



Para publicación inmediata SQM INFORMA RESULTADOS DEL CUARTO TRIMESTRE DE 2014

Puntos destacados

- SQM informó utilidades⁽¹⁾ por US\$296,4 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014.
- Las ganancias por ADR totalizaron US\$1,13 para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014, en comparación con los US\$1,77 para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.
- Los ingresos de los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014 fueron un 8,6% inferiores a los de los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

Santiago, Chile. 3 de marzo de 2015.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) informó hoy **ganancias para los doce meses concluidos al 31 de diciembre de 2014** de US\$296,4 millones (US\$1,13 por ADR), una baja respecto de los US\$467,1 millones (US\$1,77 por ADR) registrados en los doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2013. **El margen bruto⁽²⁾** alcanzó los US\$583,0 millones (28,9% de los ingresos) en los doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2014, cifra inferior a los US\$721,5 millones (32,7% de los ingresos) registrados en los doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2013. Los **ingresos** sumaron un total de US\$2.014,2 millones en los doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2014, lo que representa una disminución del 8,6% en comparación con los US\$2.203,1 millones informados en los doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2013.

Además, la Compañía anunció las ganancias para el cuarto trimestre del 2014, **informando una ganancia neta** de US\$78,0 millones (US\$0,30 por ADR) en comparación con los US\$69,0 millones (US\$0,26 por ADR) del cuarto trimestre de 2013. Esta comparación se ve afectada por la venta de derechos mineros a Antofagasta Minerals durante el cuarto trimestre de 2014, la cual tuvo un impacto por una vez, antes de impuestos, de US\$13 millones sobre el ingreso neto. El **margen bruto** en el cuarto trimestre del año 2014 alcanzó los US\$140,4 millones, cifra inferior a los US\$146,3 millones registrados en el cuarto trimestre de 2014. Los **ingresos** sumaron un total de US\$491,4 millones, una disminución de aproximadamente un 0,2% en comparación con el cuarto trimestre de 2013, cuando los ingresos alcanzaron los US\$492,2 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio Contesse, señaló: "Durante el año 2014, nos vimos afectados por la baja de los precios en el mercado del yodo. Los precios cayeron más de un 20% en comparación con el año 2013. A pesar de este entorno de precios más bajos, nos mantenemos confiados en nuestra reducción de costos y eficiencia operacional, y nos mantendremos competitivos. Trabajaremos en aumentar nuestra participación de mercado en el futuro".

"Los mercados de fertilizantes fueron positivos durante el año 2014; se estima que la demanda mundial en el mercado de cloruro de potasio alcanzó a aproximadamente 60 millones de toneladas y vimos una cierta recuperación de los precios en este mercado durante el segundo semestre de 2014. En el negocio de la nutrición vegetal de especialidad, los volúmenes de venta aumentaron más de un 3%, mientras que los precios se mantuvieron estables en comparación con el año 2013; esto llevó a un aumento de los ingresos en esta línea de negocio. Esperamos que este impulso continúe durante el 2015, donde se prevé un aumento de los volúmenes de ventas".

SQM

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



Sr. Contesse terminó con, “A pesar de los bajos precios en yodo, nitratos y litio durante el cuarto trimestre de 2014, comparado con el cuarto trimestre de 2013, nuestro margen EBITDA aumentó a 36,9% desde 35,5% durante el mismo periodo. Estos números prueban que nuestro programa de reducción de costos ha sido exitoso; esperamos mantener bajos costos y mantenernos bien posicionados para así reaccionar ágilmente ante cualquier cambio en la demanda o dinámica del mercado en todas las líneas negocio donde vendemos.”

Análisis de segmento

Nutrición vegetal de especialidad (NVE)

Los ingresos de la línea de negocio de NVE para 2014 totalizaron US\$708,0 millones, un aumento del 3,0% respecto a los \$687,5 millones para 2013.

Los ingresos del cuarto trimestre de 2014 alcanzaron US\$174,2 millones, un 3,3% menos que los US\$154,1 millones informados en el cuarto trimestre de 2013.

Volúmenes e ingresos de ventas de Nutrición vegetal de especialidad:

		2014	2013	2014/2013	
Nitrato de sodio	Mton	15,8	26,2	-10,4	-40%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	531,6	512,6	19,0	4%
Mezclas de especialidad	Mton	228,0	208,1	19,9	10%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	102,5	100,8	1,6	2%
Ingresos NVE	MMUS\$	708,0	687,5	20,6	3%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

El mercado NVE experimentó un fuerte crecimiento de la demanda durante 2014 en comparación con 2013. El crecimiento del mercado en el negocio del nitrato de potasio agrícola fue más de un 5%, gracias al crecimiento en América del Norte. Esperamos que la demanda en el nitrato de potasio siga creciendo por sobre el 5% en 2015.

