

Para su publicación inmediata

## SQM REPORTA UTILIDADES PARA LOS SEIS PRIMEROS MESES DEL AÑO, FINALIZANDO EL 30 DE JUNIO DE 2016

### Puntos importantes

- SQM informó utilidades netas<sup>(1)</sup> durante los seis primeros meses del año, finalizando el 30 de junio de 2016, por US\$141,6 millones.
- Las ganancias por ADR totalizaron US\$0,54 para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2016, en comparación con los US\$0,59 para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2015.
- Los ingresos durante el primer semestre de 2016 fueron de US\$881,5 millones, levemente superiores a los registrados en la primera mitad de 2015.

**Santiago, Chile. 24 de agosto de 2016.** - La Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **utilidades para los seis primeros meses del año, finalizando el 30 de junio de 2016**, por un monto de US\$141,6 millones (US\$0,54 por ADR), una disminución respecto a los US\$154,9 millones (US\$0,59 por ADR) reportados para los seis primeros meses del año, terminando el 30 de junio de 2015. El **margen bruto**<sup>(2)</sup> alcanzó US\$260,5 millones (29,6% de los ingresos) para el mismo período de tiempo, cifra inferior a los US\$295,2 millones (33,9% de los ingresos) registrados durante los seis meses primeros meses del año anterior. Respecto a **los ingresos, estos** totalizaron US\$881,5 millones para los seis meses terminados al 30 de junio de 2016, lo que representa un incremento del 1,1% frente a los US\$871,8 millones reportados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2015.

La compañía también anunció utilidades para el segundo trimestre de 2016, **reportando una utilidad neta** de US\$83,1 millones (US\$ 0,32 por RDA) en comparación con los US\$83,2 millones (US\$0,32 por RDA) registrados durante el segundo trimestre de 2015. **El margen bruto** durante el segundo trimestre de 2016 alcanzó los US\$146,9 millones; menor a los US\$164,6 millones registrados durante el segundo trimestre de 2015. **Los ingresos** alcanzaron los US\$489,6 millones, un aumento de aproximadamente un 1,1% en comparación con el segundo trimestre de 2015, cuando los ingresos ascendieron a US\$484,2 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, declaró al respecto: "Durante el primer semestre de 2016 observamos un mayor volumen de cloruro de potasio, yodo, litio y nutrientes vegetales de especialidad. Estos mayores volúmenes de ventas estuvieron en línea con nuestras expectativas, al igual que las tendencias del mercado en general: altos precios de litio, el mantenimiento de la tendencia a la baja de los precios del yodo y menores precios promedio de productos de potasio".

"En el mercado de los fertilizantes, los volúmenes de venta de cloruro de potasio durante los primeros seis meses de 2016 aumentaron más de un 14% en comparación con el mismo período del año pasado. Esperamos que los volúmenes de ventas para 2016 sea al menos un 20% mayor que los volúmenes de ventas que vimos el año pasado. Tras el cierre de contratos de cloruro de potasio entre otros productores de potasa y China, hemos visto una leve recuperación de precios recientemente, y estimamos que esta tendencia continuará durante el resto del año 2016."

"La determinación de precios en la línea de negocio de nutrición vegetal de especialidad ha sido más estable que en la línea de negocio de cloruro de potasio y sulfato de potasio, pero sí vimos una ligera disminución de casi un 4% durante el primer semestre del año, como resultado de los menores precios en el mercado del cloruro de potasio. Estos menores precios fueron compensados principalmente por mayores volúmenes de ventas, específicamente

### **SQM**

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



relacionadas con nuestros productos solubles en agua, un mercado en el que todavía esperamos observar crecimiento mercantil durante 2016."

"Nuestros volúmenes de ventas de yodo continúan creciendo; prueba de ello, durante el segundo trimestre reportamos los mayores volúmenes de ventas que hemos visto en años. Sin embargo, no esperamos que la presión sobre los precios a la baja se atenúe en un futuro próximo."

Luego prosiguió: "Seguimos creyendo en el mercado de las sales solares<sup>(3)</sup>, pero debido a algunos retrasos en los proyectos de plantas de energía solar concentrada, se estima que el volumen de ventas de sales solares durante 2016 no llegará a las 70.000 MT que habíamos previsto en un principio. Estimamos que la mayoría de estos volúmenes de ventas se retrasarán".

Finalmente, Patricio de Solminihac concluyó: "El mercado de litio sigue exigiendo una mayor oferta de los principales actores. En respuesta a esta necesidad, nuestros volúmenes de ventas crecieron más de un 30% durante el primer semestre de este año, en comparación al de 2015. Esperamos que nuestros volúmenes de ventas superen nuestras expectativas originales, y observemos volúmenes de ventas con un 25% más en comparación con el año pasado. Además, estos mayores volúmenes se verán enfatizados por los precios más altos tanto de carbonato de litio, como de hidróxido de litio, lo que dará lugar a ingresos récord de litio durante el año 2016. En otras noticias sobre el litio, seguimos caminando juntos con nuestro socio *Lithium Americas* en nuestro estudio de viabilidad en relación con el proyecto de litio Caucharí-Olaroz, en Argentina. Nos complace anunciar que esperamos que la capacidad de producción podría alcanzar las 50.000 MT. Esta capacidad será introducida en el mercado en dos etapas de 25.000MT cada una, y como estaba previsto, estamos anticipando que la construcción se iniciará en el primer semestre 2017."

## **Análisis segmentario**

### Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de nuestra línea de negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad para los seis meses terminados el 30 de junio del año 2016, fue de US\$332,2 millones, similar a los US\$335,3 millones registrados durante los seis primeros meses de 2015.

Durante el segundo trimestre de 2016, los ingresos alcanzaron los US\$191,1 millones, similar a los US\$192,2 millones de dólares reportados en el segundo trimestre de 2015.

### **Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de especialidad:**

		1S2016	1S2015	2016/2015	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>428,1</b>	<b>415,5</b>	<b>12,8</b>	<b>3%</b>
Nitrato de sodio	Mton	8,2	12,3	-4,1	-34%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	263,3	266,5	-3,1	-1%
Mezclas de especialidad	Mton	90,5	80,3	10,2	13%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	66,1	56,4	9,8	17%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>332,2</b>	<b>335,3</b>	<b>-3,1</b>	<b>-1%</b>

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

		2T2016	2T2015	2016/2015	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>254,0</b>	<b>244,5</b>	<b>9,6</b>	<b>4%</b>
Nitrato de sodio	Mton	3,7	3,6	0,1	3%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	161,1	166,8	-5,7	-3%
Mezclas de especialidad	Mton	57,4	48,5	9,0	19%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	31,8	25,6	6,2	24%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>191,1</b>	<b>192,2</b>	<b>-1,1</b>	<b>-1%</b>

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

Los volúmenes de ventas totales para esta línea de negocio aumentaron ligeramente durante el primer semestre de 2016; los volúmenes de ventas de productos solubles en agua son mayores que los de los fertilizantes de campo.

Como resultado, nuestra mezcla de productos se ha vuelto más favorable, con más ventas de productos de valor añadido. Los precios en esta línea de negocio han disminuido como resultado de la presión relacionada con precios más bajos en el mercado del cloruro de potasio; hemos visto que los precios cayeron casi un 7% en comparación con el primer trimestre de este año.

Esperamos observar un crecimiento continuo en el mercado de solubles en agua, y estamos bien posicionados para satisfacer esta creciente demanda.

El margen bruto <sup>(4)</sup> de SPN representó aproximadamente un 32% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2016.

#### Yodo y Derivados

Los ingresos de yodo y derivados para los seis primeros meses de 2016 fueron de US\$118,6 millones, una disminución del 14,8% en comparación con los US\$139,2 millones reportados para los seis primeros meses de 2015.

Los ingresos del segundo trimestre de 2016 por yodo y derivados ascendieron a US\$60,3 millones, una disminución del 8,2% frente a los US\$65,6 millones registrados para el segundo trimestre de 2015.

#### **Ventas e Ingresos de Volúmenes de Yodo y Derivados:**

		<b>1S2016</b>	<b>1S2015</b>	<b>2016/2015</b>	
Yodo y Derivados	Mton	4,9	4,8	0,1	3%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>118,6</b>	<b>139,2</b>	<b>-20,6</b>	<b>-15%</b>
		<b>2T2016</b>	<b>2T2015</b>	<b>2016/2015</b>	
Yodo y Derivados	Mton	2,6	2,3	0,3	13%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>60,3</b>	<b>65,6</b>	<b>-5,3</b>	<b>-8%</b>

Por su parte, los menores ingresos registrados por yodo fueron el resultado de precios más bajos. Seguimos viendo una tendencia a la baja en los precios del yodo, y durante el segundo trimestre de 2016, los precios promedio alcanzaron los US\$23/kg, una disminución de casi un 5% en comparación con el primer trimestre de 2016.

El volumen de ventas durante el segundo trimestre de 2016 aumentó en más de un 12% en comparación con el segundo trimestre de 2015, y se incrementó aproximadamente un 8% en comparación con el del primer trimestre de este año. Mientras esperamos que el segundo trimestre sea nuestro mejor trimestre en términos de volúmenes de venta, tenemos la intención de vender aproximadamente más de 9.500 MT de yodo y derivados en 2016. Mantenemos nuestra opinión de que el crecimiento de la demanda mundial de yodo será de alrededor de un 2% para este año.

El margen bruto para el segmento del Yodo y Derivados representó aproximadamente un 8% del margen bruto consolidado de SQM para el período de los seis primeros meses de 2016.

#### Litio y Derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$192,8 millones durante los seis primeros meses de 2016, un incremento del 92,1% comparado con los US\$100,4 millones registrados en el primer semestre de 2015.

Los ingresos por litio y derivados durante el segundo trimestre de 2016 aumentaron un 119,9% en comparación con los del segundo trimestre de 2015. Los ingresos totales ascendieron a US\$113,9 millones durante el segundo trimestre de 2016, en comparación a los US\$ 51,8 millones en el segundo trimestre de 2015.

## Volúmenes de ventas e ingresos por Litio y Derivados:

		1S2016	1S2015	2016/2015	
Litio y Derivados	Mton	23,0	17,6	5,5	31%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>192,8</b>	<b>100,4</b>	<b>92,4</b>	<b>92%</b>

  

		2T2016	2T2015	2016/2015	
Litio y Derivados	Mton	12,1	8,9	3,2	36%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>113,9</b>	<b>51,8</b>	<b>62,1</b>	<b>120%</b>

El aumento significativo de los ingresos por ventas de litio durante el primer semestre de 2016 fue el resultado de mayores volúmenes de ventas, y de precios significativamente más altos. Los precios promedio para esta línea de negocio aumentaron cerca de un 30% en comparación con el primer trimestre de 2016.

Seguimos observando una fuerte demanda en el mercado de litio, impulsada principalmente por las baterías, y se estima que el crecimiento de la demanda mundial para este año podría superar el 10% en comparación con el año 2015. La futura fijación de precios en este mercado dependerá de la nueva oferta que entra en el mercado. Durante el año 2016, esperamos ver un suministro adicional de parte de Argentina y Australia; por otra parte, esperamos incrementar nuestros propios volúmenes de ventas en más de un 25% este año, en comparación con los del año 2015.

Mirando más a largo plazo, seguimos adelante con nuestros planes de desarrollar el proyecto de litio Caucharí-Olaroz, en Argentina. Este proyecto ingresará una capacidad total de 50,000 MT al mercado; y esperamos comenzar su construcción durante el primer semestre de 2017.

El margen bruto del segmento del Litio y Derivados representó aproximadamente un 47% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses primeros meses de 2016.

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

Los ingresos por ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio para los seis primeros meses de 2016 fueron de US\$181,6 millones, una disminución del 17,6% en comparación con el mismo período de 2015, cuando los ingresos ascendieron a US\$220,4 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron un 26,6% en el segundo trimestre de 2016, alcanzando los US\$97,3 millones, en comparación con US\$132,5 millones registrados durante el segundo trimestre de 2015.

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

		1S2016	1S2015	2016/2015	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	660,3	577,8	82,5	14%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>181,6</b>	<b>220,4</b>	<b>-38,8</b>	<b>-18%</b>

  

		2T2016	2T2015	2016/2015	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	375,1	362,9	12,2	3%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>97,3</b>	<b>132,5</b>	<b>-35,2</b>	<b>-27%</b>

Los ingresos en la línea de negocio de cloruro de potasio y sulfato de potasio se vieron afectados por los precios en el cloruro de potasio. El precio promedio de la línea de negocio de cloruro de potasio y sulfato de potasio se redujo aproximadamente un 29%, alcanzando los US\$260/TM durante el segundo trimestre de 2016 en comparación con el segundo trimestre de 2015. Sin embargo, el precio promedio para el cloruro de potasio cayó por debajo de los US\$240/TM. Tras el cierre de importantes contratos entre otros productores de potasa y China, hemos visto cierta

recuperación de los precios en los últimos meses, y se espera un aumento en los precios promedio de cloruro de potasio durante el segundo semestre del año.

Los volúmenes de ventas aumentaron en más de un 14% durante el segundo semestre de 2016, en comparación con los del mismo período del año pasado. Los volúmenes del segundo trimestre fueron los volúmenes trimestrales más altos observados durante los últimos dos años. Esperamos que los volúmenes de ventas de este año 2016 aumenten en más de un 20% en comparación con los volúmenes de ventas vistos el año pasado.

Las estimaciones actuales de la demanda mundial de potasio en 2016 fluctúan entre 58 y 59 millones de toneladas, lo que es superior a la cifra de 2015.

El margen bruto de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente el 10% del margen bruto consolidado de SQM durante los seis primeros meses de 2016.

#### Químicos industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los seis primeros meses de 2016 alcanzaron los US\$30,5 millones, un 41,8% inferior a los US\$52,5 millones registrados durante el mismo período de 2015.

Los ingresos del segundo trimestre de 2016 ascendieron a US\$13,6 millones, una disminución del 51,5% en comparación con las cifras de ingresos durante el segundo trimestre de 2015, que alcanzaron los US\$28,0 millones.

#### **Volúmenes de ventas e ingresos por Químicos Industriales**

		1H2016	1H2015	2016/2015	
Nitratos Industriales	Miles MT	37,3	68,0	-30,7	-45%
<b>Ingresos por Químicos Industriales</b>	<b>MUS\$</b>	<b>30,5</b>	<b>52,5</b>	<b>-22,0</b>	<b>-42%</b>

		2Q2016	2Q2015	2016/2015	
Nitratos Industriales	Miles MT	16,9	35,6	-18,6	-52%
<b>Ingresos por Químicos Industriales</b>	<b>MUS\$</b>	<b>13,6</b>	<b>28,0</b>	<b>-14,4</b>	<b>-52%</b>

Los menores ingresos en la línea de negocio de productos químicos industriales fueron el resultado de menores volúmenes de ventas; los volúmenes de venta se redujeron en aproximadamente un 45%, lo que se explica principalmente por el hecho de que no se obtuvieron ventas de sales solares durante el primer semestre de 2016. Tenemos contratos firmados por aproximadamente 70.000 TM de sales solares que esperábamos despachar en 2016, en estos momentos creemos que la mayoría de estas ventas se podrían postergar hasta 2017.

El margen bruto del negocio de Químicos Industriales representó aproximadamente un 3% del margen bruto consolidado de SQM para los seis primeros meses de 2016

#### Otros Fertilizantes *Commodity* y Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes *commodity* y otros ingresos alcanzaron los US\$25,8 millones para los seis primeros meses de 2016, un monto mayor que los US\$24,0 millones registrados durante el mismo periodo de 2015.

## Información Financiera

### **Inversiones de Capital**

Después de varios años de una significativa inversión, se ha logrado alcanzar los niveles propuestos de capacidad. Se espera que el gasto de capital para el 2016 alcance los US\$150 millones aproximadamente, y la mayoría de dichos gastos serán de mantención.

Con respecto a la expansión de capacidad de nitrato de potasio que anunciamos en junio, hemos comenzado a trabajar en el diseño de la nueva planta, y esperamos empezar la construcción en 2017. Esta planta utilizará parte de los activos productivos de la faena de Pedro de Valdivia, lo que permitirá que la Compañía reduzca de manera significativa la inversión total requerida para este proyecto. Estimamos que la inversión total que requiere esta nueva planta alcance aproximadamente los US\$140 millones; estos montos se deberían reflejar en los gastos de capital de los años 2017 y 2018. Y se espera que la producción comience a mediados de 2018.

### **Gastos administrativos**

Los gastos administrativos totalizaron US\$40,8 millones (4,6% de los ingresos) durante los primeros seis meses de 2016, en comparación con los US\$44,5 millones (5,1% de los ingresos) registrados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015.

### **Gastos financieros netos**

Los gastos financieros netos para los seis primeros meses de 2016 fueron de US\$ 25,8 millones, en comparación con los US\$29 millones registrados para igual periodo de 2015.

### **Gastos por Impuesto a la Renta**

El gasto por impuesto a la renta alcanzó los US\$57,3 millones de dólares para los seis primeros meses de 2016, lo que representa una tasa efectiva de impuestos del 28,7%, en comparación con el gasto por impuesto a la renta de US\$55,7 millones, para el mismo periodo de 2015. La tasa del impuesto corporativo chileno fue de un 24% durante el período de 2016 y de un 22,5% durante el período de 2015.

### **Otros**

El margen de EBITDA<sup>(5)</sup> fue de aproximadamente 39% para los seis primeros meses de 2016. El margen de EBITDA para los seis primeros meses de 2015 fue de aproximadamente 44%.

## Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 3) Sales solares: Una mezcla de 60% de nitrato de sodio y 40% de nitrato de potasio; producto utilizado como medio de almacenamiento de energía térmica en plantas de energía solar.
- 4) 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.
- 5) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos.

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

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Carolina García Huidobro / [carolina.g.huidobro@sqm.com](mailto:carolina.g.huidobro@sqm.com)  
Alvaro Cifuentes / [alvaro.cifuentes@sqm.com](mailto:alvaro.cifuentes@sqm.com)  
Tamara Rebolledo / [tamara.rebolledo@sqm.com](mailto: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.

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

<b>Balance</b>		
<i>(en millones de US\$)</i>	<b>Al 30 jun de 2016</b>	<b>Al 31 de dic. 2015</b>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.324,7</b>	<b>2.696,9</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	583,0	527,3
Otros activos financieros corriente	231,6	636,3
Cuentas por Cobrar (1)	384,5	402,1
Existencias	1.017,9	1.003,8
Otros	107,7	127,4
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>1.914,5</b>	<b>1.946,9</b>
Otros activos financieros no corrientes	2,7	0,5
Inversiones Empresas Relacionadas	115,1	79,3
Propiedad, planta y equipos	1.621,6	1.683,6
Otros activos no corrientes	175,1	183,5
<b>Total Activos</b>	<b>4.239,2</b>	<b>4.643,8</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>570,6</b>	<b>702,9</b>
Otros pasivos financieros corrientes	242,7	402,0
Otros	327,9	300,9
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.347,8</b>	<b>1.540,5</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.097,2	1.290,2
Otros	250,6	250,3
Patrimonio antes de interés minoritario	2.260,9	2.339,8
Interés Minoritario	60,0	60,6
Total Patrimonio	2.320,9	2.400,4
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.239,2</b>	<b>4.643,8</b>
Liquidez (2)	4,1	3,8

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

<b>Estado de Resultados</b>			<i>Acumulado al 30 de junio</i>	
<i>(en millones de US\$)</i>	<b>Segundo trimestre</b>		<b>2016</b>	<b>2015</b>
	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
<b>Ingresos</b>	<b>489,6</b>	<b>484,3</b>	<b>881,5</b>	<b>871,8</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	191,1	192,2	332,2	335,3
Yodo y Derivados	60,3	65,6	118,6	139,2
Litio y Derivados	113,9	51,8	192,8	100,4
Químicos Industriales	13,6	28,0	30,5	52,5
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	97,3	132,5	181,6	220,4
Otros Ingresos	13,4	14,2	25,8	24,0
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(281,8)</b>	<b>(254,3)</b>	<b>(500,0)</b>	<b>(443,7)</b>
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(60,9)</b>	<b>(65,4)</b>	<b>(121,0)</b>	<b>(132,8)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>146,9</b>	<b>164,6</b>	<b>260,5</b>	<b>295,3</b>
Gastos Administración	(22,7)	(23,4)	(40,8)	(44,5)
Costos Financieros	(15,0)	(18,0)	(32,4)	(35,0)
Ingresos Financieros	2,3	2,7	6,6	6,0
Diferencia de cambio	2,6	(12,9)	(1,6)	(3,2)
Otros	2,9	(1,2)	7,4	(7,2)
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>117,0</b>	<b>111,8</b>	<b>199,7</b>	<b>211,4</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(33,3)</b>	<b>(27,9)</b>	<b>(57,3)</b>	<b>(55,7)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>83,7</b>	<b>83,9</b>	<b>142,4</b>	<b>155,7</b>
Interés minoritario	(0,7)	(0,6)	(0,8)	(0,8)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>83,1</b>	<b>83,2</b>	<b>141,6</b>	<b>154,9</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,32	0,32	0,54	0,59

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad

(2) No incluye depreciación asociada con detención de operación de activos fijos en la faena