



2017030038434

02/03/2017 13:22 Operador: ESALINAS
DIVISIÓN CONTROL FINANCIERO VALORES

Santiago, 2 de marzo de 2017

Señor
Carlos Pavez Tolosa
Superintendente
Superintendencia de Valores y Seguros
Avda. Libertador Bernardo O'Higgins 1449
Presente

De nuestra consideración:

En cumplimiento a lo indicado por esa Superintendencia de Valores y Seguros, adjuntamos una copia del comunicado que publicamos el día de ayer sobre los resultados de la Compañía al 31 de diciembre de 2016, en sus versiones en español e inglés.

Saludamos muy atentamente a usted,

SOCIEDAD QUÍMICA Y MINERA DE CHILE S.A.

Patricio de Solminihac T.
Gerente General
SQM S.A.



cc: Bolsa de Comercio de Santiago (vía ebox)
Bolsa de Valores de Valparaíso
Bolsa Electrónica de Chile
Archivo

SQM
El Trovador 4285, Piso 10
Las Condes, Santiago, Chile
Tel: (56 2) 2425 2485
Fax: (56 2) 2425 2493
www.sqm.com





For Immediate Release

SQM REPORTS EARNINGS FOR THE TWELVE MONTHS ENDED DECEMBER 31, 2016

Highlights

- SQM reported net income⁽¹⁾ for the twelve months ended December 31, 2016 of US\$278.3 million.
- Revenues during 2016 were US\$1,939.3 million, higher than revenues in the reported during 2015.
- EBITDA⁽²⁾ margin for the twelve months ended December 31, 2016 reached 39.2%, while EBITDA margins for the fourth quarter 2016 reached approximately 43.1%.
- SQM will hold a conference call to discuss these results on Thursday, March 2 at 10:00am ET (12:00pm Chile time).

Participant Dial-In (Toll Free): 1-855-238-1018

Participant International Dial-In: 1-412-542-4107

Webcast: <http://services.choruscall.com/links/sqm170302.html>

Santiago, Chile. March 1, 2017.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) reported **earnings today for the twelve months ended December 31, 2016** of US\$278.3 million (US\$1.06 per ADR), an increase from US\$213.2 million (US\$0.81 per ADR) reported for the twelve months ended December 31, 2015 (the 2016 results were affected by the write-off related to stopping the operations of the train, which had a one-time, before-tax effect of US\$32.8 million on net income, while the 2015 results were impacted by the stopping of the operations at Pedro de Valdivia, which had a one-time, before-tax impact of US\$57.7 million). **Gross profit⁽³⁾** reached US\$611.0 million (31.5% of revenues) for the twelve months ended December 31, 2016, higher than US\$542.7 million (31.4% of revenues) recorded for the twelve months ended December 31, 2015. **Revenues** totaled US\$1,939.3 million for the twelve months ended December 31, 2016, representing an increase of 12.2% compared to US\$1,728.3 million reported for the twelve months ended December 31, 2015.

The Company also announced earnings for the fourth quarter of 2016, **reporting net income** of US\$80.9 million (US\$0.31 per ADR) compared to US\$44.6 million (US\$0.17 per ADR) for the fourth quarter of 2015. **Gross profit** for the fourth quarter 2016 reached US\$204.8 million; higher than the US\$118.0 million recorded for the fourth quarter 2015. **Revenues** for the fourth quarter 2016 totaled US\$553.8 million, an increase of approximately 34.6% compared to the fourth quarter 2015, when revenues amounted to US\$411.3 million.

We entered into an agreement with the Department of Justice and the Securities and Exchange Commission, both of the United States of America pursuant to the terms disclosed by the Company on January 13, 2017. These agreements had a one-time impact on the fourth quarter 2016 results of US\$30.5 million.

SQM's Chief Executive Officer, Patricio de Solminihac, stated, "We ended 2016 with a very strong fourth quarter; our EBITDA reached US\$238.9 million, and contributed to the EBITDA of US\$761.0 million that we reported for the year. Higher lithium sales volumes and higher lithium average prices were the main contributors to these strong fourth quarter results, higher sales volumes related to potassium chloride, iodine and solar salts⁽⁴⁾ also played an important role."

"Lithium sales volumes almost reached 50,000 MT for the year, and average prices during the fourth quarter surpassed prices seen in earlier quarters during 2016. Sales volumes seen during the fourth quarter exceeded 14,000 MT, a record for us. We remain uncertain about future lithium prices, as new supply and timing of new projects will be an important factor during 2017. It is anticipated that new supply could enter the market during the second half of 2017. We believe lithium demand could grow over 10% per year in the near term."

SQM

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



He continued by saying, "As we look to take advantage of the strong lithium market, we will focus our production process on maximizing lithium yields, trying to reach similar sales volumes in 2017 as seen in 2016. This in turn could lead to a decrease in potassium chloride production in 2017, and potassium chloride sales volumes, that were up over 24% in 2016 compared to 2015, could decrease in the future. We believe in recent months, potassium chloride prices have reached a bottom, and in some cases, we have seen slight price recovery. However, we still believe that average prices in 2017 will be lower than average prices seen during 2016. In the SPN business line, prices decreased during 2016, and could decrease further in coming quarters."

He closed by saying, "Our sales volumes of iodine and derivatives grew over 13% when compared to the fourth quarter last year, reporting the strongest quarterly sales volumes seen in recent years, and the strongest annual sales volumes seen since 2012. Prices continued to decline as anticipated, but we regained market share in line with our objective, closing the year with a market share of approximately 29%. We expect sales volumes in 2017 to be slightly higher than sales volumes seen during 2016. We have seen prices stabilizing in recent months, however, we still expect average prices during 2017 to be lower than average prices reported during 2016."

Segment Analysis

Specialty Plant Nutrition (SPN)

Revenues from the SPN business line for the twelve months ended December 31, 2016 totaled US\$623.9 million, a decrease of 4.4% compared to \$652.3 million reported for the twelve months ended December 31, 2015.

Fourth quarter 2016 revenues reached US\$136.8 million, 8.8% lower than the US\$149.9 million reported in the fourth quarter of 2015.

Specialty Plant Nutrition Sales Volumes and Revenues:

		2016	2015	2016/2015	
Specialty Plant Nutrition Total Volumes	Th. MT	840.8	831.9	8.9	1%
Sodium Nitrate	Th. MT	24.4	26.0	-1.6	-6%
Potassium Nitrate and Sodium Potassium Nitrate	Th. MT	475.8	493.6	-17.8	-4%
Specialty Blends	Th. MT	213.5	203.9	9.6	5%
Other specialty plant nutrients (*)	Th. MT	127.2	108.4	18.7	17%
Specialty Plant Nutrition Revenues	MUS\$	623.9	652.3	-28.4	-4%

		4Q2016	4Q2015	2016/2015	
Specialty Plant Nutrition Total Volumes	Th. MT	189.9	195.6	-5.7	-3%
Sodium Nitrate	Th. MT	9.2	6.8	2.4	36%
Potassium Nitrate and Sodium Potassium Nitrate	Th. MT	97.6	109.0	-11.4	-10%
Specialty Blends	Th. MT	49.3	51.3	-2.0	-4%
Other specialty plant nutrients (*)	Th. MT	33.8	28.5	5.3	19%
Specialty Plant Nutrition Revenues	MUS\$	136.8	149.9	-13.1	-9%

*Includes trading of other specialty fertilizers.

Sales volumes during 2016 for this business line increased a slight 1% compared to 2015. Average prices during 2016 decreased approximately 5.4% compared to prices reported last year.

We expect to see continued growth in the water soluble market of about 5%, and we are well positioned to satisfy this growing demand. We remain confident in the future of the potassium nitrate and specialty fertilizer markets, and will continue to invest to develop and expand the market.

SPN gross profit⁽⁵⁾ accounted for approximately 24% of SQM's consolidated gross profit for the twelve months ended December 31, 2016.

Iodine and Derivatives

Revenues from sales of iodine and derivatives during the twelve months ended December 31, 2016 were US\$231.1 million, a decrease of 12.0% compared to US\$262.6 million generated for the twelve months ended December 31, 2015.

Revenues from sales of iodine and derivatives for the fourth quarter of 2016 amounted to US\$56.1 million, a decrease of 11.4% compared to US\$63.3 million achieved during the fourth quarter of 2015.

Iodine and Derivative Sales Volumes and Revenues:

		2016	2015	2016/2015	
Iodine and Derivatives	Th. MT	10.2	9.3	0.8	9%
Iodine and Derivatives Revenues	MUS\$	231.1	262.6	-31.4	-12%

		4Q2016	4Q2015	2016/2015	
Iodine and Derivatives	Th. MT	2.7	2.4	0.3	13%
Iodine and Derivatives Revenues	MUS\$	56.1	63.3	-7.2	-11%

Lower iodine revenues were the result of lower prices. During 2016, we continued to see a downward trend in iodine pricing, and average prices were approximately US\$23/kilogram, a decrease of about 19% compared to average prices seen during 2015. During the fourth quarter 2016, average prices fell to just below US\$21/kilogram. In recent months we have seen prices stabilize, and we are cautiously optimistic that prices may not deteriorate more during 2017. However, we expect our average price in 2017 will be lower than average prices seen during 2016.

Our sales volumes during 2016 totaled 10,200 MT, approximately 9% higher than sales volumes seen during 2015. We believe that global iodine demand grew slightly in 2016. We expect to increase our market share again in 2017. In line with our strategy in iodine, our increased sales volumes allowed us to increase our market share to approximately 29% in 2016. We currently have an effective capacity of 10,000 MT/year, with 9,000 MT coming from our most efficient plant in Nueva Victoria.

Gross profit for the Iodine and Derivatives segment accounted for approximately 7% of SQM's consolidated gross profit for the twelve months ended December 31, 2016.

Lithium and Derivatives

Revenues from lithium and derivatives totaled US\$514.6 million during the twelve months ended December 31, 2016, an increase of 130.8% compared to the US\$223.0 million for the twelve months ended December 31, 2015.

Lithium and derivatives revenues increased 180.8% during the fourth quarter of 2016 compared to the fourth quarter of 2015. Total revenues amounted to US\$176.8 million during the fourth quarter of 2016, compared to US\$63.0 million in the fourth quarter of 2015.

Lithium and Derivatives Sales Volumes and Revenues:

		2016	2015	2016/2015	
Lithium and Derivatives	Th. MT	49.7	38.7	10.9	28%
Lithium and Derivatives Revenues	MUS\$	514.6	223.0	291.6	131%

		4Q2016	4Q2015	2016/2015	
Lithium and Derivatives	Th. MT	14.5	10.9	3.7	34%
Lithium and Derivatives Revenues	MUS\$	176.8	63.0	113.8	181%

The lithium market exceeded expectations during 2016; world demand growth was robust, and we estimate that it was close to 14%. Supply did not keep the same pace, and therefore market prices saw historical increases. At the same time, we saw delays in some lithium projects, and this created tightness in the market, thus leading to significant pressure on market prices during 2016.

This pricing trend, coupled with higher sales volumes impacted our 2016 revenues. In line with our previous expectations, our sales volumes increased 28% during 2016 when compared to 2015, reaching 49.7k MT. Average prices for this business line increased an impressive 80% compared to average prices seen during 2015.

New supply and timing of new projects will be an important factor in determining lithium prices during 2017. It is anticipated that new supply will enter the market during the second half of 2017. Sales volumes for the business line in 2017 should be similar to those seen in 2016, however, we expect our product mix to shift, leading to higher lithium hydroxide sales volumes in 2017. We believe lithium hydroxide is increasingly becoming the preferred product used for lithium battery production related to electric vehicles, and we expect lithium hydroxide demand growth to outpace lithium carbonate demand growth in the upcoming years.

Gross profit for the Lithium and Derivatives segment accounted for approximately 55% of SQM's consolidated gross profit for the twelve months ended December 31, 2016.

Potassium: Potassium Chloride & Potassium Sulfate (MOP & SOP)

Potassium chloride and potassium sulfate revenues for 2016 totaled US\$403.3 million, a 6.3% decrease compared to the US\$430.6 million reported for the twelve months ended December 31, 2015.

Potassium chloride and potassium sulfate revenues increased 10.8% in the fourth quarter of 2016, totaling US\$107.3 million compared to the US\$96.8 million reported for the fourth quarter of 2015.

Potassium Chloride & Potassium Sulfate Sales Volumes and Revenues:

		2016	2015	2016/2015	
Potassium Chloride and Potassium Sulfate	Th. MT	1,534.7	1,241.8	292.8	24%
Potassium Chloride and Potassium Sulfate Revenues	MUS\$	403.3	430.6	-27.3	-6%

		4Q2016	4Q2015	2016/2015	
Potassium Chloride and Potassium Sulfate	Th. MT	410.6	326.1	84.5	26%
Potassium Chloride and Potassium Sulfate Revenues	MUS\$	107.3	96.8	10.4	11%

Revenues in the potassium chloride and potassium sulfate business line were impacted by potassium chloride prices. Average prices from the potassium chloride and potassium sulfate business line fell approximately 24% during 2016 when compared to 2015, reaching US\$263/MT. We previously disclosed, average prices did slightly recover during the end of 2016, and average prices in the fourth quarter were almost 6% higher than average prices reported during the third quarter 2016.

It is estimated that 2017 global potash demand may increase an additional 2 million tons. We will have better visibility into the potassium chloride market and pricing once contracts between the largest producers and China close – this should be in the coming months. At this point, we believe that average prices in 2017 will be lower than average prices reported during 2016. We believe we could see a decrease in potassium chloride production in 2017, and potassium chloride sales volumes, that were up over 24% in 2016 compared to 2015, could decrease in the future. These increased sales volumes seen during 2016 when compared to 2015, allowed us to get back to the sales volumes we saw in 2014.

Gross profit for potassium chloride and potassium sulfate accounted for approximately 7% of SQM's consolidated gross profit for the twelve months ended December 31, 2016.

Industrial Chemicals

Industrial chemicals revenues for the twelve months ended December 31, 2016 reached US\$104.1 million, a 6.8% increase compared to US\$97.6 million for the twelve months ended December 31, 2015.

Revenues for the fourth quarter of 2016 totaled US\$60.8 million, an increase of 233.6% compared to US\$18.2 million for the fourth quarter of 2015.

Industrial Chemicals Sales Volumes and Revenues:

		2016	2015	2016/2015	
Industrial Nitrates	Th. MT	128.9	126.1	2.8	2%
Industrial Chemicals Revenues	MUS\$	104.1	97.6	6.6	7%

		4Q2016	4Q2015	2016/2015	
Industrial Nitrates	Th. MT	75.3	21.2	54.1	255%
Industrial Chemicals Revenues	MUS\$	60.8	18.2	42.6	234%

Revenues in the industrial chemicals business line increased as a result of higher sales volumes. These higher sales volumes were related to increased sales volumes of solar salts, which totaled almost 60,000 MT this year, higher than our most recent estimates. Prices during 2016 remained flat compared to 2015.

Gross profit for the Industrial Chemicals segment accounted for approximately 6% of SQM's consolidated gross profit for the twelve months ended December 31, 2016.

Other Commodity Fertilizers & Other Income

Revenues from sales of other commodity fertilizers and other income reached US\$62.2 million in the twelve months ended December 31, 2016, lower than the US\$62.3 million for the twelve months ended December 31, 2015.

Financial Information

Capital Expenditures

Capex during 2016 reached approximately US\$120 million, and the majority of these expenditures were related to maintenance and the commencement of some expansion projects related to nitrate and lithium hydroxide production. In addition to these expenditures, we also invested US\$25 million in Minera Exar SA and US\$20 million in Elemental Minerals (now Kore Potash Limited).

During 2017, we expect capital expenditures to reach approximately US\$170 million, apart from maintenance we will invest in the construction of a new lithium hydroxide plant, and the expansion of our potassium nitrate capacity.

In 2017, we expect to invest around US\$100 million to the development of the Cauchari-Olaroz lithium project in Argentina. We have progressed with the engineering and design of the project, including, the hydrological model, and are confident that we will begin construction as planned during the first half of 2017.

Administrative Expenses

Administrative expenses totaled US\$88.4 million (4.6% of revenues) for the twelve months ended December 31, 2016, compared to US\$86.8 million (5.0% of revenues) recorded during the twelve months ended December 31, 2015.

Net Financial Expenses

Net financial expenses for the twelve months ended December 31, 2016 were US\$46.9 million, compared to US\$58.3 million recorded for the twelve months ended December 31, 2015.