En 2014, nuestros volúmenes de ventas en la línea de negocio de la nutrición vegetal de especialidad aumentaron un 3,6% en comparación con el volumen de ventas en 2013. El nitrato de potasio, nuestro producto más importante en esta línea de negocio, vio un crecimiento de alrededor del 5%. En general, los precios del nitrato de potasio son menos volátiles que aquellos de otros fertilizantes *commodity* como el cloruro de potasio; los precios en la línea de negocio se mantuvieron básicamente planos en el 2014 en comparación con el 2013.

El **margen bruto**⁽⁴⁾ del segmento NVE representó aproximadamente el 25% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses concluidos al 31 de diciembre de 2014.

Yodo y sus derivados

Los ingresos de yodo y derivados en 2014 fueron de US\$335,4 millones, una disminución del 27,2% respecto a los US\$461,0 millones generados en 2013.

Los ingresos por yodo y derivados para el cuarto trimestre de 2014 sumaron US\$72.4 millones, una disminución del 29,4% respecto a los US\$102,6 millones alcanzados durante el cuarto trimestre de 2013.

Volúmenes e ingresos de ventas del yodo y sus derivados:

		2014	2013	2014/2013	
Yodo y Derivados	Mton	8,8	9,3	-0,5	-5%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	335,4	461,0	-125,6	-27%

El crecimiento del mercado del yodo fue de aproximadamente 3% en 2014, y creemos que la demanda total del mercado alcanzó aproximadamente las 31.600 toneladas métricas, de las cuales SQM tenía una cuota de mercado de alrededor de 26%. La demanda fue liderada por el crecimiento de los medios de contraste de rayos X y de las industrias farmacéuticas. Esperamos ver un crecimiento de la demanda de más del 3% en 2015, en parte, debido a precios más bajos. Como era de esperar, los precios en el mercado del yodo sintieron una presión significativa durante 2014, en comparación con los últimos años.

SQM no estuvo inmune a esta presión y nuestros precios bajaron poco más de 23% en 2014 en comparación con el año 2013. Se prevé que los precios promedio seguirán disminuyendo a lo largo de 2015. Creemos que somos el productor de más bajo costo en Chile, por lo que estamos bien posicionados para enfrentar este desafiante ambiente.

Nuestros volúmenes de venta en la línea de negocio del yodo se redujeron en aproximadamente un 5% en los doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2014, en comparación con el período de doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2013. Esperamos que nuestros volúmenes de venta aumenten a medida que trabajamos para recuperar nuestra participación en este mercado.

El **beneficio bruto** del segmento del yodo y derivados representó aproximadamente el 24% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014.

Litio y sus derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$206,8 millones durante 2014, un aumento del 5,3% respecto a los US\$196,5 millones para 2013.

Los ingresos por litio y derivados aumentaron aproximadamente en un 8,9% durante el cuarto trimestre de 2014 respecto al cuarto trimestre de 2013. Los ingresos totales sumaron US\$52,4 millones durante el cuarto trimestre de 2014, en comparación con los US\$48,1 millones en el cuarto trimestre de 2013.

Volúmenes e ingresos de ventas del litio y sus derivados:

		2014	2013	2014/2013	
Litio y Derivados	Mton	39,5	36,1	3,4	10%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	206,8	196,5	10,4	5%

El mercado del litio continuó creciendo en 2014, lo que se atribuye principalmente al crecimiento en el mercado de las baterías recargables. El crecimiento de la demanda llegó a más del 9%, mientras que el crecimiento de la demanda en las baterías creció más de un 14%. Durante 2014 continuamos siendo un actor importante en el mercado del carbonato de litio; nuestra participación de mercado fue de aproximadamente 27%.

Durante el 2014, los precios en el mercado del carbonato de litio se redujeron ligeramente, lo que se reflejó en los precios promedio en esta línea de negocio, que se redujeron casi un 4% en 2014 en comparación con 2013. Se prevé que la competencia existente añadirá una nueva oferta en 2015, pero el crecimiento de la demanda debe ser superior a esta nueva oferta y, por lo tanto, estamos esperando que los precios promedio aumenten en 2015.

En 2014, nuestros volúmenes de ventas en la línea de negocio del litio aumentaron casi un 10% en comparación con 2013. Vimos volúmenes de ventas particularmente fuertes en el cuarto trimestre. Siendo éste el trimestre más alto del 2014. Esperamos que nuestros volúmenes de venta en 2015 se mantengan relativamente estables en comparación con 2014, con volúmenes de venta por un total apenas bajo las 40.000 toneladas métricas.

El **beneficio bruto** del segmento del litio y derivados representó aproximadamente el 15% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014.

Cloruro de potasio y sulfato de potasio (MOP y SOP)

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para 2014 totalizaron US\$584,3 millones, un aumento del 0,2% respecto a los US\$606,3 millones informados en 2013.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio aumentaron en un 11,4% en el cuarto trimestre de 2014, para alcanzar US\$149,3 millones, en comparación con los US\$134,0 millones informados para el cuarto trimestre de 2013.

Volúmenes e ingresos de ventas del cloruro de potasio (MOP) y sulfato de potasio (SOP):

		2014	2013	2014/2013	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	1.556,2	1434,9	121,2	8%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	584,3	606,3	-22,0	-4%

El mercado del cloruro de potasio vio una fuerte demanda en el año 2014, en el que se estima que la demanda alcanzó niveles cercanos a los 60 millones de toneladas métricas. No esperamos ver un mayor crecimiento del mercado durante el año 2015. Los precios en el mercado aumentaron durante el segundo semestre del 2014.

Seguimos tomando ventaja de nuestra desarrollada red de distribución, distribuyendo cloruro de potasio a los clientes en todo el mundo. Nuestro principal mercado sigue siendo Brasil que, en 2014, representó aproximadamente un tercio de nuestras ventas de cloruro de potasio. Si bien hay cierta incertidumbre en torno al mercado de fertilizantes *commodity* en 2015, esperamos que nuestros volúmenes de venta en el mercado del cloruro de potasio y sulfato de potasio se mantengan relativamente planos en 2015, en comparación con el año 2014.

El **beneficio bruto** del segmento del cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente el 28% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014.

Químicos industriales

Los ingresos por químicos industriales para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014 alcanzaron US\$101,9 millones, una disminución del 33,8% respecto a los US\$154,0 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

Los ingresos para el cuarto trimestre de 2014 totalizaron US\$18,9 millones, una disminución del 23,3% respecto a los US\$24,6 millones para el cuarto trimestre de 2012.

Volúmenes e ingresos de ventas de químicos industriales:

		2014	2013	2014/2013	
Nitratos Industriales	Mton	124,7	173,5	-48,8	-28%
Acido Bórico	Mton	0,8	2,0	-1,2	-62%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	101,9	154,0	-52,0	-34%

La demanda de químicos industriales para aplicaciones tradicionales se ha mantenido relativamente estable en comparación con el año 2013. Los volúmenes de ventas de sales solares⁽⁵⁾ en el año llegaron a poco más de 22.000 toneladas métricas, una baja significativa en comparación con el año 2013.

Con respecto al futuro, SQM ha cerrado de acuerdos de suministro de sales solares por más de 200.000 toneladas métricas, que serán suministradas a cuatro nuevos proyectos en África y América Latina entre 2015 y 2017. Se espera que la mayoría de estos volúmenes sea registrada durante los dos últimos años de ese período. Vamos a seguir ofreciendo nuevos negocios de sal solar en un esfuerzo por aumentar los volúmenes en más de las 200.000 toneladas métricas antes mencionadas. Las perspectivas en el mercado de la sal solar siguen siendo positivas, y se espera que en 2015 los volúmenes de ventas en esta línea de negocio sean superiores a los volúmenes de venta observados en 2014.

El **beneficio bruto** del segmento de los químicos industriales representó aproximadamente el 7% del margen bruto consolidado del SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014.

Otros fertilizantes commodity y otros ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes *commodity* y otros ingresos alcanzaron los US\$77,7 millones en los doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2014, lo que muestra una disminución en comparación con los US\$97,9 millones en los doce meses concluidos el 31 de diciembre de 2013.

Exploración metálica

Como parte del programa de exploración metálica, el que se desarrolla en nuestras concesiones mineras de caliche, hemos 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 de metales. SQM finalizó 2014 con 12 contratos vigentes, de los cuales 2 se firmaron durante el cuarto trimestre del año 2014. El objetivo de las alianzas de exploración de la Compañía es alcanzar una inversión proyectada en exploraciones de US\$20 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 en 2014 la inversión total alcanzó los US\$5 millones.

Información financiera

Inversión de capital

Durante 2014 nuestra inversión de capital total ascendió a US\$112 millones, relacionada principalmente con:

- Desarrollo de nuevos sectores de extracción y aumentos de producción tanto de nitratos como yodo en Nueva Victoria.
- Inversiones orientadas a mantener y mejorar la calidad de los productos terminados de nitratos.
- Exploración y construcción de pozos para sustentar la producción de largo plazo del Salar de Atacama.
- Implementación ERP corporativo SAP.

Gastos administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$96,5 millones (4,8% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014, en comparación con los US\$105,2 millones (4,8% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

Indicadores financieros

Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014 fueron de US\$47,2 millones, en comparación con los US\$45,9 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

Gasto por impuesto a la renta

Durante 2014 el gasto por impuesto a la renta alcanzó US\$108,5 millones, lo cual representa una tasa efectiva de impuesto del 26,3%, en comparación con el gasto por impuesto a la renta de US\$138,5 millones durante 2013. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue del 20% durante 2013 y 21% durante 2014.

Otros

El margen de EBITDA⁵ fue de aproximadamente un 37% para 2014. Los márgenes de EBITDA para 2013 fueron de aproximadamente un 38%. El margen de EBITDA de la Empresa para el cuarto trimestre de 2014 fue de aproximadamente un 37%.

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) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos.
- 4) 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 del margen bruto 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.
- 5) 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.

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

Carolyn McKenzie 56-2-2425-2280 / carolyn.mckenzie@sqm.com

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

María José Velozo / maria.jose.velozo@sqm.com

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

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 31 dic 2014</i>	<i>Al 31 de dic. 2013</i>
Activos corrientes totales	2.511,8	2.455,0
Efectivo y equivalente al efectivo	354,6	476,6
Otros activos financieros corriente	670,6	460,2
Cuentas por Cobrar (1)	475,3	459,0
Existencias	919,6	955,5
Otros	91,7	103,7
Activos no corrientes totales	2.151,8	2.312,6
Otros activos financieros no corrientes	0,4	0,1
Inversiones Empresas Relacionadas	75,8	77,0
Propiedad, planta y equipos	1.888,0	2.054,4
Otros activos no corrientes	187,7	181,1
Total Activos	4.663,7	4.767,6
Pasivos corrientes total	523,7	722,6
Otros pasivos financieros corrientes	213,2	401,4
Otros	310,5	321,2
Total pasivos no corrientes	1.840,3	1.612,7
Otros pasivos financieros no corrientes	1.574,2	1.417,4
Otros	266,0	195,3
Patrimonio antes de interés minoritario	2.239,8	2.376,6
Interés Minoritario	59,9	55,6
Total Patrimonio	2.299,7	2.432,2
Total Pasivos y Patrimonio	4.663,7	4.767,6
Liquidez (2)	4,8	3,4

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estado de Resultados		<i>Acumulado al 31 de dic</i>		
<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Cuarto trimestre</i>		2014	2013
	2014	2013		
Ingresos	491,4	492,2	2.014,2	2.203,1
Nutrición Vegetal de Especialidad*	174,2	154,1	708,0	687,5
Yodo y Derivados	72,4	102,6	335,4	461,0
Litio y Derivados	52,4	48,1	206,8	196,5
Químicos Industriales	18,9	24,6	101,9	154,0
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	149,3	134,0	584,3	606,3
Otros Ingresos	24,2	28,7	77,7	97,9
Costo de Ventas	(281,3)	(288,4)	(1.179,9)	(1.264,9)
Depreciación y amortización	(69,7)	(57,5)	(251,3)	(216,8)
Margen Bruto	140,4	146,3	583,0	721,5
Gastos Administración	(28,7)	(29,1)	(96,5)	(105,2)
Costos Financieros	(17,7)	(14,5)	(63,4)	(58,6)
Ingresos Financieros	4,5	2,9	16,1	12,7
Diferencia de cambio	(4,5)	(0,6)	(16,5)	(12,0)
Otros	8,4	(11,4)	(10,5)	54,7
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	102,4	93,5	412,2	613,1
Impuesto a la Renta	(21,3)	(21,5)	(108,4)	(138,5)
Resultado antes de interés minoritario	81,0	72,1	303,8	474,6
Interés minoritario	(3,1)	(3,1)	(7,4)	(7,5)
Resultado del ejercicio	78,0	69,0	296,4	467,1
Utilidad por acción (US\$)	0,30	0,26	1,13	1,77

*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad