



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

Destacados

- SQM reportó una utilidad neta¹ de US\$259,2 millones para el primer semestre de 2013.
- Las utilidades por acción totalizaron en US\$0,98 para el primer semestre de 2013 en comparación a los US\$1,30 del primer semestre de 2012.
- Los ingresos del primer semestre de 2013 fueron 1,9% más bajos que los registrados el primer semestre de 2012.
- Anuncios recientes en relación al mercado del cloruro de potasio indican que los precios de los fertilizantes en base a potasio podrían disminuir en lo que resta del 2013. No obstante, se espera que la demanda mundial por cloruro de potasio aumente durante el 2013 en comparación al 2012.

Santiago, Chile. 27 de agosto de 2013.- Hoy, Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (Bolsa de Nueva York: SQM; Bolsa de Comercio Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó **utilidades para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013** de US\$259,2 millones (US\$0,98 por acción), menores en comparación a los US\$342,2 millones (US\$1,30 por acción) obtenidos durante el mismo periodo de 2012. El margen bruto alcanzó los US\$426,7 millones (35,9% de los ingresos) para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013, inferior a los US\$531,9 millones (43,9% de los ingresos) registrados durante el mismo periodo de 2012. Los ingresos totalizaron US\$1.189,9 millones para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013, representando una disminución de 1,9% comparado a los US\$1.213,0 millones registrados durante el mismo periodo de 2012.

La empresa también anunció utilidades para el segundo trimestre de 2013, **reportando una utilidad neta** de US\$107,4 millones (US\$0,41 por acción) en comparación a los US\$192,2 millones (US\$0,73 por acción) reportados el segundo trimestre de 2012. El **margen bruto** para el segundo trimestre de 2013 alcanzó US\$187,8 millones, inferior a los US\$295,7 millones registrados en el segundo trimestre de 2012. **Las ingresos** totalizaron US\$566,5 millones, una disminución de aproximadamente 17,1% respecto al segundo trimestre de 2012, cuando los ingresos totalizaron US\$683,3 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio Contesse señaló que “Observamos mayores ingresos en nuestra línea de negocios de nutrición vegetal de especialidad e ingresos similares en nuestra línea de negocios de potasio durante la primera mitad de este año en comparación a la primera mitad de 2012. Como anticipado, los precios de los fertilizantes disminuyeron en comparación a la primera mitad de 2012, pero fuimos capaces de compensar parcialmente los precios bajos con volúmenes de ventas mayores en ambas líneas de negocio. Permanecemos atentos al mercado de potasio, particularmente a luz de los anuncios recientes por parte de *Uralkali* acerca de los posibles aumentos de producción y volúmenes de venta en el futuro. Este anuncio podría impactar negativamente los precios del cloruro de potasio. Como probablemente saben, somos menores en este mercado y nuestras ventas representan menos de un 3% de la demanda mundial; no tenemos influencia sobre los precios internacionales de este producto.”

SQM

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



“Aunque los precios del yodo se mantuvieron relativamente estables y los precios del litio fueron mayores que igual periodo del año anterior, los volúmenes de ventas de SQM fueron menores a los esperados en ambas líneas de negocio para la primera mitad del año. Tanto en el mercado de litio, como el de yodo, la demanda se ha mantenido robusta y ha sido mayor que el año anterior, sin embargo, los volúmenes de venta de nuestros competidores ha sido mayor a la esperada. Por otro lado, la investigación y desarrollo para usos y aplicaciones nuevos en el mercado de yodo y litio se mantiene firme.”

“Los mercados de todas nuestras principales líneas de negocios han estado creciendo y se espera que todos nuestros negocios más importantes-potasio, nutrición vegetal de especialidad, litio y yodo-experimenten un aumento en la demanda en 2013 en comparación a la de 2012. Mantendremos nuestro enfoque de gestión a largo plazo en todas nuestras líneas de negocios y permaneceremos enfocados en maximizar los márgenes y el valor para nuestros accionistas. Estamos posicionados para capturar valor de muchas formas; utilizamos procesos y tecnologías industriales similares a través de múltiples operaciones, contamos con acceso a materias primas que se utilizan en la producción de muchos productos diferentes. También hemos invertido en exploración de metales en los últimos años y hemos firmado varios acuerdos con diferentes empresas para la exploración de metales dentro de nuestra propiedad minera en el norte de Chile. Muchos de estos acuerdos abarcan una porción del norte de Chile que tiene Hierro-óxido de cobre-oro (IOCG). Esta exploración podría ofrecer un valor diversificado en los próximos años.”, agregó.

En el presente comunicado de prensa se complementa la información entregada el mercado con fecha 7 de agosto, posterior al Directorio Extraordinario que se citó en dicha fecha para analizar el mercado mundial del potasio. Adicionalmente, en esta ocasión la empresa ha incluido la información de contexto y mercados para las otras líneas de negocio en base a información pública contenida en las Memorias Anuales, reportes 20-F y Estados Financieros.

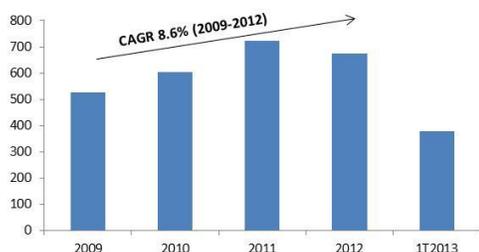
Condiciones de Mercado

Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

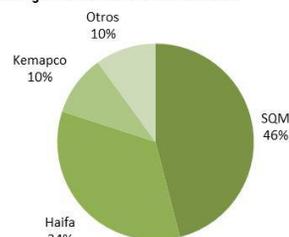
SQM produce cuatro tipos principales de nutrientes vegetales de especialidad²: nitrato de potasio, nitrato de sodio, nitrato potásico sódico y mezclas de especialidad. Estos fertilizantes contienen ciertas ventajas y beneficios sobre el cloruro de potasio. Los beneficios incluyen ser libre de cloro, ser totalmente soluble en agua y de origen 100% natural. Los nutrientes vegetales de especialidad son utilizados en la producción de cultivos de alto valor tales como frutas, vegetales, cultivos industriales, flores y algodón, entre otros. La perspectiva a largo plazo de la empresa en este mercado es positiva motivada por un aumento en los sistemas de irrigación modernos y un aumento de nuevas técnicas tales como la agricultura de invernadero utilizadas por agricultores que buscan aumentar el rendimiento de sus cultivos para responder a un mayor consumo per cápita de frutas y vegetales. Adicionalmente, estos impulsores de demanda crecen más rápido que la tasa de crecimiento observada para los fertilizantes commodity.

SQM se encuentra bien posicionada para abastecer estos mercados crecientes dadas sus sinergias operacionales y estructura de bajo costo. SQM es única en el mercado en cuanto a que tiene acceso tanto al potasio como a los nitratos, materias primas clave y necesarias para producir nitrato de potasio. El potasio se obtiene del Salar de Atacama y los nitratos se obtienen del mineral caliche que se encuentra en el norte de Chile, ambos flujos de minerales a los cuales SQM tiene acceso. Además, la red de distribución extensiva de la Sociedad, la cual ha sido desarrollada a través de varios negocios conjuntos y oficinas comerciales en seis continentes desde los 80s, permite a SQM satisfacer las necesidades de sus clientes. Los ingresos por nutrición vegetal de especialidad de SQM han crecido a una tasa anual compuesta de 8,6% en los últimos cuatro años.

Evolución Ingresos SPN: SQM (US\$ mm)



Mercado KNO₃ al 31 de diciembre 2012



El mercado del nitrato de potasio es el mercado de nutrición vegetal de especialidad más importante de la Sociedad. SQM ha ganado consistentemente participación de mercado y ha aumentado su presencia desde su entrada al mercado en 1986. Al 31 de diciembre de 2012, la participación de mercado de SQM era de aproximadamente un 46%. Existen tres actores principales en el mercado de nitrato de potasio, siendo SQM el productor líder.

Los precios de los fertilizantes en a base de potasio, incluyendo el nitrato de potasio, nitrato sódico potásico y algunos de los nutrientes vegetales de especialidad de SQM, influenciados por los precios mundiales del cloruro de potasio, los cuales, en ocasiones están sujetos a la volatilidad. El cloruro de potasio es una materia prima importante en la producción del nitrato de potasio, y como resultado, los precios de ambos productos están relacionados.

A luz de los anuncios recientes por parte de *Uralkai*, un importante competidor en el mercado del cloruro de potasio, sobre su intención de aumentar la producción y ventas de este producto, de tal forma que podría impactar los precios globales del cloruro de potasio, se anticipa que los precios promedio de la línea de negocios de nutrición vegetal de especialidad podrían verse afectados. A su vez, los precios del nitrato de potasio, producto que forma parte de las líneas de negocios SPN y químicos industriales, tienen una relación indirecta con los precios del cloruro de potasio ("KCL"). Por una parte, el potasio es un insumo en la producción de éste y, por otra parte y aunque no existe una competencia directa relevante entre los mercados del nitratos de potasio y del cloruro de potasio, los menores precios de este último podrían potencialmente afectar los escenarios de precios de los mercados de nitrato de potasio.

Los ingresos de SQM provenientes de la línea de negocios de NVE para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013 totalizaron US\$378,6 millones, un aumento de 7,0% respecto a los US\$353,9 millones para el mismo periodo en 2012.

Los ingresos para el segundo trimestre de 2013 alcanzaron los US\$181,8 millones, 6,7% más bajo que los US\$194,8 millones registrados en el segundo trimestre de 2012.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad (Semestre terminado el 30 de junio)

		2013	2012	2013/2012	
Nitrato de sodio	Mton	18,4	13,0	5,4	41%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	312,0	280,5	31,5	11%
Mezclas de especialidad	Mton	74,8	72,0	2,9	4%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	52,2	38,0	14,2	37%
Ingresos NVE	MMUS\$	378,6	353,9	24,7	7%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad
Mton: miles de toneladas

Los volúmenes de venta para los primeros seis meses de 2013 fueron un 13% mayor a los volúmenes registrados durante los primeros seis meses de 2012. Los volúmenes de venta en esta línea de negocio disminuyeron un 4,2% durante el segundo trimestre de 2013 comparado a los volúmenes de venta registrados en el segundo trimestre de 2012. Esto se ajusta a las expectativas de la empresa.

Los precios disminuyeron siguiendo la misma tendencia que los fertilizantes commodity en a base a potasio. Los precios promedio que cayeron entre un 2 y un 3% durante el segundo trimestre de 2013 en comparación al segundo

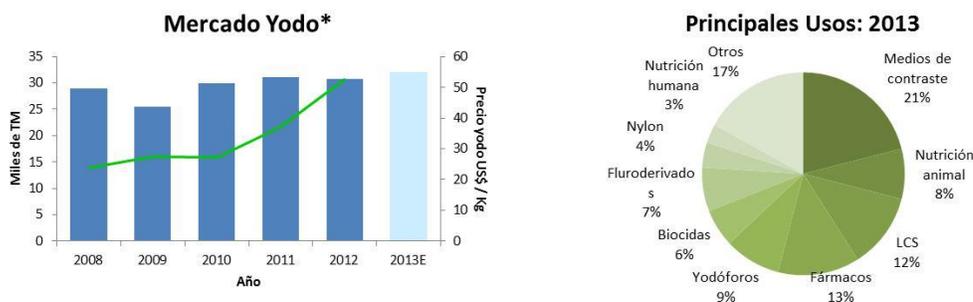
trimestre de 2012. SQM intenta enfocar sus procesos y redes de distribución para aumentar la rentabilidad y compensar esta disminución de los precios.

El **margen bruto**³ de NVE contribuyó en aproximadamente un 24% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013.

Yodo y Derivados

La tasa de crecimiento anual compuesta mundial del yodo para los últimos 10 años fue de aproximadamente 4%. Aunque existe un mercado diverso para el yodo, aproximadamente un 55% de los usos del yodo están relacionados a la nutrición y salud humana y animal. Debido a que SQM es un productor líder en el mercado del yodo, su estrategia de precios y ventas es revisada constantemente. Ya que el yodo es un recurso relativamente escaso en el mundo, la prioridad principal de la Sociedad es asegurar que las necesidades de mercado sean satisfechas.

Los usos relacionados con los materiales de contraste de rayos X y fármacos continúan presentando una tasa de crecimiento saludable en el mercado del yodo. Sin embargo, se espera que la demanda total en 2013 sea ligeramente superior a la de 2012. La Sociedad confía en el potencial a largo plazo de este mercado y posee la disponibilidad de recursos naturales para abastecerlo. SQM planea aumentar su producción basada en las necesidades de la industria.



Los ingresos por venta de yodo y derivados durante los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013 totalizaron US\$254,6 millones, una caída de 15,4% respecto a los US\$300,9 millones registrados durante el mismo periodo de 2012.

Los ingresos de yodo y derivados para el segundo trimestre de 2013 totalizaron US\$106,7 millones, una caída de 32,0% respecto a los US\$157,0 millones registrados durante el segundo trimestre de 2012.

Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados (semestre terminado el 30 de junio)

		2013	2012	2013/2012	
Yodo y Derivados	Mton	5,0	5,7	-0,7	-13%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	254,6	300,9	-46,2	-15%

SQM ha notado una nueva oferta proveniente de competidores chilenos existentes durante los primeros seis meses de 2013. Los volúmenes de venta disminuyeron en los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013, una caída cercana al 13% respecto al mismo periodo de 2012. Los precios promedio para esta línea de negocio disminuyeron aproximadamente en un 3% respecto al primer trimestre de 2013, pero aún permanecen sobre los \$50/kg.

El **margen bruto** para el segmento de yodo y derivados contribuyó en aproximadamente un 35% al margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013.

Litio y Derivados

Desde que SQM ingresó al mercado del litio, ha aumentado su presencia en la industria para convertirse en el productor líder del mercado. Al 31 de diciembre de 2012, su participación de mercado fue de aproximadamente un

35%. La Sociedad cree ser el productor de más bajo costo en el mundo. Al producir litio como un co-producto del cloruro de potasio, SQM alcanza sinergias operacionales únicas a través de márgenes aumentados por unidad de mineral extraído desde el Salar. Por lo tanto, la rentabilidad de nuestro negocio considera los productos de litio y potasio en conjunto.

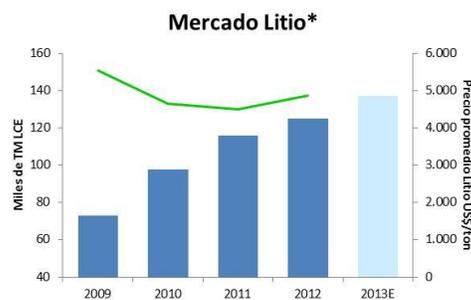
Los ingresos por venta de litio y derivados totalizaron US\$92,4 millones durante los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013, una caída de 18,6% respecto a los US\$113,4 millones registrados durante el mismo periodo de 2012.

Los ingresos por litio y derivados disminuyeron en aproximadamente un 23,5% durante el segundo trimestre de 2013 respecto al segundo trimestre de 2012. Los ingresos totales alcanzaron los US\$50,5 millones durante el segundo trimestre de 2013 en comparación a los US\$65,9 millones en el segundo trimestre de 2012.

Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados (semestre terminado el 30 de junio)

		2013	2012	2013/2012	
Litio y Derivados	Mton	16,7	22,4	-5,6	-25%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	92,4	113,4	-21,1	-19%

La demanda en el mercado del litio ha sido vigorosa en los últimos cinco años, casi el doble desde 2009. Esto ha sido liderado por los usos relacionados al almacenamiento de energía. SQM ha sido un jugador clave en este crecimiento, y su tasa de crecimiento anual de los ingresos de litio ha estado por sobre 23% desde 2009. SQM espera que estas dos tendencias positivas continúen en lo que resta de 2013, con un crecimiento esperado de la demanda de mercado en torno al 10% en 2013.



*Indica estimados de SQM

Con nueva oferta entrando al mercado proveniente de actores existentes, SQM espera que sus volúmenes de ventas disminuyan alrededor de un 10-15% en 2013 respecto a 2012. El mercado de litio evidenció buenos resultados en el segundo trimestre de 2013, y SQM observó mayores volúmenes de ventas que los registrados durante el primer trimestre de 2013. El precio del carbonato de litio aumentó cerca de un 9% en comparación al segundo trimestre de 2012.

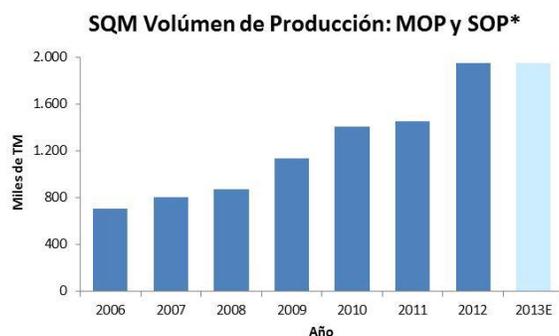
El **margen bruto** para el segmento de litio y derivados contribuyó en aproximadamente un 11% al margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013.

Potasio: Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (MOP & SOP, sus siglas en inglés)

El potasio es uno de los tres macro nutrientes que una planta necesita para su desarrollo. El cloruro de potasio es el fertilizante en base a potasio comúnmente más usado y se utiliza para fertilizar cultivos que pueden resistir altos niveles de cloruro, tales como el trigo, maíz y soja, entre otros. Se pueden obtener muchos beneficios a través del uso del potasio, incluyendo, pero no limitado a, mayor rendimiento, calidad y producción de proteínas.

Durante los últimos 10 años, la tasa de crecimiento anual compuesta mundial para el mercado del cloruro de potasio fue de aproximadamente un 2%. Después de un año débil para el mercado del cloruro de potasio en 2012, principalmente debido a la incertidumbre económica, se espera que aumente el volumen de la demanda en la mayoría de los mercados, con un crecimiento importante en los mercados brasileños y norteamericanos alcanzando así mayores niveles de demanda mundial durante el 2013 en comparación al 2012. El entorno de precios del cloruro de potasio se mantuvo estable durante los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013. Sin embargo, los precios del cloruro de potasio se determinan principalmente por los precios mundiales, los cuales han estado sujetos a una volatilidad substancial en el pasado. El 30 de julio de 2013, la compañía rusa, *Uralkali*, realizó un anuncio público inesperado comunicando su decisión de poner fin al acuerdo de venta que tenía con la compañía *Belaruskali*. *Uralkali* también comunicó su intención de aumentar su producción de cloruro de potasio y volúmenes de venta en el futuro. Este anuncio podría afectar negativamente los precios del cloruro de potasio y los productos relacionados en los próximos meses y años, pero a la fecha no es posible proveer de un estimado confiable sobre los efectos que el anuncio de *Uralkali* podría tener sobre los precios del cloruro de potasio.

SQM sigue siendo un pequeño pero importante actor en el mercado de potasio. La línea de negocio del potasio también incluye productos como el sulfato de potasio (SOP, siglas en inglés) y cloruro de potasio granulado (MOP-G, siglas en inglés). Desde el 2006, SQM ha aumentado su producción de productos a base de potasio de 700.000 toneladas métricas a 2,0 millones de toneladas métricas aproximadamente.



Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013 totalizaron en US\$317,0 millones, una caída de 2,5% respecto al mismo periodo de 2012, cuando los ingresos totalizaron US\$325,3 millones.

Los ingresos por venta de cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron un 14,4% en el segundo trimestre de 2013, alcanzando los US\$164,1 millones, comparado con los US\$191,7 millones registrados en el segundo trimestre de 2012.

Volúmenes de venta e ingresos por Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (semestre terminado el 30 de junio)

		2013	2012	2013/2012	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	681,3	643,2	38,1	6%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	317,0	325,3	-8,3	-3%

Los precios promedio de SQM para esta línea de negocio han disminuido aproximadamente un 8% durante los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013 respecto al mismo periodo de 2012.

La Sociedad espera que los volúmenes de ventas en 2013 sean superiores entre un 10 y un 15% sobre los del año 2012. Basado en los costos de SQM, los planes de expansión en el Salar de Atacama para aumentar la capacidad de producción de los fertilizantes a base de potasio a finales de 2014 permanecen en curso, y la Sociedad espera alcanzar una capacidad productiva de 2,3 millones de toneladas.

El **margen bruto** para el segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio contribuyó en aproximadamente un 22% al margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013.

Químicos Industriales

Creemos ser el productor más grande a nivel mundial de nitrato de sodio y potasio industrial. Estos productos son utilizados en una amplia variedad de aplicaciones desde la fabricación de vidrio y revestimiento cerámico a explosivos. En el caso del nitrato de sodio, SQM estima que sus ventas representaron aproximadamente un 60% de la demanda mundial en 2012 (excluyendo la demanda interna de China e India, de la cual creemos no existen datos confiables disponibles). En los últimos años, una mezcla de nitrato de sodio y nitrato de potasio se ha vuelto importante como medio para la energía térmica en plantas de energía solar⁴. Se espera que esta tecnología se extienda en el futuro; sin embargo, en el corto plazo, y como resultado de la situación financiera incierta en Europa y costos de financiamiento más altos para los proyectos, SQM anticipa algunas demoras en los proyectos, lo que se espera impactará las ventas a corto plazo en la línea de productos de químicos industriales, como anticipado en el comunicado de prensa del primer trimestre de 2013. La demanda por las aplicaciones tradicionales de los químicos industriales permanece estable.

Los precios del nitrato de potasio y del nitrato de sodio pueden tener un efecto indirecto menor relacionados a una potencial caída de precios de los fertilizantes a base de potasio, como discutido previamente.

Los ingresos por químicos industriales para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013 alcanzaron los US\$109,8 millones, 31,3% mayores que los US\$83,7 millones registrados para el mismo periodo de 2012.

Los ingresos para el segundo trimestre de 2013 fueron de US\$38,9 millones, una disminución de 24,2% respecto a los US\$51,4 millones registrados en el mismo periodo de 2012.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales (semestre terminado el 30 de junio)

		2013	2012	2013/2012	
Nitratos Industriales	Mton	121,3	94,1	27,2	29%
Acido Bórico	Mton	0,7	1,1	-0,4	-38%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	109,8	83,7	26,2	31%

El **margen bruto** para el segmento de químicos industriales contribuyó en aproximadamente un 8% al margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013.

Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron los US\$37,4 millones en los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013, mayor a los US\$35,8 millones para el mismo periodo de 2012.

Exploración Metálica

SQM inició el año 2008 un programa sistemático de exploración metálica, principalmente en las concesiones de caliche que SQM mantiene para la futura explotación de nitratos y yodo. Los trabajos realizados por SQM en la década de los 90 conllevaron, entre otros, el hallazgo del yacimiento Antucoya, el cual fue vendido a Antofagasta Minerals ("AMSA") en el año 2006. Se espera que una vez iniciada la producción, programada para el 2015, debiera pagar una regalía anual a SQM de aproximadamente US\$13 millones de acuerdo a los precios actuales de cobre. Adicionalmente, este programa de exploración ha permitido detectar unas 47 áreas de interés que varían desde anomalías superficiales hasta mineralizaciones que SQM ha explorado en distintos grados de intensidad. Más específicamente se descubrió el yacimiento aurífero de Capricornio, opcionado por Antofagasta Gold y varios otros prospectos como Quebrada Ordoñez, Cónico, Cerro Búfalo, actualmente investigados por SQM.

La inversión directa de SQM en el programa de exploración 2008-2013 alcanzará los US\$ 45 millones. Parte significativa de la inversión se ha realizado en Fiel Rosita, que corresponde a un yacimiento que podría contener cerca de 1 millón de TM de CuEq in situ, con una ley de CuEq de 0.4%, lo que podría resultar en un proyecto de

unas 50 mil TM de CuEq por año. Actualmente SQM sigue explorando y podría ampliar la escala del proyecto. Al mismo tiempo, se han recibido manifestaciones de interés de terceros respecto a Fiel Rosita, ya sea para adquirir el proyecto o desarrollarlo conjuntamente.

Adicionalmente al trabajo de exploración propio, SQM ha estado desarrollando un programa de alianzas de exploración con terceros en su propiedad minera vía contratos de opciones. Los acuerdos contemplan un mecanismo de participación de SQM vía participación minoritaria y/o regalía sobre las ventas. SQM ha firmado acuerdos de exploración con 12 empresas en este mismo periodo 2008-2013, y espera que durante los próximos 5 años se mantengan bajo exploración cerca de 1 millón de hectáreas y la inversión en exploración de estos contratos alcance los US\$ 150 millones aproximadamente. Este tipo de alianzas son doblemente atractivas, ya que permite a nuestros socios explorar terrenos altamente prospectivos, poco explorados y de gran tamaño, y permite a SQM acelerar y profundizar su programa de exploración, aumentando las probabilidades de realizar hallazgos.

Información Financiera

Plan de Inversiones (CAPEX)

En los últimos tres años, SQM ha invertido significativos montos de capital para proyectos de expansión en la mayoría de sus principales líneas de negocio. En el 2010, inversiones se destinaron a la construcción de una nueva planta de nitrato de potasio de 300.000 toneladas métricas en Coya Sur, la cual incrementó la capacidad de producción total sobre un 45% alcanzando las 950.000 toneladas métricas. Esta nueva instalación mejoró la eficiencia y redujo los costos en relación a la producción de nitrato de potasio. Además, la Sociedad ha aumentado su producción de cloruro de potasio en aproximadamente un 40%, alcanzando las 2,0 millones de toneladas en los últimos tres años.

SQM planea seguir aumentando su producción de cloruro de potasio durante los próximos 18 meses para alcanzar una capacidad de producción de 2,3 millones de toneladas. Este cloruro de potasio será vendido en el mercado de cloruro de potasio o utilizado como materia prima para los productos relacionados a la línea de negocios de NVE.

SQM también tiene planes para aumentar su producción de yodo de 12.500 toneladas métricas a 15.000 toneladas métricas y de aumentar su producción de litio de 48.000 toneladas métricas a 60.000. Ambos proyectos serán ejecutados luego de una cuidadosa revisión de las condiciones de mercado y aprobación del Directorio.

Se anticipa que las inversiones (CAPEX) de capital para el 2013 alcanzarán un monto cercano a los US\$400 millones, una cantidad inferior a los US\$500 millones estimados previamente. SQM está determinando sus inversiones de capital para el 2014, no obstante, se anticipa que los montos serán significativamente menores a los realizados en 2013.

Gastos Administrativos

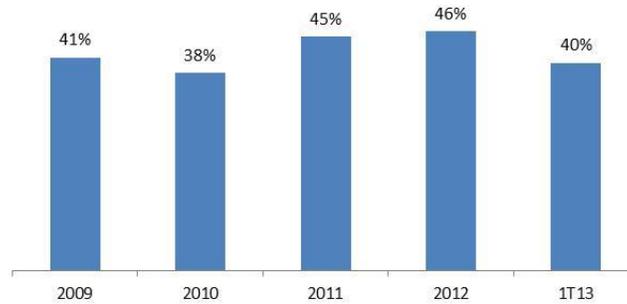
Los gastos administrativos totalizaron US\$50,7 millones (4,3% de los ingresos) para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013 respecto a los US\$48,3 millones (4,0% de los ingresos) registrados durante el mismo periodo de 2012.

Ganancia bruta por línea de negocio

SQM registró una leve disminución en la ganancia bruta durante los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013. La ganancia bruta alcanzó los US\$426,7 millones respecto a los US\$531,9 millones registrados durante el mismo periodo de 2012. Esto se debe principalmente a una disminución en los precios en el mercado del potasio, el cual afectó tanto a la línea de negocio de potasio como a la línea de NVE. En la línea de negocios del litio, el mercado presenció un ligero aumento de precios y en cuanto a la línea de negocios del yodo, una estabilización de precios.

Los márgenes EBITDA estuvieron justo sobre un 40% para el primer semestre de 2013. Sin embargo, fueron menores a los registrados en el mismo periodo de 2012. El margen EBITDA de la Sociedad para el segundo trimestre de 2013 fue de aproximadamente un 38%.

EBITDA/Ingresos



Indicadores Financieros

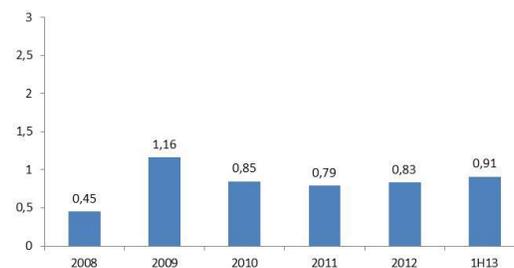
Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para el primer semestre de 2013 finalizado el 30 de junio fueron US\$20,0 millones respecto a los US\$13,7 millones registrados en el mismo periodo de 2012.

Gastos por Impuesto a la Renta

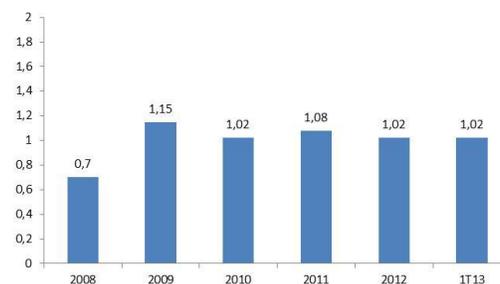
Durante el primer semestre de 2013, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron los US\$80,1 millones en los seis meses finalizados al 30 de junio de 2013, representando una tasa de impuesto efectiva de 23,4% en comparación a los gastos por impuesto a la renta de US\$116,3 millones durante el mismo periodo de 2012. En Chile, la tasa de impuesto a la renta de primera categoría fue de un 20% en ambos periodos.

Deuda Financiera Neta/ EBITDA ajustado (12M)*



*EBITDA ajustado (12M) = Ganancia Bruta- Gastos Administrativos + Depreciación y amortización, por los últimos 12 meses

Razón de endeudamiento*



*Razón de endeudamiento = Total Pasivos / Total Patrimonio

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 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) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 4) 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 ganancia 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 ganancia 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:

Kelly O'Brien 56-2-24252074 / kelly.obrien@sqm.com

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

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

Estimaciones de la Compañía

Las expresiones contenidas en este comunicado concernientes al panorama comercial de SQM, comportamiento económico futuro, rentabilidad anticipada, utilidades, gastos u otros temas financieros, costos anticipados de sinergias y productos o crecimiento por línea de segmento, junto con otras declaraciones que no sean hechos históricos, son "estimaciones de la Compañía" según la definición de dichos términos en el derecho federal bursátil. En este contexto, las estimaciones de la Compañía frecuentemente abordan el desempeño financiero y de negocios futuro esperado y la condición financiera y comúnmente contiene palabras tales como "espera", "anticipa", "planifica", "planea", "cree", "busca", "observa" o "será".

Estas estimaciones reflejan el mejor criterio de administración 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. La Sociedad no se compromete a actualizar ninguna de las estimaciones.

Los precios de los productos de SQM se determinan principalmente por los precios internacionales, los cuales han estado sujetos a una volatilidad importante en los últimos años. El suministro mundial de fertilizantes, incluyendo el suministro de productos comercializados por SQM, varía en gran medida por los volúmenes de producción de parte de los productores más importantes y sus respectivas estrategias de negocios. SQM no puede garantizar que los precios y los volúmenes de sus productos no disminuirán en el futuro.

Balance

(en millones de US\$)

	<i>Al 30 de junio</i> 2013	<i>Al 31 de dic.</i> 2012
Activos corrientes totales	2.534,0	2.246,7
Efectivo y equivalente al efectivo	377,2	324,4
Otros activos financieros corriente	539,5	316,1
Cuentas por Cobrar (1)	636,4	612,0
Existencias	917,5	896,2
Otros	63,4	98,0
Activos no corrientes totales	2.260,7	2.169,7
Otros activos financieros no corrientes	4,4	29,5
Inversiones Empresas Relacionadas	72,2	70,3
Propiedad, planta y equipos	2.095,8	1.988,3
Otros activos no corrientes	88,3	81,6
Total Activos	4.794,7	4.416,4
Pasivos corrientes total	746,7	609,1
Otros pasivos financieros corrientes	357,4	152,8
Otros	389,3	456,3
Total pasivos no corrientes	1.671,0	1.619,9
Otros pasivos financieros no corrientes	1.493,7	1.446,2
Otros	177,2	173,7
Patrimonio antes de interés minoritario	2.322,2	2.132,8
Interés Minoritario	54,8	54,6
Total Patrimonio	2.377,1	2.187,4
Total Pasivos y Patrimonio	4.794,7	4.416,4
Liquidez (2)	3,4	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>Acumulado al 30 de junio</i>	
<i>(en millones de US\$)</i>	Segundo Trimestre		2013	2012
	2013	2012	2013	2012
Ingresos	566,5	683,3	1.189,9	1.213,0
Nutrición Vegetal de Especialidad*	181,8	194,8	378,6	353,9
Yodo y Derivados	106,7	157,0	254,6	300,9
Litio y Derivados	50,5	65,9	92,4	113,4
Químicos Industriales	38,9	51,4	109,8	83,7
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	164,1	191,7	317,0	325,3
Otros Ingresos	24,4	22,6	37,4	35,8
Costo de Ventas	(325,9)	(340,4)	(658,9)	(586,8)
Depreciación y amortización	(52,7)	(47,3)	(104,3)	(94,2)
Margen Bruto	187,8	295,7	426,7	531,9
Gastos Administración	(27,4)	(25,3)	(50,7)	(48,3)
Costos Financieros	(14,3)	(14,4)	(27,4)	(26,5)
Ingresos Financieros	3,0	7,2	7,4	12,8
Diferencia de cambio	(4,1)	(10,4)	(8,8)	(15,3)
Otros	(2,1)	4,6	(5,4)	7,2
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	143,0	257,4	341,8	461,9
Impuesto a la Renta	(34,1)	(63,5)	(80,1)	(116,3)
Resultado antes de interés minoritario	109,0	193,9	261,6	345,6
Interés minoritario	(1,6)	(1,7)	(2,4)	(3,4)
Resultado del ejercicio	107,4	192,2	259,2	342,2
Utilidad por acción (US\$)	0,41	0,73	0,98	1,30

*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad