



Para Publicación Inmediata
SQM REPORTA RESULTADOS PARA EL PRIMER TRIMESTRE DE 2012

Destacados

- SQM reportó utilidades de US\$150,0 millones para los primeros tres meses de 2012, lo que muestra un incremento de 34,7% comparado con los tres primeros meses de 2011.
- Las Ganancias por ADR totalizaron US\$0,57 para los tres primeros meses de 2012, comparado con los US\$0,42 registrados en el mismo periodo de 2011.
- Los ingresos para el primer trimestre del 2012 fueron un 10,3% superior a lo registrado en el primer trimestre del año anterior.

Santiago, Chile, 29 de Mayo de 2012.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A) informó hoy **utilidades para el primer trimestre de 2012** por US\$150,0 millones (US\$0,57 por ADR), un incremento de 34,7% con respecto al mismo periodo de 2011, cuando las utilidades totalizaron US\$111,4 millones (US\$0,42 por ADR). **El margen bruto** alcanzó US\$236,3 millones (44,6% de los ingresos), un 25,9% más altos que los US\$187,6 millones (39,1% de los ingresos) registrados durante el primer trimestre de 2011. **Los Ingresos** totalizaron US\$529,6 millones para el primer trimestre, representando un incremento de 10,3% por sobre los US\$480,0 millones informados en el mismo periodo de 2011.

El Gerente General (CEO) de SQM, don Patricio Contesse, declaró, “Estamos muy complacidos con los resultados obtenidos durante el primer trimestre del año. El incremento de los precios promedio en todas nuestras líneas de negocio en comparación con el primer trimestre de 2011 han permitido un incremento del margen bruto y han contribuido con este positivo comienzo del ejercicio 2012. Los mercados de Yodo y Litio continuaron robustos y en línea con las expectativas tanto en términos de demanda como de precio. Los volúmenes en los mercados de fertilizantes han seguido la tendencia observada durante el cuarto trimestre de 2011, y en las semanas recientes hemos comenzado a notar indicaciones positivas.”

El señor Contesse continuó, “En respuesta a los positivos avances del mercado, por nuestra parte continuamos con nuestras expansiones de capital para incrementar la producción de yodo y acrecentar la producción de productos potásicos del Salar de Atacama; estas expansiones nos otorgarán la flexibilidad para cumplir con las demandas del mercado en el futuro. A pesar de que continuamos vigilando los mercados financieros y los desarrollos en Europa de manera muy atenta, nos mantenemos optimistas respecto del resto del año.”

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

Nutrientes Vegetales de Especialidad

Los ingresos de nuestra línea de negocio de Nutrientes Vegetales de Especialidad para los tres primeros meses del 2012 totalizaron US\$159,1 millones, registrando una disminución en comparación con los US\$ 171,0 millones informados durante el mismo período del año anterior.

El mercado de NVE (Nutrientes Vegetales de Especialidad) presenció un aumento en la oferta durante el primer trimestre de 2012 en comparación con 2011, con el retorno de competidores a tasas normales de producción y venta. La demanda de productos de NVE, por su parte, fue menor durante el primer trimestre del año, particularmente algunos mercados como cultivos de tomates en Norteamérica presentaron condiciones más débiles que las esperadas. Esperamos que las condiciones del Mercado comiencen a mejorar durante el segundo trimestre del año y que continúen haciéndolo a lo largo de la segunda mitad de de 2012. SQM sigue confiado en el mercado de NVE.

El Margen Bruto¹ de los Nutrientes Vegetales de Especialidad para los primeros tres meses de 2012 representó aproximadamente 22% del margen bruto consolidado de SQM.

Yodo y Derivados

Los ingresos por ventas de Yodo y Derivados durante los primeros tres meses de 2012 totalizaron US\$143,9 millones, un incremento de 53,3% con respecto a los US\$93,9 millones reportados para los tres primeros meses de 2011.

Siguiendo la tendencia observada durante el 2011, las condiciones del mercado del yodo se han mantenido positivas durante el primer trimestre del presente año. La demanda en todos sus principales usos sigue creciendo, especialmente en los medios de contraste de rayos X y los usos farmacéuticos. El mercado del yodo se mantiene ajustado, y los precios promedio han aumentado casi un 10% en comparación con los tres últimos meses de 2011.

El Margen Bruto para el segmento de Yodo y Derivados represento aproximadamente un 40% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2012.

Litio y Derivados

Los ingresos de litio y sus derivados totalizaron US\$ 47,5 millones durante los tres primeros meses de 2012, un incremento del 12,3% con respecto a los UD\$42,3 millones registrados en los primeros tres meses de 2011.

La demanda en el mercado del litio se mantuvo firme durante los tres primeros meses de 2012. La demanda de litio continúa siendo impulsada por el crecimiento en el mercado de baterías, el principal impulsor para la demanda en este mercado. Los precios en esta línea de negocio durante el primer trimestre del 2012 fueron más de un 16% superiores que los precios promedio registrados durante los tres primeros meses de 2011.

Anticipamos un interesante crecimiento para el mercado de litio en 2012, con una demanda en baterías que potencialmente podría aumentar más de un 20%. Como resultado, nuestros volúmenes de ventas de litio y sus derivados pueden aumentar en más de un 10% y alcanzar niveles de venta superiores a los registrados en el año pasado.

El Margen Bruto para el segmento de Litio y Derivados represento aproximadamente un 10% de margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2012.

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

Los ingresos de cloruro de potasio y sulfato de potasio durante los primeros tres meses de 2012 totalizaron US\$133,6 millones, un aumento del 6,6% con respecto a los tres primeros meses de 2011, cuando los ingresos totalizaron US\$125,3 millones.

En general, el mercado de cloruro de potasio presentó una desaceleración en la demanda durante el primer trimestre de 2011. Sin embargo, en las recientes semanas, hemos observado que la demanda mundial de potasio ha presentado un positivo crecimiento en los principales mercados, especialmente en Brasil. Creemos que estas condiciones de mercado continuarán durante el resto del 2012.

Durante el primer trimestre del presente año, nuestro volumen de ventas fue casi un 10% superior a los registrados durante el cuarto trimestre del año pasado, mientras que los precios promedio durante este trimestre mejoraron en más de un 10% sobre el mismo periodo del año anterior. Contratos recientemente establecidos en Brasil nos permitirán generar mayores precios promedio en el año 2012, en comparación con el 2011.

Seguimos con nuestros planes de expansión en el Salar de Atacama para aumentar nuestra capacidad productiva de fertilizantes basados en potasio. Esperamos que nuestra producción total de fertilizantes potásicos en el Salar de Atacama sea superior en más de un 25% que la producción del año 2011. Continuamos creyendo en el éxito a largo plazo de los mercados de fertilizantes.

El **Margen Bruto** en cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 22% del margen bruto consolidado de SQM en los tres primeros meses de 2012.

Químicos Industriales

Los ingresos en Químicos Industriales para los tres primeros meses de 2012 alcanzaron los US\$32,2 millones, un 5,8% más bajo que los US\$34,3 millones registrados en el mismo periodo de 2011.

Durante el primer trimestre de 2012, los volúmenes fueron menores que los del primer trimestre de 2011, mientras que los precios aumentaron más de un 20% comparados con el mismo periodo en 2011. Estas disminuciones de volúmenes fueron causadas mayormente por una baja en la demanda en el mercado de explosivos. No obstante, la demanda en nitrato de potasio de grado industrial ha experimentado significativos aumentos.

SQM aún proyecta que los volúmenes en esta línea de negocios aumenten significativamente durante 2012 en comparación con los de 2011. Esta expectativa se basa primordialmente en el aumento en ventas de sales solares, un poderoso elemento usado para las fuentes alternativas de energía. La mayor porción de nuestras ventas de sales solares se materializará durante la segunda mitad del año 2012.

El **Margen Bruto** para el segmento de Químicos Industriales representó aproximadamente un 5% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2012.

Otros Fertilizantes Commodities & Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron US\$ 13,2 millones en los tres primeros meses de 2012, casi en línea con los US\$13,3 millones registrados en el mismo periodo de 2011.

Gastos Administrativos

Los Gastos Administrativos totalizaron US\$23,0 millones (4,3% de los ingresos) para los tres primeros meses de 2012, comparados con los US\$20,6 millones (4,3% de los ingresos) registrados durante el mismo periodo de 2011.

Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para los tres primeros meses de 2012 alcanzaron US\$6,5 millones, comparados con los US\$5,0 millones registrados durante el mismo periodo de 2011.

Notas:

- 1) Margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y sin incluir los gastos de administración.

Un porcentaje importante de los costos de explotación 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 los márgenes de explotación por áreas de negocio en ambos periodos, se utilizaron criterios similares de asignación de los costos comunes en las distintas áreas de negocio. Esta distribución del margen de explotación debe utilizarse sólo como una referencia general y aproximada de los márgenes por áreas 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 amplios 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 recursos naturales únicos.
- Continuo desarrollo de nuevos productos de acuerdo a las necesidades específicas de los distintos clientes.
- Conservadora y sólida posición financiera.

Información adicional: Kelly O'Brien, 56-2-4252074 / kelly.obrien@sqm.com
Isabel Bendeck, 56-2-4252058 / isabel.bendeck@sqm.com
Mark Fones, 56-2-4252485 / mark.fones@sqm.com

Información para la prensa: Fabiola Scianca, 56-2-4252027 / fabiola.scianca@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 ítems financieros, sinergias de costos anticipadas y crecimiento de productos o líneas de negocios, junto a cualquier otra declaración, que no sean hechos históricos, son estimaciones de la Compañía. Estas estimaciones reflejan el mejor juicio de SQM basado en 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.

Estado de Resultados

<i>(en millones de US\$)</i>	Primer Trimestre	
	2012	2011
Ingresos	529.6	480.0
Nutrición Vegetal de Especialidad*	159.1	171.0
Yodo y Derivados	143.9	93.9
Litio y Derivados	47.5	42.3
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	133.6	125.3
Químicos Industriales	32.3	34.3
Otros Ingresos	13.2	13.3
Costo de Ventas	(246.4)	(250.3)
Depreciación y amortización	(47.0)	(42.1)
Margen Bruto	236.3	187.6
Gastos Administración	(23.0)	(20.6)
Costos Financieros	(12.1)	(10.6)
Ingresos Financieros	5.5	5.7
Diferencia de cambio	(4.9)	(2.9)
Otros	2.7	(8.1)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	204.5	151.1
Impuesto a la Renta	(52.8)	(39.0)
Resultado antes de interés minoritario	151.8	112.1
Interés minoritario	(1.7)	(0.7)
Resultado del ejercicio	150.0	111.4
Utilidad por acción (US\$)	0.57	0.42

*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad

Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 31 de marzo 2012</i>	<i>Al 31 de dic. 2011</i>
Activos corrientes totales	2,133.0	1,956.4
Efectivo y equivalente al efectivo	449.2	445.0
Otros activos financieros corriente	206.8	169.3
Cuentas por Cobrar (1)	612.3	529.2
Existencias	812.1	744.4
Otros	52.7	68.6
Activos no corrientes totales	1,956.0	1,915.2
Otros activos financieros no corrientes	45.0	30.5
Inversiones Empresas Relacionadas	63.2	60.7
Propiedad, planta y equipos	1,777.4	1,755.0
Otros activos no corrientes	70.4	68.9
Total Activos	4,089.0	3,871.6
Pasivos corrientes total	660.5	629.3
Otros pasivos financieros corrientes	172.6	161.0
Otros	487.9	468.3
Total pasivos no corrientes	1,413.9	1,377.9
Otros pasivos financieros no corrientes	1,271.8	1,237.0
Otros	142.0	140.9
Patrimonio antes de interés minoritario	1,961.3	1,812.8
Interés Minoritario	53.3	51.5
Total Patrimonio	2,014.6	1,864.4
Total Pasivos y Patrimonio	4,089.0	3,871.6
Liquidez (2)	3.2	3.1

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes