



## Para Publicación Inmediata SQM REPORTA UTILIDADES PARA EL 2012

### Destacados

- SQM reportó utilidades de US\$649,2 millones, un aumento de 18,9% con respecto a las utilidades generadas en el año 2011.
- La utilidad por acción fue de US\$2,47 en el 2012, en comparación a US\$2,07 en el 2011.
- Los ingresos en el 2012 fueron un 13,2% superior a los del 2011.

**Santiago, Chile, 5 de Marzo de 2013** – Hoy, Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM o la Empresa) (Bolsa de Nueva York: SQM; Bolsa de Comercio Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó utilidades para el 2012 de US\$649,2 millones (US\$2,47 por acción), un aumento de 18,9% respecto al 2011, en donde las utilidades fueron de US\$545,7 millones (US\$2,07 por acción). El margen bruto alcanzó US\$1.028,6 millones (42,3% de los ingresos), un 20,3% mayor que los US\$854,8 millones (39,8% de los ingresos) registrados durante el 2011. Los ingresos totalizaron US\$2.429,2 millones en el 2012, representando un aumento de un 13,2% sobre los US\$2.145,3 millones informados en el 2011.

La empresa también informó utilidades trimestrales de US\$141,8 millones (US\$0,54 por acción) comparados con los US\$158,9 millones de 2011 (US\$0,60 por acción). El margen bruto en el cuarto trimestre de 2012 alcanzó US\$234,3 millones, un 8,5% superior a los US\$215,9 millones registrados para el mismo periodo de 2011. Los ingresos para este trimestre alcanzaron los US\$601,0 millones, un aumento aproximado de 11,5% respecto al mismo periodo de 2011, cuando los ingresos alcanzaron US\$538,9 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio Contesse, señaló que “Estamos complacidos con nuestro desempeño durante el 2012. Registramos mayores volúmenes de ventas e ingresos en nuestras líneas de negocios de potasio, químicos industriales y litio y derivados en comparación al 2011. Adicionalmente, presentamos aumentos de los ingresos y márgenes de nuestra línea de negocio de yodo. Completamos algunas grandes inversiones de capital durante el 2012, incluyendo una expansión de las operaciones en el Salar de Atacama, la cual nos permitió aumentar la producción de potasio e incrementar la flexibilidad en el 2012; las expansiones en esta área continuarán y nos garantizarán mayores volúmenes de nuestros productos de potasio en el futuro”.

El Sr. Contesse agregó: “Continuaremos con nuestra estrategia de crecimiento y expansión en el 2013 y, como siempre, estamos constantemente evaluando todas las oportunidades que creemos podrían ser complementos positivos para nuestros negocios actuales o en las cuales podríamos tener ventajas competitivas sustentables. Hemos visto recientemente una presión a la baja de los precios en los mercados de fertilizantes y entendemos que los mercados financieros más amplios, específicamente en Europa, tendrán un impacto en nuestro negocio en el 2013. Sin embargo, creemos que nuestras sinergias operacionales únicas, nuestra variedad de productos y nuestras ventajas competitivas nos respaldarán en el esfuerzo por maximizar el valor de nuestros accionistas y ganancias en el año venidero”.

### **SQM**

Los Militares 4290 Piso 6,  
Las Condes, Santiago, Chile  
Tel: (56 2) 425 2485  
Fax: (56 2) 425 2493  
[www.sqm.com](http://www.sqm.com)



## Análisis por Segmento

### Nutrición vegetal de especialidad (NVE)

Los ingresos por nutrición vegetal de especialidad para el 2012 totalizaron US\$675,3 millones, 6,4% más bajo que los US\$721,7 millones registrados para el 2011.

Los ingresos para el cuarto trimestre de 2012 alcanzaron US\$159,5 millones, una disminución de 8,7% sobre los US\$174,6 registrados en el mismo periodo de 2011.

### **Nutrición Vegetal de Especialidad, Volúmenes e Ingresos:**

		<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2012/2011</b>	
Nitrato de Sodio	Th. MT	24.4	22.2	2.2	10%
Nitrato de Potasio y Nitrato Sódico Potásico	Th. MT	469.3	551.1	-81.8	-15%
Mezclas de Especialidad	Th. MT	197.5	189.3	8.2	4%
Otros Fertilizantes de Especialidad (*)	Th. MT	89.0	86.7	2.3	3%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MUS\$</b>	<b>675.3</b>	<b>721.7</b>	<b>-46.3</b>	<b>-6%</b>

\*Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad.

Los mercados norteamericanos y europeos fueron los mercados más relevantes de demanda durante el 2012. El mercado de la nutrición vegetal de especialidad reflejó un aumento en la oferta durante el 2012, con el regreso de un competidor relevante a niveles normales de producción. En general, los mercados de nutrición vegetal de especialidad son menos volátiles que los mercados commodity y de fertilizantes, pero las mejoras a futuro en esta línea de negocios dependerá de la conducta del mercado de fertilizantes en base a potasio tales, como el cloruro de potasio.

Nuestros volúmenes de ventas en la línea de negocio de nutrición vegetal de especialidad en el 2012 disminuyeron en comparación al 2011. Este fue el resultado del aumento de la oferta en el mercado y el bajo crecimiento del mismo debido principalmente a la situación financiera en Europa siendo esta región uno de los mercados más importantes para esta línea de negocios. Los precios promedio para el segmento de nutrición vegetal de especialidad se incrementaron ligeramente, casi un 2% en 2012 en comparación con 2011. SQM se mantiene confiado en el futuro del mercado de nutrientes vegetales de especialidad ya que los requisitos de calidad de los alimentos aumentan, en conjunto con las restricciones de tierra arable y agua en parte del mundo. El crecimiento del mercado será liderado principalmente por el nitrato de potasio, y estamos preparados para cumplir con las demandas del creciente mercado en el futuro.

El margen bruto de NVE en el 2012 contribuyó aproximadamente en un 21% al margen bruto consolidado de SQM.

### Yodo y derivados

Los ingresos por el yodo y derivados durante el 2012 totalizaron US\$578,1 millones, un aumento de 27,2% en comparación a los US\$454,5 millones publicados en el 2011.

Los ingresos por yodo y derivados para el cuarto trimestre de 2012 alcanzaron los US\$129 millones, un aumento de 2,3% en comparación a los US\$126,1 millones registrados durante el mismo periodo en 2011.

### **Yodo y Derivados, Volúmenes e Ingresos:**

		<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2012/2011</b>	
Yodo y Derivados	Th. MT	11.0	12.2	-1.3	-10%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MUS\$</b>	<b>578.1</b>	<b>454.5</b>	<b>123.6</b>	<b>27%</b>

Los mercados del yodo alcanzaron nuevos niveles en el 2012 principalmente como resultado de una robusta demanda. Como se esperaba, el aumento de la demanda estuvo motivada principalmente por los medios de contraste de rayos-x y a las aplicaciones farmacéuticas. La oferta de yodo aumentó durante el 2012 y esperamos que continúe aumentando en el 2013.

Como resultado de esta nueva oferta, y a medida que SQM regresó a niveles de inventarios operacionales normales, nuestros volúmenes de venta disminuyeron alrededor de un 10% en 2012. Estas disminuciones en los volúmenes fueron compensadas por los precios que fueron cerca de un 40% mayores que los precios promedios vistos en la línea de negocio durante el 2011, incrementando la ganancia en la línea bruta de negocio de yodo en más de 38%.

Continuamos siendo líderes mundiales en el mercado del yodo y estas condiciones de mercado especiales han creado oportunidades únicas para la empresa. SQM mantendrá sus esfuerzos por asegurar que las necesidades del de yodo del mundo sean satisfechas en el futuro.

El margen bruto para el segmento del yodo y derivados contribuyeron en aproximadamente un 35% al margen bruto consolidado de SQM durante el 2012.

#### Litio y Derivados

Los ingresos por litio y sus derivados totalizaron US\$222,2 millones durante el 2012, un aumento de 21,2% respecto a los US\$183,4 millones registrados en el 2011.

Los ingresos del litio para el cuarto trimestre de 2012 alcanzaron US\$57,4 millones, un aumento de 11,9% respecto a los US\$51,2 millones en ingresos publicados durante el cuarto trimestre de 2011.

#### **Litio y Derivados, Volúmenes e Ingresos:**

		<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2012/2011</b>	
Litio y Derivados	Th. MT	45.7	40.7	5.0	12%
<b>Ingresos Lito y Derivados</b>	<b>MUS\$</b>	<b>222.2</b>	<b>183.4</b>	<b>38.8</b>	<b>21%</b>

El mercado del litio continuó su crecimiento durante el 2012, atribuido principalmente al crecimiento de los mercados de baterías recargables y de grasa lubricante, como ha sido la tendencia en estos últimos años. Creemos que el mercado del litio está posicionado para crecer en el corto y largo plazo debido al desarrollo de nuevas tecnologías, así como también debido al fuerte crecimiento de las aplicaciones industriales. Esperamos que la producción mundial de litio aumente en el futuro cercano ya que nuevos proyectos anunciados han comenzado a movilizarse.

Nuestros volúmenes de venta en el segmento del litio aumentaron sobre un 12% en el 2012 en comparación al 2011. Creemos que abastecemos cerca de un tercio del mercado de químicos de litio en el mundo, y nuestro objetivo es mantener esa fracción del mercado en los próximos años.

Junto con el aumento de los volúmenes, hemos visto un aumento de un 8% en los precios en esta línea de negocio durante el 2012 en comparación con el año anterior, aumentando el margen bruto en un valor cercano al 30% en comparación al 2011.

El margen bruto para el segmento del litio y derivados contribuyó aproximadamente en un 11% del margen bruto consolidado de SQM en el 2012.

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

Los ingresos del potasio para el 2012 totalizaron US\$605,1 millones, un aumento de 8,9% en comparación con el 2011, cuando los ingresos alcanzaron los US\$555,7 millones.

Los ingresos por MOP y SOP aumentaron un 14,4% durante el cuarto trimestre de 2012 a US\$148,5 millones, comparado a los US\$129,8 publicados en el mismo periodo de 2011.

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

		<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2012/2011</b>	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Th. MT	1,209.5	1,103.4	106.1	10%
<b>Ingreso Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MUS\$</b>	<b>605.1</b>	<b>555.7</b>	<b>49.3</b>	<b>9%</b>

La demanda del mercado por cloruro de potasio disminuyó en el 2012 en comparación con el año anterior. Estimamos que la demanda alcanzó el nivel de 50 millones de toneladas métricas para MOP durante el 2012, una reducción cercana a un 12% en comparación al 2011. A pesar de las favorables condiciones económicas de los cultivos relevantes, la demanda fue afectada principalmente por la incertidumbre en Europa y la conducta de los compradores influyentes como China e India. Esperamos que el mercado del MOP regrese a niveles cercanos a 53 millones durante el 2013.

Incrementamos nuestros volúmenes de ventas en esta línea de negocio casi un 10% en comparación al 2011, ya que contamos con la ventaja de nuestra desarrollada red de distribución. Los precios promedio en el mercado del potasio permanecieron relativamente estables en comparación con el 2011. En el cuarto trimestre de 2012, en el mercado se cerraron contratos importantes a menores precios que los vistos a principios del mismo año; durante el primer trimestre de 2013 los precios han permanecido estables. Estas presiones en los precios tendrán un impacto en los ingresos del potasio en el corto plazo.

El margen bruto del cloruro de potasio y sulfato de potasio contribuyó en aproximadamente un 24% del margen bruto consolidado de SQM en 2012.

#### Químicos industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales en el 2012 alcanzaron US\$245,2 millones, un 75,8% más que los US\$139,5 millones registrados en el 2011.

Los ingresos del cuarto trimestre totalizaron US\$ 75,9, un aumento de 190,3% respecto a los US \$26,2 millones del cuarto trimestre de 2011.

#### **Químicos industriales, Volúmenes e ingresos:**

		<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2012/2011</b>	
Nitratos Industriales	Th. MT	277.7	181.2	96.6	53%
Ácido Bórico	Th. MT	1.8	2.4	-0.6	-23%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MUS\$</b>	<b>245.2</b>	<b>139.5</b>	<b>105.7</b>	<b>76%</b>

La demanda por los químicos industriales para aplicaciones tradicionales tales como detergentes y vidrios se ha mantenido relativamente estable en comparación al 2011.

Los nuevos proyectos para energía alternativa que utilizan nitrato de sodio y nitrato de potasio en grado industrial para el almacenamiento de energía térmica solar tuvieron un impacto positivo en nuestros volúmenes de venta durante el 2012, los cuales aumentaron sobre un 50% en comparación al 2011. Para el 2013, y como resultado de la situación financiera en Europa, se ha observado en el mercado mayores costos de financiamiento de proyectos en Europa y Estados Unidos, por lo que anticipamos retrasos en los proyectos. Esto tendrá un impacto a corto plazo en las ventas de los productos de esta línea de negocios. Permanecemos confiados en las expectativas a largo plazo en el mercado del almacenamiento de la energía térmica solar y esperamos volúmenes de ventas en el 2014 superiores a los del 2013.

Los precios de los químicos industriales aumentaron sobre el 15%, principalmente debido a la variedad de productos, aumentando el margen bruto en aproximadamente un 48%.

El margen bruto para el segmento de químicos industriales contribuyó por aproximadamente un 8% del margen neto consolidado de SQM en el 2012.

#### Otros Fertilizantes Commodity

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes commodity y por otros ingresos alcanzaron los US\$90,5 millones en 2011 comparado a US \$103,3 millones en 2012.

#### Gastos Administrativos

Los gastos administrativos sumaron US\$106,4 millones (4,4% de los ingresos) en 2012 comparados a los US\$91,8 millones registrados en el 2011.

#### Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos en 2012 totalizaron US\$25.0 en comparación a los US\$16.1 millones en 2011.

1) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y sin incluir las ventas y los gastos administrativos.

Un porcentaje importante de los costos de mercadería vendida de SQM son costos asociados a procesos productivos comunes (minería, molienda, lixiviación, etc.) los cuales se distribuyen entre los distintos productos finales. Para la estimación de la utilidad bruta por líneas de negocio en ambos períodos de este informe, se utilizaron criterios similares de asignación de los costos comunes en las distintas líneas de negocio. Esta distribución de la utilidad bruta debe utilizarse sólo como una referencia general y aproximada de los márgenes por líneas de negocio.

#### 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 100 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.
- Red comercial internacional con oficinas propias en más de 20 países y ventas en más de 100 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:

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

Constanza Schulz 56-2-24252058 / [constanza.schulz@sqm.com](mailto:constanza.schulz@sqm.com)

Mark Fones 56-2-24252271 / [mark.fones@sqm.com](mailto:mark.fones@sqm.com)

Información para la prensa: Felipe Encinas 56-2-24252027 / [felipe.encinas@sqm.com](mailto:felipe.encinas@sqm.com)

Las expresiones contenidas en este comunicado que tengan relación con las perspectivas o el futuro desempeño económico de la Compañía, ganancias anticipadas, ingresos, gastos u otros asuntos financieros, sinergias de costos anticipadas y crecimiento de productos o líneas de negocios, además de cualquier otra declaración, que no sean hechos históricos, son “estimaciones de la Compañía” según la definición de esos términos en el derecho federal bursátil.

#### Declaraciones de estimaciones de la Compañía

Estas estimaciones reflejan el mejor criterio de SQM basado en la información disponible al momento de la declaración e involucran una cantidad de riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían provocar que los resultados finales difieran significativamente de los expuestos en estas declaraciones. Los riesgos, incertidumbres y factores que podrían afectar la exactitud de tales estimaciones deberían considerarse teniendo en cuenta estos factores.

<b>Estado de Resultados</b>			<b>Acumulado al 31 de diciembre</b>	
<i>(en millones de US\$)</i>	<b>Cuarto Trimestre</b>			
	<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>Ingresos</b>	<b>601,0</b>	<b>538,9</b>	<b>2.429,2</b>	<b>2.145,3</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad*	159,5	174,6	675,3	721,7
Yodo y Derivados	129,0	126,1	578,1	454,5
Litio y Derivados	57,4	51,2	222,2	183,4
Químicos Industriales	75,9	26,2	245,2	139,5
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	148,5	129,8	605,1	555,7
Otros Ingresos	30,7	31,0	103,3	90,5
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(316,4)</b>	<b>(266,3)</b>	<b>(1.204,4)</b>	<b>(1.094,6)</b>
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(50,2)</b>	<b>(56,7)</b>	<b>(196,2)</b>	<b>(195,9)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>234,3</b>	<b>215,9</b>	<b>1.028,6</b>	<b>854,8</b>
Gastos Administración	(32,1)	(25,0)	(106,4)	(91,8)
Costos Financieros	(12,6)	(9,0)	(54,1)	(39,3)
Ingresos Financieros	8,8	5,8	29,1	23,2
Diferencia de cambio	(9,1)	(6,3)	(26,8)	(25,3)
Otros	(2,8)	27,3	3,1	12,2
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>186,5</b>	<b>208,7</b>	<b>873,5</b>	<b>733,8</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(42,1)</b>	<b>(47,0)</b>	<b>(216,1)</b>	<b>(179,7)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>144,4</b>	<b>161,7</b>	<b>657,4</b>	<b>554,1</b>
Interés minoritario	(2,6)	(2,8)	(8,2)	(8,4)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>141,8</b>	<b>158,9</b>	<b>649,2</b>	<b>545,7</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,54	0,60	2,47	2,07

## Balance

(en millones de US\$)

	<i>Al 31 de dic</i> <b>2012</b>	<i>Al 31 de dic.</i> <b>2011</b>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.246,7</b>	<b>1.956,4</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	324,4	445,0
Otros activos financieros corriente	316,1	169,3
Cuentas por Cobrar (1)	612,0	529,2
Existencias	896,2	744,4
Otros	98,0	68,5
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>2.169,7</b>	<b>1.915,2</b>
Otros activos financieros no corrientes	29,5	30,5
Inversiones Empresas Relacionadas	70,3	60,7
Propiedad, planta y equipos	1.988,3	1.755,0
Otros activos no corrientes	81,6	69,0
<b>Total Activos</b>	<b>4.416,4</b>	<b>3.871,6</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>609,1</b>	<b>629,3</b>
Otros pasivos financieros corrientes	152,8	161,0
Otros	456,3	468,3
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.619,9</b>	<b>1.377,9</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.446,2	1.237,0
Otros	173,7	140,9
Patrimonio antes de interés minoritario	2.132,8	1.812,8
Interés Minoritario	54,6	51,6
Total Patrimonio	2.187,4	1.864,4
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.416,4</b>	<b>3.871,6</b>
Liquidez (2)	3,7	3,1

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes