

Santiago, Chile. 29 de agosto 2013 - Sociedad Química y Minera de Chile SA (SQM). (NYSE: SQM; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A)) informa que el 29 de agosto el año 2013 sostuvo una conferencia telefónica con relación a los resultados del segundo trimestre de 2013. Los siguientes temas fueron discutidos como parte de la conferencia:

Nuestros estados financieros correspondientes a los primeros 6 meses del 2013 fueron publicados el día 27 de Agosto del presente año. Las utilidades para este período alcanzaron US\$259,2 millones, una disminución desde los US\$342,2 millones reportados en el mismo período del año anterior. Los ingresos totalizaron US\$1.189,9 millones, una disminución de un 1.9% en comparación con los US\$1.213,0 millones registrados el primer semestre del año anterior.

Nuestros resultados del segundo semestre de 2013 fueron inferiores a los registrados el primer semestre de 2012. En términos generales, los precios de los fertilizantes se redujeron y los volúmenes en nuestras líneas de negocio de productos químicos disminuyeron en comparación con el año anterior. Fuimos capaces de compensar parcialmente los menores precios de los fertilizantes con un mayor volumen de ventas. En cuanto a nuestras líneas de negocios de productos químicos, los precios del yodo se mantuvieron relativamente estables, y percibimos mayores precios del litio en comparación con el mismo período del año anterior.

Tras las recientes noticias en el mercado del potasio de Uralkali, aun cuando los precios mundiales de los fertilizantes podrían verse afectados, nos mantenemos optimistas sobre la demanda mundial, y esperamos que se incremente en 2013 por sobre la de 2012.

Los volúmenes de Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE) fueron mayores durante el primer semestre del año, aumentando en un 13% en comparación con el primer semestre del año anterior. Los precios fueron menores en comparación con el mismo periodo de 2012. No existe una competencia directa significativa entre los mercados del nitrato de potasio y el cloruro de potasio, por lo tanto una disminución en los precios del cloruro de potasio tendrá un impacto moderado, de existir, en los escenarios de precios en los mercados de nitrato de potasio para este año. Esperamos que los volúmenes de venta para nuestra línea de negocio de NVE del segundo semestre de 2013 sean mayores que las del segundo semestre del año anterior, y creemos que nuestros volúmenes de venta en el año 2014 serán aproximadamente 50.000 toneladas mayores que las de 2013.

En cuanto al negocio de yodo, la demanda del mercado se mantiene con fuerza, y esperamos ver un crecimiento en el año 2013 en comparación con el año anterior. Sin embargo, los volúmenes de ventas de SQM en el primer semestre de 2013 fueron inferiores a lo esperado. Esta disminución en los volúmenes fue el resultado de una oferta mayor a la esperada por parte de competidores chilenos. La mayoría de los competidores chilenos no son empresas públicas, y no podemos especular sobre sus futuros volúmenes de venta. Como siempre, vamos a seguir revisando nuestra estrategia de negocio y mantener nuestras opciones abiertas, y nos mantendremos enfocados en maximizar el valor para nuestros accionistas.

Respecto del litio, las ventas fueron menores a lo esperado como resultado de un aumento mayor a lo previsto en la oferta de los competidores en China, principalmente. Esperamos que los volúmenes de ventas para 2013 disminuyan en torno a un 10-15% en comparación con el año anterior. Como es el caso en todos nuestros negocios principales, vemos crecimiento en la demanda mundial del litio, con un aumento esperado entre un 5-10% para este año en comparación con el año anterior. También hemos visto que los precios para el carbonato de litio y los precios promedios de la línea de negocio del litio han aumentado, y estimamos que esta tendencia continuará durante el resto del 2013.

En químicos industriales, presentamos un aumento del volumen durante el primer semestre de 2013 en comparación con 2012. Esto se relaciona principalmente por las ventas de sales solares durante el primer semestre de este año. Hemos vendido cerca de 70.000 toneladas métricas, lo que está en línea con nuestra estimación anterior para el 2013. Como era de esperarse, las ventas de sales solares para el segundo semestre de 2013 serán significativamente menores como consecuencia de los retrasos en los proyectos de almacenamiento de energía térmica. Seguimos optimistas en las perspectivas a largo plazo en el mercado de sales solares, pero no tenemos certeza de cuándo volveremos a los niveles de venta anteriores. Esperamos ver un retorno de la demanda en este mercado a partir de 2015.

Los costos de la empresa fueron mayores durante el primer semestre de 2013 en comparación con los del primer semestre de 2012. Los principales impulsores de este aumento de costos se relacionan con el tipo de cambio y el aumento de los costos laborales. La mayoría de estos aumentos de costos se produjeron durante el segundo semestre de 2012, y desde entonces los costos se han mantenido relativamente estables. Estamos trabajando en la disminución de costos, y estamos seguros de que tendremos éxito en esta tarea de manera oportuna. Vamos a seguir centrándonos en nuestra flexibilidad comercial única y sinergias operacionales para asegurar que los costos se mantengan bajos y que estamos maximizando nuestras ventajas competitivas.

Por último, nuestra estimación para el plan de inversiones para 2013 es de US\$400 millones, por debajo de las estimaciones anteriores de US\$500 millones. Esta reducción en nuestra estimación está relacionada con una reducción en nuestros gastos de capital relacionados al mantenimiento. SQM está finalizando la revisión de sus gastos de capital para el 2014, pero estimamos que será significativamente menor que las realizadas en 2013. Seguimos teniendo como objetivo nuestros planes de aumentar la producción de cloruro de potasio a 2,3 millones de toneladas en los próximos dieciocho meses. También mantendremos en carpeta nuestros planes de expansión de yodo y litio, y seguiremos adelante con ellos después de una cuidadosa revisión de las condiciones del mercado y de la aprobación del Directorio.

Además de los gastos de capital y oportunidades de expansión relacionadas, hemos firmado varios acuerdos con diferentes empresas que están participando en la exploración dentro de nuestra propiedad minera en el norte de Chile. Muchos de estos acuerdos abarcan una parte del Cinturón de Óxido de Hierro, Cobre y Oro en el norte de Chile, que podría ofrecer un valor en el futuro.

Como mencionado anteriormente, nos mantenemos confiados en el crecimiento del mercado en la mayoría de nuestras principales líneas de negocio -Potasio, Nitrato de potasio, Litio y Yodo- esperamos un incremento en la demanda en el 2013 en comparación con 2012. Mantendremos nuestro foco en la gestión a largo plazo en todas nuestras líneas de negocio y en maximizar los márgenes y el valor para nuestros accionistas.

