



## Para su publicación inmediata INFORME DE RESULTADOS DE SQM PARA EL CUARTO TRIMESTRE DEL 2013

### Destacados

- SQM reportó utilidades por US\$467,1 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.
- Las ganancias por ADR totalizaron US\$1,77 para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013, en comparación con los US\$2,47 para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012.
- Los ingresos de los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013 fueron un 9,3% inferiores a los de los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012.

**Santiago de Chile, 04 de marzo de 2014** –Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (“SQM”) (NYSE: SQM; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A) informó hoy **utilidades para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013** de US\$467,1 millones (US\$1,77 por ADR), una disminución respecto a los US\$649,2 millones (US\$2,47 por ADR) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012. El **margen bruto**<sup>1</sup> alcanzó US\$721,5 millones (32,7 de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013; una disminución respecto a los US\$1.028,6 millones (42,3% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012. Los **ingresos** totalizaron US\$2.203,1 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013, lo cual representa una disminución respecto a los US\$2.429,2 millones informados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012.

La Empresa también anunció utilidades para el cuarto trimestre de 2013, con **ingresos netos**<sup>2</sup> de US\$69,0 millones (US\$0,26 por ADR), en comparación con los US\$141,8 millones (US\$0,54 por ADR) para el cuarto trimestre de 2012. El **margen bruto** para el cuarto trimestre de 2013 alcanzó US\$146,3 millones, una disminución respecto a los US\$234,3 millones para el cuarto trimestre de 2012. Los **ingresos** totalizaron US\$492,2 millones, una disminución respecto a los US\$601,0 millones para el cuarto trimestre de 2012.

Patricio Contesse, Gerente General de SQM, señaló que “SQM enfrentó importantes desafíos comerciales durante 2013; la fijación de los precios para el cloruro de potasio fue más difícil que en 2012. Los mayores volúmenes en las líneas de negocio de cloruro de potasio nos ayudaron parcialmente a compensar los menores precios, pero nuestros márgenes se vieron impactados. Como ya hemos señalado, creemos que la demanda mundial del mercado es el indicador más importante para la evaluación de los precios y el futuro del mercado de cloruro de potasio en términos generales. Seguimos confiando en que los niveles totales de demanda del mercado de cloruro de potasio en 2014 superen los registrados durante 2013, lo cual nos daría un indicio de un cambio positivo en la situación de los precios que hemos visto en los últimos meses”.

El Sr. Contesse agregó: “Como anticipado y siguiendo la tendencia positiva de los últimos años, vimos un aumento en la demanda mundial de los mercados de litio y yodo durante 2013. Sin embargo, los aumentos en la oferta fueron mayores a los aumentos en la demanda, lo que tuvo un impacto negativo en los volúmenes de ambas líneas de negocio durante 2013 respecto a 2012. Como informamos en diciembre, a fines de 2013 los precios de yodo bajaron siguiendo las condiciones del mercado. Durante 2014 seguiremos enfrentando desafíos considerando la incertidumbre en la producción y volúmenes de nuestros competidores de yodo, pero conservamos la confianza en nuestra posición en el mercado a largo plazo, somos el productor más grande en el mundo y tenemos importantes ventajas en términos de costos”.

### **SQM**

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



“Durante 2013 trabajamos en una expansión significativa en el Salar de Atacama para aumentar nuestra capacidad a 2,3 millones de toneladas de cloruro de potasio fines de 2014. En los próximos meses esperamos concretar los beneficios de estas iniciativas de ampliación. Seguiremos trabajando en nuestras iniciativas de ahorro de costos iniciadas en 2013”.

El Gerente General concluyó diciendo: “Estamos bien posicionados para reaccionar rápidamente a cambios en el mercado, en todos nuestros negocios principales. Con decisión actuaremos de acuerdo a lo que nosotros consideramos que es lo mejor para la empresa en el largo plazo, enfocados en maximizar nuestros márgenes y valor para nuestros accionistas. Todas las decisiones estratégicas serán tomadas considerando estos objetivos”.

## **Análisis por segmento**

### Nutrición vegetal de especialidad (“NVE”)

Los ingresos de la línea de negocio de NVE para 2013 totalizaron US\$687,5 millones, un aumento del 1,8% respecto a los \$675,3 millones para 2012.

