



## Para Distribución Inmediata

### SQM INFORMA RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2018

#### Puntos destacados

- SQM informó utilidades<sup>(1)</sup> por US\$247,7 millones para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018.
- Las ganancias por ADR totalizaron US\$0,94 para el primer semestre de 2018, superior a los US\$0,78 reportados en el primer semestre de 2017.
- Durante el primer semestre de 2018, los ingresos alcanzaron los US\$1.157,4 millones, un aumento de 13,0% comparado con los del primer semestre de 2017.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el viernes 24 de agosto, a las 11:00pm en NY (12:00 pm en Chile).

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

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

Webcast: <https://services.choruscall.com/links/sqm180524.html>

- SQM celebrará su Investor Day en la Bolsa de Nueva York el 5 de septiembre de 2018. Presentarán Patricio de Solminihac y Ricardo Ramos.

**Santiago, Chile. 22 de agosto de 2018.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **utilidades** por US\$247,7 millones (US\$0,94 por ADR) **para los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2018**, un aumento de 21,2% respecto a los US\$204,4 millones (US\$0,78 por ADR) reportados para los seis primeros meses de 2017. El **margen bruto**<sup>(2)</sup> alcanzó US\$417,1 millones (36,0% de los ingresos) para los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2018, superando los US\$357,8 millones (35,0% de los ingresos) registrados en igual período de 2017. Los **ingresos** totalizaron US\$1.157,4 millones para los seis meses de 2018, un aumento de 13,0% en comparación a los US\$1.023,9 millones reportados para el mismo período de 2017.

La Compañía también registró ingresos para el segundo trimestre de 2018, informando una utilidad neta de US\$133,9 millones (US\$0,51 por ADR) en comparación con los US\$101,2 millones (US\$0,38 por ADR) registrados durante el segundo trimestre de 2017. El margen bruto durante el segundo trimestre de 2018 alcanzó los US\$224,4 millones, superando los US\$179,9 millones registrados durante el segundo trimestre de 2017. Los ingresos alcanzaron los US\$638,7 millones, un aumento de aproximadamente 26,4% en comparación con el segundo trimestre de 2017, cuando los ingresos totalizaron US\$505,3 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, afirmó: "Nuestros resultados para el primer semestre del 2018 fueron positivos, liderados principalmente por el negocio del litio. Esperamos que nuestros volúmenes de ventas en la línea de negocio de litio sean casi un 50% más altos en el segundo semestre del año, en comparación con el primero, llevando nuestros volúmenes de ventas totales a más de 50k TM durante 2018. Los precios promedio en esta línea de negocios fueron un poco más altos durante el segundo trimestre, en comparación con el primer trimestre. En 2018, vemos un crecimiento de la demanda que supera el 20%; como se esperaba, un nuevo suministro ha estado ingresando al mercado, principalmente desde Australia. Considerando nuestros mayores volúmenes de ventas y la nueva oferta, los precios podrían ser ligeramente más bajos en la segunda mitad del año, pero significativamente más altos que los precios promedio informados el año pasado. "

Patricio de Solminihac continuó: "Los sólidos resultados también fueron impulsados por el desempeño positivo en las líneas de negocio del yodo y la nutrición vegetal de especialidad, ya que ambas reportaron volúmenes récord de ventas durante el segundo trimestre, y ambas están en vías de alcanzar volúmenes récord de ventas para el año. Los

precios del yodo subieron y fueron más de un 25% más altos durante el segundo trimestre de este año, en comparación con el mismo período de 2017. Hemos terminado nuestra expansión en el terreno del yodo, alcanzando 14k TM y seguimos trabajando para alcanzar una capacidad de nitratos de 1,5 millones de TM. Actualmente tenemos una capacidad de 1,3 millones de TM de nitratos por año. En el mercado del cloruro de potasio, los volúmenes de ventas disminuyeron significativamente durante el primer semestre, tal como se anunció, y es el resultado de nuestro enfoque en aumentar los rendimientos del litio".

El gerente general continuó diciendo: "En los últimos meses, también hemos estado trabajando diligentemente en nuestros proyectos de expansión del litio. Recientemente terminamos la primera etapa de nuestra expansión de carbonato de litio en Chile, alcanzando una capacidad de 70k TM anuales en el Salar del Carmen. La nueva capacidad ya está puesta en marcha y estimamos estar produciendo a 70k TM anuales durante el cuarto trimestre del 2018. Nuestro próximo paso será trabajar hacia nuestra meta de 120k TM anuales, que se espera completar a fines de 2019. Junto con lo anterior, reafirmamos nuestro fuerte compromiso con el proyecto de Mt. Holland en Australia, un activo clave en nuestro portfolio de proyectos de litio. Es un depósito de roca muy grande y con gran potencial. Hemos asegurado terrenos clave para el desarrollo de la refinería, donde esperamos producir al menos 45k TM de hidróxido de litio al año. Recientemente anunciamos que estamos vendiendo nuestra participación en el proyecto Cauchari-Olaroz en Argentina. Se espera que la transacción se cierre durante el cuarto trimestre de este año."

## Análisis de segmentos

### Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de la línea de negocio de NVE para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018, totalizaron US\$412,4 millones, un aumento respecto a los US\$325,7 millones registrados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2017.

Durante el segundo trimestre de 2018, los ingresos alcanzaron los US\$224,6 millones, superiores a los US\$187,9 millones de dólares reportados en el segundo trimestre de 2016.

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

		6M2018	6M2017	2018/2017	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>556,1</b>	<b>448,4</b>	<b>107,7</b>	<b>24%</b>
Nitrato de sodio	Mton	14,2	15,1	-0,8	-6%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	374,3	291,2	83,0	29%
Mezclas de especialidad	Mton	95,9	79,5	16,4	21%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	71,7	62,6	9,1	15%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>412,4</b>	<b>325,7</b>	<b>86,7</b>	<b>27%</b>

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

		2T2018	2T2017	2018/2017	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>309,6</b>	<b>262,4</b>	<b>47,2</b>	<b>18%</b>
Nitrato de sodio	Mton	5,7	9,5	-3,8	-40%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	211,1	174,4	36,7	21%
Mezclas de especialidad	Mton	56,3	46,2	10,1	22%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	36,5	32,2	4,3	13%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>224,6</b>	<b>187,9</b>	<b>36,7</b>	<b>20%</b>

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

Los ingresos del segundo trimestre en la línea de negocios de la nutrición vegetal de especialidad fueron más altos en comparación con el segundo trimestre de 2017, como resultado de los mayores volúmenes de ventas, los cuales aumentaron un 18,0% en comparación con el mismo período del año anterior. Este aumento refleja nuestra capacidad

para responder a la demanda del mercado cuando las condiciones del mercado lo exijan. En los últimos trimestres, uno de nuestros competidores no ha podido producir a plena capacidad y hemos podido satisfacer las necesidades adicionales del mercado.

Continuamos desarrollando nuestra presencia internacional en este mercado, y continuaremos haciéndolo en el futuro. Creemos que el mercado del nitrato de potasio crecerá cerca del 6% este año, y que el mercado del nitrato de potasio soluble en agua crecerá más del 10%.

El **margen bruto** del segmento<sup>(3)</sup> de NVE representó aproximadamente un 20% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 30 de junio de 2018.

#### Yodo y sus derivados

Los ingresos de yodo y derivados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018 fueron de US\$160,2 millones, experimentando un aumento del 24,2% respecto a los US\$129,1 millones generados en el mismo período de 2017.

Los ingresos del segundo trimestre de 2018 por yodo y derivados alcanzaron US\$85,5 millones, un aumento del 35,6% frente a los US\$63,0 millones registrados durante el segundo trimestre de 2017.

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

		6M2018	6M2017	2018/2017	
Yodo y Derivados	Mton	6,8	6,6	0,2	3%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>160,2</b>	<b>129,1</b>	<b>31,2</b>	<b>24%</b>

		2T2018	2T2017	2018/2017	
Yodo y Derivados	Mton	3,6	3,2	0,4	11%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>85,5</b>	<b>63,0</b>	<b>22,5</b>	<b>36%</b>

Los mayores ingresos correspondientes al yodo fueron el resultado de los precios más altos en el primer semestre de 2018, en comparación con el primer semestre de 2017. Los volúmenes de ventas alcanzaron las 3.600 TM durante el segundo trimestre, un récord para la Compañía. Creemos que los volúmenes de ventas llegarán, al menos, a las 13k TM este año. También queremos que nuestros clientes se aseguren de que tenemos la capacidad de satisfacer el crecimiento constante de la demanda en este mercado y que ya hemos alcanzado nuestra meta de capacidad de 14k TM.

Durante el segundo trimestre de este año, continuamos observando una tendencia al alza en la fijación de precios del yodo con el aumento de los precios promedio.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 13% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018.

#### Litio y sus derivados

Los ingresos por ventas de litio y derivados totalizaron US\$348,2 millones durante los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018, un aumento del 17,0% respecto a los US\$297,4 millones para 2017.

Los ingresos por litio y derivados durante el segundo trimestre de 2018 aumentaron un 21,8% en comparación con los del segundo trimestre de 2017. Los ingresos totales ascendieron a US\$183,9 millones durante el segundo trimestre de 2018, en comparación a los US\$151,0 millones en el segundo trimestre de 2017.

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

		6M2018	6M2017	2018/2017	
Litio y Derivados	Mton	21,1	23,8	-2,7	-11%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>348,2</b>	<b>297,4</b>	<b>50,7</b>	<b>17%</b>

		2T2018	2T2017	2018/2017	
Litio y Derivados	Mton	11,1	11,5	-0,4	-4%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>183,9</b>	<b>151,0</b>	<b>32,9</b>	<b>22%</b>

El crecimiento de la demanda en el mercado del litio sigue siendo fuerte y esperamos que supere el 20% durante 2018, impulsado principalmente por el crecimiento en el mercado de baterías para vehículos eléctricos. Para fines de este año, creemos que más del 30% del litio vendido estará relacionado con el litio para baterías de vehículos eléctricos. Durante el primer semestre de este año, el suministro no mantuvo el mismo ritmo que la demanda y, por lo tanto, las condiciones del mercado se mantuvieron herméticas y los precios se mantuvieron altos. Durante el segundo semestre, esperamos que llegue nuevo suministro, principalmente de Australia, y esto podría tener un impacto en los precios en segundo semestre.

Recientemente completamos la primera etapa de nuestra expansión en Chile, alcanzando una capacidad de 70k TM anuales. Ahora comenzaremos nuestra segunda etapa, alcanzando 120k TM anuales para fines de 2019.

El 10 de abril de 2018 entró en vigencia la nueva estructura de pago de arrendamiento, como se describe en nuestro acuerdo conciliatorio con CORFO.

El **margen bruto** del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 57% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2018.

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

Los ingresos por ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018 totalizaron US\$139,9 millones, una disminución del 25,6% respecto a los US\$188,0 millones informados para igual período de 2017.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio aumentaron un 9,6% en el segundo trimestre de 2018, alcanzando los US\$87,6 millones, en comparación con US\$80,0 millones registrados durante el segundo trimestre de 2017.

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

		6M2018	6M2017	2018/2017	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	453,1	676,3	-223,2	-33%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>139,9</b>	<b>188,0</b>	<b>-48,1</b>	<b>-26%</b>

		2T2018	2T2017	2018/2017	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	290,1	281,1	9,0	3%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>87,6</b>	<b>80,0</b>	<b>7,7</b>	<b>10%</b>

Durante la primera mitad del año, los ingresos en la línea de negocios del cloruro de potasio y el sulfato de potasio se vieron afectados por menores volúmenes de ventas durante los primeros tres meses de 2018. Si bien los volúmenes de ventas para el segundo trimestre fueron casi un 80% superiores que el primer trimestre, el segundo trimestre tendrá

los mayores volúmenes de ventas trimestrales de este año. Esto es resultado de nuestro enfoque en el Salar de Atacama para aumentar la producción de litio, disminuyendo así la producción de cloruro de potasio. Creemos que el volumen total de ventas de cloruro de potasio será inferior a 1 millón de TM durante 2018, y que podría ser menor en 2019.

Los precios promedio en esta línea de negocios disminuyeron un 5,7% durante el segundo trimestre de 2018, en comparación con el primer trimestre.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 4% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018.

#### Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018 alcanzaron US\$75,1 millones, un aumento del 13,2% respecto a los US\$66,4 millones registrados en igual período de 2017.

Los ingresos del segundo trimestre de 2018 totalizaron US\$45,7 millones, un aumento del 212,8% en comparación con los ingresos durante el segundo trimestre de 2017, que alcanzaron los US\$14,6 millones.

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

		<b>6M2018</b>	<b>6M2017</b>	<b>2018/2017</b>	
Nitratos Industriales	Mton	92,6	84,0	8,6	10%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>75,1</b>	<b>66,4</b>	<b>8,8</b>	<b>13%</b>

		<b>2T2018</b>	<b>2T2017</b>	<b>2018/2017</b>	
Nitratos Industriales	Mton	56,2	19,3	36,9	191%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>45,7</b>	<b>14,6</b>	<b>31,1</b>	<b>213%</b>

Los ingresos en la línea de negocio de productos químicos industriales aumentaron como resultado de mayores volúmenes de ventas de sales solares. Durante el primer semestre de 2018, vendimos aproximadamente 48k TM de sales solares, con aproximadamente 30k TM contabilizadas en el segundo trimestre.

El **margen bruto** del segmento de químicos industriales representó aproximadamente un 5% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018.

#### Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por venta de otros fertilizantes *commodity* y de otros ingresos, alcanzaron US\$21,6 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018, lo que indica un aumento comparado con los US\$17,3 millones del mismo período de 2017.

### **Información Financiera**

#### **Costo de Ventas**

El costo de ventas, excluyendo la depreciación, alcanzó US\$625,4 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018, un aumento de 14,7% respecto a los US\$545,3 millones informados para el mismo período de 2017.

#### **Gastos Administrativos**

Los gastos administrativos totalizaron US\$56,3 millones (4,9% de los ingresos) para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018, comparados con los US\$46,1 millones (4,5% de los ingresos) reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2017.

### **Gastos Financieros Netos**

Los gastos financieros netos para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018 fueron de US\$17,7 millones, comparados con los US\$19,8 millones reportados para igual período de 2017.

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

Durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2018, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$96,2 millones, representando una tasa impositiva efectiva de 28,0%, y se comparan con gastos por impuesto a la renta de US\$82,6 millones durante igual periodo de 2017. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 27,0% durante 2018 y 25,5% durante 2017.

### **Otros**

El EBITDA fue de aproximadamente US\$475,8 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018 (margen de EBITDA<sup>(4)</sup> de 41,1%), comparado con los US\$432,5 millones registrados durante el mismo período de 2017 (margen de EBITDA de 42,2%).

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) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos

## Acerca de SQM

SQM es un operador minero integrado selectivamente en el procesamiento y comercialización de productos, abasteciendo en forma eficiente a industrias esenciales para el desarrollo humano (ej. alimentación, salud, tecnología). La cual se sustenta en 5 pilares fundamentales:

- asegurar la disponibilidad de recursos claves para sustentar los planes actuales y el crecimiento de mediano y largo plazo;
- consolidar una cultura de excelencia M1 a través de toda la organización, desde operaciones hasta áreas comerciales y de soporte;
- aumentar significativamente las ventas de nitrato en todas sus aplicaciones y asegurar consistencia con la estrategia comercial de yodo;
- maximizar los márgenes de cada una de las líneas de negocio mediante la aplicación de estrategias de pricing adecuadas; e
- implementar con éxito todos los proyectos de expansión de litio de la compañía, además de adquirir más activos de litio y potasio para generar un portfolio competitivo.

Estos pilares fundamentales son basados sobre los siguientes tres conceptos claves:

- potenciar una organización que sustente el desarrollo del plan estratégico de la compañía con foco en el desarrollo de capacidades críticas y en la aplicación de los valores corporativos de Excelencia, Integridad y Seguridad;
- 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 con foco en establecer mejores vínculos con la comunidad, reconstruir reputación 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](mailto:gerardo.illanes@sqm.com)

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

Irina Axenova 56-2-24252280 / [irina.axenova@sqm.com](mailto:irina.axenova@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 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 31 de jun 2018</i>	<i>Al 31 de dic 2017</i>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.520,4</b>	<b>2.466,3</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	528,0	630,4
Otros activos financieros corriente	428,8	367,0
Cuentas por Cobrar (1)	516,0	506,0
Existencias	905,8	902,1
Otros	141,8	60,8
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>1.781,0</b>	<b>1.830,0</b>
Otros activos financieros no corrientes	34,9	62,9
Inversiones Empresas Relacionadas	114,2	126,4
Propiedad, planta y equipos	1.405,9	1.437,2
Otros activos no corrientes	226,0	203,5
<b>Total Activos</b>	<b>4.301,4</b>	<b>4.296,2</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>692,5</b>	<b>748,0</b>
Otros pasivos financieros corrientes	155,6	220,3
Otros	537,0	527,7
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.469,1</b>	<b>1.300,7</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.221,9	1.031,5
Otros	247,2	269,2
Patrimonio antes de interés minoritario	2.088,5	2.187,8
Interés Minoritario	51,3	59,6
Total Patrimonio	2.139,8	2.247,5
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.301,4</b>	<b>4.296,2</b>
Liquidez (2)	3,6	3,3

(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>2018</b>	<b>2017</b>
	<b>2018</b>	<b>2017</b>		
<b>Ingresos</b>	<b>638,7</b>	<b>505,3</b>	<b>1.157,4</b>	<b>1.023,9</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	224,6	187,9	412,4	325,7
Yodo y Derivados	85,5	63,0	160,2	129,1
Litio y Derivados	183,9	151,0	348,2	297,4
Químicos Industriales	45,7	14,6	75,1	66,4
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	87,6	80,0	139,9	188,0
Otros Ingresos	11,3	8,7	21,6	17,3
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(354,2)</b>	<b>(265,3)</b>	<b>(625,4)</b>	<b>(545,3)</b>
<b>Depreciación y amortización (2)</b>	<b>(60,1)</b>	<b>(60,1)</b>	<b>(115,0)</b>	<b>(120,8)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>224,4</b>	<b>179,9</b>	<b>417,1</b>	<b>357,8</b>
Gastos Administración	(31,1)	(23,9)	(56,3)	(46,1)
Costos Financieros	(15,6)	(12,9)	(28,4)	(25,5)
Ingresos Financieros	6,0	3,3	10,7	5,7
Diferencia de cambio	(0,1)	(6,4)	(0,6)	(4,7)
Otros	(1,0)	0,1	1,2	(0,7)
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>182,5</b>	<b>140,2</b>	<b>343,7</b>	<b>286,5</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(48,9)</b>	<b>(39,3)</b>	<b>(96,2)</b>	<b>(82,6)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>133,7</b>	<b>100,9</b>	<b>247,6</b>	<b>203,9</b>
Interés minoritario	0,2	0,3	0,1	0,5
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>133,9</b>	<b>101,2</b>	<b>247,7</b>	<b>204,4</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,51	0,38	0,94	0,78

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad