



## Para su publicación inmediata

# SQM REPORTA UTILIDADES PARA LOS NUEVE MESES DEL AÑO QUE FINALIZARON EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017

### Puntos importantes:

- SQM informó utilidades netas<sup>(1)</sup> durante los nueve meses, finalizando el 30 de septiembre de 2017, por US\$317,2 millones.
- Los ingresos de los primeros nueve meses del año 2017 fueron de US\$1.582,5 millones, cifra superior a los ingresos registrados en los primeros nueve meses del año 2016.
- El margen de EBITDA<sup>(2)</sup> para los primeros nueve meses de 2017, finalizando el 30 de septiembre, alcanzaron el 41%, mientras que los márgenes de EBITDA para el tercer trimestre de 2017 fueron aproximadamente del 40%.
- **Información Actualizada:** SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el **jueves, 23 de noviembre** a las 10:00 horas en NY y a las 12:00 horas en Chile.

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

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

**Santiago, Chile. 22 de noviembre de 2017.-** 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 nueve meses que finalizan el 30 de septiembre de 2017**, por US\$317,2 millones (US\$1,21 por ADR), un aumento respecto de los US\$197,4 millones (US\$0,75 por ADR) reportados para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2016. El **margen bruto**<sup>(3)</sup> alcanzó los US\$546,4 millones (34,5% de ingresos) para los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2017, cifra superior a los US\$406,2 millones (29,3% de ingresos) registrados para igual período del año 2016. Los **ingresos** totalizaron US\$1.582,5 millones para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017, lo que representa un incremento del 14,2% frente a los US\$1.385,5 millones reportados durante el mismo período de 2016.

La compañía también anunció utilidades para el tercer trimestre de 2017, **reportando una utilidad neta** de US\$112,9 millones (US\$0,43 por ADR) en comparación con los US\$55,8 millones (US\$0,21 por ADR) registrados en el tercer trimestre de 2016. El **margen bruto** para el tercer trimestre de 2017 alcanzó los US\$188,5 millones, cifra superior a los US\$145,7 millones registrados para el tercer trimestre de 2016. Los **ingresos** totalizaron US\$558,7 millones, un aumento de aproximadamente 10,8% en comparación con el tercer trimestre de 2016, cuando los ingresos ascendieron a US\$504,0 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, afirmó: "Los resultados que publicamos durante los primeros nueve meses de 2017 son la consecuencia de nuestra sólida posición en todos los mercados en los que estamos presentes. En el mercado de la nutrición vegetal de especialidad los fuertes volúmenes de ventas fueron un resultado del aumento de la demanda y la disminución de la oferta de nuestra competencia. Nuestro equipo de operaciones ha sido capaz de aumentar la producción de una manera eficiente que nos permitió aumentar volúmenes de ventas manteniendo el equilibrio de mercado y garantizar el suministro según sea necesario. Nuestros volúmenes de ventas aumentaron aproximadamente 9% durante los primeros nueve meses de este año en comparación con el mismo período del año pasado. En el mercado de cloruro de potasio, nuestros volúmenes de ventas superaron los 1,0 millón de toneladas métricas durante los primeros nueve meses del año. Los volúmenes de ventas para 2017 podrían superar

### SQM

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



los 1,3 millones de toneladas métricas, una disminución en comparación con el año pasado, pero una cifra superior a nuestras expectativas previas".

"En el mercado del litio, seguimos observando un fuerte crecimiento de la demanda y hemos visto que los precios continuaron creciendo durante el tercer trimestre, superando los US \$13.000/ton, aumentando así otro 8% en comparación con el segundo trimestre. Creemos que esta tendencia de precios debería continuar durante el resto del año hasta principios del 2018. En esta línea, seguimos avanzando con los nuevos proyectos de litio. Nuestros proyectos en Chile avanzan dentro de los plazos estimados, y esperamos completar nuestras expansiones de hidróxido de litio y carbonato de litio a mediados de 2018. En Argentina, estamos invirtiendo en la primera etapa de las 25.000 toneladas métricas, que se espera estén dispuestas en el 2019, y en Australia finalizamos la documentación requerida para avanzar con la sociedad conjunta con Kidman Resources".

"En el mercado del yodo, durante estos últimos años hemos estado trabajando para aumentar nuestros volúmenes de ventas en conjunto con nuestra estrategia corporativa y plan operativo. Hemos recuperado nuestra cuota de mercado a niveles superiores al 30% y creemos que los volúmenes de ventas superarán las 12.500 toneladas métricas este año. Dado el aumento de volúmenes de ventas, estamos aumentando nuestra capacidad de producción de yodo para llegar a poco más de 14.000 toneladas métricas, y queremos asegurarnos de que el suministro esté disponible para satisfacer la demanda futura. Estamos optimistas sobre nuestro futuro en el mercado del yodo, con precios ligeramente más altos que los precios vistos durante el segundo trimestre".

## Análisis segmentario

### Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de nuestra línea de negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad para los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2017, fueron de US\$511,4 millones, cifra superior a los US\$487,1 millones registrados para igual período de 2016.

Durante el tercer trimestre de 2017, los ingresos alcanzaron los US\$185,6 millones, cifra superior a los US\$154,9 millones reportados en el tercer trimestre de 2016.

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

		<b>9M2017</b>	<b>9M2016</b>	<b>2017/2016</b>	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>712,0</b>	<b>650,9</b>	<b>61,2</b>	<b>9%</b>
Nitrato de sodio	Mton	18,6	15,2	3,4	23%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	448,7	378,1	70,5	19%
Mezclas de especialidad	Mton	152,2	164,2	-12,0	-7%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	92,6	93,4	-0,8	-1%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>511,4</b>	<b>487,1</b>	<b>24,3</b>	<b>5%</b>

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

		<b>3T2017</b>	<b>3T2016</b>	<b>2017/2016</b>	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>263,6</b>	<b>222,7</b>	<b>40,9</b>	<b>18%</b>
Nitrato de sodio	Mton	3,6	7,0	-3,4	-49%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	157,4	114,8	42,6	37%
Mezclas de especialidad	Mton	72,7	73,6	-1,0	-1%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	30,0	27,3	2,7	10%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>185,6</b>	<b>154,9</b>	<b>30,8</b>	<b>20%</b>

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

Durante los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2017, los volúmenes de ventas aumentaron un 9,4% en comparación con el mismo período del año anterior, siguiendo la misma tendencia que vimos durante la primera mitad del año. Nuestro precio promedio disminuyó aproximadamente un 4,0% al comparar los primeros nueve meses de 2017 con el mismo período del año anterior. Como se anunció previamente, nos hemos comprometido a mantener los precios del nitrato de potasio durante el cuarto trimestre de este año. Tenemos la capacidad de abastecer el crecimiento del mercado y continuaremos asegurando el abastecimiento de estas necesidades del mercado a medida que aumentamos nuestra capacidad de nitratos. Este proyecto se mantiene según lo planificado, con fecha de finalización en la segunda mitad de 2018.

El **margen bruto**<sup>(4)</sup> de SPN representó aproximadamente un 17% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017.

### Yodo y Derivados

Los ingresos de ventas del yodo y derivados durante los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017 fueron de US\$191,3 millones, un aumento de 9,3% en comparación con los US\$175,1 millones reportados para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2016.

Los ingresos del tercer trimestre de 2017 por yodo y derivados ascendieron a US\$62,3 millones, un aumento del 10,2% en comparación con los US\$56,5 millones registrados durante el tercer trimestre de 2016.

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

		9M2017	9M2016	2017/2016	
Yodo y Derivados	Mton	9,7	7,5	2,2	30%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>191,3</b>	<b>175,1</b>	<b>16,2</b>	<b>9%</b>

		3T2017	3T2016	2017/2016	
Yodo y Derivados	Mton	3,1	2,6	0,5	21%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>62,3</b>	<b>56,5</b>	<b>5,8</b>	<b>10%</b>

Los ingresos por concepto de yodo durante el tercer trimestre de 2017 fueron más altos que los ingresos observados durante el mismo período del año anterior, relacionados con mayores volúmenes de ventas. Durante los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017, los volúmenes de ventas aumentaron casi un 30% en comparación con el mismo período del año anterior, lo que elevó nuestra participación de mercado en esta línea de negocio por sobre el 30%.

Los precios promedio durante el tercer trimestre alcanzaron los US\$20/kg, un aumento en comparación con el segundo trimestre. Este comportamiento está alineado con nuestras expectativas de que los precios tocaron fondo durante la primera mitad del año y han ido aumentando lentamente en los últimos meses.

Se espera que la demanda en el mercado del yodo crezca alrededor del 3% durante 2017, liderada por los medios de contraste de rayos X y la industria farmacéutica.

El **margen bruto** para el segmento del Yodo y Derivados representó aproximadamente un 7% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017.

#### Litio y Derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$465,2 millones durante los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2017, un incremento del 37,7% frente a los US\$337,9 millones reportados para igual período de 2016.

Los ingresos por litio y derivados durante el tercer trimestre de 2017 aumentaron un 15,6% en comparación con los del tercer trimestre de 2016. Los ingresos totales ascendieron a US\$167,8 millones durante el tercer trimestre de 2017, en comparación con los US\$145,1 millones en el tercer trimestre de 2016.

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

		9M2017	9M2016	2017/2016	
Litio y Derivados	Mton	36,5	35,2	1,3	4%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>465,2</b>	<b>337,9</b>	<b>127,3</b>	<b>38%</b>

		3T2017	3T2016	2017/2016	
Litio y Derivados	Mton	12,7	12,1	0,5	4%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>167,8</b>	<b>145,1</b>	<b>22,7</b>	<b>16%</b>

La demanda de litio sigue siendo fuerte y su crecimiento debería ser al menos el 14% este año. Los precios promedio durante la segunda mitad de 2017 deberían ser más altos que los precios informados durante la primera mitad del año.

Los volúmenes de ventas fueron más altos durante el tercer trimestre de 2017 en comparación con los trimestres anteriores de 2017. Creemos que los volúmenes de ventas para el año serán similares a los volúmenes de ventas observados durante 2016.

El **margen bruto** del segmento del Litio y Derivados representó aproximadamente un 61% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017.

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

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017 totalizaron US\$301,0 millones, fueron similares al mismo período de 2016, cuando los ingresos totalizaron a US\$296,1 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio se mantuvieron prácticamente similares durante el tercer trimestre de 2017, alcanzando los US\$113,0 millones, en comparación con US\$114,4 millones registrados durante el tercer trimestre de 2016.

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

		9M2017	9M2016	2017/2016	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	1.082,3	1.124,1	-41,7	-4%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>301,0</b>	<b>296,1</b>	<b>4,9</b>	<b>2%</b>

		3T2017	3T2016	2017/2016	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	406,1	463,7	-57,7	-12%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>113,0</b>	<b>114,4</b>	<b>-1,4</b>	<b>-1%</b>

En conjunto con nuestro informe anterior, los volúmenes de ventas disminuyeron un 3,7% en los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2017 en comparación con el mismo período de 2016. Los volúmenes de ventas observados en el tercer trimestre de 2017 disminuyeron un 12,4% en comparación con el tercer trimestre de 2016, debido a un enfoque continuo en la producción de litio que dio como resultado una reducción en la producción de cloruro de potasio en 2017.

Observamos que los precios promedio en la línea comercial del cloruro de potasio y sulfato de potasio muestran un crecimiento de aproximadamente 5,6% durante los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2017 en comparación con el mismo periodo en 2016, alcanzando US\$278 por tonelada métrica, similar a los precios promedio observados en el segundo trimestre de 2017.

El **margen bruto** por concepto de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 9% del margen bruto consolidado de SQM, para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017.

#### Químicos industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017 alcanzaron los US\$80,9 millones, un 87,0% superior a los US\$43,3 millones registrados durante el mismo período de 2016.

Los ingresos para el tercer trimestre de 2017 totalizaron US\$14,6 millones, un aumento del 14,1% en comparación con las cifras de ingresos para el tercer trimestre de 2016, que alcanzaron los US\$12,8 millones.

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

		<b>9M2017</b>	<b>9M2016</b>	<b>2017/2016</b>	
Nitratos Industriales	Mton	103,2	53,6	49,7	93%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>80,9</b>	<b>43,3</b>	<b>37,7</b>	<b>87%</b>

		<b>3T2017</b>	<b>3T2016</b>	<b>2017/2016</b>	
Nitratos Industriales	Mton	19,2	16,3	3,0	18%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>14,6</b>	<b>12,8</b>	<b>1,8</b>	<b>14%</b>

Los ingresos en la línea de negocio de los productos químicos industriales aumentaron como resultado de los mayores volúmenes de ventas de sales solares<sup>(5)</sup> observados en el primer trimestre de 2017, que llegaron a las 45.000 toneladas métricas. Esperamos que los volúmenes de ventas de sales solares sean sólidos durante el cuarto trimestre, superando las 90.000 toneladas métricas para el año. Los precios promedio durante los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017 disminuyeron un 2,9% en comparación con los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2016.

El **margen bruto** del negocio de Químicos Industriales representó aproximadamente un 5% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017.

#### Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes *commodity* y otros ingresos alcanzaron los US\$32,7 millones para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017, un monto inferior que los US\$46,1 millones registrados durante el mismo periodo de 2016.

#### **Información Financiera**

##### **Inversiones de Capital**

Se espera que las inversiones de capital para 2017 alcancen aproximadamente los US\$170 millones, y la mayoría de estos gastos se relacionará con el mantenimiento y las inversiones en proyectos de expansión en Chile y nuestros proyectos en Argentina y Australia.

##### **Gastos administrativos**

Los gastos administrativos totalizaron US\$72,6 millones (4,6% de los ingresos) para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017, en comparación con los US\$62,6 millones (4,5% de los ingresos) registrados para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2016.

##### **Gastos financieros netos**

Los gastos financieros netos para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017 fueron de US\$29,0 millones, en comparación con los US\$37,2 millones registrados para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2016.

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

El gasto por impuesto a la renta alcanzó los US\$123,4 millones para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017, lo que representa una tasa efectiva de impuestos del 28,0%, en comparación con un gasto por impuesto a

la renta de US\$81,1 millones durante los nueve meses finalizados el 30 de septiembre 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 de EBITDA fue de aproximadamente 41% para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017. El margen de EBITDA para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2016 fue de aproximadamente 38%. El margen de EBITDA para el tercer trimestre de 2017 fue de aproximadamente 40%.

### Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos.
- 3) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 4) 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) 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 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](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)

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>	<b>Al 30 de sep 2017</b>	<b>Al 31 de dic. 2016</b>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.349,5</b>	<b>2.331,9</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	520,6	514,7
Otros activos financieros corriente	384,2	289,2
Cuentas por Cobrar (1)	440,1	451,0
Existencias	916,4	993,1
Otros	88,2	84,0
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>1.795,4</b>	<b>1.886,7</b>
Otros activos financieros no corrientes	35,2	34,1
Inversiones Empresas Relacionadas	111,4	113,1
Propiedad, planta y equipos	1.435,0	1.532,7
Otros activos no corrientes	213,7	206,8
<b>Total Activos</b>	<b>4.144,8</b>	<b>4.218,6</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>619,9</b>	<b>580,3</b>
Otros pasivos financieros corrientes	133,6	179,1
Otros	486,3	401,2
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.273,4</b>	<b>1.331,0</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.021,2	1.093,4
Otros	252,3	237,6
Patrimonio antes de interés minoritario	2.192,3	2.246,1
Interés Minoritario	59,2	61,2
Total Patrimonio	2.251,5	2.307,3
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.144,8</b>	<b>4.218,6</b>
Liquidez (2)	3,8	4,0

(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 septiembre</i>		
<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Tercer trimestre</i>		<i>2017</i>	<i>2016</i>
	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
<b>Ingresos</b>	<b>558,7</b>	<b>504,0</b>	<b>1.582,5</b>	<b>1.385,5</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	185,6	154,9	511,4	487,1
Yodo y Derivados	62,3	56,5	191,3	175,1
Litio y Derivados	167,8	145,1	465,2	337,9
Químicos Industriales	14,6	12,8	80,9	43,3
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	113,0	114,4	301,0	296,1
Otros Ingresos	15,4	20,4	32,7	46,1
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(311,3)</b>	<b>(297,4)</b>	<b>(856,6)</b>	<b>(800,5)</b>
<b>Depreciación y amortización (2)</b>	<b>(58,8)</b>	<b>(60,9)</b>	<b>(179,6)</b>	<b>(178,8)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>188,5</b>	<b>145,7</b>	<b>546,4</b>	<b>406,2</b>
Gastos Administración	(26,5)	(21,8)	(72,6)	(62,6)
Costos Financieros	(12,3)	(12,8)	(37,8)	(45,2)
Ingresos Financieros	3,1	1,4	8,8	8,0
Diferencia de cambio	5,3	1,0	0,6	(0,6)
Otros	(4,4)	(32,7)	(5,1)	(25,3)
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>153,8</b>	<b>80,8</b>	<b>440,3</b>	<b>280,5</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(40,8)</b>	<b>(23,8)</b>	<b>(123,4)</b>	<b>(81,1)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>113,0</b>	<b>57,0</b>	<b>316,9</b>	<b>199,4</b>
Interés minoritario	(0,2)	(1,2)	0,3	(2,0)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>112,9</b>	<b>55,8</b>	<b>317,2</b>	<b>197,4</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,43	0,21	1,21	0,75

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad