

## Para Distribución Inmediata

### SQM INFORMA RESULTADOS DEL CUARTO TRIMESTRE DE 2015

#### Puntos destacados

- SQM informó utilidades<sup>(1)</sup> por US\$213,2 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2015.
- Las ganancias por ADR totalizaron US\$0,81 para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2015, en comparación con los US\$1,13 para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014.
- El margen de EBITDA<sup>(2)</sup> para el periodo de doce meses terminado el 31 de diciembre de 2015 fue de más de 42%, comparado con un margen de 37% visto en el mismo periodo del año pasado.

**Santiago, Chile. 1 de marzo de 2016.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **utilidades para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015** de US\$213,2 millones (US\$0,81 por ADR), una disminución desde los US\$296,4 millones (US\$1,13 por ADR) reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2014. Esta comparación está afectada por la detención de las operaciones de las minas en Pedro de Valdivia, la que tuvo un efecto por una vez, antes de impuestos, de US\$57,7 millones en las utilidades netas del año. El **margen bruto**<sup>(3)</sup> alcanzó US\$542,7 millones (31,4% de los ingresos) para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015, menores que los US\$583,0 millones (28,9% de los ingresos) registrados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2014. Los **ingresos** totalizaron US\$1.728,3 millones para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015, representando una disminución de 14,2% frente a los US\$2.014,2 millones reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2014.

La Compañía también anunció utilidades para el cuarto trimestre de 2015, **reportando una utilidad neta** de US\$44,6 millones (US\$0,17 por ADR), comparada con los US\$78,0 millones (US\$0,30 por ADR) del cuarto trimestre de 2014. El **margen bruto** para el cuarto trimestre de 2015 alcanzó US\$118,0 millones, menor que los US\$140,4 millones reportados para el cuarto trimestre de 2014. Los **ingresos** totalizaron US\$411,3 millones, una disminución de aproximadamente 16,3% respecto a los del cuarto trimestre de 2014, que alcanzaron US\$491,4 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, declaró al respecto: “Durante 2015 nos enfrentamos con varios desafíos, incluyendo menores precios y menores volúmenes que impactaron algunas de nuestras líneas de negocio. Como ya se mencionó, nuestros volúmenes de venta en los segmentos de nutrición vegetal de especialidad y de potasio fueron inferiores como resultado de retrasos durante la primera mitad de 2015. No fue posible compensar completamente estos retrasos durante la segunda mitad del año. Adicionalmente, los precios han bajado significativamente en los últimos doce meses en los mercados del cloruro de potasio y del yodo. En la línea de negocio del litio, sin embargo, los precios promedio se incrementaron en más de un 10% comparados con los registrados en 2014, compensando parcialmente los menores precios de cloruro de potasio y yodo.”

Luego agregó: “Continuamos trabajando en nuestros esfuerzos de reducción de costos. La reestructuración de nuestras operaciones de nitratos y yodo durante el 2015 mejorará nuestra competitividad en el desafiante mercado del yodo permitiéndonos reducir aún más los costos de producción. Como un claro resultado de nuestras iniciativas de reducción de costos, incluso considerando los menores precios, fuimos capaces de aumentar nuestro margen de EBITDA de 37% en 2014 a 42% en 2015.”

#### **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)



“La investigación realizada por la firma de abogados Shearman & Sterling concluyó en diciembre del año pasado. Los resultados de este informe fueron reportados al Directorio y presentados a las agencias regulatorias relevantes en Chile y en Estados Unidos. La Compañía está completamente comprometida y enfocada en sus negocios principales y en el desarrollo de potenciales nuevas iniciativas.”

Patricio de Solminihac concluyó: “En 2016 continuaremos viendo desafíos en los precios de algunas de nuestras principales líneas de negocio. Los precios relacionados al yodo y cloruro de potasio han seguido cayendo durante la primera parte del año. Sin embargo, esperamos observar un incremento de aproximadamente 20% en los volúmenes de venta de cloruro de potasio y sulfato de potasio durante 2016. También esperamos que en 2016 los volúmenes de venta de yodo sobrepasen los reportados durante 2015. En el mercado del litio continuamos liderando el mercado global como el productor de menor costo, y creemos que los precios promedio en esta línea de negocio serán mayores a los de 2016. Hemos disminuido costos de una manera sustentable, aumentando la eficiencia a través de la Compañía y manteniendo un balance general sólido dentro de un escenario difícil para los *commodities*. Contamos con un gran equipo, y estoy confiado que podremos tomar nuevos desafíos y oportunidades en 2016.”

## **Análisis de segmentos**

### Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de la línea de negocio de NVE para 2015 totalizaron US\$651,2 millones, una disminución del 8,0% respecto a los \$708,0 millones para 2014.

Los ingresos del cuarto trimestre de 2015 alcanzaron US\$148,8 millones, un 14,6% menos que los US\$174,2 millones informados en el cuarto trimestre de 2014.

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

		<b>2015</b>	<b>2014</b>		<b>2015/2014</b>
Nitrato de sodio	Mton	26,0	15,8	10,2	65%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	493,6	531,6	-38,0	-7%
Mezclas de especialidad	Mton	203,9	228,0	-24,1	-11%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	107,5	102,5	5,1	5%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>651,2</b>	<b>708,0</b>	<b>-56,9</b>	<b>-8%</b>

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

Vendemos varios productos dentro de nuestra línea de negocio de NVE, la mayoría de nuestros fertilizantes de especialidad son vendidos ya sea como fertilizantes granulados o como fertilizantes solubles en agua. Nuestra estrategia reciente en esta línea de negocio ha sido enfocarnos principalmente en el mercado de fertilizantes solubles en agua, el que generalmente ofrece mayores márgenes y tiene mayor potencial de crecimiento. Mientras los volúmenes de venta de fertilizantes granulados disminuyeron en 2015 comparados con los del 2014, nuestros volúmenes de venta en el mercado de fertilizantes solubles en agua se incrementaron. El mercado de fertilizantes solubles en agua vio un aumento en la demanda en el 2015; como consecuencia, nuestros volúmenes de venta de fertilizantes solubles en agua se incrementaron aproximadamente un 5%.

Los precios promedio en la línea de negocio de nutrición vegetal de especialidad fueron ligeramente menores en 2015 que en 2014, totalizando US\$784 por tonelada métrica. Esperamos que los precios promedio en 2016 sean menores que los de 2015.

El **margen bruto** del segmento de NVE representó aproximadamente un 35% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015.

## Yodo y sus derivados

Los ingresos de yodo y derivados en 2015 fueron de US\$262,6 millones, experimentando una disminución del 21,7% respecto a los US\$335,4 millones generados en 2014.

Los ingresos por yodo y derivados para el cuarto trimestre de 2015 sumaron US\$63,3 millones, una disminución del 12,5% respecto a los US\$72,4 millones alcanzados durante el cuarto trimestre de 2014.

### **Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:**

		<b>2015</b>	<b>2014</b>		<b>2015/2014</b>
Yodo y Derivados	Mton	9,3	8,8	0,5	6%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>262,6</b>	<b>335,4</b>	<b>-72,9</b>	<b>-22%</b>

En el mercado del yodo vimos un aumento en la demanda global de más del 4% durante 2015, y nuestros volúmenes de venta en esta línea de negocio crecieron aproximadamente un 6% comparados con los de 2014. El aumento de demanda fue liderado por usos relacionados a: medios de contraste para rayos X, LCD y la industria de polímeros. Para 2016, esperamos un aumento en la demanda global de yodo de alrededor de 2%, como también un nuevo incremento en nuestros volúmenes de venta.

Durante 2015 los precios continuaron siendo presionados a la baja; nuestro precio promedio para el año fue de US\$28/kilogramo, más de un 26% menos que en 2014. Los precios se mantienen como un área de preocupación en este mercado, y esperamos un mayor deterioro durante el 2016. Actualmente los precios se encuentran en alrededor de US\$25/kilogramo, lo cual continuará teniendo un impacto importante en nuestros márgenes de esta línea de negocio. No obstante lo anterior, creemos que somos el productor de yodo de menores costos, y luego de la reestructuración de nuestras faenas productivas en 2015, la gran mayoría de nuestra capacidad productiva proviene de nuestra planta más eficiente en Nueva Victoria.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 14% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015.

## Litio y sus derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$223,0 millones durante 2015, un aumento del 7,8% respecto a los US\$206,8 millones para 2014.

Los ingresos por litio y derivados aumentaron aproximadamente un 20,1% durante el cuarto trimestre de 2015 respecto al cuarto trimestre de 2014. Los ingresos totales sumaron US\$63,0 millones durante el cuarto trimestre de 2015, en comparación con los US\$52,4 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2014.

### **Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:**

		<b>2015</b>	<b>2014</b>		<b>2015/2014</b>
Litio y Derivados	Mton	38,7	39,5	-0,8	-2%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>223,0</b>	<b>206,8</b>	<b>16,2</b>	<b>8%</b>

La demanda global en el mercado del litio continuó creciendo a niveles sólidos en 2015, alrededor de un 5%, y estimamos que este crecimiento puede ser significativamente mayor en 2016. Este aumento en la demanda está liderado por usos relacionados a baterías. En el año 2015 las baterías representaron casi el 50% del mercado total de litio, incluyendo autos eléctricos. La nueva oferta de litio se retrasó durante 2015, con solo una mínima cantidad entrando al mercado; sin embargo, esperamos observar nueva oferta de otros participantes durante 2016.

Los precios en esta línea de negocio aumentaron significativamente en 2015, con precios promedio un poco más de 10% superiores a los vistos en 2014. Esperamos que esta tendencia continúe en el corto plazo. Nuestros volúmenes

de venta en 2015 disminuyeron ligeramente en 2,1% comparados con los observados en 2014, pero estimamos mayores volúmenes de venta en 2016.

El **margen bruto** del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 21% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015.

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

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para 2015 totalizaron US\$430,2 millones, una disminución del 26,4% respecto a los US\$584,3 millones informados en 2014.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio bajaron un 35,4% en el cuarto trimestre de 2015, para alcanzar US\$96,4 millones, en comparación con los US\$149,3 millones informados para el cuarto trimestre de 2014.

#### **Volúmenes de venta e ingresos por Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio:**

		2015	2014	2015/2014	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	1.241,8	1.556,2	-314,3	-20%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>430,2</b>	<b>584,3</b>	<b>-154,0</b>	<b>-26%</b>

El mercado del cloruro de potasio experimentó en 2015 una demanda global más débil que la de 2014. Durante 2016, esperamos observar una recuperación en la demanda.

La principal preocupación en este mercado es la significativa disminución en los precios, observada durante los últimos trimestres. Nuestro precio promedio en esta línea de negocio, incluyendo tanto el cloruro de potasio como el sulfato de potasio, fue de US\$346 por tonelada métrica, un 7,1% menor que los precios promedio vistos en 2014; y los precios promedio en el cuarto trimestre de 2015 fueron más de un 27% inferiores que los registrados durante el cuarto trimestre de 2014. Esperamos tener mayor visibilidad en el mercado una vez que las negociaciones anuales entre los mayores productores y consumidores de cloruro de potasio en China hayan concluido. También, prevemos que los precios promedio en esta línea de negocio sean menores en 2016 que los registrados en 2015.

Nuestros volúmenes de venta en esta línea de negocio disminuyeron un 20% en 2015 comparados con los de 2014, como resultado directo de retrasos durante la primera mitad del 2015. Esperamos que estos volúmenes de venta aumenten en 2016, volviendo a niveles similares a los reportados durante 2014.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 23% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015.

#### Químicos Industriales

Los ingresos por químicos industriales para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2015 alcanzaron US\$97,1 millones, una disminución del 4,7% respecto a los US\$101,9 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2014.

Los ingresos para el cuarto trimestre de 2015 totalizaron US\$17,8 millones, una disminución del 5,8% respecto a los US\$18,9 millones para el cuarto trimestre de 2014.

#### **Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:**

		2015	2014	2015/2014	
Químicos Industriales	Mton	126,1	125,5	0,6	1%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>97,1</b>	<b>101,9</b>	<b>-4,8</b>	<b>-5%</b>

La demanda de químicos industriales para aplicaciones tradicionales se mantuvo relativamente estable durante 2015 comparada con la de 2014. Los volúmenes de venta de sales solares<sup>(4)</sup> para el año alcanzaron poco más de 37.000 toneladas métricas, un aumento de más del 65% comparados con los del 2014. Previamente mencionamos que esperábamos que las ventas de sales solares totalizaran aproximadamente 75.000 toneladas métricas en el 2015. Sin embargo, como resultado de un retraso en las ventas, algunos volúmenes fueron pospuestos desde el 2015 al 2016. No obstante lo anterior, los prospectos en el mercado de sales solares se mantienen positivos, y durante 2016 esperamos ver volúmenes de venta relacionados con este producto por más de 70.000.

El **margen bruto** del segmento de químicos industriales representó aproximadamente un 4% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015.

#### Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por venta de otros fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron US\$64,3 millones para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015, lo que indica una disminución comparados con los US\$77,7 millones para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2014.

### **Información Financiera**

#### **Inversiones de Capital**

Las inversiones de capital alcanzaron aproximadamente US\$111 en 2015, principalmente relacionadas con:

- Optimización de las operaciones de nitrato de potasio
- Construcción de nuevos pozos en el Salar de Atacama relacionados con la producción de potasio
- Incremento de la producción de yodo y nitratos en Nueva Victoria
- Mantención en todas las unidades productivas para poder asegurar el cumplimiento de los objetivos de producción, específicamente en el puerto y en las operaciones de nitrato de potasio

Esperamos que en 2016 las inversiones de capital sean de aproximadamente US\$150 millones.

#### **Gastos Administrativos**

Los gastos administrativos totalizaron US\$86,8 millones (5,0% de los ingresos) para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015, comparados con los US\$96,5 millones (4,8% de los ingresos) reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2014.

### **Indicadores Financieros**

#### **Gastos Financieros Netos**

Los gastos financieros netos para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015 fueron de US\$58,3 millones, comparados con los US\$47,2 millones reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2014.

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

Durante los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$83,8 millones, representando una tasa impositiva efectiva de 27,8%, y se comparan con gastos por impuesto a la renta de US\$108,4 millones durante los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2014. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 21% durante 2014, y fue incrementada a 22,5% durante 2015.

#### **Otros**

El margen de EBITDA fue de aproximadamente 42% para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2015. El margen de EBITDA para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2014 fue de aproximadamente 37%. El margen de EBITDA de la Compañía fue de aproximadamente 40% para el cuarto trimestre de 2015.

Otros gastos del año incluyen US\$57,7 millones relacionados con la restructuración de Pedro de Valdivia, incluyendo gastos de depreciación e indemnizaciones.

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos. EBITDA no incluye depreciación asociada con detención de operación de activos fijos en la faena Pedro de Valdivia (US\$36,8), la que se reconoce en el rubro "Otros".
- 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.

#### 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@sgm.com](mailto:gerardo.illanes@sgm.com)  
Kelly O'Brien 56-2-24252074 / [kelly.obrien@sgm.com](mailto:kelly.obrien@sgm.com)  
Carolyn McKenzie 56-2-2425-2280 / [carolyn.mckenzie@sgm.com](mailto:carolyn.mckenzie@sgm.com)

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Carolina García Huidobro / [carolina.g.huidobro@sgm.com](mailto:carolina.g.huidobro@sgm.com)  
Alvaro Cifuentes / [alvaro.cifuentes@sgm.com](mailto:alvaro.cifuentes@sgm.com)  
Tamara Rebolledo / [tamara.rebolledo@sgm.com](mailto:tamara.rebolledo@sgm.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 periodos en el futuro. Entre algunos ejemplos de proyecciones se incluyen las declaraciones que hacemos respecto al futuro comercial de la empresa, su desempeño económico futuro, su rentabilidad anticipada, sus ingresos y gastos, o cualquier otra información financiera, sinergias de costos anticipados y crecimiento de líneas de negocio o de productos y servicios.

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

## Balance

(en millones de US\$)

	<b>Al 31 dic 2015</b>	<b>Al 31 de dic. 2014</b>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.696,8</b>	<b>2.511,8</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	527,3	354,6
Otros activos financieros corriente	636,3	670,6
Cuentas por Cobrar (1)	402,1	475,3
Existencias	1.003,8	919,6
Otros	127,3	91,7
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>1.946,9</b>	<b>2.151,8</b>
Otros activos financieros no corrientes	0,5	0,4
Inversiones Empresas Relacionadas	79,3	75,8
Propiedad, planta y equipos	1.683,6	1.888,0
Otros activos no corrientes	183,6	187,7
<b>Total Activos</b>	<b>4.643,8</b>	<b>4.663,7</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>702,9</b>	<b>523,7</b>
Otros pasivos financieros corrientes	402,0	213,2
Otros	300,9	310,5
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.540,5</b>	<b>1.840,3</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.290,2	1.574,2
Otros	250,3	266,0
Patrimonio antes de interés minoritario	2.339,8	2.239,8
Interés Minoritario	60,6	59,9
Total Patrimonio	2.400,4	2.299,7
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.643,8</b>	<b>4.663,7</b>
Liquidez (2)	3,8	4,8

(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>		<b>Acumulado al 31 de diciembre</b>		
<i>(en millones de US\$)</i>	<b>Cuarto trimestre</b>		<b>2015</b>	<b>2014</b>
	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
<b>Ingresos</b>	<b>411,3</b>	<b>491,4</b>	<b>1.728,3</b>	<b>2.014,2</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	148,8	174,2	651,2	708,0
Yodo y Derivados	63,3	72,4	262,6	335,4
Litio y Derivados	63,0	52,4	223,0	206,8
Químicos Industriales	17,8	18,9	97,1	101,9
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	96,4	149,3	430,2	584,3
Otros Ingresos	22,1	24,2	64,3	77,7
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(222,5)</b>	<b>(281,3)</b>	<b>(917,3)</b>	<b>(1.179,9)</b>
<b>Depreciación y amortización (2)</b>	<b>(70,9)</b>	<b>(69,7)</b>	<b>(268,3)</b>	<b>(251,3)</b>
			<b>(36,8)</b>	
<b>Margen Bruto</b>	<b>118,0</b>	<b>140,4</b>	<b>542,7</b>	<b>583,0</b>
Gastos Administración	(22,9)	(28,7)	(86,8)	(96,5)
Costos Financieros	(17,8)	(17,7)	(69,9)	(63,4)
Ingresos Financieros	3,0	4,5	11,6	16,1
Diferencia de cambio	(2,5)	(4,5)	(12,4)	(16,5)
Otros	(11,9)	8,4	(84,2)	(10,5)
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>65,8</b>	<b>102,4</b>	<b>301,1</b>	<b>412,2</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(19,2)</b>	<b>(21,3)</b>	<b>(83,8)</b>	<b>(108,4)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>46,6</b>	<b>81,0</b>	<b>217,3</b>	<b>303,8</b>
Interés minoritario	(2,0)	(3,1)	(4,2)	(7,4)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>44,6</b>	<b>78,0</b>	<b>213,2</b>	<b>296,4</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,17	0,30	0,81	1,13

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad

(2) No incluye depreciación asociada con detención de operación de activos fijos en la faena Pedro de Valdivia (US\$36,8), la que se reconoce en el rubro "Otros".