



**Para publicación inmediata**  
**SQM INFORMA SUS RESULTADOS PARA EL PRIMER TRIMESTRE DEL 2014**

**Puntos destacados**

- SQM registra un ingreso neto para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014 de US\$81,0 millones.
- Las utilidades por ADR dieron un total US\$0,31 para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014, en comparación con US\$0,58 para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013.
- Las ganancias para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014 fueron un 14,3% menor a las ganancias para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013.

**Santiago, Chile, 20 de mayo de 2014** –Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (“SQM”) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) informa al día de hoy **ganancias para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014** de US\$81,0 millones (US\$0,31 por ADR), una reducción en comparación con los US\$151,8 millones (US\$0,58 por ADR) para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013. El **margen bruto**<sup>1</sup> alcanzó los US\$154,8 millones (29,0% de las ganancias) para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2014; una reducción si se compara con los US\$238,9 millones (38,3% de ingresos) para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013. Las **ganancias** sumaron un total de US\$534,1 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014, lo que representa una disminución en comparación con los US\$623,4 millones registrados para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013.

El Gerente General de SQM, Patricio Contesse, afirmó: “Los precios en nuestras principales líneas de negocio disminuyeron en comparación con el primer trimestre del 2013. Como se esperaba para finales del 2013 y durante el primer trimestre del 2014, los precios del yodo disminuyeron lo que tuvo un impacto en nuestros resultados. Sin embargo, en este escenario de precios, hemos logrado ser más eficientes en nuestros procesos productivos y reducir los costos en toda la compañía. Por esta razón, nuestras utilidades brutas han aumentado ligeramente al comparar el primer trimestre del 2014 con el tercer y cuarto trimestre del 2013”.

El Sr. Contesse prosigue: "Esperamos una mayor demanda en el mercado del cloruro de potasio, al igual que mayores volúmenes de venta en las líneas de potasio y nutrición vegetal de especialidad durante el 2014. Esperamos recuperar algunos volúmenes en la línea de negocio del litio durante el 2014. Seguiremos administrando la compañía con un foco a largo plazo, centrándonos en maximizar el valor para los accionistas."

**SQM**

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



## **Análisis de segmento**

### Nutrición Vegetal de Especialidad

Las ventas de nuestra línea de negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014 sumaron un total de US\$192,4 millones, una leve reducción de 2,2% en comparación con los US\$196,7 millones registrados para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013.

El mercado de nutrición vegetal de especialidad demostró una fuerte demanda durante el primer trimestre del 2014. Los volúmenes de ventas aumentaron unos 15% en comparación con el cuarto trimestre del 2013, liderados principalmente por los mayores volúmenes de venta relacionados con el nitrato de potasio. Los precios promedio para la línea de negocios aumentaron sobre un 8% en comparación con el cuarto trimestre del 2013.

El **margen bruto** de la línea de negocios de Nutrición Vegetal de Especialidad para los tres primeros meses del 2014 representó aproximadamente un 27% del margen bruto consolidado de SQM.

### Yodo y sus derivados

Las ventas Yodo y sus derivados para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2014 sumaron un total de US\$91,2 millones, una reducción del 38,3% en relación con los \$147,9 millones registrados para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2013.

La demanda en el mercado del yodo sigue creciendo, liderada por los medios de contraste de rayos X y el consumo relacionado con fármacos. Los volúmenes aumentaron levemente, en comparación al cuarto trimestre del 2013.

Como se esperaba, esta reducción en las ventas de yodo, fue el resultado de menores precios durante el primer trimestre del 2014. Se observó que los precios promedios de SQM cayeron aproximadamente un 11% en comparación con el cuarto trimestre del 2013. Se espera que estos menores precios se mantengan durante todo el 2014.

El **margen bruto** del segmento del Yodo y sus derivados representó aproximadamente un 25% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2014.

### Litio y sus derivados

Las ventas del litio y sus derivados para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014 sumaron un total de US\$52,2 millones, un incremento de 24,5% en relación con los \$41,9 millones registrados para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013.

La demanda en el mercado de litio siguió siendo fuerte durante los tres primeros meses del 2014, y se espera que la demanda en el 2014 sea entre un 5% a un 10% mayor que la demanda del 2013. El mercado del litio sigue siendo impulsado por el crecimiento de las baterías, el impulsor histórico de la demanda del mercado del litio, siendo la demanda relacionada a autos eléctricos poco relevante a la fecha. Algunos competidores han anunciado aumentos de capacidad, seguiremos evaluando la validez y los tiempos de estos proyectos.

Vimos nuestros volúmenes de venta aumentar durante el primer trimestre del 2014 en comparación con el cuarto trimestre de 2013, mientras que los precios se mantuvieron relativamente estables.

El **margen bruto** del segmento del Litio y sus derivados representó aproximadamente un 14% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses del 2014.

#### Cloruro de potasio y Sulfato de potasio<sup>2</sup>

Las ventas de Cloruro de potasio y Sulfato de potasio para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014 sumaron un total de US\$151,9 millones, una leve reducción de un 0,7% en relación con los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013, cuando las ventas dieron un total de US\$152,9 millones.

En general, se espera que las condiciones del mercado del cloruro de potasio crezcan durante el 2014 por sobre las 56 millones de toneladas. Los volúmenes de ventas para esta línea de negocio para el primer trimestre del 2014 sobrepasaron los volúmenes vendidos durante los últimos años. Mientras que los precios promedio fueron cerca de un 25% menores a los precios promedios durante los primeros tres meses del año 2013, hemos visto que los precios se han estabilizado en los últimos meses, y no esperamos más reducciones de precio en el corto plazo.

Esperamos que los volúmenes de venta total de fertilizantes de cloruro de potasio y sulfato de potasio excedan los volúmenes de ventas vistos en el 2013. Se espera que nuestra producción total de cloruro de potasio alcance los 2,3 millones de toneladas métricas para finales del 2014.

El **margen bruto** del segmento del Cloruro de potasio y el Sulfato de potasio representó aproximadamente un 24% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2014.

#### Químicos Industriales

Los ingresos de Químicos Industriales para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014 alcanzaron los US\$34,1 millones, un 51,9% menos que los US\$70,9 millones registrados para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013.

Durante el primer trimestre del 2014, nuestros volúmenes de ventas fueron menores que los volúmenes de ventas vistos durante el primer trimestre del 2013, lo que fue una consecuencia de una disminución de las ventas de sales solares<sup>3</sup>, un poderoso elemento utilizado en las fuentes de energía alternativas. Sin embargo, actualmente estamos negociando contratos de sales solares, y esperamos ver un aumento en los volúmenes de ventas durante el 2015 y el 2016. Además, se ha visto un crecimiento positivo en la demanda relacionada con los usos tradicionales de los químicos industriales.

Los precios promedios en esta línea de negocios se mantuvieron relativamente estables durante los tres trimestres anteriores.

El **margen bruto** del segmento de Químicos Industriales representó aproximadamente un 9% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2014.

#### Otros fertilizantes commodity y otros ingresos

Las ventas de los fertilizantes commodity y de otros ingresos alcanzaron los US\$12,4 millones en los primeros tres meses del 2014, una leve reducción en comparación con los US\$13,0 millones para el mismo periodo del 2013.

## **Costos administrativos**

Los costos administrativos sumaron un total de US\$21,3 millones (4,0% de ganancias) para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2014, en comparación con los US\$23,3 millones (3,7% de ganancias) para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013.

## **Indicadores financieros**

### **Gastos financieros netos**

Los costos financieros netos para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2014 fueron de \$12,7 millones, en comparación con los US\$8,7 millones para los tres meses finalizado el 31 de marzo del 2013.

### **Gastos de impuesto a la renta**

Durante los primeros tres meses del 2014, el gasto del impuesto a la renta alcanzó los US\$28,9 millones, lo que representa una tasa de impuesto efectiva de un 26,1%, en comparación con el gasto en impuesto de \$46,1 millones durante el mismo periodo del 2013. La tasa de impuesto a la renta de Chile fue de un 20% durante ambos periodos.

### **Otros**

El margen EBITDA fue de aproximadamente un 36% para los tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014. Los márgenes de EBITDA para los tres meses finalizados el 31 de marzo del 2013 fueron de aproximadamente un 43%.

Notas:

- 1) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 2) El sulfato de potasio (SOP, siglas en inglés) está incluido en la línea de negocio de Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio (MOP & SOP, siglas en inglés).
- 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 principales.
- 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:

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)

Para contactarse con el departamento de prensa y comunicaciones, contacte a: Rosalia Vera / [rvera@imaginacion.cl](mailto:rvera@imaginacion.cl)

#### 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 fie 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

(en millones de US\$)

	<i>Al 31 de mar 2014</i>	<i>Al 31 de dic. 2013</i>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.368,0</b>	<b>2.455,0</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	419,5	476,6
Otros activos financieros corriente	383,2	460,2
Cuentas por Cobrar (1)	559,2	459,0
Existencias	906,0	955,5
Otros	100,2	103,7
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>2.271,0</b>	<b>2.312,6</b>
Otros activos financieros no corrientes	0,1	0,1
Inversiones Empresas Relacionadas	78,0	77,0
Propiedad, planta y equipos	2.014,9	2.054,4
Otros activos no corrientes	178,0	181,1
<b>Total Activos</b>	<b>4.639,0</b>	<b>4.767,6</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>552,9</b>	<b>722,6</b>
Otros pasivos financieros corrientes	185,8	401,4
Otros	367,1	321,2
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.605,9</b>	<b>1.612,7</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.410,3	1.417,4
Otros	195,5	195,3
Patrimonio antes de interés minoritario	2.424,0	2.376,6
Interés Minoritario	56,3	55,6
Total Patrimonio	2.480,3	2.432,2
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.639,0</b>	<b>4.767,6</b>
Liquidez (2)	4,3	3,4

(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>	<b>Primer Trimestre</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Ingresos</b>	<b>534,1</b>	<b>623,4</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad*	192,4	196,7
Yodo y Derivados	91,2	147,9
Litio y Derivados	52,2	41,9
Químicos Industriales	34,1	70,9
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	151,9	152,9
Otros Ingresos	12,4	13,0
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(322,4)</b>	<b>(332,8)</b>
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(56,9)</b>	<b>(51,7)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>154,8</b>	<b>238,9</b>
Gastos Administración	(21,3)	(23,3)
Costos Financieros	(15,7)	(13,1)
Ingresos Financieros	3,0	4,4
Diferencia de cambio	(1,7)	(4,8)
Otros	(8,5)	(3,3)
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>110,6</b>	<b>198,8</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(28,9)</b>	<b>(46,1)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>81,7</b>	<b>152,7</b>
Interés minoritario	(0,7)	(0,9)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>81,0</b>	<b>151,8</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,31	0,58

\*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad