



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\$238,6 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**⁽⁵⁾ 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 2017. 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 período 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 periodo 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			<i>Acumulado al 31 de diciembre</i>	
<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Cuarto trimestre</i>		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	(289,4)	(222,5)	(1.089,9)	(917,3)
Depreciación y amortización (2)	(59,6)	(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".