Los ingresos del cuarto trimestre de 2013 alcanzaron US\$154,1 millones, un 3,3% menos que los US\$159,5 millones informados en el cuarto trimestre de 2012.

### **Volúmenes e Ingresos de NVE:**

		<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2013/2012</b>	
Nitrato de Sodio	Mton	26,2	24,4	1,8	7%
Nitrato de Potasio y Nitrato Sódico Potásico	Mton	512,6	469,3	43,3	9%
Mezclas de Especialidad	Mton	208,1	197,5	10,6	5%
Otros Fertilizantes de Especialidad(*)	Mton	100,8	89,0	11,8	13%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>687,5</b>	<b>675,3</b>	<b>12,1</b>	<b>2%</b>

El mercado de NVE experimentó un crecimiento estable de la demanda en 2013 en comparación con 2012. No hemos detectados restricciones de la oferta y no esperamos la aparición de nueva oferta de cualquiera de los tres principales actores del mercado, incluido SQM.

Nuestros volúmenes de ventas en la línea de negocio de nutrición vegetal de especialidad durante 2013 aumentaron un 8,6% respecto a los volúmenes de 2012. En general, los precios del nitrato de potasio son menos volátiles que los de otros fertilizantes *commodity* como el cloruro de potasio; presenciamos una reducción de los precios en esta línea de negocio de aproximadamente un 6% durante 2013 respecto a 2012.

Confiamos en el mercado de los nutrientes vegetales de especialidad a medida que aumenten las exigencias de calidad de los alimentos y que la escasez de tierras y agua dulce genere su impacto en algunas partes del mundo. El crecimiento del mercado será impulsado principalmente por el nitrato de potasio.

El **beneficio bruto** para el segmento de NVE representó aproximadamente el 21% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

### Yodo y derivados

Los ingresos de yodo y derivados en 2013 fueron de US\$461,0 millones, una disminución del 20,3% respecto a los US\$578,1 millones generados en 2012.

Los ingresos por yodo y derivados para el cuarto trimestre de 2013 sumaron US\$102,6 millones, una disminución del 20,5% respecto a los US\$129,0 millones alcanzados durante el cuarto trimestre de 2012.

### **Volúmenes e Ingresos de Yodo y derivados:**

		<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2013/2012</b>	
--	--	-------------	-------------	------------------	--

Yodo y Derivados	Mton	9,3	11,0	-1,7	-15%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>461,0</b>	<b>578,1</b>	<b>-117,1</b>	<b>-20%</b>

El mercado del yodo presentó un crecimiento aproximadamente de un 2% durante 2013, un poco menos que crecimiento hemos visto en los últimos años, lo cual consideramos que se relaciona con la optimización del inventario de nuestros clientes. Según nuestro análisis el consumo mantuvo su crecimiento durante 2013 entre el 2 y el 4%. Como hemos visto en los últimos años, la demanda fue impulsada principalmente por los medios de contraste para rayos X y las aplicaciones de LCD y LED.

Nuestros volúmenes de ventas disminuyeron en aproximadamente un 15% en 2013 respecto a 2012. Los precios medios para 2013 fueron de poco menos de US\$50/kg, aproximadamente un 6% menos que los precios informados en 2012. Estas bajas están en línea con las condiciones de mercado y nuestras expectativas.

Somos el líder mundial del mercado del yodo, con la mayor capacidad de producción, los mejores recursos naturales y una importante ventaja en costos. Consideramos que la demanda total crecerá entre un 3 y un 4% durante 2014. A pesar de estas señales positivas, creemos que nuestros volúmenes de ventas podrían seguir disminuyendo en 2014, debido a la incertidumbre sobre la producción y volúmenes de venta de nuestros competidores. También hemos observado una presión sobre los precios en los últimos meses, como se anunció a fines de 2013. Es de esperar que esta presión se mantenga en 2014.

Continuaremos trabajando en el futuro para que se satisfagan las necesidades de yodo a nivel mundial y estaremos atentos a todas las opciones estratégicas para administrar nuestra posición en el mercado del yodo; estamos preparados para competir por nuestra cuota de mercado a largo plazo.

El **beneficio bruto** para el segmento del yodo y derivados representó aproximadamente el 36% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

#### Litio y derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$196,5 millones durante 2013, una disminución del 11,6% respecto a los US\$222,2 millones para 2012.

Los ingresos por litio y derivados disminuyeron aproximadamente en un 16% durante el cuarto trimestre de 2013 respecto al cuarto trimestre de 2012. Los ingresos totales sumaron US\$48,1 millones durante el cuarto trimestre de 2013, en comparación con los US\$57,4 millones en el cuarto trimestre de 2012.

#### **Volúmenes e Ingresos de Litio y derivados:**

		<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2013/2012</b>	
Litio y Derivados	Mton	36,1	45,7	-9,6	-21%
<b>Ingresos Litio y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>196,5</b>	<b>222,2</b>	<b>-25,7</b>	<b>-12%</b>

El mercado del litio siguió creciendo en 2013, lo que se atribuye principalmente al crecimiento del mercado de las baterías recargables. La demanda total aumentó en un 4%, mientras el crecimiento de la demanda para las baterías superó con creces el 10%.

Nuestros volúmenes de ventas en el segmento del litio disminuyeron en aproximadamente un 21% en 2013 respecto a 2012. Esto se debió a la mayor oferta de varios competidores. Consideramos que nuestra participación de mercado totalizó un 27% en 2013. Los precios se mantuvieron favorables en el mercado del litio y nuestro precio medio en esta línea de negocio en 2013 superó casi en un 12% los precios observados en 2012.

Consideramos que el mercado del litio está en una buena posición para crecer a corto y largo plazo gracias al desarrollo de nuevas tecnologías, además del sólido crecimiento de las aplicaciones industriales. La demanda del mercado del litio debería crecer entre un 8 y un 10% en 2014.

El **beneficio bruto** para el segmento del litio y derivados representó aproximadamente el 13% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

#### Cloruro de potasio y sulfato de potasio (MOP & SOP<sup>3</sup>)

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para 2013 totalizaron US\$606,3 millones, un aumento del 0,2% respecto a los US\$605,1 millones informados en 2012.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron en un 9,7% en el cuarto trimestre de 2013, para alcanzar US\$134,0 millones, en comparación con los US\$148,5 millones informados para el cuarto trimestre de 2012.

#### **Volúmenes e Ingresos de Cloruro de Potasio<sup>3</sup> y Sulfato de potasio:**

		<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2013/2012</b>	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	1.434,9	1209,5	225,4	19%
<b>Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>606,3</b>	<b>605,1</b>	<b>1,3</b>	<b>0%</b>

Como se anticipó, la demanda del mercado del cloruro de potasio aumentó en 2013; estimamos que alcanzó niveles cercanos a 53 millones de toneladas métricas durante 2013, un aumento de aproximadamente un 6% respecto a 2012. Los precios del mercado del cloruro de potasio han disminuido a causa del inesperado anuncio de la empresa rusa *Uralkali* el 30 de julio de 2013, que pondría fin a su participación en la empresa exportadora *Belarus Potash Corporation*.

En medio de todos los anuncios y la información publicada sobre el mercado del potasio en 2013, observamos que nuestros volúmenes de ventas en esta línea de negocio aumentaron más de un 18% respecto a 2012, lo cual se condijo con nuestras expectativas. Como ya se mencionó, los precios mantuvieron su volatilidad en el segundo semestre de 2013 y no fuimos inmunes a los impactos. Nuestro precio medio para la línea de negocio del cloruro de potasio y sulfato de potasio en 2013 fue aproximadamente un 16% inferior a los precios medios informados durante 2012.

Continuamos aprovechando la desarrollada red de distribución con la que contamos para distribuir cloruro de potasio a los clientes en todo el mundo; nuestro mayor mercado siguió siendo Brasil, que en 2013 representó aproximadamente un tercio de nuestras ventas de cloruro de potasio. En adelante, esperamos que la demanda crezca en 2014 a más de 55 millones de toneladas. Además esperamos que nuestros volúmenes de ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio aumenten en más del 10% respecto a los volúmenes observados en 2013. Como hemos señalado con anterioridad, consideramos que la demanda del mercado es el factor más importante para la evaluación del mercado de potasio y específicamente de los precios del cloruro de potasio en el futuro.

El **beneficio bruto** para el segmento del cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente el 23% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

#### Químicos industriales

Los ingresos por químicos industriales para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013 alcanzaron US\$154,0 millones, una disminución del 37,2% respecto a los US\$245,2 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012.

Los ingresos para el cuarto trimestre de 2013 totalizaron US\$24,6 millones, una disminución del 67,6% respecto a los US\$75,9 millones para el cuarto trimestre de 2012.

#### **Volúmenes e Ingresos de QI:**

		<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2013/2012</b>	
Nitratos Industriales	Mton	173,5	277,7	-104,2	-38%
Ácido Bórico	Mton	2,0	1,8	0,1	6%

<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>154,0</b>	<b>245,2</b>	<b>-91,2</b>	<b>-37%</b>
---------------------------------------	---------------	--------------	--------------	--------------	-------------

La demanda de químicos industriales para aplicaciones tradicionales como detergentes y vidrio se ha mantenido relativamente estable en comparación con 2012.

Los precios medios de la línea de negocio de químicos industriales en 2013 se mantuvieron prácticamente inalterados respecto a 2012. Como se esperaba, los volúmenes durante 2013 disminuyeron significativamente en comparación con los volúmenes de ventas informados en 2012. Esto es consecuencia directa de la reducción de la venta de sales solares<sup>4</sup>, productos utilizados en las fuentes energéticas alternativas. La disminución de los volúmenes de ventas fue de particular relevancia durante el segundo semestre de 2013, cuando los volúmenes de las sales solares fueron irrelevantes.

Se espera que los volúmenes de ventas de esta línea de negocio en 2014 sean inferiores a los observados en 2013. Sin embargo, hemos detectado un enorme interés en el mercado y esperamos que los volúmenes se repongan en 2015; estas estimaciones se basan en las actuales negociaciones. Las perspectivas a largo plazo del mercado de las sales solares siguen siendo positivas.

El **beneficio bruto** para el segmento de los químicos industriales representó aproximadamente el 6% del margen bruto consolidado del SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013.

#### Otros fertilizantes commodity y otros ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron US\$97,9 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013, una disminución respecto a los US\$103,3 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012.

#### Exploración Metálica

SQM reinició el año 2008 un programa sistemático de exploración metálica *greenfield*, fundamentalmente sobre sus concesiones de explotación de caliche. Este programa ha permitido a SQM definir 56 áreas de interés que han sido y siguen siendo exploradas por SQM o terceros. La inversión directa de SQM en el programa de exploración, durante los últimos 3 años, fue alrededor de US\$ 29 millones, incluyendo exploración en áreas *greenfield*, áreas de interés, pre-blancos y blancos.

Durante el cuarto trimestre de 2013 se siguió avanzando con la exploración *greenfield* identificando 6 nuevas áreas de interés. Por otro lado, se ha continuado avanzando en las campañas de sondeos del Distrito Fiel Rosita.

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. El objetivo es 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. Durante el cuarto trimestre de 2013, se firmó un nuevo *Memorandum of Understanding*, que se suma a los dos firmados en el tercer trimestre de 2013, en los cuales siguen las negociaciones con los potenciales socios esperando concretar estos acuerdos en contratos en el primer trimestre de 2014.

### **Información financiera**

#### **Inversión de capital**

Durante 2013 nuestra inversión de capital total ascendió a US\$371,7 millones, relacionada principalmente con:

- inversiones relacionadas con el mejoramiento continuo de los productos a base de nitratos en Coya Sur;
- inversiones relacionadas con el aumento de la producción de productos a base de potasio en el Salar de Atacama;

- inversiones continuas relacionadas con el aumento de la capacidad de producción y la eficiencia de nuestras instalaciones de nitrato y yodo;
- optimización de nuestra instalación de cloruro de potasio en el Salar de Atacama;
- proyectos para aumentar la eficiencia de nuestros servicios de personal y logística; y
- diversos proyectos para mantener la capacidad de producción, aumentar el rendimiento y reducir los costos.

El aumento de la producción de cloruro de potasio se comercializará en el mercado del cloruro de potasio o se utilizará como materia prima para productos comercializados dentro de la línea de negocio de NVE.

Estimamos que la inversión de capital en 2014 alcanzará unos US\$150 millones.

### **Gastos administrativos**

Los gastos administrativos totalizaron US\$105,2 millones (4,8% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013, en comparación con los US\$106,4 millones (4,4% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012.

### **Indicadores financieros**

#### **Gastos financieros netos**

Los gastos financieros netos para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2013 fueron de US\$45,9 millones, en comparación con los US\$25,0 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2012.

#### **Gasto por impuesto a la renta**

Durante 2013 el gasto por impuesto a la renta alcanzó US\$138,5 millones, lo cual representa una tasa efectiva de impuesto del 22,5%, en comparación con el gasto por impuesto a la renta de US\$216,1 millones durante 2012. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue del 20% en ambos períodos.

#### **Otros**

El margen de EBITDA fue de aproximadamente un 39% para 2013. Los márgenes de EBITDA para 2012 fueron de aproximadamente un 46%. El margen de EBITDA de la Empresa para el cuarto trimestre de 2013 fue de aproximadamente un 35%.

Notas:

- 1) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 2) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 3) 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).
- 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 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 dic</i> 2013	<i>Al 31 de dic.</i> 2012
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.455,0</b>	<b>2.246,7</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	476,6	324,4
Otros activos financieros corriente	460,2	316,1
Cuentas por Cobrar (1)	459,0	612,0
Existencias	955,5	896,2
Otros	103,7	98,0
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>2.312,6</b>	<b>2.169,7</b>
Otros activos financieros no corrientes	0,1	29,5
Inversiones Empresas Relacionadas	77,0	70,3
Propiedad, planta y equipos	2.054,4	1.988,3
Otros activos no corrientes	181,1	81,6
<b>Total Activos</b>	<b>4.767,6</b>	<b>4.416,4</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>722,6</b>	<b>609,1</b>
Otros pasivos financieros corrientes	401,4	152,8
Otros	321,2	456,3
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.612,7</b>	<b>1.619,9</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.417,4	1.446,2
Otros	195,3	173,7
Patrimonio antes de interés minoritario	2.376,6	2.132,8
Interés Minoritario	55,6	54,6
Total Patrimonio	2.432,2	2.187,4
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.767,6</b>	<b>4.416,4</b>
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



<b>Estado de Resultados</b>				
<i>(en millones de US\$)</i>	<b>Cuarto Trimestre</b>		<b>Acumulado al 31 de dic</b>	
	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<b>Ingresos</b>	<b>492,2</b>	<b>601,0</b>	<b>2.203,1</b>	<b>2.429,2</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad*	154,1	159,5	687,5	675,3
Yodo y Derivados	102,6	129,0	461,0	578,1
Litio y Derivados	48,1	57,4	196,5	222,2
Químicos Industriales	24,6	75,9	154,0	245,2
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	134,0	148,5	606,3	605,1
Otros Ingresos	28,7	30,7	97,9	103,2
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(288,4)</b>	<b>(314,9)</b>	<b>(1.264,9)</b>	<b>(1.254,6)</b>
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(57,5)</b>	<b>(51,7)</b>	<b>(216,8)</b>	<b>(196,2)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>146,3</b>	<b>234,3</b>	<b>721,5</b>	<b>1.028,6</b>
			32,75%	42,34%
Gastos Administración	(29,1)	(32,1)	(105,2)	(106,4)
Costos Financieros	(14,5)	(12,6)	(58,6)	(54,1)
Ingresos Financieros	2,9	8,8	12,7	29,1
Diferencia de cambio	(0,6)	(9,1)	(12,0)	(26,8)
Otros	(11,4)	(2,9)	54,7	3,1
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>93,5</b>	<b>186,5</b>	<b>613,1</b>	<b>873,5</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(21,5)</b>	<b>(42,2)</b>	<b>(138,5)</b>	<b>(216,1)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>72,1</b>	<b>144,4</b>	<b>474,6</b>	<b>657,4</b>
Interés minoritario	(3,1)	(2,6)	(7,5)	(8,2)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>69,0</b>	<b>141,8</b>	<b>467,1</b>	<b>649,2</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,26	0,54	1,77	2,47

\*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad