38	

¹ En base a 413,143,708 acciones para diciembre 2019, 423,430,920 para diciembre 2018 y 415,005,791 acciones para septiembre 2019.

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						ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE					
		4T19	%	4T18	%	VAR (\$)	VAR (%)	2019	%	2018	%	VAR (\$)	VAR (%)
GRUMA ESTADOS UNIDOS¹	VOLUMEN DE VENTAS ²	363		352		11	3	1,441		1,397		45	3
	VENTAS NETAS	10,392		9,753		639	7	41,502		39,547		1,955	5
Harina de maíz, tortilla y otros	COSTO DE VENTA	5,971	57.5	5,546	56.9	425	8	23,909	57.6	22,707	57.4	1,202	5
	UTILIDAD BRUTA	4,421	42.5	4,207	43.1	214	5	17,592	42.4	16,840	42.6	752	4
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	2,920	28.1	2,813	28.8	107	4	11,789	28.4	11,180	28.3	609	5
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	1,500	14.4	1,379	14.1	121	9	5,804	14.0	5,639	14.3	165	3
	UAFIRDA	1,965	18.9	1,754	18.0	211	12	7,746	18.7	7,025	17.8	721	10
GIMSA	VOLUMEN DE VENTAS	533		531		2	0	2,042		2,064		(22)	(1)
Harina de maíz y otros	VENTAS NETAS	5,651		5,383		268	5	21,585		20,508		1,077	5
	COSTO DE VENTA	4,088	72.3	3,776	70.2	312	8	15,405	71.4	14,692	71.6	713	5
	UTILIDAD BRUTA	1,563	27.7	1,606	29.8	(44)	(3)	6,180	28.6	5,815	28.4	364	6
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	939	16.6	965	17.9	(26)	(3)	3,631	16.8	3,407	16.6	225	7
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	674	11.9	657	12.2	17	3	2,528	11.7	2,404	11.7	125	5
	UAFIRDA	939	16.6	867	16.1	72	8	3,531	16.4	3,297	16.1	234	7
GRUMA EUROPA¹	VOLUMEN DE VENTAS ²	105		82		23	28	395		340		55	16
Harina de maíz, tortilla y otros	VENTAS NETAS	1,404		1,243		161	13	5,574		5,293		281	5
	COSTO DE VENTA	1,066	75.9	959	77.1	107	11	4,232	75.9	4,049	76.5	183	5
	UTILIDAD BRUTA	338	24.1	285	22.9	53	19	1,342	24.1	1,245	23.5	98	8
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	291	20.7	271	21.8	20	7	1,129	20.2	1,072	20.3	57	5
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	83	5.9	20	1.6	63	309	253	4.5	184	3.5	69	38
	UAFIRDA	146	10.4	91	7.3	56	61	498	8.9	432	8.2	66	15
GRUMA CENTROAMÉRICA	VOLUMEN DE VENTAS	53		56		(3)	(5)	213		210		3	1
Harina de maíz y otros	VENTAS NETAS	1,158		1,261		(103)	(8)	4,603		4,596		7	0
	COSTO DE VENTA	718	61.9	836	66.3	(118)	(14)	2,987	64.9	2,996	65.2	(8)	(0)
	UTILIDAD BRUTA	441	38.1	425	33.7	16	4	1,615	35.1	1,601	34.8	15	1
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	323	27.9	315	25.0	8	2	1,237	26.9	1,224	26.6	13	1
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	119	10.3	109	8.7	10	9	380	8.2	378	8.2	2	0
	UAFIRDA	160	13.8	147	11.7	13	9	550	11.9	523	11.4	27	5
OTRAS SUBSIDIARIAS Y ELIMINACIONES	VOLUMEN DE VENTAS	1		7		(5)	(77)	25		43		(18)	(43)
	VENTAS NETAS	630		792		(162)	(20)	3,057		3,257		(200)	(6)
	COSTO DE VENTA	266	42.2	532	67.2	(266)	(50)	1,472	48.2	1,353	41.5	119	9
	UTILIDAD BRUTA	364	57.8	260	32.8	104	40	1,585	51.8	1,904	58.5	(319)	(17)
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	394	62.5	177	22.3	217	123	1,336	43.7	1,124	34.5	212	19
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	(2)	(0.3)	98	12.4	(100)	(102)	207	6.8	767	23.5	(560)	(73)
	UAFIRDA	(66)	(10.5)	(39)	(4.9)	(27)	(69)	16	0.5	322	9.9	(306)	(95)
EFFECTO POR CONVERSION SIMPLE³	VENTAS NETAS	206		644		(437)	(68)	1,067		837		230	28
	COSTO DE VENTA	126		401		(275)	(69)	666		551		116	21
	UTILIDAD BRUTA	80		243		(163)	(67)	401		286		114	40
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	57		181		(124)	(69)	291		232		59	25
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	23		61		(38)	(62)	110		53		56	105
	UAFIRDA	36		110		(74)	(67)	188		144		44	31
CONSOLIDADO	VOLUMEN DE VENTAS	1,055		1,028		28	3	4,116		4,055		62	2
	VENTAS NETAS	19,442		19,076		366	2	77,388		74,038		3,350	5
	COSTO DE VENTA	12,234	62.9	12,050	63.2	184	2	48,672	62.9	46,347	62.6	2,325	5
	UTILIDAD BRUTA	7,207	37.1	7,026	36.8	181	3	28,716	37.1	27,690	37.4	1,025	4
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	4,924	25.3	4,723	24.8	201	4	19,413	25.1	18,239	24.6	1,174	6
	OTROS GTOS. (ING.), NETO	(113)		(22)		(92)	(421)	21		26		(5)	(20)
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,397	12.3	2,325	12.2	72	3	9,282	12.0	9,425	12.7	(143)	(2)
	UAFIRDA	3,180	16.4	2,929	15.4	251	9	12,528	16.2	11,741	15.9	787	7

¹ Conversión simple al tipo de cambio de Ps.18.8452/dólar al 31 de diciembre de 2019. Para mayor información ver "Procedimientos Contables".

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

³ La diferencia entre el uso de conversión simple y el tipo de cambio histórico en las cifras de Gruma Estados Unidos y Gruma Europa se refleja en "Efecto por Conversión Simple".