

Para Distribución Inmediata SQM INFORMA RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2017

Puntos destacados

- SQM informó utilidades⁽¹⁾ por US\$204,4 millones para el semestre que finalizó el 30 de junio de 2017.
- Las ganancias por ADR totalizaron US\$0,78 para el primer semestre de 2017, superiores a los US\$0,54 informados para el primer semestre de 2016.
- Los ingresos para el primer semestre de 2017 alcanzaron US\$1.023,9 millones, un 16,2% superior a los ingresos informados para el primer semestre de 2016.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 24 de agosto a las 11:00am ET (12:00pm hora de Chile).

Llamado participantes (gratis): 1-855-238-1018

Llamado participantes internacionales: 1-412-542-4107

Transmisión vía web:

<http://services.choruscall.com/links/sqm170824.html>

- SQM tendrá un Investor Day el 7 de septiembre 2017 en Nueva York. Patricio de Solminihac asistirá con los miembros de la vicepresidencia de finanzas y operaciones.

Santiago, Chile. 23 de agosto, 2017.- 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 seis meses del año finalizados el 30 de junio de 2017** por US\$204,4 millones (US\$0,78 por ADR), representando un aumento de un 44,3% respecto a los US\$141,6 millones (US\$0,54 por ADR) informados para los primeros seis meses del año que finalizó el 30 de junio de 2016. El margen **bruto** ⁽²⁾ para el mismo periodo de tiempo alcanzó los US\$357,8 millones (35,0% de ingresos) superando a los US\$260,5 millones (29,6% de ingresos) registrados durante los seis primeros meses del año anterior. Los **ingresos** totalizaron US\$1.023,9 millones para los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2017, lo que representa un incremento del 16,2% en comparación con los US\$881,5 millones informados para el mismo periodo de 2016.

La compañía también registró ingresos para el segundo trimestre de 2017, informando **una utilidad neta** de US\$101,2 millones (US\$0,38 por ADR) en comparación con los US\$83,1 millones (US\$0,32 por ADR) registrados durante el segundo trimestre de 2016. El margen bruto durante el segundo trimestre de 2017 alcanzó los US\$179,9 millones, superando los US\$146,9 millones registrados para el segundo trimestre de 2016. Los **ingresos** alcanzaron los US\$505,7 millones, un aumento de aproximadamente un 3,3% en comparación con el segundo trimestre de 2016, cuando los ingresos totalizaron los US\$489,6 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, declaró lo siguiente: “Estamos satisfechos con los resultados que publicamos el día de hoy. El EBITDA para este primer semestre fue de US\$433 millones. Los volúmenes de ventas en la línea de negocios de nutrición vegetal de especialidad fueron los más elevados que hemos informado en nuestro historial reciente. Tal como anticipamos, los volúmenes de ventas para la línea de negocios de cloruro de potasio fueron inferiores en comparación con el segundo trimestre del año pasado, por lo que esperamos que los

SQM

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



volúmenes de ventas en esta línea de negocios fluctúen entre 1,2 y 1,3 TM para este año, debido a nuestro foco en maximizar la producción de litio. Además, y como lo anticipamos, para el cloruro de potasio los precios se han estabilizado a niveles más elevados que en el último año”.

“En el mercado del litio, seguimos percibiendo un sólido crecimiento en la demanda”, afirmó el gerente general de SQM. “Esperamos que el precio promedio en el segundo semestre sea superior a los precios promedio observados durante el primer semestre. Por otra parte, seguimos avanzando con nuestros proyectos nuevos; en Chile, se espera que la expansión de hidróxido de litio y carbonato de litio se complete a mediados de 2018. En Argentina, estamos trabajando en el modelo hidrogeológico con las correspondientes perforaciones, un componente clave en la etapa final del diseño del proyecto. Finalmente, durante julio, anunciamos un joint venture 50/50 con Kidman Resources para desarrollar un proyecto de litio de 40.000 TM en Australia occidental, con el objetivo de concretar el proyecto de alta calidad Mount Holland. Estas iniciativas se encuentran alineadas con nuestro plan estratégico para continuar desarrollando proyectos de litio, donde nuestro conocimiento y ventajas competitivas agreguen un valor significativo a este atractivo y creciente mercado”.

“En el mercado del yodo, durante los últimos años hemos estado trabajando para incrementar nuestros volúmenes de ventas en línea con nuestro plan operacional y estrategia corporativa. Este año nuestros niveles de participación en el mercado deberían volver a los niveles vistos anteriormente en el período del boom de precios. Durante el primer semestre de 2017, nuestras ventas alcanzaron los niveles más altos registrados en un período semestral. Como es de esperar, estos volúmenes de ventas más elevados han traído consigo precios más bajos, pero dada nuestra posición actual de costos, los márgenes son saludables. Debido a los volúmenes más elevados en las ventas que hemos observado en trimestres recientes, y las expectativas de que esta tendencia se mantenga en el futuro, estamos agregando nuevas capacidades en yodo en Nueva Victoria. Esperamos que esta nueva expansión lleve nuestra capacidad total efectiva a aproximadamente 14,000 TM/año, y se espera que entre en operación a mediados de 2018”.

Análisis de segmento

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 de 2017, totalizaron US\$325,7 millones, levemente inferior a los US\$332,2 millones registrados durante los seis primeros meses de 2016.

Durante el segundo trimestre de 2017, los ingresos alcanzaron los US\$189,5 millones, similar a los US\$191.1 millones de dólares reportados en el segundo trimestre de 2016.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		6M2017	6M2016	2017/2016	
Volúmenes Totales NVE	Mton	448,4	428,2	20,2	5%
Nitrato de sodio	Mton	15,1	8,2	6,9	84%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	291,2	263,3	27,9	11%
Mezclas de especialidad	Mton	79,5	90,5	-11,0	-12%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	62,6	66,1	-3,5	-5%
Ingresos NVE	MMUS\$	325,7	332,2	-6,5	-2%

		2T2017	2T2016	2017/2016	
Volúmenes Totales NVE	Mton	262,4	254,0	8,3	3%
Nitrato de sodio	Mton	9,5	3,7	5,8	157%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	174,4	161,1	13,4	8%
Mezclas de especialidad	Mton	46,2	57,4	-11,3	-20%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	32,2	31,8	0,4	1%
Ingresos NVE	MMUS\$	189,5	191,1	-1,6	-1%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

Durante el primer semestre de 2017, observamos un incremento en los volúmenes de ventas en este mercado, y estimamos que las ventas durante 2017 superarán los volúmenes de 2016, producto de un menor suministro de la competencia y de una mayor demanda, específicamente en el mercado de solubles. Contamos con la capacidad para abastecer el crecimiento del mercado, y seguiremos trabajando para satisfacer las necesidades del mercado a medida que incrementemos nuestras capacidades de producción de nitratos. Estamos confiados acerca del futuro de los mercados del nitrato de potasio y fertilizantes de especialidad.

El margen bruto ⁽³⁾ de NVE representó aproximadamente un 18% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2017.

Yodo y Derivados

Los ingresos de yodo y derivados para los seis primeros meses de 2017 totalizaron los US\$129,1 millones, un aumento del 8,8% en comparación con los US\$118,6 millones reportados para los seis primeros meses de 2016.

Los ingresos del segundo trimestre de 2017 por yodo y derivados alcanzaron US\$62,8 millones, un aumento del 4,2% frente a los US\$60,3 millones registrados durante el segundo trimestre de 2016.

Ventas e Ingresos de Volúmenes de Yodo y Derivados:

		6M2017	6M2016	2017/2016	
Yodo y Derivados	Mton	6,6	4,9	1,7	34%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	129,1	118,6	10,5	9%

		2T2017	2T2016	2017/2016	
Yodo y Derivados	Mton	3,2	2,6	0,7	25%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	62,8	60,3	2,5	4%

Los ingresos por yodo durante el segundo trimestre fueron mayores a los ingresos percibidos durante el mismo período del año pasado. El precio promedio durante el trimestre alcanzó US\$20/kg. No obstante, nuestra competitiva posición de costos nos permite contar con buenos márgenes en este negocio.

Como resultado de nuestra estrategia para la línea de negocios del yodo y sus derivados, durante los últimos años hemos ido incrementando en forma constante nuestros volúmenes de ventas en este negocio. Entre 2014 y 2016, estos se incrementaron sobre el 16%, con el consiguiente incremento en nuestra participación de mercado. Durante el primer semestre de 2017, los volúmenes de ventas alcanzaron 6.600 TM, los niveles más altos informados durante un período semestral. Estimamos que los volúmenes de ventas para 2017 podrían incrementarse por sobre el 15% en comparación con el año pasado, superando las 12.000 TM.

Nuestra actual capacidad proviene principalmente desde nuestra faena productiva en Nueva Victoria, que corresponde a la planta más grande y más eficiente del mundo. Este año, la diferencia entre los volúmenes de ventas proyectados y nuestra capacidad de producción provendrá de nuestros inventarios estratégicos. Durante los últimos trimestres hemos consumido una parte de estos inventarios, y actualmente nos encontramos trabajando para eliminar cuellos de botella y ampliar nuestra capacidad en la producción de yodo, a fin de alcanzar las 14.000 TM para mediados de 2018. Estimamos que la inversión total será de US\$30 millones. También hemos estado trabajando en la exploración, ingeniería y permisos de un nuevo proyecto greenfield en Chile para asegurar que la demanda futura del mercado sea satisfecha. La construcción comenzará dependiendo de las condiciones de mercado.

El margen bruto para el segmento del Yodo y Derivados representó aproximadamente un 7% del margen bruto consolidado de SQM para el período de los seis primeros meses de 2017.

Litio y Derivados

Los ingresos por la venta de litio y derivados totalizaron US\$297,4 millones durante los seis primeros meses de 2017, un incremento del 54,3% comparado con los US\$192,8 millones registrados en el primer semestre de 2016.

Los ingresos por litio y derivados durante el segundo trimestre de 2017 aumentaron un 32,7% en comparación con los del segundo trimestre de 2016. Los ingresos totales ascendieron a US\$151,1 millones durante el segundo trimestre de 2017, en comparación a los US\$113,9 millones en el segundo trimestre de 2016.

Volúmenes de ventas e ingresos por Litio y Derivados:

		6M2017	6M2016	2017/2016	
Litio y Derivados	Mton	23,8	23,0	0,8	3%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	297,4	192,8	104,7	54%

		2T2017	2T2016	2017/2016	
Litio y Derivados	Mton	11,5	12,1	-0,6	-5%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	151,1	113,9	37,2	33%

La demanda de litio sigue siendo sólida, y estimamos que el crecimiento de la demanda podría alcanzar un 14% para este año. Creemos que los precios de mercado continuarán con la tendencia al alza por lo que resta del año, y los precios promedio durante el segundo semestre de 2017 serían superiores a los precios informados durante la primera mitad del año.

Los volúmenes de ventas fueron ligeramente menores durante el segundo trimestre de 2017 en comparación con el primer trimestre de 2017, pero aún estimamos que los volúmenes de ventas para el año seguirán siendo similares a los volúmenes de venta vistos durante 2016.

El margen bruto del segmento del Litio y Derivados representó aproximadamente un 61% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses primeros meses de 2017.

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 2017 totalizaron US\$188,0 millones, un aumento del 3,5% en comparación con el mismo período de 2016, cuando los ingresos ascendieron a US\$181,6 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron un 18,9% en el segundo trimestre de 2017, alcanzando los US\$78,9 millones, en comparación con US\$97,3 millones registrados durante el segundo trimestre de 2016.

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

		6M2017	6M2016	2017/2016	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	676,3	660,3	15,9	2%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	188,0	181,6	6,3	3%

		2T2017	2T2016	2017/2016	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	281,1	375,1	-94,0	-25%

Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	78,9	97,3	-18,4	-19%
---	---------------	-------------	-------------	--------------	-------------

Experimentamos un incremento de 2,4% en los volúmenes de ventas en el semestre que finalizó el 30 de junio de 2017, en comparación con el mismo período de 2016. Este aumento en los volúmenes de ventas es atribuible a los mayores volúmenes de ventas que experimentamos en el primer trimestre de 2017, cuando se comparan con el mismo período de 2016. No obstante, los volúmenes de ventas observados en el segundo trimestre de 2017 disminuyeron un 25,1% en comparación con el segundo trimestre de 2016, en línea con lo informado anteriormente sobre nuestro foco en la producción de litio y una reducción en la producción de cloruro de potasio en 2017.

Percibimos que los precios promedio de la línea de negocios de cloruro de potasio y sulfato de potasio muestran un leve crecimiento de aproximadamente 1,1% durante el semestre que finalizó el 30 de junio de 2017, cuando se comparan con el mismo período en 2016, alcanzando US\$278/TM. La tendencia de recuperación en los precios promedio en 2017 fue producto de un aumento en los precios promedio de aproximadamente 1,8% en el segundo trimestre de 2017 en comparación con el primer trimestre de este año.

Según informado anteriormente, nuestro enfoque en la producción de litio conllevará a una reducción en la producción de cloruro de potasio en 2017, lo que resulta en menores volúmenes de venta de potasio de aproximadamente un 20%.

El margen bruto de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente el 8% del margen bruto consolidado de SQM durante los seis primeros meses de 2017.

Químicos industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los seis primeros meses de 2017 alcanzaron los US\$66,4 millones, un 117,5% superior a los US\$30,5 millones registrados durante el mismo período de 2016.

Los ingresos del segundo trimestre de 2017 totalizaron US\$14,7 millones, un aumento del 8,3% en comparación con los ingresos durante el segundo trimestre de 2016, que alcanzaron los US\$13,6 millones.

Volúmenes de ventas e ingresos por Químicos Industriales:

		6M2017	6M2016	2017/2016	
Nitratos Industriales	Mton	84,0	37,3	46,7	125%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	66,4	30,5	35,9	118%

		2T2017	2T2016	2017/2016	
Nitratos Industriales	Mton	19,3	16,9	2,4	14%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	14,7	13,6	1,1	8%

Los ingresos en la línea de negocios de químicos industriales se incrementaron producto de mayores volúmenes en las ventas, debido a la venta de sales solares⁽⁴⁾, que alcanzaron aproximadamente 45.000 TM en el primer trimestre de 2017. Los precios durante el semestre finalizado el 30 de junio de 2017 disminuyeron levemente en comparación con el primer semestre de 2016.

El margen bruto del negocio de Químicos Industriales representó aproximadamente un 6% del margen bruto consolidado de SQM para los seis primeros meses de 2017.

Otros fertilizantes commodity & otros ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes *commodity* y otros ingresos alcanzaron los US\$17,3 millones para los seis primeros meses de 2017, un monto menor que los US\$25,8 millones registrados durante el mismo periodo de 2016.

Información financiera

Inversiones de capital

El Capex para 2017 se espera que llegue a aproximadamente US\$170 millones, y la mayoría de estos gastos se relacionará a mantención e inversión a los proyectos de expansión relacionados con la producción de nitrato de potasio y yodo en Chile. Adicionalmente, estamos invirtiendo en la expansión de la producción de carbonato e hidróxido de litio en Chile, y nuestros proyectos de litio en Argentina y Australia.

Gastos de administración y venta

Los gastos de administración y venta contabilizaron un total de US\$46,1 millones (4,5% de ingresos) durante los primeros seis meses de 2017, en comparación con los US\$40,8 millones (4,6% de ingresos) registrados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2016.

Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos para los seis primeros meses de 2017 fueron de US\$19,8 millones, en comparación con los US\$26,8 millones registrados para igual periodo de 2016.

Gastos por Impuesto a la Renta

El gasto por impuesto a la renta alcanzó los US\$82,6 millones para los seis primeros meses de 2017, lo que representa una tasa efectiva de impuestos del 28,8%, en comparación con el gasto por impuesto a la renta de US\$57,3 millones, para el mismo periodo de 2016. La tasa del impuesto corporativo chileno fue de un 25,5% durante el período de 2017 y de un 24,0% durante el período de 2016.

Otros

El margen del EBITDA⁽⁵⁾ fue de aproximadamente 42% para el semestre finalizado el 30 de junio de 2017. El margen del EBITDA para el semestre finalizado el 30 de junio de 2016 fue de aproximadamente 39%.

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) 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.
- 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) 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 es ser un operador minero integrado selectivamente en el procesamiento y comercialización de productos, abasteciendo en forma eficiente a industrias esenciales para el desarrollo humano, como alimentación, salud y tecnología. La cual se sustenta en 6 pilares fundamentales:

- reforzar los procesos internos que permitan asegurar los recursos clave para la sustentabilidad del negocio;
- extender operaciones lean (M1) a toda la organización para fortalecer ventaja en costos, calidad y seguridad;
- invertir en desarrollo de mercado de fertilizantes de especialidad, diferenciación de productos, gestión de canales y optimizar nuestro pricing;
- recuperar market share en yodo, buscando oportunidades de consolidación y de integración vertical, e invertir en el desarrollo de productos en yodo y nitratos para fines industriales;
- buscar activos en litio fuera de Chile dado el atractivo del mercado y aprovechar nuestras capacidades operacionales, y en potasio, invirtiendo en opciones que aseguren el acceso a materia prima para nitrato de potasio; y
- buscar oportunidades de diversificación en oro, cobre y zinc en la región, para aprovechar nuestras capacidades de operador minero y darle continuidad de negocio a nuestro programa de exploración.

Estos pilares fundamentales son basadas sobre los siguientes cuatro conceptos claves:

- construir una organización con claridad estratégica, líderes con inspiración, responsabilidad personal y valores significativos;
- desarrollar un proceso de planificación estratégica que responda a las necesidades del cliente y las tendencias de mercado, y que asegure la coordinación entre el corporativo y los negocios, y entre operaciones y comercial;
- desarrollar un proceso robusto de control y mitigación de riesgos para gestionar activamente el riesgo de los negocios; y
- dar un salto en nuestra gestión de stakeholders para establecer vínculos con la comunidad y comunicar el aporte de SQM a Chile y el mundo.

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 periodos en el futuro. Entre algunos ejemplos de proyecciones se incluyen las declaraciones que hacemos respecto al futuro comercial de la empresa, su desempeño económico futuro, su rentabilidad anticipada, sus ingresos y gastos, o cualquier otra información financiera, sinergias de costos anticipados y crecimiento de líneas de negocio o de productos y servicios.

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

Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 30 de jun. 2017</i>	<i>Al 31 de dec. 2016</i>
Activos corrientes totales	2.319,8	2.332,2
Efectivo y equivalente al efectivo	517,6	514,7
Otros activos financieros corriente	325,8	289,2
Cuentas por Cobrar (1)	437,0	451,0
Existencias	951,9	993,1
Otros	87,5	84,3
Activos no corrientes totales	1.807,9	1.886,4
Otros activos financieros no corrientes	30,7	20,0
Inversiones Empresas Relacionadas	109,3	113,1
Propiedad, planta y equipos	1.448,8	1.532,7
Otros activos no corrientes	219,1	206,5
Total Activos	4.127,7	4.218,6
Pasivos corrientes total	553,6	580,3
Otros pasivos financieros corrientes	137,6	179,1
Otros	416,0	401,2
Total pasivos no corrientes	1.326,1	1.331,0
Otros pasivos financieros no corrientes	1.062,9	1.093,4
Otros	263,2	237,6
Patrimonio antes de interés minoritario	2.189,1	2.246,1
Interés Minoritario	59,0	61,2
Total Patrimonio	2.248,1	2.307,3
Total Pasivos y Patrimonio	4.127,7	4.218,6
Liquidez (2)	4,2	4,0

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estado de Resultados (1)			Acumulado al 30 de junio	
<i>(en millones de US\$)</i>	Segundo trimestre		2017	2016
	2017	2016		
Ingresos	505,7	489,6	1.023,9	881,5
Nutrición Vegetal de Especialidad (2)	189,5	191,1	325,7	332,2
Yodo y Derivados	62,8	60,3	129,1	118,6
Litio y Derivados	151,1	113,9	297,4	192,8
Químicos Industriales	14,7	13,6	66,4	30,5
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	78,9	97,3	188,0	181,6
Otros Ingresos	8,7	13,5	17,3	25,8
Costo de Ventas	(265,7)	(281,8)	(545,2)	(500,0)
Depreciación y amortización	(60,1)	(60,9)	(120,8)	(121,0)
Margen Bruto	179,9	146,9	357,8	260,5
Gastos Administración	(23,9)	(22,7)	(46,1)	(40,8)
Costos Financieros	(12,9)	(15,0)	(25,5)	(32,4)
Ingresos Financieros	3,3	2,3	5,7	5,6
Diferencia de cambio	(6,4)	2,6	(4,7)	(1,6)
Otros	0,1	2,9	(0,7)	8,4
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	140,2	117,0	286,5	199,7
Impuesto a la Renta	(39,3)	(33,3)	(82,6)	(57,3)
Resultado antes de interés minoritario	100,9	83,7	203,9	142,4
Interés minoritario	0,3	(0,7)	0,5	(0,8)
Resultado del ejercicio	101,2	83,1	204,4	141,6
Utilidad por acción (US\$)	0,38	0,32	0,78	0,54

(1) En la información acumulada se considera una reclasificación entre ingresos y costos

(2) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad