



Para su publicación inmediata
INFORME DE RESULTADOS DE SQM PARA EL TERCER TRIMESTRE DEL
2013

Destacados

- SQM registró una utilidad neta de US\$398,1 millones en los primeros nueve meses del 2013.
- Las utilidades por ADR sumaron US\$1,51 en los primeros nueve meses del 2013, en comparación con US\$1,93 en el mismo periodo del 2012.
- Las ganancias en los primeros nueve meses del 2013 fueron unos 6,4% respecto el mismo periodo del 2012.

Santiago de Chile, 19 de noviembre de 2013 – La Sociedad Química y Minera de Chile S.A. ("SQM") (Bolsa de Comercio de Nueva York: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó **utilidades¹ para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013** de US\$398,1 millones (US\$1,51 por ADR), menores en comparación a los US\$507,4 millones (US\$ 1,93 por ADR) obtenidos durante el mismo periodo del 2012. El **margen bruto** alcanzó US\$575,2 millones (un 33,6% de los ingresos) en los nueve meses finalizados al 30 de septiembre del 2013, inferior a los US\$794,3 millones (un 43,4% de los ingresos) registrados en el mismo periodo del 2012. Los **ingresos** totalizaron US\$1.710,9 millones en los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013, representando una disminución de aproximadamente un 6,4% en comparación a los US\$1.828,2 millones registrados durante el mismo periodo del 2012.

La empresa también anunció las utilidades para el tercer trimestre del 2013, reportando una **utilidad neta** de US\$138,9 millones (US\$0,53 por ADR) en comparación con los US\$165,2 millones (US\$0,63 por ADR) reportados en el mismo periodo del 2012. El **margen bruto²** para el tercer trimestre del 2013 alcanzó los US\$148,5 millones, inferior a los US\$262,3 millones registrados en el mismo periodo del 2012. Los **ingresos** totalizaron US\$521,1 millones, una disminución de aproximadamente un 15,3% respecto al mismo periodo del 2012, cuando los ingresos totales alcanzaron US\$615,3 millones.

El gerente general de SQM, Patricio Contesse, señaló: "Los resultados obtenidos en el tercer trimestre se vieron afectados por la reciente incertidumbre en el mercado de cloruro de potasio. En la actualidad existen varios reportes que entregan información, tanto positiva como negativa, sobre el mercado de cloruro de potasio, generando incertidumbre en relación a los precios de los próximos meses. Creemos que la demanda del mercado es el indicador más relevante al momento de evaluar el comportamiento del mercado de cloruro de potasio, y nos mantenemos optimistas sobre los niveles de demanda total para el 2014. Además, nuestros costos totales de producción de cloruro de potasio están claramente por debajo del precio de mercado.

Además agregó: "En el mercado del yodo, se ha visto un crecimiento de la demanda ligeramente menor en los nueve meses finalizados al 30 de septiembre del 2013 a la estimada originalmente, y como era esperado, hemos visto incrementos de volumen por parte de competidores chilenos. Producto de la escasa disponibilidad de información pública de nuestros competidores, no tenemos una clara estimación sobre el crecimiento de la oferta, por esta razón, es difícil tener una clara estimación de nuestros volúmenes de venta para el 2014.

SQM

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



Por otro lado, Patricio Contesse, señaló, "Nos sentimos orgullosos de los resultados obtenidos en relación a los proyectos de reducción de costos que hemos llevado a cabo en toda la Compañía. La Compañía está avanzando en la dirección correcta, reduciendo costos y mejorando la productividad".

Análisis por segmento

Nutrición Vegetal de Especialidad ("NVE")

Los ingresos de SQM provenientes de la línea de negocio de NVE, para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013, totalizaron US\$533,3 millones, un aumento de 3,4% en comparación a los US\$515,9 millones en el mismo periodo del 2012.

En el tercer trimestre del 2013, los ingresos alcanzaron US\$154,7 millones, un 4,5% más bajos que los US\$161,9 millones registrados en el mismo periodo del 2012.

El mercado de NVE presentó un crecimiento estable de la demanda en comparación con el año anterior. No se ha observado una reducción de la oferta y no se espera un aumento de ésta por parte de los tres actores principales del mercado, incluyendo a SQM. Hemos visto un incremento en el volumen de ventas durante los primeros nueve meses del 2013 en comparación al mismo periodo del 2012, debido principalmente al aumento del volumen de ventas de nitrato de potasio.

Los precios para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013 de distintos productos dentro de la línea de negocios de NVE, disminuyeron entre un 5% y un 9% aproximadamente en comparación con los precios durante el mismo periodo del 2012. Esta disminución en los precios promedio de la línea de negocios de NVE fue menor a la observada en nuestro negocio de cloruro potasio, los que disminuyeron entre un 13% y un 15% aproximadamente respecto el mismo periodo. En general, los precios del nitrato de potasio son menos volátiles que otros fertilizantes, tales como el cloruro de potasio.

El **margen bruto** de NVE contribuyó en aproximadamente un 22% al margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013.

Yodo y derivados

Los ingresos por ventas de yodo y derivados durante los primeros nueve meses del 2013 totalizaron US\$358,4 millones, una caída de un 20,2% respecto a los US\$449,1 millones registrados durante el mismo periodo del 2012.

Los ingresos de yodo y derivados para el tercer trimestre del 2013 totalizaron US\$ 103,8 millones, una caída de un 29,9% en respecto a los US\$148,2 millones registrados durante el tercer trimestre del 2012.

Seguimos siendo los líderes mundiales en el mercado del yodo, y esperamos que la demanda total de este mercado mantenga su crecimiento en el 2013. Como se ha visto en los últimos trimestres, el crecimiento de la demanda de yodo es liderado por su uso en medios de contraste de rayos X, LCD y usos farmacéuticos. Sin embargo, vimos un menor crecimiento en la demanda en los nueve meses finalizados al 30 de septiembre que la esperada originalmente. Además, durante el 2013 hemos visto un aumento en la oferta de yodo debido al incremento en los volúmenes de venta de competidores chilenos. En consecuencia, nuestros volúmenes de ventas fueron menores comparados a los primeros nueve meses del 2012. Los precios en esta línea de negocios disminuyeron en aproximadamente un 3,7% durante los primeros nueve meses del año respecto al mismo periodo del 2012.

El **margen bruto** del segmento de yodo y derivados contribuyó en aproximadamente un 35% al margen bruto consolidado de SQM en los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013.

Litio y derivados

Los ingresos totales de litio y derivados totalizaron US\$148,4 millones durante los nueve meses finalizados al 30 de septiembre del 2013, una caída del 10,0% en comparación con los US\$164,9 millones registrado durante el mismo periodo del 2012.

Los ingresos por venta de litio y derivados aumentaron aproximadamente un 8,9% durante el tercer trimestre del 2013 respecto al mismo periodo del 2012. Los ingresos totalizaron US\$56,0 millones durante el tercer trimestre del 2013 en comparación con los US\$ 51,4 millones del mismo periodo del 2012.

El crecimiento de la demanda sigue liderado por el mercado de las baterías, junto con un crecimiento significativo de su uso en productos relacionados con vidrio y grasa. Creemos que el mercado del litio tiene condiciones para crecer en el corto y largo plazo, gracias a la creación de nuevas tecnologías relacionadas con el almacenamiento de energía, y esperamos un crecimiento del mercado entre un 5% y un 10% en el 2013 en comparación con el 2012. El volumen de ventas para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013 disminuyó un 20% en comparación con el volumen de ventas durante el mismo periodo del 2012. Sin embargo, el volumen de ventas durante el tercer trimestre fue aproximadamente un 47% más alto que el volumen de ventas registrado en el segundo trimestre del 2013.

Los precios promedio del litio y sus derivados han seguido su tendencia al alza y fueron aproximadamente un 22% más altos durante el tercer trimestre del 2013 que los precios promedio registrados durante el mismo periodo del 2012.

El **margen bruto** del segmento de litio y derivados contribuyó en aproximadamente un 12% al margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013.

Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (MOP y SOP)³

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013 alcanzaron los US\$472,3 millones, un aumento de un 3,4% en comparación con los US\$ 456,6 millones registrados en el mismo periodo del 2012.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio aumentaron un 18,2% en el tercer trimestre del 2013, en comparación al mismo periodo del 2012 alcanzando los US\$155,2 millones.

El volumen de ventas para el tercer trimestre del 2013 fue un 50% mayor que el volumen de ventas en comparación al mismo periodo del 2012, impulsado principalmente por las ventas en Sudamérica y Norteamérica, donde el mercado se mantiene más estable en comparación a otras regiones como India y China. Aún esperamos que el volumen de ventas para finales del 2013 sea aproximadamente entre 15% y un 20% mayor que el del año anterior.

Como resultado del anuncio inesperado de la empresa rusa *Uralkali*, el 30 de julio de 2013, sobre su decisión de poner término al acuerdo de comercialización de KCL que mantenía con la empresa bielorusa BPS (Belarus Potash Corporation), se ha observado una disminución en los precios del cloruro de potasio. Los precios promedio registrados en el tercer trimestre del 2013 fueron aproximadamente entre 50 y 70 US\$/Ton más bajos que los precios observados durante el segundo trimestre del 2013.

El **margen bruto** de cloruro de potasio y sulfato de potasio contribuyó en aproximadamente un 23% al margen bruto consolidado de SQM en los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013.

Químicos industriales

Los ingresos por químicos industriales para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013 alcanzaron US\$129,3 millones, una disminución de un 23,6% en comparación al mismo periodo del 2012, donde los ingresos totalizaron US\$169,3 millones.

Los ingresos para el tercer trimestre del 2013 fueron de US\$19,5 millones, inferior en un 77,2% en comparación con el mismo periodo del 2012, cuando los ingresos totalizaron US\$85,6 millones.

Como era de esperar, el volumen de ventas durante los primeros nueve meses finalizados al 30 de septiembre del 2013, disminuyó en comparación con el volumen de ventas durante el mismo periodo del 2012. Este es un resultado que se relaciona directamente con la disminución en la venta de sales solares⁴, un producto utilizado para fuentes de energía alternativa. Creemos que esta disminución en el volumen de ventas de sales solares continuará durante los últimos meses del 2013 y comienzos del 2014, sin embargo, esperamos una reactivación de los volúmenes de

ventas en 2015. La demanda de químicos industriales para usos tradicionales, tales como explosivos, detergentes y vidrio, entre otros, se mantuvo estable durante los nueve meses finalizados al 30 de septiembre del 2013.

El **margen bruto** de químicos industriales contribuyó aproximadamente un 6% al margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013.

Otros fertilizantes e ingresos adicionales

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes y otros ingresos adicionales alcanzaron una suma de US\$69,2 millones durante los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013, inferior los US\$72,5 millones alcanzados en el mismo periodo del año anterior.

Exploración de minerales metálicos

SQM reinició el año 2008 un programa sistemático de exploración metálica “*greenfield*”, fundamentalmente sobre sus concesiones de explotación de caliche. Este programa ha permitido a SQM definir 50 áreas de interés que han sido o siguen siendo exploradas por SQM o terceros. La inversión directa de SQM en el programa de exploración 2008-2013 alcanzará los US\$ 44 millones, incluyendo exploración en áreas “*greenfield*”, áreas de interés, blancos y pre-blancos.

Durante el último trimestre, se ha seguido avanzando con la exploración “*greenfield*” identificando 3 nuevas áreas de interés. Por otro lado, se ha continuado avanzando en las campañas de sondaje de Fiel Rosita.

Adicionalmente al trabajo de exploración propio, SQM ha estado desarrollando un programa de alianzas de exploración con terceros en su propiedad minera vía contratos de opciones. Los acuerdos contemplan un mecanismo de participación de SQM vía participación minoritaria y/o regalía sobre las ventas. El objetivo es que durante los próximos 5 años se mantengan bajo exploración cerca de 1 millón de hectáreas y la inversión en exploración de estos contratos alcance los US\$ 150 millones aproximadamente. Durante el tercer trimestre de 2013, se firmaron dos nuevos contratos de opciones y dos “*Memoranda of Understanding*” con tres empresas diferentes.

Finalmente, con fecha 11 de Septiembre de 2013 SQM vendió en US\$ 84 millones a Antofagasta Minerals (“AMSA”) el *royalty* que mantenía sobre el proyecto minero Antucoya, previamente vendido a AMSA en el año 2006.

Información financiera

Gastos de capital

En los últimos tres años, SQM ha invertido significativos montos de capital para proyectos de expansión en la mayoría de sus principales líneas de negocio. En el 2010, las inversiones se destinaron a la finalización de una nueva planta de nitrato de potasio de 300.000 toneladas métricas en Coya Sur, la cual incrementó la capacidad de producción total sobre un 45% alcanzando las 950.000 toneladas métricas. Esta nueva instalación mejoró la eficiencia y redujo los costos en relación a la producción de nitrato de potasio. Además, la Sociedad ha aumentado su producción de cloruro de potasio en aproximadamente un 40%, alcanzando las 2,0 millones de toneladas en los últimos tres años.

SQM planea seguir aumentando su producción de cloruro de potasio y sulfato de potasio durante los próximos 12 meses, para así alcanzar una capacidad de producción de 2,3 millones de toneladas. Este cloruro de potasio y sulfato de potasio será vendido en el mercado de cloruro de potasio, sulfato de potasio o utilizado como materia prima para los productos relacionados a la línea de negocios de Nutrición Vegetal de Especialidad.

Se espera que los gastos de capital para el 2013 alcancen aproximadamente los US\$ 400 millones, una cantidad inferior a los US\$500 millones estimados previamente. SQM se encuentra fijando sus gastos de capital para el 2014 pero se anticipa que los montos serán significativamente menores a los realizados en 2013. Esta estimación se publicará dentro de los próximos meses, una vez recibida la aprobación final del Directorio.

Gastos administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$76,1 millones (un 4,4% de los ingresos) para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre del 2013 respecto a los US\$ 74,3 millones (un 4,1% de los ingresos) registrados durante el mismo periodo del 2012.

Indicadores financieros

Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013 alcanzaron los US\$34,3 millones respecto a los US\$21,3 registrados en el mismo periodo del año anterior.

Otros Ingresos y Gastos Operativos

Como explicado anteriormente, durante el tercer trimestre se vendió el *royalty* que teníamos sobre el proyecto minero Antucoya por US\$84 millones a AMSA. Esta cantidad se refleja completamente como un beneficio antes de impuestos. El efecto neto en resultado del tercer trimestre fue de aproximadamente US\$ 67 millones.

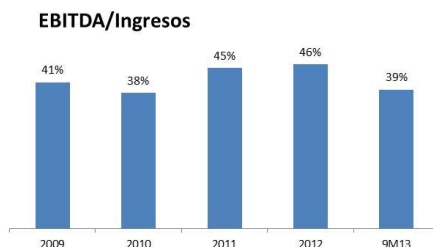
Además, como parte de nuestros esfuerzos de reducción de costos, estimamos costos totales de aproximadamente US\$12 millones.

Gasto por impuesto a la renta

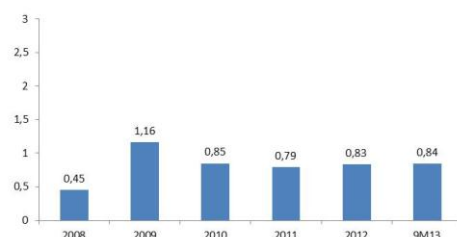
El gasto por impuesto a la renta alcanzó US\$117,1 millones para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre de 2013, representado una tasa de impuesto efectiva de 22,5%, en comparación a los gastos por impuesto a la renta de US\$173,9 millones durante el mismo periodo de 2012. El impuesto de primera categoría fue de un 20% durante ambos periodos.

Otros

Los márgenes de EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) fueron aproximadamente de un 39% para los nueve meses finalizados al 30 de septiembre del 2013, inferior respecto al margen de EBITDA alcanzado el tercer trimestre del 2012 que fue de aproximadamente un 46%. El margen de EBITDA para el tercer trimestre de 2013 fue de aproximadamente de un 34%.

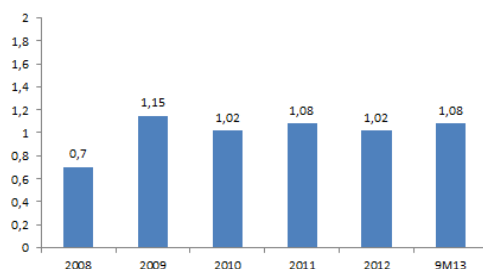


Deuda Financiera Neta/ EBITDA ajustado



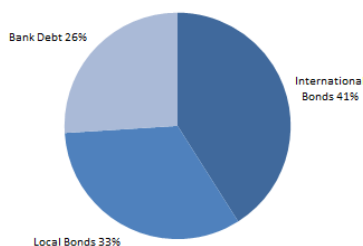
*EBITDA ajustado (últimos nueve meses) = ingreso bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización para los últimos 12 meses. Cifras de 2008 preparadas según los Principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP); el periodo 2009-2013 se atiende a las Normas internacionales de información financiera (IFRS).

Leverage*



*Razón de endeudamiento = Pasivos totales/Patrimonio total. Cifras de 2008 preparadas según los Principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP); el periodo 2009-2013 se atiende a las Normas internacionales de información financiera (IFRS).

Financial Debt Breakdown by Instrument



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) El sulfato de potasio (SOP, siglas en inglés) está incluido en la línea de negocio de Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio (MOP & SOP, siglas en inglés).
- 4) 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

Kelly O'Brien. 56-2-24252074 / kelly.obrien@sqm.com

Para contactarse con el departamento de prensa y comunicaciones, contacte a: Rosalia Vera / 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 fie 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 sept 2013</i>	<i>Al 31 de dic. 2012</i>
Activos corrientes totales	2.666,0	2.246,7
Efectivo y equivalente al efectivo	444,6	324,4
Otros activos financieros corriente	624,9	316,1
Cuentas por Cobrar (1)	563,5	612,0
Existencias	956,8	896,2
Otros	76,3	98,0
Activos no corrientes totales	2.309,2	2.169,7
Otros activos financieros no corrientes	7,0	29,5
Inversiones Empresas Relacionadas	77,2	70,3
Propiedad, planta y equipos	2.136,3	1.988,3
Otros activos no corrientes	88,7	81,6
Total Activos	4.975,3	4.416,4
Pasivos corrientes total	951,1	609,1
Otros pasivos financieros corrientes	395,2	152,8
Otros	555,9	456,3
Total pasivos no corrientes	1.629,5	1.619,9
Otros pasivos financieros no corrientes	1.450,4	1.446,2
Otros	179,1	173,7
Patrimonio antes de interés minoritario	2.337,9	2.132,8
Interés Minoritario	56,8	54,6
Total Patrimonio	2.394,7	2.187,4
Total Pasivos y Patrimonio	4.975,3	4.416,4
Liquidez (2)	2,8	3,7

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estado de Resultados				
<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Tercer Trimestre</i>		<i>Acumulado al 30 de sep</i>	
	2013	2012	2013	2012
Ingresos	521,1	615,3	1.710,9	1.828,2
Nutrición Vegetal de Especialidad*	154,7	162,0	533,3	515,9
Yodo y Derivados	103,8	148,2	358,4	449,1
Litio y Derivados	56,0	51,4	148,4	164,9
Químicos Industriales	19,5	85,6	129,3	169,3
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	155,2	131,3	472,3	456,6
Otros Ingresos	31,8	36,7	69,2	72,5
Costo de Ventas	(317,6)	(301,2)	(976,3)	(888,0)
Depreciación y amortización	(55,0)	(51,7)	(159,4)	(146,0)
Margen Bruto	148,5	262,3	575,2	794,3
Gastos Administración	(25,4)	(26,0)	(76,1)	(74,3)
Costos Financieros	(16,7)	(15,1)	(44,1)	(41,5)
Ingresos Financieros	2,4	7,5	9,7	20,2
Diferencia de cambio	(2,5)	(2,4)	(11,3)	(17,7)
Otros	71,5	(1,3)	66,1	6,0
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	177,8	225,0	519,6	686,9
Impuesto a la Renta	(36,9)	(57,6)	(117,1)	(173,9)
Resultado antes de interés minoritario	140,9	167,4	402,5	513,0
Interés minoritario	(2,0)	(2,2)	(4,4)	(5,6)
Resultado del ejercicio	138,9	165,2	398,1	507,4
Utilidad por acción (US\$)	0,53	0,63	1,51	1,93

*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad