



Para Publicación Inmediata SQM REPORTA UTILIDADES PARA EL PRIMER TRIMESTRE DE 2013

Destacados

- SQM generó utilidades¹ para los tres primeros meses de 2013 de US\$151,8 millones, un aumento de 1,2% sobre la utilidad generada en el mismo periodo de 2012.
- Las utilidades por ADR totalizaron US\$0,58 para los tres primeros meses de 2013, comparado a los US\$0,57 para el mismo periodo de 2012.
- Los ingresos fueron 17,7% más altos para los tres primeros meses de 2013 que para el mismo periodo en 2012.

Santiago, Chile, 28 de Mayo de 2013 – Hoy, Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM o la Empresa) (Bolsa de Nueva York: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó **utilidades para el primer trimestre de 2013** de US\$151,8 millones (US\$0,58 por acción), un aumento de 1,2% respecto del mismo periodo de 2012, en donde las utilidades fueron de US\$150,0 millones (US\$0,57 por acción). El **margen bruto**² alcanzó US\$238,9 millones (38,3% de los ingresos), un 1,1% mayor que los US\$236,3 millones (44,6% de los ingresos) registrados durante el primer trimestre de 2012. Los **ingresos** totalizaron US\$623,4 millones para el primer trimestre, representando un aumento de un 17,7% sobre los US\$529,6 millones informados para el mismo periodo de 2012.

El Gerente General de SQM, Patricio Contesse, señaló, “Durante el primer trimestre de 2013 la ganancia bruta fue levemente superior a la registrada durante el primer y el último trimestre del año 2012, no obstante, proyectamos que para los siguientes trimestres del año 2013 esta será menor que la correspondiente a la primera parte del año. Anticipamos que la demanda del mercado de cloruro de potasio será mayor durante el 2013 que el año anterior, sin embargo, ya hemos visto el impacto de menores precios en los mercados de fertilizantes potásicos. En los mercados de químicos de especialidad, por su parte, hemos visto un aumento saludable de la demanda, donde nuevos actores y oferta capturarán parte de esta participación de mercado. Hacia el 2014 proyectamos que tanto los mercados como nuestras ventas evolucionarán de manera positiva”.

“Durante este año, continuaremos con nuestras principales inversiones de capital para aumentar la producción de los productos en base a potasio del Salar de Atacama; estas expansiones nos darán la flexibilidad para ayudar a cumplir con las demandas del mercado a futuro”, agregó.

SQM

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



Análisis por segmento

Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos para la línea de negocio de nutrición vegetal de especialidad para los tres primeros meses de 2013 totalizaron US\$196,7 millones, un aumento de 23,7% en comparación a los US\$159,1 millones informados para el mismo periodo en 2012.

El mercado de NVE experimentó un aumento de la demanda en el primer trimestre de 2013 en comparación con el año 2012. Durante este sólido trimestre, SQM presenció un aumento cercano al 35% en volúmenes en comparación al relativamente débil primer trimestre de 2012. La mayoría de los productos de NVE generaron mayores volúmenes de venta durante los primeros tres meses de 2013, lo que contribuyó al aumento de los ingresos. Los precios promedio para esta línea de negocio disminuyeron cerca de un 4% en comparación al cuarto trimestre de 2012.

El **margen bruto** de NVE para los tres primeros meses de 2013 contribuyó aproximadamente en un 24% al margen bruto consolidado de SQM.

Yodo y derivados

Los ingresos por ventas de yodo y derivados durante los tres primeros meses de 2013 totalizaron US\$147,9 millones, un aumento de 2,8% respecto a los US\$143,9 millones registrados durante los tres primeros meses de 2012.

Las condiciones de mercado de yodo fueron positivas durante el primer trimestre de 2013 y esperamos que esta tendencia continúe en el futuro. La demanda en todas las principales aplicaciones del yodo continúa en aumento, y en donde su utilización en medios de contraste de rayos X, LCD y consumo ligado a fármacos permanecen como los usos prominentes.

Proyectamos que ingresarán nuevos volúmenes de oferta al mercado durante lo que queda del 2013. Esta nueva oferta continuará generando un impacto en nuestros volúmenes de venta durante lo que queda del año. Los precios promedios durante el primer trimestre se mantienen en nivel similar a aquellos observados durante el cuarto trimestre de 2012, coincidiendo con nuestras expectativas.

El **margen bruto** para el segmento del yodo y derivados contribuyó en aproximadamente un 36% al margen bruto consolidado de SQM en los tres primeros meses de 2013.

Litio y derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$41,9 millones durante los tres primeros meses de 2013, una disminución de 11,9% respecto a los US\$47,5 millones registrado durante los tres primeros meses de 2012.

La demanda en el mercado del litio permaneció sólida durante los tres primeros meses de 2013, y esperamos que la demanda de mercado en este año sea aproximadamente un 10% mayor que la demanda observada en 2012. El mercado del litio continúa estando impulsado por el crecimiento de las baterías, el motor de la demanda para este mercado, con pequeño impacto aún por parte de los autos eléctricos.

Nueva oferta está ingresando el mercado de litio y, como resultado, tal cual se observó durante el primer trimestre de 2013, nuestros volúmenes de ventas para el litio y derivados podrían disminuir de manera

general durante el 2013 a niveles más bajos que aquellos registrados durante el 2012, no obstante, los precios para el carbonato de litio durante el primer trimestre de 2013 fueron mayores en alrededor de un 8% que los precios promedios observados durante el último trimestre de 2012.

El **margen bruto** para el segmento del litio y derivados contribuyó aproximadamente en un 9% del margen bruto consolidado de SQM en los tres primeros meses de 2013.

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

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los primeros tres meses de 2013 totalizaron US\$152,9 millones, un aumento del 14,5% respecto a los tres primeros meses de 2012, cuando los ingresos alcanzaron US\$133,6 millones.

En general, el mercado de fertilizantes potásicos ha evidenciado mejores condiciones de demanda durante las últimas semanas debido a los signos de mejora en los principales mercados, incluyendo Brasil, Europa y Estados Unidos. Creemos que estas condiciones de mercado continuarán a lo largo del año, en donde se espera que la demanda sobrepase los 54 millones de toneladas métricas durante el 2013.

Como se esperaba, el primer trimestre de 2013 mostró sólidos volúmenes de venta de cloruro de potasio; los volúmenes aumentaron en más de 25% en comparación al primer trimestre de 2012. Esperamos que nuestros volúmenes de venta totales para los fertilizantes MOP y SOP del Salar de Atacama sean casi un 20% mayor que los volúmenes de venta vistos en 2012, y en este sentido, continuamos con nuestros planes de expansión en el Salar de Atacama para aumentar la capacidad de producción de fertilizantes a base de potasio. Estas expansiones deberían completarse en el corto plazo.

Como se esperaba, los precios en esta línea de negocios disminuyeron en comparación con los precios promedio de 2012; este fue el resultado directo de menores precios de mercado para los fertilizantes potásicos.

El **margen bruto** para el segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio contribuyó en aproximadamente un 20% del margen bruto consolidado de SQM en los tres primeros meses de 2013.

Químicos industriales

Los ingresos por químicos industriales para los tres primeros meses de 2013 alcanzaron los US\$70,9 millones, 119,7% mayor que los US\$32,3 millones registrados durante el mismo periodo en 2012.

Durante el primer trimestre de 2013, nuestros volúmenes de ventas fueron mayores que los observados en el primer trimestre de 2012. No obstante, como anticipado, y como resultado de la situación financiera en Europa, se han observado retrasos en proyectos de generación eléctrica a partir de energía solar que utilizan sales solares³, principalmente como efecto del mayor costo de financiamiento de estos. Proyectamos que esto impactará significativamente en los volúmenes de venta de esta línea de negocios en el 2013 en comparación con el 2012.

Los precios promedios en esta línea de negocio permanecieron relativamente estables en comparación al cuarto trimestre de 2012.

El **margen bruto** para el segmento de químicos industriales contribuyó en aproximadamente un 9% del margen neto consolidado de SQM en los tres primeros meses de 2013.

Otros Fertilizantes Commodity y otros Ingresos

Los ingresos por venta de otros fertilizantes commodity y por otros ingresos alcanzaron US\$13,0 millones en los primeros tres meses del año, una leve caída en comparación a los US\$13,2 millones para el mismo periodo en 2012.

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$23,3 millones (3,7% de las utilidades) para los tres primeros meses de 2013, en comparación a los US\$23,0 millones (4,3% de las utilidades) registrados durante el mismo periodo en 2012.

Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para los tres primeros meses de 2013 fueron de US\$8,7 millones, en comparación a los US\$6,5 millones registrados durante el mismo periodo de 2012.

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 sin incluir gastos administrativos.
- 3) 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.

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@sgm.com

Constanza Schulz 56-2-24252058 / constanza.schulz@sgm.com

Mark Fones 56-2-24252271 / mark.fones@sgm.com

Información para la prensa: Felipe Encinas 56-2-24252027 / felipe.encinas@sgm.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.

Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 31 de mar 2013</i>	<i>Al 31 de dic. 2012</i>
Activos corrientes totales	2.347,3	2.246,7
Efectivo y equivalente al efectivo	228,7	324,4
Otros activos financieros corriente	418,6	316,1
Cuentas por Cobrar (1)	713,6	612,0
Existencias	891,2	896,2
Otros	95,2	98,0
Activos no corrientes totales	2.213,2	2.169,7
Otros activos financieros no corrientes	24,9	29,5
Inversiones Empresas Relacionadas	66,3	70,3
Propiedad, planta y equipos	2.039,8	1.988,3
Otros activos no corrientes	82,2	81,6
Total Activos	4.560,5	4.416,4
Pasivos corrientes total	624,5	609,1
Otros pasivos financieros corrientes	200,1	152,8
Otros	424,4	456,3
Total pasivos no corrientes	1.596,8	1.619,9
Otros pasivos financieros no corrientes	1.413,4	1.446,2
Otros	183,3	173,7
Patrimonio antes de interés minoritario	2.283,7	2.132,8
Interés Minoritario	55,5	54,6
Total Patrimonio	2.339,3	2.187,4
Total Pasivos y Patrimonio	4.560,5	4.416,4
Liquidez (2)	3,8	3,7

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estado de Resultados

<i>(en millones de US\$)</i>	Primer Trimestre	
	2013	2012
Ingresos	623,4	529,6
Nutrición Vegetal de Especialidad*	196,7	159,1
Yodo y Derivados	147,9	143,9
Litio y Derivados	41,9	47,5
Químicos Industriales	70,9	32,3
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	152,9	133,6
Otros Ingresos	13,0	13,2
Costo de Ventas	(332,8)	(246,4)
Depreciación y amortización	(51,7)	(47,0)
Margen Bruto	238,9	236,3
Gastos Administración	(23,3)	(23,0)
Costos Financieros	(13,1)	(12,1)
Ingresos Financieros	4,4	5,5
Diferencia de cambio	(4,8)	(4,9)
Otros	(3,3)	2,7
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	198,8	204,5
Impuesto a la Renta	(46,1)	(52,8)
Resultado antes de interés minoritario	152,7	151,8
Interés minoritario	(0,9)	(1,7)
Resultado del ejercicio	151,8	150,0
Utilidad por acción (US\$)	0,58	0,57

*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad