



Resumen de la Teleconferencia de Resultados de SQM

Santiago, Chile, 19 de noviembre de 2015 – Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-A, SQM-B) tuvo hoy una teleconferencia para discutir los resultados del periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2015. Los siguientes puntos fueron discutidos por la gerencia ejecutiva como parte de la teleconferencia:

Las utilidades para el tercer trimestre alcanzaron US\$13,7 millones, las que se vieron afectadas fuertemente por la detención de nuestras operaciones mineras en Pedro de Valdivia, anunciada en septiembre. Este evento tuvo un efecto único antes de impuestos de US\$56,3 millones. Reportamos ingresos para los primeros nueve meses del año por US\$1,3 billones, una disminución de poco menos del 14% comparado con el año pasado.

El margen de EBITDA del trimestre fue de 39,3%, relativamente similar al del tercer trimestre del año pasado. El margen de EBITDA para los primeros nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2015 sobrepasó el 42%, significativamente más alto que el 37% visto durante el mismo periodo del año pasado. Estos altos márgenes reflejan menores costos, resultado de diversas mejoras en nuestras actividades operativas a lo largo de todas las líneas de negocio. Sin embargo, aunque siempre buscamos reducir costos, la mayoría de nuestros principales esfuerzos de reducción de costos ya han sido implementados. Los precios de los *commodities* continúan cayendo, impactando directamente a algunas de nuestras líneas de negocio principales, particularmente en los mercados de yodo y fertilizantes. Esperamos continuar sintiendo esta presión en nuestros futuros márgenes.

Más abajo resumimos lo que hemos visto en nuestras cinco líneas de negocio.

Nitrato de Potasio: Los ingresos durante los primeros nueve meses del 2015 fueron menores a los del mismo periodo el año pasado, como resultado de menores precios y menores ventas. Estos menores volúmenes se debieron a ventas más débiles durante el primer trimestre del año, las que impactaron nuestros montos a la fecha. Ahora esperamos que los volúmenes de venta en esta línea de negocio se mantengan planos durante el año 2015 comparados con los del año pasado, aunque hemos visto un fuerte crecimiento global en el mercado soluble al agua. Mientras los precios promedio en esta línea de negocios durante los primeros nueve meses del año fueron similares a los del año pasado, vimos que los precios decrecieron ligeramente durante el tercer trimestre y podemos prever un impacto más extenso en los precios de KNO₃ en los próximos trimestres si es que los precios del cloruro de potasio continúan cayendo.

Cloruro de Potasio: Los ingresos en esta línea de negocio decrecieron aproximadamente un 23% comparados con los del mismo periodo del 2014 como resultado de menores volúmenes, principalmente durante el primer trimestre, y de precios más bajos. Comparando el tercer trimestre del 2015 con el tercer trimestre del 2014, los precios promedio en esta línea de negocio bajaron un poco más del 13%. Por ejemplo, hoy en Brasil vemos precios de cloruro de potasio granulado menores a US\$300/TM, comparados con precios de más de US\$350/TM vistos en junio del año pasado. Somos un productor de cloruro de potasio de bajo costo, y por lo tanto somos y continuaremos siendo un actor competitivo en este mercado. Sin embargo, si los precios continúan cayendo, esto podría finalmente afectar nuestros futuros márgenes. Creemos que la demanda total por cloruro de potasio en el 2015 será menor que la vista en el 2014. Para el 2016 esperamos ver nuestros volúmenes de venta de esta línea de negocios crecer un 15%, comparados con los 1,3 millones de TM que esperamos para este año.

Yodo: Continuando con la estrategia que venimos implementando por los últimos 18 meses, vimos que los volúmenes se incrementaron durante los primeros nueve meses del 2015, alcanzando 7.000 TM de yodo y derivados de yodo. Aún esperamos que los volúmenes de venta alcancen las 9.300 TM para el año. Como resultado

SQM

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



de esta estrategia los precios continuaron cayendo durante el periodo, promediando US\$28/kg durante el tercer trimestre. Los ingresos reportados para los nueve meses terminados el 30 de septiembre del 2015 disminuyeron como resultado de estos menores precios. La demanda del mercado continúa creciendo entre 3% y 4% en 2015. Continuaremos con nuestra estrategia de volúmenes en el 2016, y como resultado deberíamos ver nuestros volúmenes crecer nuevamente el próximo año.

Litio: Los ingresos para los primeros nueve meses del 2015 crecieron un 4% comparados con los del mismo periodo del año pasado, como resultado directo de mayores precios. Mientras los volúmenes fueron ligeramente menores, los precios aumentaron en aproximadamente un 9% comparados con los del periodo de nueve meses del año pasado. Este mercado continúa mostrando un sólido crecimiento en su demanda.

Químicos Industriales: Los ingresos fueron menores comparados a los de los nueve meses del año pasado como resultado de menores volúmenes de venta y precios. Sin embargo, los volúmenes de venta relacionados con sales solares fueron sólidos durante el tercer trimestre. Vendimos más de 35.000 TM de sales solares durante los primeros nueve meses, la mayoría de estas ventas registradas durante el tercer trimestre. Esperamos más ventas en el cuarto trimestre, y esperamos que los volúmenes de sales solares este año sobrepasen las 75.000 TM, más del doble que el año pasado.

Con respecto al proceso de arbitraje con CORFO, el árbitro está actualmente examinando a testigos y expertos, y posiblemente recibirá nuevos informes técnicos durante el primer semestre del próximo año. Esperamos que tome una decisión o solicite una extensión a sus funciones durante la segunda mitad del 2016.

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 110 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 110 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
Kelly O'Brien 56-2-24252074 / kelly.obrien@sqm.com
Carolyn McKenzie 56-2-2425-2280 / carolyn.mckenzie@sqm.com

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Carolina García Huidobro / carolina.g.huidobro@sqm.com
Alvaro Cifuentes / alvaro.cifuentes@sqm.com
Tamara Rebolledo / tamara.rebolledo@sqm.com (Zona Norte)

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 fíe 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.