



## Para publicación inmediata SQM INFORMA RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2014

### Puntos destacados

- SQM informó una ganancia neta<sup>1</sup> para los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014 de US\$152,1 millones.
- Las utilidades por ADR alcanzaron un total de US\$0,58 en el primer semestre de 2014, lo que se compara con los US\$0,98 de los seis primeros meses de 2013.
- Los ingresos del primer semestre de 2014 fueron inferiores en un 11,2% a los ingresos de igual lapso de 2013.

**Santiago, Chile. 26 de agosto de 2014.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) informó hoy **utilidades para los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014** de US\$152,1 millones (US\$0,58 por ADR), una baja respecto de los US\$259,2 millones (US\$0,98 por ADR) registrados en el semestre concluido al 30 de junio de 2013. El **margen bruto**<sup>2</sup> alcanzó los US\$300,2 millones (28,4% de los ingresos) en los seis meses finalizados al 30 de junio de 2014, cifra inferior a los US\$426,7 millones (35,9% de los ingresos) registrados en el primer semestre de 2013. Los **ingresos** sumaron un total de US\$1.056,4 millones en los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014, lo que representa una disminución del 11,2% respecto de los US\$1.189,9 millones de igual lapso de 2013.

La Compañía además anunció utilidades para el segundo trimestre de 2014, **informando una ganancia neta de** US\$71,1 millones (US\$0,27 por ADR), lo que se compara con los US\$107,4 millones (US\$0,41 por ADR) del segundo trimestre de 2013. El **margen bruto** en el segundo trimestre de 2014 alcanzó los US\$145,3 millones, menor que los US\$187,8 millones registrados en el segundo trimestre de 2013. Los **ingresos** sumaron US\$522,3 millones, un descenso cercano al 7,8% comparado con el mismo período de 2013, cuando los ingresos alcanzaron US\$566,5 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio Contesse, señaló: “El primer semestre de 2014 presentó desafíos significativos tanto en el mercado de fertilizantes como en el de productos químicos. En el mercado de cloruro de potasio, los precios fueron más de un 20% inferiores a los observados durante el primer semestre del año pasado, sin embargo, los precios se estabilizaron durante el segundo trimestre de 2014. Estamos viendo señales de que el precio podría comenzar a recuperarse en los próximos meses y esperamos que los volúmenes de ventas de SQM sean mayores en el 2014 que en el 2013. De cualquier modo, nuestros costos nos permiten seguir siendo muy competitivos en este mercado. En nuestra línea de negocios de nutrición vegetal de especialidad, vemos un crecimiento en la demanda y seguimos optimistas sobre nuestra sólida posición en el mercado de nitrato de potasio”.

“Si bien el crecimiento de la demanda en el mercado del yodo parece algo más sólido que el crecimiento observado en el 2013, los precios están disminuyendo. Los precios en el primer semestre de 2014 fueron casi un 20% más bajos que los precios promedio observados durante el segundo semestre de 2013. Como señalamos en la conferencia telefónica de los resultados del primer trimestre, nuestra intención es volver a una participación de mercado entorno al 30% en el mercado del yodo en el mediano plazo. Con respecto al mercado del litio, se espera que el crecimiento de la demanda alcance el 10% en 2014; también esperamos mayores volúmenes este año que el año pasado”.

### **SQM**

Los Militares 4290 Piso 6,  
Las Condes, Santiago, Chile  
Tel: (56 2) 2425 2485  
Fax: (56 2) 2425 2493  
[www.sqm.com](http://www.sqm.com)



“Seguimos trabajando diligentemente en nuestros esfuerzos de reducción de costos y aspiramos a finalizar el año con más de US\$60 millones en ahorro de costos. Finalmente, y lo que es más importante, continuamos analizando nuestra estrategia en cada uno de nuestros mercados a fin de maximizar nuestro valor de largo plazo”.

## **Análisis de segmento**

### Nutrición vegetal de especialidad (NVE)

Los ingresos obtenidos a partir de nuestra línea de negocio de nutrición vegetal de especialidad en los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014 sumaron un total de US\$379,5 millones, un aumento cercano al 0,2% si se compara con los US\$378,6 millones obtenidos en igual período de 2013.

Los ingresos del segundo trimestre de 2014 alcanzaron US\$187,1 millones, cifra 2,9% superior a los US\$181,8 millones informados en el segundo trimestre de 2013.

### **Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad (Semestre terminado el 30 de junio):**

		<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014/2013</b>	
Nitrato de sodio	Mton	12,3	18,4	-6,0	-33%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	303,8	312,0	-8,2	-3%
Mezclas de especialidad	Mton	82,8	74,8	8,0	11%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	51,9	52,2	-0,3	-1%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>379,5</b>	<b>378,6</b>	<b>0,9</b>	<b>0%</b>

(\*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

El volumen de ventas disminuyó un 1,4% en los primeros seis meses de 2014 en comparación con igual lapso de 2013. El volumen de ventas en esta línea de negocios se incrementó un 0,4% durante el segundo trimestre de 2014 respecto del volumen de ventas del mismo período de 2013.

El **margen bruto** para el segmento NVE representó aproximadamente el 28% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014.

### Yodo y sus derivados

Los ingresos por ventas de yodo y derivados en los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014 sumaron US\$183,3 millones, una disminución del 28,0% en comparación con los US\$254,6 millones generados en el mismo lapso de 2013.

Los ingresos por yodo y derivados del segundo trimestre de 2014 alcanzaron los US\$92,1 millones, una disminución del 13,7% respecto de los US\$106,7 millones obtenidos durante igual período de 2013.

### **Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados (semestre terminado el 30 de junio):**

		<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014/2013</b>	
Yodo y Derivados	Mton	4,54	4,95	-0,42	-8%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>183,3</b>	<b>254,6</b>	<b>-71,3</b>	<b>-28%</b>

Los menores ingresos en esta línea de negocios para los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014 respecto del mismo período de 2013 se debieron a un menor volumen de ventas y precios promedio más bajos. El volumen de ventas declinó poco más de un 8% y los precios se redujeron en alrededor de un 20%, promediando US\$40/kg en el primer semestre de 2014. Por otra parte, hemos logrado reducir los costos de producción de yodo. Esperamos que los costos promedio del 2014 sean entre un 5-10% menores a los costos observados durante el 2013, y esperamos que estos costos sean aún menores el 2015.

En los últimos 12 meses, hemos observado nueva oferta ingresando al mercado de parte de competidores chilenos. Trabajaremos para recapturar nuestra participación de mercado en los próximos trimestres y, pese al crecimiento estable de la demanda, los precios del mercado podrían reflejar estos esfuerzos. Del lado de la demanda, al igual que en los últimos años, el crecimiento continúa siendo liderado por medios de contraste de rayos X, LCD y aplicaciones farmacéuticas.

El **margen bruto** para el segmento de yodo y derivados representó aproximadamente el 27% del margen bruto consolidado de SQM para el semestre finalizado al 30 de junio de 2014.

#### Litio y sus derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$104,1 millones durante los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014, un alza de 12,8% respecto de los US\$92,4 millones registrados durante el mismo período de 2013.

Los ingresos por litio y derivados registraron un incremento cercano al 3,0% durante el segundo trimestre de 2014 comparado con el igual lapso de 2013. Los ingresos totales sumaron US\$52,0 millones durante el segundo trimestre de 2014, lo que se compara con los US\$50,5 millones del mismo período de 2013.

#### **Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados (semestre terminado el 30 de junio):**

		<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014/2013</b>	
Litio y Derivados	Mton	19,6	16,7	2,9	17%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>104,1</b>	<b>92,4</b>	<b>11,7</b>	<b>13%</b>

La demanda en el mercado del litio ha sido muy sólida durante la primera parte de 2014 y se espera que aumente aproximadamente un 10% en 2014 respecto de 2013. Esta demanda sigue siendo liderada principalmente por usos relacionados con baterías de litio. Más aún, si bien se han anunciado en el mercado nuevos proyectos de suministro, no hemos visto mucha oferta nueva ingresar al mercado en la primera parte del año. Por esa razón vimos un sólido segundo trimestre. Los ingresos y volúmenes aumentaron un 13% y un 17% respectivamente en el semestre concluido al 30 de junio de 2014.

Como se anticipaba, los precios en esta línea de negocios cayeron alrededor de un 8% durante el segundo trimestre de 2014 si se les compara con los observados durante el primer trimestre del mismo año. Esperamos que los precios se mantengan relativamente estables por lo que resta de 2014.

En otras noticias relacionadas con el litio, hemos sido invitados a participar activamente en la comisión creada por el Ministerio de Minería a fin de evaluar el futuro de la extracción de litio en Chile. Creemos que nuestra experiencia en el negocio del litio será muy valiosa en esta discusión.

El **margen bruto** para el segmento de litio y derivados correspondió aproximadamente al 15% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2014.

### Potasio: Cloruro de potasio y sulfato de potasio

Los ingresos de cloruro de potasio y sulfato de potasio en los seis meses finalizados al 30 de junio de 2014 sumaron un total de US\$299,6 millones, una reducción de un 5,5% respecto de igual semestre de 2013, cuando los ingresos alcanzaron los US\$317,0 millones.

Los ingresos de cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron un 10,0% en el segundo trimestre de 2014, alcanzando los US\$147,7 millones frente a los US\$164,1 millones del mismo lapso de 2013.

### **Volúmenes de venta e ingresos por Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (semestre terminado el 30 de junio):**

		<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014/2013</b>	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	837,7	681,3	156,4	23%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>299,6</b>	<b>317,0</b>	<b>-17,4</b>	<b>-5%</b>

El mercado de cloruro de potasio sigue registrando un sólido crecimiento de la demanda respecto del año pasado y se prevé que esa demanda alcanzará entre 55 y 57 millones de toneladas métricas durante el año 2014. Los precios en el mercado de cloruro de potasio cayeron en el segundo semestre de 2013. SQM no estuvo inmune y observó una caída de los precios de cloruro de potasio de más de un 20% en los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014 respecto de igual lapso de 2013. En los últimos meses, hemos observado una leve mejoría de los precios en Brasil, nuestro mercado más importante, y tenemos la esperanza de que esa tendencia de precios podría continuar en los próximos trimestres.

El volumen de ventas fue un 23% superior si se compara con el primer semestre de 2013. Se espera que este año los volúmenes superen los registrados durante el año pasado. Asimismo, los costos en esta línea de negocios han bajado como parte del plan de reducción de costos implementado en toda la empresa.

El **margen bruto** para el segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente el 22% del margen bruto consolidado de SQM para el semestre finalizado al 30 de junio de 2014.

### Químicos industriales

Los ingresos a partir de químicos industriales para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2014 alcanzaron los US\$60,6 millones, una caída del 44,8% respecto de los US\$109,8 millones registrados en el primer semestre de 2013.

Los ingresos para el segundo trimestre de 2014 sumaron un total de US\$26,6 millones, una disminución del 31,7% frente a las cifras de ingresos de igual período de 2013 de US\$38,9 millones.

### **Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales (semestre terminado el 30 de junio):**

		<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014/2013</b>	
Nitratos Industriales	Mton	73,4	121,3	-47,9	-40%
Ácido Bórico	Mton	0,3	0,7	-0,4	-58%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>60,6</b>	<b>109,8</b>	<b>-49,2</b>	<b>-45%</b>

Se espera que el volumen de ventas de sales solares<sup>3</sup> durante 2014 sea significativamente menor al volumen de ventas observado en 2013. Esta reducción del volumen de ventas puede observarse en los ingresos y volúmenes registrados en la línea de negocios de químicos industriales durante los seis meses finalizados al 30 de junio de 2014. El volumen de ventas para este período cayó más de un 39%, lo que afectó los ingresos.

SQM ha cerrado contratos de suministro de sales solares en África y Latinoamérica para el período 2015-2017 por aproximadamente 240.000 toneladas métricas. La mayoría de estos volúmenes serán despachados en los últimos dos años de este período.

El mercado de químicos industriales relacionados con usos tradicionales sigue registrando tasas de crecimiento de entre un 2% y un 3%. Sin embargo, el crecimiento de la demanda relacionada con explosivos en América Latina está creciendo a tasas cercanas al 5%.

El **margen bruto** para el segmento de químicos industriales representó aproximadamente el 8% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2014.

#### Otros fertilizantes commodity y otros ingresos

Los ingresos obtenidos a partir de las ventas de fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron los US\$29,2 millones en el semestre concluido al 30 de junio de 2014, un descenso frente a los US\$37,4 millones del primer semestre de 2013.

#### Exploración metálica

Como parte de su programa de exploración metálica, el que se desarrolla en sus concesiones mineras de caliche, SQM ha estado desarrollando un programa de alianzas de exploración con terceros, a través de contratos de opciones. Los acuerdos consideran un mecanismo de participación de SQM a través de una participación minoritaria y/o regalías sobre las ventas. Durante 2014, se han suscrito tres nuevos contratos de opciones, con lo cual a la fecha se han firmado en total 12 contratos. El objetivo de la empresa es alcanzar y mantener cerca de 1 millón de hectáreas en exploración bajo alianzas de exploración y establecer una inversión proyectada en exploraciones de US\$20 a US\$30 millones por año a través de alianzas existentes y futuras. La inversión directa de SQM en el programa de exploración entre los años 2011 y 2013 fue de aproximadamente US\$29 millones, incluyendo la exploración en áreas *greenfield* y otras áreas de interés, mientras que se espera una inversión total de US\$5 millones para el año en curso.

### **Información financiera**

#### **Inversión de capital**

Tras varios años de inversión significativa, hemos llegado a los niveles de capacidad que nos propusimos alcanzar. En el corto plazo, SQM pretende reducir su plan de inversiones a un monto inferior a las cantidades registradas en los últimos años. Se estima que el gasto de capital de 2014 se ubicará en torno a los US\$150 millones, de los cuales cerca del 65% estará relacionado con mantenimiento y un 35%, con expansión y exploración. Para fines de 2014 terminaremos nuestros proyectos de potasio en el Salar de Atacama, alcanzando los 2,3 millones de toneladas de producción de cloruro de potasio equivalente al año.

#### **Gastos administrativos**

Los gastos administrativos sumaron un total de US\$44,8 millones (4,2% de los ingresos) en el período de seis meses concluido al 30 de junio de 2014, lo que se compara con los US\$50,7 millones (4,3% de los ingresos) registrados en el primer semestre de 2013.

#### **Gastos financieros netos**

Los gastos financieros netos en el semestre finalizado al 30 de junio de 2014 llegaron a US\$24,2 millones, lo que se compara con los US\$20,0 millones de igual lapso de 2013.

## Gastos por impuesto a la renta

Los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$57,7 millones en los seis primeros meses de 2014, lo que representa una tasa impositiva efectiva de 27,3% y se compara con un gasto por impuesto a la renta de US\$80,1 millones en el semestre concluido al 30 de junio de 2013. La tasa de impuesto corporativo de Chile fue de 20% en los dos períodos.

## Otros

El margen de EBITDA fue de aproximadamente 35% en los seis meses concluidos al 30 de junio de 2014. El margen de EBITDA en el primer semestre de 2013 fue de aproximadamente 40%.

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 3) Sales solares: Una mezcla de 60% de nitrato de sodio y 40% de nitrato de potasio; producto utilizado como medio de almacenamiento de energía térmica en plantas de energía solar.

Un porcentaje importante de los costos de mercadería vendida de SQM son costos asociados a procesos productivos comunes (minería, molienda, lixiviación, etc.) los cuales se distribuyen entre los distintos productos finales. Para la estimación de la utilidad bruta por líneas de negocio en ambos períodos de este informe, se utilizaron criterios similares de asignación de los costos comunes en las distintas líneas de negocio. Esta distribución de la utilidad bruta debe utilizarse sólo como una referencia general y aproximada de los márgenes por líneas de negocio.

## Acerca de SQM

SQM es un productor y comercializador integrado de nutrientes vegetales de especialidad, yodo, litio, fertilizantes potásicos y químicos industriales. Sus productos se basan en el desarrollo de recursos naturales de alta calidad que le permiten ser líder en costos, apoyado por una red comercial internacional especializada con ventas en más de 100 países. La estrategia de desarrollo de SQM apunta a mantener y profundizar el liderazgo mundial en cada uno de sus negocios.

La estrategia de liderazgo se fundamenta en las ventajas competitivas de la Compañía y en el crecimiento sustentable de los distintos mercados donde participa. Las principales ventajas competitivas de SQM en la mayoría de sus distintos negocios son:

- Bajos costos de producción basados en vastos recursos naturales de alta calidad.
- Know-how y desarrollo tecnológico propio en sus diversos procesos productivos.
- Infraestructura logística y altos volúmenes de producción que permiten tener bajos costos de distribución.
- Alta participación de mercado en todos sus productos principales.
- Red comercial internacional con oficinas propias en más de 20 países y ventas en más de 100 países.
- Sinergias derivadas de la producción de una gran variedad de productos a partir de dos únicos recursos naturales.
- Continuo desarrollo de nuevos productos de acuerdo a las necesidades específicas de los distintos clientes.
- Conservadora y sólida posición financiera.

Para obtener más Información, comuníquese con:

Gerardo Illanes 56-2-24252022 / [gerardo.illanes@sqm.com](mailto:gerardo.illanes@sqm.com)

Kelly O'Brien. 56-2-24252074 / [Kelly.obrien@sqm.com](mailto:Kelly.obrien@sqm.com)

Carolyn McKenzie 56-2-24252280 / [carolyn.mckenzie@sqm.com](mailto:carolyn.mckenzie@sqm.com)

Para contactarse con el departamento de prensa y comunicaciones, contacte a: Rosalia Vera / [rvera@imaginacion.cl](mailto:rvera@imaginacion.cl)

### Advertencia respecto a las proyecciones expresadas

Este comunicado de prensa contiene proyecciones según lo previsto por las disposiciones de refugio tributario de la Ley de Reforma de Litigios sobre Títulos Privados de 1995, de los Estados Unidos. Las proyecciones se identifican con el uso de palabras como: "anticipar", "planear o planificar", "creer", "estimar", "esperar", "estrategia", "debería", "deberá", y otras referencias similares a periodos en el futuro. Entre algunos ejemplos de proyecciones se incluyen las declaraciones que hacemos respecto al futuro comercial de la empresa, su desempeño económico futuro, su rentabilidad anticipada, sus ingresos y gastos, o cualquier otra información financiera, sinergias de costos anticipados y crecimiento de líneas de negocio o de productos y servicios.

Las proyecciones no son ni hechos históricos ni garantías de la rentabilidad a futuro. Más bien, son estimaciones que reflejan la gestión de SQM de acuerdo con la información con la que se dispone. Dado que las proyecciones son a futuro, éstas implican cierto riesgo, incertidumbre y otros factores que se encuentran fuera del control de la empresa, los que podrían llevar a que los resultados difieran de manera significativa de aquellos que se expresan en estas proyecciones. Por lo tanto, recomendamos que no se fíe completamente de estas proyecciones. Sugerimos a los lectores consultar los documentos archivados por SQM en la Comisión de Valores e Intercambio de los Estados Unidos, específicamente el informe anual más reciente en el Formulario 20-F en donde se identifican los factores de riesgo relevantes que podrían hacer que los resultados difieran de aquellos que se expresan en las proyecciones. Todas las proyecciones se basan en información a disposición de SQM a la presente fecha. SQM no se ve obligado a actualizar dichas proyecciones, ya sean por nueva información disponible, desarrollos a futuro o debido a cualquier otro motivo.

## Balance

(en millones de US\$)

	<i>Al 30 de jun</i> 2014	<i>Al 31 de dic.</i> 2013
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.460,3</b>	<b>2.455,0</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	545,4	476,6
Otros activos financieros corriente	451,2	460,2
Cuentas por Cobrar (1)	508,8	459,0
Existencias	893,2	955,5
Otros	61,7	103,7
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>2.227,7</b>	<b>2.312,6</b>
Otros activos financieros no corrientes	0,1	0,1
Inversiones Empresas Relacionadas	78,3	77,0
Propiedad, planta y equipos	1.969,3	2.054,4
Otros activos no corrientes	180,0	181,1
<b>Total Activos</b>	<b>4.688,0</b>	<b>4.767,6</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>582,5</b>	<b>722,6</b>
Otros pasivos financieros corrientes	216,3	401,4
Otros	366,2	321,2
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.593,4</b>	<b>1.612,7</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.391,6	1.417,4
Otros	201,8	195,3
Patrimonio antes de interés minoritario	2.456,4	2.376,6
Interés Minoritario	55,6	55,6
Total Patrimonio	2.512,0	2.432,2
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.688,0</b>	<b>4.767,6</b>
Liquidez (2)	4,2	3,4

(1) Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corriente + Cuentas por cobrar a EERR, corriente

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

<b>Estado de Resultados</b>				
<i>(en millones de US\$)</i>	<b>Segundo Trimestre</b>		<b>Acumulado al 30 de jun</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Ingresos</b>	<b>522,3</b>	<b>566,4</b>	<b>1.056,3</b>	<b>1.189,9</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad*	187,1	181,8	379,5	378,6
Yodo y Derivados	92,1	106,7	183,3	254,6
Litio y Derivados	52,0	50,5	104,1	92,4
Químicos Industriales	26,6	38,9	60,6	109,8
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	147,7	164,1	299,6	317,0
Otros Ingresos	16,8	24,4	29,2	37,4
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(317,7)</b>	<b>(325,9)</b>	<b>(640,0)</b>	<b>(658,9)</b>
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(59,3)</b>	<b>(52,7)</b>	<b>(116,2)</b>	<b>(104,3)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>145,3</b>	<b>187,8</b>	<b>300,2</b>	<b>426,7</b>
Gastos Administración	(23,5)	(27,4)	(44,8)	(50,7)
Costos Financieros	(15,1)	(14,3)	(30,9)	(27,4)
Ingresos Financieros	3,7	3,0	6,7	7,4
Diferencia de cambio	(2,6)	(4,1)	(4,3)	(8,8)
Otros	(6,9)	(2,0)	(15,3)	(5,4)
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>100,9</b>	<b>143,0</b>	<b>211,6</b>	<b>341,8</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(28,8)</b>	<b>(34,0)</b>	<b>(57,7)</b>	<b>(80,1)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>72,1</b>	<b>109,0</b>	<b>153,8</b>	<b>261,6</b>
Interés minoritario	(1,0)	(1,6)	(1,8)	(2,4)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>71,1</b>	<b>107,4</b>	<b>152,1</b>	<b>259,2</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,27	0,41	0,58	0,98

\*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad