



GRUMA

Relación con Inversionistas

ir@gruma.com

Tel: 52 (81) 8399-3349

www.gruma.com

San Pedro Garza García, N.L., México; 22 de abril de 2020

GRUMA REPORTA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2020

DATOS SOBRESALIENTES

A nivel consolidado el **volumen de ventas** subió 6% principalmente por el crecimiento de 9% en Gruma Estados Unidos, pero también del fuerte crecimiento en todas las demás operaciones, con excepción de China.

Las **ventas netas** aumentaron 16% debido primordialmente a un incremento de 13% en Gruma Estados Unidos, 8% en GIMSA, 13% en Gruma Centroamérica y 5% en Gruma Europa, además de la debilidad del peso mexicano ("MXN" o "peso"), que benefició las operaciones de GRUMA en el extranjero al medirse las cifras en términos de pesos. Las ventas de las operaciones fuera de México representaron 75% de los resultados consolidados.

El **UAFIRDA** creció 22% y el margen UAFIRDA mejoró 80 puntos base a 16.3% de 15.5% debido a un mejor desempeño en todas las subsidiarias, especialmente en Gruma Estados Unidos y, en menor medida, al medirse el UAFIRDA en términos absolutos, por el beneficio de la debilidad del peso. El UAFIRDA de las operaciones fuera de México representó 77% de los resultados consolidados.

La **utilidad neta mayoritaria** disminuyó 45% a Ps.562 millones debido a pérdidas cambiarias virtuales por préstamos intercompañías.

La **deuda** de GRUMA bajó US\$46 millones durante el trimestre a US\$1,374 millones, representando una razón **deuda neta/UAFIRDA** de 2 veces.

Datos Financieros Relevantes

(millones de pesos)

	1T20	1T19	Var
Volumen de Ventas (miles de toneladas)	1,041	985	6%
Ventas Netas	21,544	18,579	16%
Utilidad de Operación	2,662	2,049	30%
Margen de Operación	12.4%	11.0%	140 pb
UAFIRDA	3,505	2,871	22%
Margen UAFIRDA	16.3%	15.5%	80 pb
Utilidad Neta Mayoritaria	562	1,029	(45)%



RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T20 versus 1T19

El **volumen de ventas** creció 6% a 1,041 mil toneladas reflejando principalmente un crecimiento de 9% en Gruma Estados Unidos, 17% en Gruma Europa y 3% en GIMSA.

Las **ventas netas** se incrementaron 16% a Ps.21,544 millones debido especialmente a (1) el crecimiento en volumen y mayores precios por una mejor mezcla de ventas en Gruma Estados Unidos; (2) aumentos de precio y mayor volumen en GIMSA; (3) mayor volumen en Gruma Centroamérica; y (4) mayor volumen en Gruma Europa. Las ventas netas se vieron significativamente beneficiadas por la debilidad del peso mexicano contra el dólar estadounidense ("USD" o "dólar") 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 62.3% de 63.4% debido a (1) una mejor mezcla de ventas y mejor absorción en Gruma Estados Unidos; (2) mejor absorción, eficiencias de producción y menores costos en Gruma Europa; y (3) mejor absorción y menores costos en Gruma Centroamérica. En términos absolutos, el costo de ventas subió 14% a Ps.13,425 millones, debido básicamente a (1) el impacto de la debilidad del peso en subsidiarias extranjeras; y (2) mayor volumen y presiones de costos, particularmente en Gruma Estados Unidos y GIMSA.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas subieron a 26% de 25.5% principalmente por Gruma Europa y GIMSA debido sustancialmente a mayores gastos de fletes y mercadotecnia. En términos absolutos, los gastos de venta y administración aumentaron 18% a Ps.5,601 millones debido a (1) el impacto de la debilidad del peso en subsidiarias extranjeras; (2) mayor volumen; (3) mayores comisiones de ventas, particularmente en Gruma Estados Unidos; y (4) mayores gastos de fletes y mercadotecnia.

Otros ingresos, neto, fueron Ps.144 millones, una mejora de Ps.162 millones debido a ganancias en coberturas de tipo de cambio en maíz de importación en GIMSA y por reembolsos de seguros.

La **utilidad de operación** subió 30% a Ps.2,662 millones. El margen de operación mejoró a 12.4% de 11%.

El **UAFIRDA** subió 22% a Ps.3,505 millones. El margen UAFIRDA mejoró a 16.3% de 15.5%.

El **costo de financiamiento, neto**, fue de Ps.1,719 millones, Ps.1,295 millones más, debido básicamente a pérdidas cambiarias virtuales por Ps.1,027 millones relacionadas con préstamos intercompañías.



Los **impuestos a la utilidad** fueron de Ps.381 millones, 36% menos que en 1T19 debido a una menor utilidad antes de impuestos por pérdidas cambiarias virtuales por préstamos intercompañías. La tasa efectiva de impuestos subió a 40.4% de 36.7% debido principalmente a (1) pérdidas cambiarias virtuales por préstamos intercompañías que redujeron la utilidad antes de impuestos consolidada mientras que los negocios rentables tuvieron que pagar sus impuestos correspondientes; y, en menor grado, (2) mayores ganancias inflacionarias por un mayor pasivo neto promedio, mayores tasas de inflación en México, y por el impacto de la debilidad del peso en la deuda denominada en dólares.

La **utilidad neta mayoritaria** bajó 45% a Ps.562 millones, debido esencialmente a las pérdidas cambiarias virtuales relacionadas con préstamos intercompañías.

SITUACIÓN FINANCIERA

Marzo 2020 versus diciembre 2019

Datos Sobresalientes de Balance

Los **activos totales** subieron 20% a Ps.79,952 millones debido principalmente al efecto de la debilidad del peso en activos en el extranjero.

Los **pasivos totales** aumentaron 23% a Ps.50,513 millones especialmente por la debilidad del peso.

El **capital contable mayoritario** creció 13% a Ps.29,453 millones.

Perfil de Deuda

La deuda de GRUMA fue de US\$1,374 millones, US\$46 millones menos que en diciembre 2019. Aproximadamente 79% de la deuda de GRUMA estaba denominada en dólares. En términos de pesos, la deuda de GRUMA aumentó 21% a Ps.32,208 millones debido a la debilidad del peso.



Deuda

(millones de dólares)

Mar'20	Mar'19	Var vs Mar'19		Dic'19	Var vs Dic'19	
		(\$)	(%)		(\$)	(%)
1,374	1,365	9	1	1,420	(46)	(3)%

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%				127.6				127.6
Préstamo bancario (MXN \$2,000)	TIE + 0.55%		85.1						85.1
Otros:									
USD	2.47%	12.0							12.0
EUR	1.06%	3.4	2.3	12.0	11.8	11.8	9.9	9.9	61.1
TOTAL	4.45%(prom.)	37.9	113.6	134.5	139.4	411.8	259.9	9.9	1,107.0

(1) Los US\$267 millones de arrendamientos no están consideradas en estas cifras.

INVERSIONES

Las inversiones de GRUMA fueron de US\$26 millones en 1T20. Durante el trimestre, las inversiones se destinaron principalmente a los siguientes proyectos: (1) aumento de capacidad para tortilla en el Reino Unido; (2) aumento de capacidad en la planta de tortilla de Dallas; (3) expansión de la planta de tortilla en España; y (4) mantenimiento y mejoras tecnológicas en general.



RESULTADOS POR SUBSIDIARIA

1T20 versus 1T19

Gruma Estados Unidos



El **volumen de ventas** subió 9% a 376 mil toneladas. El volumen de ventas de **harina de maíz** aumentó 12% y el de **tortilla** creció 8% impulsado especialmente por compras de consumidores en supermercados y tiendas de conveniencia debido al tema del COVID-19, particularmente en marzo. El crecimiento en el negocio de tortilla fue también impulsado por (1) la preferencia de los consumidores por alternativas más saludables favoreciendo tortillas bajas en carbohidratos y libres de gluten; (2) el reciente lanzamiento de tortillas de proteína; así como (3) las tortillas de harina de trigo *super soft*.

Las **ventas netas** aumentaron 13% a Ps.14,103 millones debido a (1) el aumento en el volumen de ventas; (2) la mejor mezcla de ventas en el canal minorista de tortilla hacia *SKUs* de mayor precio, especialmente tortillas bajas en carbohidratos, libres de gluten, de proteína y tortillas de harina de trigo *super soft*; y (3) una mejor mezcla de ventas entre canales en el negocio de tortilla favoreciendo el canal minorista en lugar del canal institucional. La mezcla en el volumen 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 mejoró a 57% de 58.1%. La mejor mezcla de ventas en el negocio de tortilla y la mejor absorción contrarrestaron (1) presiones en costos, principalmente de mano de obra; y (2) el impacto negativo de la mezcla 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 11% a Ps.8,041 millones debido básicamente a (1) el mayor volumen de ventas; (2) las presiones en costos relacionadas particularmente a mano de obra; y (3) el cambio en la mezcla de ventas hacia alternativas más saludables y de mayor valor agregado, las cuales tienen mayores costos.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas mejoraron a 28.6% de 29.2% debido a una mejor absorción. En términos absolutos, los gastos de venta y administración aumentaron 10% a Ps.4,029 millones por mayores fletes y comisiones de ventas por el crecimiento en volumen de ventas y los mayores precios promedio.

La **utilidad de operación** creció 28% a Ps.2,022 millones y el margen operativo mejoró 160 puntos base a 14%.



El **UAFIRDA** subió 18% a Ps.2,632 millones por el fuerte volumen de ventas, así como por la mejor mezcla de ventas en el canal minorista y la mejor mezcla entre canales favoreciendo al canal minorista. El margen UAFIRDA mejoró 90 puntos base a 18.7% de 17.8%.

GIMSA

El **volumen de ventas** aumentó 3% a 503 mil toneladas debido principalmente a (1) compras de consumidores en supermercados y cadenas de autoservicio a raíz del tema del COVID-19, particularmente durante marzo; (2) mayores ventas al gobierno de México; (3) mayores ventas a productores de tortilla; y (4) mayores ventas de exportación a Gruma Estados Unidos.



Las **ventas netas** subieron 8% a Ps.5,517 millones debido a un mayor volumen de ventas y a incrementos de precios implementados a finales del 2019.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas aumentó a 71.8% de 71.3% debido especialmente a (1) la mezcla de ventas hacia el canal minorista; (2) mayores costos de maíz y otros insumos; y (3) aumentos de precios para algunos clientes del canal minorista que no se habían implementado en su totalidad. En términos absolutos, el costo de ventas creció 9% a Ps.3,962 millones debido básicamente al mayor volumen de ventas y a los mencionados aumentos en costos.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas subieron a 17.8% de 16.8% debido esencialmente a (1) mayores gastos de fletes por mayores tarifas y por mayores ventas al canal minorista; y (2) mayores gastos de mercadotecnia. En términos absolutos, los gastos aumentaron 14% a Ps.980 millones como resultado del mayor volumen de ventas y los mencionados aumentos en gastos.

Otros ingresos, neto, fueron Ps.89 millones, una mejora de Ps.104 millones debido a ganancias en coberturas de tipo de cambio en maíz de importación.

La **utilidad de operación** subió 12% a Ps.664 millones y el margen operativo mejoró a 12% de 11.6% por otros ingresos.

El **UAFIRDA** aumentó 11% a Ps.935 millones. El margen UAFIRDA mejoró a 16.9% de 16.4%.



Gruma Europa

El **volumen de ventas** subió 17% a 105 mil toneladas. El volumen de ventas en el negocio de **molienda de maíz** aumentó 26%, debido principalmente a mayores ventas a productores de *snacks*, algunos de ellos nuevos clientes, y mayores ventas de subproductos. El negocio de **tortilla** se mantuvo sin cambio ya que las compras de los consumidores a raíz del tema del COVID-19 en el canal minorista, contrarrestaron las reducciones en el canal institucional. Adicionalmente, el negocio de tortilla de ventas al menudeo se benefició de nuevos clientes, sobre todo en el Reino Unido.



Las **ventas netas** aumentaron 5% a Ps.1,700 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 subproductos.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas mejoró a 73.3% de 76.7% primordialmente por (1) mejor absorción; (2) menores costos de energía y empaque; y (3) eficiencias por automatización de empaque en plantas de tortilla. En términos absolutos, el costo de ventas se mantuvo sin cambio en Ps.1,246 millones mientras que las reducciones en costos y eficiencias contrarrestaron los mayores costos por el crecimiento en el volumen de ventas.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas aumentaron a 26.9% de 21.4% debido a (1) mayores gastos de mercadotecnia en el negocio de tortilla de ventas al menudeo; (2) mayores tarifas de fletes a raíz del COVID-19; y (3) provisiones de cuentas de dudoso cobro. En términos absolutos, los gastos crecieron 32% a Ps.458 millones por el mayor volumen de ventas y mayores gastos.

Otros ingresos, neto, aumentaron Ps.66 millones a Ps.67 millones por reembolsos de seguros.

La **utilidad de operación** subió 99% a Ps.63 millones y el margen de operación mejoró 170 puntos base a 3.7% impulsado por otros ingresos.

El **UAFIRDA** aumentó 31% a Ps.138 millones y el margen UAFIRDA subió a 8.1% de 6.5%.



Gruma Centroamérica

El **volumen de ventas** creció 5% a 56 mil toneladas debido principalmente a compras de consumidores derivado del tema del COVID-19.



Las **ventas netas** subieron 13% a Ps.1,277 millones por el volumen de ventas y por la debilidad del peso.

El **costo de ventas** como porcentaje de ventas netas mejoró a 65.8% de 67.5% especialmente por (1) una mejor absorción; y (2) menores costos de maíz, energía y empaque. En términos absolutos, el costo de ventas subió 10% a Ps.840 millones por el crecimiento en el volumen de ventas y, en mayor medida, la debilidad del peso.

Los **gastos de venta y administración** como porcentaje de ventas netas subieron a 25.8% de 24.3% debido sustancialmente a (1) mayores gastos por promociones y publicidad en los negocios de tortilla y *snacks* en Costa Rica; (2) mayores gastos de mercadotecnia en apoyo a la marca MASECA; y (3) provisiones de cuentas de dudoso cobro en 1T20, en comparación con cancelación de provisiones de cuentas de dudoso cobro y compensación variable en 1T19. En términos absolutos, los gastos aumentaron 20% a Ps.330 millones por el aumento en gastos y el impacto negativo de la debilidad el peso.

La **utilidad de operación** creció 16% a Ps.107 millones y el margen de operación mejoró 30 puntos base a 8.4%.

El **UAFIRDA** subió 12% a Ps.151 millones y el margen UAFIRDA se mantuvo sin cambio en 11.8%.

Otras Subsidiarias y Eliminaciones

La **utilidad de operación** disminuyó Ps.32 millones a Ps.26 millones debido a una baja actividad en la División Tecnología y por menores ventas en China debido al tema del COVID-19. El UAFIRDA fue negativo Ps.62 millones, Ps.57 millones más que el año anterior.

LLAMADA DE CONFERENCIA

La llamada de conferencia del primer trimestre se llevará a cabo el jueves 23 de abril 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.23.5122/dólar al 31 de marzo de 2020. 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 21,000 empleados y 73 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		
	1T20	1T19	VAR (%)
VENTAS NETAS	21,544	18,579	16
COSTO DE VENTAS	13,425	11,780	14
UTILIDAD BRUTA	8,119	6,799	19
MARGEN BRUTO (%)	37.7%	36.6%	
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	5,601	4,732	
OTROS GASTOS (INGRESOS), NETO	(144)	18	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,662	2,049	30
MARGEN OPERATIVO (%)	12.4%	11.0%	
COSTO DE FINANCIAMIENTO, NETO	1,719	424	
GASTOS FINANCIEROS	430	465	
PRODUCTOS FINANCIEROS	(20)	(28)	
RESULTADO EN INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS	203	(13)	
FLUCTUACIÓN CAMBIARIA	1,106	(0)	
IMPUESTOS A LA UTILIDAD	381	596	
RESULTADO NETO	562	1,029	(45)
RESULTADO NETO MAYORITARIO	562	1,029	(45)
RESULTADO POR ACCIÓN ¹	1.38	2.44	(43)
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	843	822	
DETERIORO DE ACTIVOS DE LARGA DURACIÓN	0	0	
UAFIRDA ²	3,505	2,871	22
UAFIRDA/VENTAS(%)	16.3%	15.5%	
INVERSIONES (MILLONES US\$)	26	30	

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	Mar-20	Mar-19	VAR (%)	Dic-19	VAR (%)
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	5,823	3,885	50	3,944	48
CLIENTES	9,858	7,544	31	7,818	26
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	2,945	2,673	10	3,106	(5)
INVENTARIOS	12,962	11,755	10	11,238	15
ACTIVO CIRCULANTE	32,739	26,483	24	26,700	23
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO, NETO	38,432	34,235	12	33,395	15
ACTIVO TOTAL	79,952	67,283	19	66,883	20
DEUDA A CORTO PLAZO	1,568	7,119	(78)	1,200	31
PASIVO CIRCULANTE	16,265	18,913	(14)	12,299	32
DEUDA A LARGO PLAZO	30,640	19,156	60	25,442	20
PASIVO TOTAL	50,513	40,887	24	40,905	23
CAPITAL CONTABLE MAYORITARIO	29,453	26,407	12	25,989	13
CAPITAL CONTABLE TOTAL	29,440	26,396	12	25,978	13
ACTIVO CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE	2.01	1.40		2.17	
PASIVO TOTAL/CAPITAL CONTABLE TOTAL	1.72	1.55		1.57	
DEUDA/UAFIRDA ³	2.45	2.20		2.13	
UAFIRDA/GASTOS FINANCIEROS ³	6.69	7.60		6.26	
VALOR CONTABLE POR ACCIÓN ¹	72.63	62.73		62.91	

¹ En base a 405,491,056 acciones para marzo 2020, 413,143,708 acciones para diciembre 2019 y 420,957,493 para marzo 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					
		1T20	%	1T19	%	VAR (\$)	VAR (%)
GRUMA ESTADOS UNIDOS¹	VOLUMEN DE VENTAS²	376		343		32	9
	VENTAS NETAS	14,103		12,485		1,618	13
Harina de maíz, tortilla y otros	COSTO DE VENTA	8,041	57.0	7,251	58.1	790	11
	UTILIDAD BRUTA	6,062	43.0	5,234	41.9	828	16
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	4,029	28.6	3,648	29.2	381	10
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,022	14.3	1,580	12.7	441	28
	UAFIRDA	2,632	18.7	2,228	17.8	404	18
GIMSA	VOLUMEN DE VENTAS	503		487		15	3
Harina de maíz y otros	VENTAS NETAS	5,517		5,110		407	8
	COSTO DE VENTA	3,962	71.8	3,644	71.3	318	9
	UTILIDAD BRUTA	1,555	28.2	1,466	28.7	89	6
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	980	17.8	860	16.8	120	14
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	664	12.0	591	11.6	72	12
	UAFIRDA	935	16.9	838	16.4	96	11
GRUMA EUROPA¹	VOLUMEN DE VENTAS²	105		90		16	17
Harina de maíz, tortilla y otros	VENTAS NETAS	1,700		1,621		79	5
	COSTO DE VENTA	1,246	73.3	1,243	76.7	3	0
	UTILIDAD BRUTA	454	26.7	378	23.3	75	20
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	458	26.9	347	21.4	110	32
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	63	3.7	32	2.0	32	99
	UAFIRDA	138	8.1	105	6.5	32	31
GRUMA CENTROAMÉRICA	VOLUMEN DE VENTAS	56		53		3	5
Harina de maíz y otros	VENTAS NETAS	1,277		1,133		144	13
	COSTO DE VENTA	840	65.8	765	67.5	75	10
	UTILIDAD BRUTA	437	34.2	368	32.5	69	19
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	330	25.8	276	24.3	54	20
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	107	8.4	92	8.1	15	16
	UAFIRDA	151	11.8	134	11.8	17	12
OTRAS SUBSIDIARIAS Y ELIMINACIONES	VOLUMEN DE VENTAS	1		11		(10)	(89)
	VENTAS NETAS	712		832		(120)	(14)
	COSTO DE VENTA	373	52.4	435	52.3	(62)	(14)
	UTILIDAD BRUTA	339	47.6	397	47.7	(58)	(15)
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	312	43.8	339	40.7	(27)	(8)
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	26	3.7	58	7.0	(32)	(55)
	UAFIRDA	(62)	(8.7)	(5)	(0.6)	(57)	(1,140)
EFFECTO POR CONVERSION SIMPLE³	VENTAS NETAS	(1,764)		(2,603)		839	32
	COSTO DE VENTA	(1,037)		(1,559)		522	33
	UTILIDAD BRUTA	(727)		(1,044)		317	30
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	(507)		(738)		231	31
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	(220)		(305)		85	28
	UAFIRDA	(288)		(430)		142	33
CONSOLIDADO	VOLUMEN DE VENTAS	1,041		985		56	6
	VENTAS NETAS	21,544		18,579		2,966	16
	COSTO DE VENTA	13,425	62.3	11,780	63.4	1,646	14
	UTILIDAD BRUTA	8,119	37.7	6,799	36.6	1,320	19
	GASTOS DE VENTA Y ADM.	5,601	26.0	4,732	25.5	869	18
	OTROS GTOS. (ING.), NETO	(144)		18		(162)	(899)
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,662	12.4	2,049	11.0	613	30
	UAFIRDA	3,505	16.3	2,871	15.5	634	22

¹ Conversión simple al tipo de cambio de Ps.23.5122/dólar al 31 de marzo de 2020. 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".