Income Tax Expense

Income tax expense reached US\$133.0 million for the twelve months ended December 31, 2016, representing an effective tax rate of 32.0%, compared to an income tax expense of US\$83.8 million during the twelve months ended December 31, 2015. The Chilean corporate tax rate was 24.0% during the 2016 period and 22.5% during the 2015 period.

Other

The EBITDA margin was approximately 39.2% for the twelve months ended December 31, 2016. EBITDA margin for the twelve months ended December 31, 2015 was approximately 41.9%. The EBITDA margin for the fourth quarter of 2016 was approximately 43.1%.

Notes:

- 1) Net income refers to the comprehensive income attributable to controlling interests.
- 2) EBITDA = gross profit - administrative expenses + depreciation and amortization. EBITDA margin = EBITDA/revenues.
- 3) Gross profit corresponds to consolidated revenues less total costs, including depreciation and amortization and excluding administrative expenses.
- 4) Solar salts are a mix of 60% sodium nitrate and 40% potassium nitrate used for thermal energy storage.
- 5) A significant portion of SQM's costs of goods sold are costs related to common productive processes (mining, crushing, leaching, etc.) which are distributed among the different final products. To estimate gross profit by business line in both periods covered by this report, the Company employed similar criteria on the allocation of common costs to the different business areas. This gross profit distribution should be used only as a general and approximated reference of the margins by business line.

About SQM

SQM is an integrated producer and distributor of specialty plant nutrients, iodine, lithium, potassium-related fertilizers and industrial chemicals. Its products are based on the development of high quality natural resources that allow the Company to be a leader in costs, supported by a specialized international network with sales in over 110 countries. SQM's development strategy aims to maintain and strengthen the Company's position in each of its businesses.

The leadership strategy is based on the Company's competitive advantages and on the sustainable growth of the different markets in which it participates. SQM's main competitive advantages in its different businesses include:

- Low production costs based on vast and high quality natural resources;
- Know-how and its own technological developments in its various production processes;
- Logistics infrastructure and high production levels that allow SQM to have low distribution costs;
- High market share in all its core products;
- International sales network with offices in 20 countries and sales in over 110 countries;
- Synergies from the production of multiple products that are obtained from the same two natural resources;
- Continuous new product development according to the specific needs of its different customers;
- Conservative and solid financial position.

For further information, contact:

Gerardo Illanes 56-2-24252022 / gerardo.illanes@sqm.com

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

Irina Axenova 56-2-24252280 / irina.axenova@sqm.com

For media inquiries, contact:

Carolina García Huidobro / carolina.g.huidobro@sqm.com

Alvaro Cifuentes / Alvaro.cifuentes@sqm.com

Tamara Rebolledo / Tamara.rebolledo@sqm.com (Northern Region)

Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements

This news release contains "forward-looking statements" within the meaning of the safe harbor provisions of the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Forward-looking statements can be identified by words such as: "anticipate," "plan," "believe," "estimate," "expect," "strategy," "should," "will" and similar references to future periods. Examples of forward-looking statements include, among others, statements we make concerning the Company's business outlook, future economic performance, anticipated profitability, revenues, expenses, or other financial items, anticipated cost synergies and product or service line growth.

Forward-looking statements are neither historical facts nor assurances of future performance. Instead, they are estimates that reflect the best judgment of SQM management based on currently available information. Because forward-looking statements relate to the future, they involve a number of risks, uncertainties and other factors that are outside of our control and could cause actual results to differ materially from those stated in such statements. Therefore, you should not rely on any of these forward-looking statements. Readers are referred to the documents filed by SQM with the United States Securities and Exchange Commission, specifically the most recent annual report on Form 20-F, which identifies important risk factors that could cause actual results to differ from those contained in the forward-looking statements. All forward-looking statements are based on information available to SQM on the date hereof and SQM assumes no obligation to update such statements, whether as a result of new information, future developments or otherwise.

Balance Sheet		
<i>(US\$ Millions)</i>	<i>As of Dec. 31, 2016</i>	<i>As of Dec. 31, 2015</i>
Total Current Assets	2,335.1	2,682.3
Cash and cash equivalents	514.7	527.3
Other current financial assets	289.2	636.3
Accounts receivable (1)	451.0	402.1
Inventory	993.1	1,003.8
Others	87.1	112.7
Total Non-current Assets	1,883.6	1,961.5
Other non-current financial assets	14.1	0.5
Investments in related companies	133.1	79.3
Property, plant and equipment	1,532.7	1,683.6
Other Non-current Assets	203.6	198.1
Total Assets	4,218.6	4,643.8
Total Current Liabilities	580.3	702.9
Short-term debt	179.1	402.0
Others	401.2	300.9
Total Long-Term Liabilities	1,331.0	1,540.5
Long-term debt	1,093.4	1,290.2
Others	237.6	250.3
Shareholders' Equity before Minority Interest	2,246.1	2,339.8
Minority Interest	61.2	60.6
Total Shareholders' Equity	2,307.3	2,400.4
Total Liabilities & Shareholders' Equity	4,218.6	4,643.8
Liquidity (2)	4.0	3.8

(1) Accounts receivable + accounts receivable from related companies

(2) Current assets / current liabilities

Income Statement				
<i>(US\$ Millions)</i>	<i>For the 4th quarter</i>		<i>For the twelve months ended Dec. 31,</i>	
	2016	2015	2016	2015
Revenues	553.8	411.3	1,939.3	1,728.3
Specialty Plant Nutrition (1)	136.8	148.9	623.9	652.3
Iodine and Iodine Derivatives	56.1	63.3	231.1	262.6
Lithium and Lithium Derivatives	176.8	63.0	514.6	223.0
Industrial Chemicals	60.8	18.2	104.1	97.6
Potassium Chloride & Potassium Sulfate	107.3	96.8	403.3	430.6
Other Income	16.1	20.1	62.2	62.3
Cost of Goods Sold	(289.1)	(222.5)	(1,089.9)	(917.3)
Depreciation and Amortization (2)	(59.9)	(70.9)	(238.4)	(268.3)
Gross Profit	204.8	118.0	611.0	542.7
Administrative Expenses	(25.8)	(22.9)	(88.4)	(86.8)
Financial Expenses	(12.3)	(17.8)	(57.5)	(69.9)
Financial Income	2.6	3.0	10.5	11.6
Exchange Difference	1.0	(2.5)	0.5	(12.4)
Other	(36.0)	(11.9)	(61.2)	(84.2)
Income Before Taxes	134.4	65.8	414.9	301.1
Income Tax	(51.8)	(19.2)	(133.0)	(83.8)
Net Income before minority interest	82.5	46.6	281.9	217.3
Minority Interest	(1.7)	(2.0)	(3.6)	(4.2)
Net Income	80.9	44.6	278.3	213.2
Net Income per Share (US\$)	0.31	0.17	1.06	0.81

(1) Includes other specialty fertilizers

(2) D&A for FY2016 does not include depreciation related to fixed assets related to the closing of the train.
This amount (US\$32.8 million) is recognized under "Other".



Para su publicación inmediata
SQM REPORTA UTILIDADES PARA EL AÑO 2016

Puntos importantes

- SQM informó utilidades netas⁽¹⁾ durante los doce meses, finalizando el 31 de diciembre de 2016, por US\$278,3 millones.
- Los ingresos del año 2016 fueron de US\$1.939,3 millones, cifra superior a los ingresos registradas durante el año 2015.
- El margen de EBITDA⁽²⁾ para los doce meses finalizando el 31 de diciembre de 2016 alcanzó el 39,2%; mientras que el margen de EBITDA para el cuarto trimestre de 2016, fue aproximadamente del 43,1%.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves, 2 de marzo a las 10:00 am en NY (12:00 am en Chile).

Participantes en EE.UU.: 1-855-238-1018

Participantes fuera de EE.UU.: 1-412-542-4107

Webcast: <http://services.choruscall.com/links/sqm170302.html>

Santiago, Chile. 1 de marzo de 2017.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **utilidades netas para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2016** de US\$278,3 millones (US\$1,06 por ADR), un incremento desde los US\$213,2 millones (US\$0,81 por ADR) respecto a los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2015. (Los resultados en 2016 fueron afectados por la detención de las operaciones del ferrocarril, la que tuvo un efecto por una vez, antes de impuestos, de US\$32,8 millones en las utilidades netas del año, mientras los resultados en 2015 fueron afectados por la detención de las operaciones en Pedro de Valdivia, la que tuvo un efecto por una vez, antes de impuestos, de US\$57,7 millones). El **margen bruto**⁽³⁾ alcanzó US\$611,0 millones (31,5% de los ingresos) para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2016, superiores que los US\$542,7 millones (31,4% de los ingresos) registrados en los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015. Los **ingresos** totalizaron US\$1.939,3 millones para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2016, representando un aumento de 12,2% frente a los US\$1.728,3 millones que fueron reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015.

La Compañía también anunció utilidades netas para el cuarto trimestre de 2016, **reportando una utilidad neta** de US\$80,9 millones (US\$0,31 por ADR) en comparación con los US\$44,6 millones (US\$0,17 por ADR) registrados en el cuarto trimestre de 2015. El **margen bruto** para el cuarto trimestre de 2016 alcanzó los US\$204,8 millones, cifra superior a los US\$118,0 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2015. Los **ingresos** totalizaron US\$553,8 millones, un aumento de aproximadamente 34,6% en comparación con el cuarto trimestre de 2015, cuando los ingresos ascendieron a US\$411,3 millones.

Llegamos a acuerdos con el *Department of Justice (DOJ)* y la *Securities and Exchange Commission (SEC)*, ambos de los Estados Unidos de América, según los términos divulgados por la compañía el 13 de enero de 2017. Estos acuerdos tuvieron un impacto único sobre los resultados del cuarto trimestre de 2016, de US\$30.5 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, declaró: "Terminamos el 2016 con un gran cuarto trimestre; nuestro EBITDA alcanzó los US\$238,9 millones, contribuyendo al EBITDA de US\$761,0 millones que declaramos para el año. Los principales contribuyentes a estos sólidos resultados para el cuarto trimestre fueron los mayores volúmenes de venta de litio y un mayor precio promedio del litio; los mayores volúmenes de venta de a cloruro de potasio, yodo y sales solares⁽⁴⁾ también jugaron un papel importante."

SQM

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



"Los volúmenes de ventas de litio llegaron a casi 50.000 TM en el año, y los precios promedio durante el cuarto trimestre superaron los precios vistos en los trimestres anteriores del año 2016. Los volúmenes de ventas registrados durante el cuarto trimestre sobrepasaron los 14.000 TM, cifra récord para nosotros. Se mantiene la incertidumbre sobre el futuro de los precios del litio, ya que nueva oferta y la fecha de entrada de nuevos proyectos serán un factor importante durante 2017. Se anticipa que nuevos proyectos podrían ingresar al mercado durante el segundo semestre de 2017. En el corto plazo, estimamos que la demanda de litio podría crecer 10% anual."

El gerente general de SQM siguió diciendo: "Buscando aprovechar el fuerte mercado del litio, enfocaremos nuestro proceso de producción a maximizar los rendimientos de litio, intentando llegar el 2017 a volúmenes de ventas similares a los alcanzados durante 2016. Esto, a su vez, podría llevar a una disminución en la producción de cloruro de potasio en 2017, y los volúmenes de venta de esta línea de negocios, que aumentaron más de 24% el 2016 en comparación con el año 2015, podrían disminuir en el futuro. Creemos que en los últimos meses los precios del cloruro de potasio han tocado fondo, y en algunos casos hemos visto una leve recuperación de los precios. Sin embargo, aún creemos que los precios promedio en 2017 podrían ser más bajos que los precios promedio observados en 2016. En la línea de negocios SPN, los precios disminuyeron durante 2016 y podrían disminuir aún más en los próximos trimestres."

Concluyó diciendo: "Nuestros volúmenes de venta de yodo y sus derivados aumentaron más de 13% en comparación con el cuarto trimestre del año pasado, reportando los mayores volúmenes de venta trimestrales de los últimos años y los volúmenes de venta anuales más altos observados desde 2012. Los precios siguieron disminuyendo, tal como estaba previsto, pero siguiendo nuestro objetivo, hemos recuperado participación de mercado, cerrando el año con un 29% de las ventas mundiales. Esperamos que los volúmenes de ventas durante 2017 sean ligeramente superiores que los observados durante 2016. Respecto a los precios, hemos observado una estabilización en los últimos meses, sin embargo, aún esperamos que los precios promedio durante 2017 sean más bajos que los precios promedio reportados durante 2016."

Análisis segmentario

Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de nuestra línea de negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad para los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2016 fueron de US\$623,9 millones, cifra inferior a los US\$652,3 millones registrados para igual período de 2016.

Durante el cuarto trimestre de 2016, los ingresos alcanzaron los US\$136,8 millones, menor a los US\$149,9 millones reportados en el cuarto trimestre de 2015.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de especialidad:

		2016	2015	2016/2015	
Volúmenes Totales NVE	Mton	840,8	831,9	8,9	1%
Nitrato de sodio	Mton	24,4	26,0	-1,6	-6%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	475,8	493,6	-17,8	-4%
Mezclas de especialidad	Mton	213,5	203,9	9,6	5%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	127,2	108,4	18,7	17%
Ingresos NVE	MMUS\$	623,9	652,3	-28,4	-4%

		4T2016	4T2015	2016/2015	
Volúmenes Totales NVE	Mton	189,9	195,6	-5,7	-3%
Nitrato de sodio	Mton	9,2	6,8	2,4	36%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	97,6	109,0	-11,4	-10%
Mezclas de especialidad	Mton	49,3	51,3	-2,0	-4%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	33,8	28,5	5,3	19%
Ingresos NVE	MMUS\$	136,8	149,9	-13,1	-9%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

En esta línea de negocios, los volúmenes de ventas durante el 2016 aumentaron un magro 1% en comparación con 2015. Los precios promedio durante 2016 disminuyeron aproximadamente 5,4% en comparación con los precios registrados el año pasado.

Esperamos ver un crecimiento continuo del mercado soluble en agua de aproximadamente 5%, y estamos bien posicionados para satisfacer esta creciente demanda. Seguimos confiados en el futuro del nitrato de potasio y los mercados de fertilizantes de especialidad, y seguiremos invirtiendo en desarrollar y expandir este mercado.

El **margen bruto**⁽⁶⁾ de SPN representó aproximadamente un 24% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016.

Yodo y Derivados

Los ingresos de ventas del yodo y derivados durante los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016 fueron de US\$231,1 millones, una disminución del 12,0% en comparación con los US\$262,6 millones reportados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2015.

Los ingresos del cuarto trimestre de 2016 por yodo y derivados ascendieron a US\$56,1 millones, una disminución del 11,4% en comparación con los US\$63,3 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2015.

Ventas e Ingresos de Volúmenes de Yodo y Derivados:

		2016	2015	2016/2015	
Yodo y Derivados	Mton	10,2	9,3	0,8	9%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	231,1	262,6	-31,4	-12%

		4T2016	4T2015	2016/2015	
Yodo y Derivados	Mton	2,7	2,4	0,3	13%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	56,1	63,3	-7,2	-11%

La disminución en los ingresos por yodo fue el resultado de una disminución en los precios. Durante 2016, seguimos viendo una tendencia a la baja en el precio del yodo; los precios promedio fueron de aproximadamente US\$23/kilogramo, una disminución de aproximadamente 19% en comparación con el promedio de los precios observados durante 2015. Durante el cuarto trimestre de 2016, los precios promedio cayeron a poco menos de US\$21/kilogramo. En los últimos meses hemos visto una estabilización en los precios; nos sentimos cautelosamente optimistas de que los precios podrían no deteriorarse más durante 2017. Sin embargo, esperamos que nuestro precio promedio en 2017 sea más bajo que el precio promedio observado durante 2016.

Nuestros volúmenes de ventas durante 2016 totalizaron 10.200 TM, aproximadamente 9% más que el volumen de ventas observado durante 2015. Creemos que la demanda global de yodo creció ligeramente en 2016. Esperamos nuevamente aumentar nuestra participación en el mercado en 2017. En línea con nuestra estrategia en yodo, nuestros mayores volúmenes de ventas nos permitieron aumentar nuestra participación de mercado a casi 29% en 2016. Actualmente tenemos una capacidad efectiva de 10.000 TM/año, con 9.000 TM provenientes de nuestra planta más eficiente en Nueva Victoria.

El **margen bruto** para el segmento del Yodo y Derivados representó aproximadamente un 7% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016.

Litio y Derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$514,6 millones durante los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2016, un incremento del 130,8% frente a los US\$223,0 millones reportados para el mismo período de 2015.

Los ingresos por litio y derivados durante el cuarto trimestre de 2016 aumentaron un 180,8% en comparación con los del cuarto trimestre de 2015. Los ingresos totales ascendieron a US\$176,8 millones durante el cuarto trimestre de 2016, en comparación con los US\$63,0 millones en el cuarto trimestre de 2015.

Volúmenes de ventas e ingresos por Litio y Derivados:

		2016	2015	2016/2015	
Litio y Derivados	Mton	49,7	38,7	10,9	28%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	514,6	223,0	291,6	131%

		4T2016	4T2015	2016/2015	
Litio y Derivados	Mton	14,5	10,9	3,7	34%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	176,8	63,0	113,8	181%

El mercado de litio superó las expectativas durante 2016; el crecimiento de la demanda global fue robusto y estimamos que se acercó al 14%. La oferta no mantuvo el mismo ritmo, por consiguiente, los precios de mercado reflejaron aumentos históricos. Al mismo tiempo vimos retrasos en algunos proyectos de litio, lo que creó tensión en el mercado y derivó en una considerable presión sobre los precios de mercado durante 2016.

La tendencia de precios, junto con mayores volúmenes de ventas, impactó nuestros ingresos para 2016. En línea con nuestras expectativas, nuestros volúmenes de ventas aumentaron 28% durante 2016 en comparación con 2015, alcanzando 49,700 TM. Los precios promedio para esta línea de negocios aumentaron un impresionante 80% en comparación con los precios promedios observados durante 2015.

Nueva oferta y la fecha de entrada de nuevos proyectos serán factores importantes en la determinación de los precios del litio durante 2017. Se anticipa que una nueva oferta ingresará al mercado durante el segundo semestre de 2016; Los volúmenes de ventas para la línea de negocios en 2017 deberían ser similares a los observados durante 2016; sin embargo, esperamos que nuestra mezcla de productos cambie, llevando a mayores volúmenes de venta de hidróxido de litio en 2017. Creemos que el hidróxido de litio se está convirtiendo cada vez más en el producto de preferencia utilizado para la producción relacionada con baterías para vehículos eléctricos, y esperamos que el crecimiento de la demanda de hidróxido de litio sobrepase el crecimiento de la demanda de carbonato de litio durante los próximos años.

El **margen bruto** del segmento del Litio y Derivados representó aproximadamente un 55% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016.

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

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016 totalizaron US\$403,3 millones, una disminución del 6,3% en comparación con el mismo periodo de 2015, cuando los ingresos ascendieron a US\$430,6 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio subieron un 10,8% en el cuarto trimestre de 2016, alcanzando los US\$107,3 millones, en comparación con US\$96,8 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2015.

Volúmenes de ventas e ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio:

		2016	2015	2016/2015	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	1.534,7	1.241,8	292,8	24%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	403,3	430,6	-27,3	-6%

		4T2016	4T2015	2016/2015	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	410,6	326,1	84,5	26%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	107,3	96,8	10,4	11%

Los ingresos de la línea de negocios de cloruro de potasio y sulfato de potasio se vieron impactados por los precios del cloruro de potasio. Los precios promedios de esta línea de negocios cayeron aproximadamente 24% durante el 2016 en comparación con 2015, alcanzando los US\$263/MT. Anteriormente informamos que los precios promedio se recuperaron levemente al final de 2016, y los precios promedio en el cuarto trimestre fueron aproximadamente un 6% más altos que los precios promedio reportados durante el tercer trimestre de 2016.

Se estima que en 2017 la demanda global de potasio podría aumentar en 2 millones de toneladas adicionales. Tendremos mayor visibilidad sobre el mercado de cloruro de potasio una vez finalizados los contratos entre los mayores productores y China, lo que debe suceder en los próximos meses. En este momento, estimamos que los precios promedio en 2017 serán más bajos que los precios promedio registrados durante 2016. Creemos que podríamos observar una disminución en la producción de cloruro de potasio en 2017, y los volúmenes de venta de cloruro de potasio, que aumentaron más de 24% en 2016 en comparación con 2015, podrían disminuir en el futuro.

El aumento en volúmenes de ventas visto en 2016 en comparación con 2015, nos permitió volver a los volúmenes de venta observados en 2014.

El margen bruto de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 7% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016.

Químicos industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016 alcanzaron los US\$104,1 millones, un 6,8% superior a los US\$97,6 millones registrados durante el mismo período de 2015.

Los ingresos para el cuarto trimestre de 2016 totalizaron US\$60,8 millones, un aumento del 233,6% en comparación con las cifras de ingresos para el cuarto trimestre de 2015, que alcanzaron los US\$18,2 millones.

Volúmenes de ventas e ingresos por Químicos Industriales:

		2016	2015	2016/2015	
Nitratos Industriales	Mton	128,9	126,1	2,8	2%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	104,1	97,6	6,6	7%

		4T2016	4T2015	2016/2015	
Nitratos Industriales	Mton	75,3	21,2	54,1	255%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	60,8	18,2	42,6	234%

Los ingresos de la línea de negocios de químicos industriales aumentaron como consecuencia de los mayores volúmenes de ventas. Estos mayores volúmenes de ventas estuvieron relacionados con un aumento en los volúmenes de ventas de sales solares, que ascendieron a casi 60.000 TM este año, superior a nuestras estimaciones más recientes. Los precios durante 2016 se mantuvieron estables respecto a 2015.

El margen bruto del negocio de Químicos Industriales representó aproximadamente un 6% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016

Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron los US\$62,2 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016, un monto menor que los US\$62,3 millones registrados durante el mismo período de 2015.

Información Financiera

Inversiones de Capital

Durante 2016 los gastos de capital alcanzaron aproximadamente US\$120 millones, y la mayoría de estos gastos estuvieron relacionados con mantención y con el inicio de algunos proyectos de expansión relativos a la producción de nitratos y de hidróxido de litio. Además de estos gastos, también invertimos US\$ 25 millones en Minera Exar SA y US \$ 20 millones en Elemental Minerals (ahora Kore Potash Limited).

Durante 2017 esperamos que los gastos de capital lleguen aproximadamente a los US\$170 millones. Además de la mantención, invertiremos en la construcción de una nueva planta de hidróxido de litio y en la expansión de nuestra capacidad de nitrato de potasio.

En 2017 esperamos invertir aproximadamente US\$100 millones en el desarrollo del proyecto de litio Caucharí-Olaroz en Argentina. Hemos avanzado en la ingeniería y diseño del proyecto, incluyendo el modelo hidrológico, y estamos confiados de que comenzaremos la construcción según lo previsto, durante el primer semestre de 2017.

Gastos administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$88,4 millones (4,6% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016, en comparación con los US\$86,8 millones (5,0% de los ingresos) registrados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2015.

Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016 fueron de US\$ 46,9 millones, en comparación con los US\$58,3 millones registrados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2015.

Gastos por Impuesto a la Renta

El gasto por impuesto a la renta alcanzó los US\$133,0 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016, lo que representa una tasa efectiva de impuestos del 32,0%, en comparación con un gasto por impuesto a la renta de US\$83,8 millones durante los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2015. La tasa del impuesto corporativo chileno fue de un 24,0% durante el período de 2016 y de un 22,5% durante el período de 2015.

Otros

El margen de EBITDA fue de aproximadamente 39,2% para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016. El margen de EBITDA para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2015 fue de aproximadamente 41,9%. El margen de EBITDA para el cuarto trimestre de 2016 fue de aproximadamente 43,1%.

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos.
- 3) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 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.
- 5) Una porción significativa del costo de ventas de SQM corresponde a costos relacionados con procesos de producción compartidos (minería, lixiviación, etc.), los que se distribuyen entre los diferentes productos finales. Para estimar el margen bruto por línea de negocio en ambos períodos cubiertos por el presente informe, la Compañía utilizó criterios similares para asignar los costos compartidos entre las diferentes áreas de negocio. Esta distribución de margen bruto debe ser utilizado solamente a modo de referencia como una aproximación general de los márgenes por línea 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 110 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 110 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
Irina Axenova 56-2-24252280 / irina.axenova@sqm.com

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Carolina García Huidobro / carolina.g.huidobro@sqm.com
Alvaro Cifuentes / alvaro.cifuentes@sqm.com
Tamara Rebolledo / tamara.rebolledo@sqm.com (Zona Norte)

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 períodos 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.

Balance		
<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 31 de dic 2016</i>	<i>Al 31 de dic. 2015</i>
Activos corrientes totales	2.335,1	2.682,3
Efectivo y equivalente al efectivo	514,7	527,3
Otros activos financieros corriente	289,2	636,3
Cuentas por Cobrar (1)	451,0	402,1
Existencias	993,1	1.003,8
Otros	87,1	112,7
Activos no corrientes totales	1.883,6	1.961,5
Otros activos financieros no corrientes	14,1	0,5
Inversiones Empresas Relacionadas	133,1	79,3
Propiedad, planta y equipos	1.532,7	1.683,6
Otros activos no corrientes	203,6	198,1
Total Activos	4.218,6	4.643,8
Pasivos corrientes total	580,3	702,9
Otros pasivos financieros corrientes	179,1	402,0
Otros	401,2	300,9
Total pasivos no corrientes	1.331,0	1.540,5
Otros pasivos financieros no corrientes	1.093,4	1.290,2
Otros	237,6	250,3
Patrimonio antes de interés minoritario	2.246,1	2.339,8
Interés Minoritario	61,2	60,6
Total Patrimonio	2.307,3	2.400,4
Total Pasivos y Patrimonio	4.218,6	4.643,8
Liquidez (2)	4,0	3,8

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estado de Resultados			Acumulado al 31 de diciembre	
<i>(en millones de US\$)</i>	Cuarto trimestre			
	2016	2015	2016	2015
Ingresos	553,8	411,3	1.939,3	1.728,3
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	136,8	149,9	623,9	652,3
Yodo y Derivados	56,1	63,3	231,1	262,6
Litio y Derivados	176,8	63,0	514,6	223,0
Químicos Industriales	60,8	18,2	104,1	97,6
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	107,3	96,8	403,3	430,6
Otros Ingresos	16,1	20,1	62,2	62,3
Costo de Ventas	(289,1)	(222,5)	(1.089,9)	(917,3)
Depreciación y amortización (2)	(59,9)	(70,9)	(238,4)	(268,3)
Margen Bruto	204,8	118,0	611,0	542,7
Gastos Administración	(25,8)	(22,9)	(88,4)	(86,8)
Costos Financieros	(12,3)	(17,8)	(57,5)	(69,9)
Ingresos Financieros	2,6	3,0	10,5	11,6
Diferencia de cambio	1,0	(2,5)	0,5	(12,4)
Otros	(36,0)	(11,9)	(61,2)	(84,2)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	134,4	65,8	414,9	301,1
Impuesto a la Renta	(51,8)	(19,2)	(133,0)	(83,8)
Resultado antes de interés minoritario	82,5	46,6	281,9	217,3
Interés minoritario	(1,7)	(2,0)	(3,6)	(4,2)
Resultado del ejercicio	80,9	44,6	278,3	213,2
Utilidad por acción (US\$)	0,31	0,17	1,06	0,81

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad

(2) D&A para el año 2016 no incluye depreciación asociada con detención de operación de activos fijos del ferrocarril (US\$32,8), la que se reconoce en el rubro "Otros".