



## Conferencia telefónica sobre resultados del cuarto Primer Trimestre 2014

**Santiago, Chile. 20 de mayo de 2015.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A) tuvo hoy una teleconferencia para discutir los resultados del primer trimestre de 2015, los que fueron publicados el 19 de mayo de 2015. Los siguientes puntos fueron abordados por la gerencia ejecutiva como parte de la teleconferencia:

Las utilidades de este periodo alcanzaron US\$72 millones, menores que las obtenidas en el mismo periodo de 2014. Las ventas del trimestre totalizaron un poco más de US\$388 millones, aproximadamente un 27% menores que las del primer trimestre de 2014 principalmente debido a retrasos en embarques de la línea de negocios de fertilizantes, y a menores precios en yodo. El margen de EBITDA del primer trimestre fue bastante alto, alcanzando 45,7%, comparado con el margen de EBITDA de 35,6% visto en el mismo periodo de 2014.

### Nitrato de Potasio:

Las ventas fueron significativamente menores que las del primer trimestre del año pasado. Las ventas fueron impactadas por volúmenes considerablemente menores, causadas por retrasos en embarques a Brasil. Alrededor de 30.000 toneladas no fueron entregadas durante el primer trimestre, las que se deberían recuperar durante el segundo trimestre del año. Los precios fueron mayores a los del cuarto trimestre de 2014 debido a una fuerte demanda y a una menor oferta de otros actores del mercado. En adelante esperamos un crecimiento de más de 5% en la demanda del mercado de nitrato de potasio para este año, y esperamos que los precios se mantengan estables.

### Cloruro de Potasio:

Los ingresos decrecieron comparados con los del primer cuarto de 2014, impactados por volúmenes de venta aproximadamente un 48% menores. Como se mencionó en el comunicado de prensa, estos volúmenes decrecieron como resultado de retrasos que se debieran recuperar en los siguientes trimestres. Aunque anticipamos una recuperación en los volúmenes de venta de los siguientes trimestres, los volúmenes de este año serán entre 5% y 10% menores que los vistos en 2014. Esperamos que nuestros precios medios en esta línea de negocios sean similares a los vistos en 2014. Los contratos de cloruro de potasio con China cerraron en US\$10 más que los del año pasado, pero el premio entre China y el mercado brasileño se redujo. Anteriormente este premio era cercano a US\$40-50, pero ahora está más cerca de US\$30 o menos.

En general vendemos grandes volúmenes de potasio a Brasil durante el comienzo del año. Este año enfrentamos algunos problemas de producción, y como resultado de las lluvias de marzo en el norte de Chile nuestra producción sufrió un breve atraso. Adicionalmente realizamos una mantención especial en nuestros secadores en la planta de granulados. Nuestro puerto fue cerrado a fines de marzo por algunos días, contribuyendo a los retrasos del primer trimestre. Esperamos recuperar la producción al final del año, pero no alcanzaremos los volúmenes anticipados originalmente.

### Yodo:

El ingreso reportado para el primer trimestre estuvo en línea con lo esperado de acuerdo a nuestra estrategia actual. Los bajos precios medios han ayudado a estimular la demanda, lo que sumado a una estrategia más agresiva en cuanto a volúmenes ayudó a aumentar los volúmenes de venta durante el primer trimestre. Los precios, un 30%

## **SQM**

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



menores que los del primer trimestre del año pasado, fueron anticipados y están en línea con esta estrategia. En adelante, esperamos que los volúmenes de yodo en 2015 sean alrededor de un 5% mayores que los vistos en 2014.

#### Litio:

El ingreso del primer trimestre de 2015 fue alrededor de un 7% menor que el del primer trimestre de 2014. Los volúmenes en el negocio del litio fueron aproximadamente 8% menores que los del primer trimestre del año pasado. La demanda fue sólida, y algunos nuevos proyectos se han retrasado creando la sensación de un mercado ajustado. Los precios medios en esta línea aumentaron alrededor de 10% comparados con los del cuarto trimestre del año pasado. Los volúmenes de los próximos tres trimestres serán mayores que los vistos en el primer trimestre, y por lo tanto nuestros volúmenes de este año deberían ser ligeramente mayores que los del año pasado.

#### Químicos Industriales:

El ingreso fue aproximadamente un 28% menor al del primer trimestre de 2014. Los volúmenes disminuyeron un 20% comparados con los del primer trimestre de 2014, y aumentaron un 34% comparados con los del cuarto trimestre de 2014. En adelante vemos signos muy positivos en el negocio de sales solares, y esperamos reconocer algunas ventas de 2016 anticipadamente en 2015, incrementando los volúmenes de este año. Con este cambio las expectativas de volúmenes de venta de 2015 deberían situarse por sobre 75.000 toneladas métricas, un aumento de más de 50.000 toneladas métricas sobre el año pasado. Cerramos contratos para proyectos en Chile y Sudáfrica para 2016 y 2017.

Estamos viendo los resultados de nuestros esfuerzos de reducción de costos de los últimos 6 trimestres. Además hemos visto menores costos de energía y una mejor tasa de cambio del dólar versus el peso. Esperamos tener alrededor de US\$40 millones de ahorro este año como resultado de los puntos recién mencionados, y aumentos en la eficiencia y en el mix de productos.

El CapEx planificado para este año es de US\$170-180 millones, de los cuales US\$5 millones estarán destinados a exploración.

Esperamos generar flujos de caja positivas este año. No tenemos planificado ningún pago especial de dividendos, y esperamos proponer nuevos proyectos en el futuro.

Me gustaría reiterar que el 24 de abril nuestros accionistas eligieron un nuevo Directorio. Los miembros del Directorio han trabajado de manera diligente durante los últimos meses para entender los desafíos y oportunidades que enfrenta la compañía. Tengo confianza en que su conocimiento en variados temas, incluyendo el de gobierno corporativo, será invaluable para apoyar y guiar a SQM en el futuro.

#### 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@sgm.com](mailto:gerardo.illanes@sgm.com)

Kelly O'Brien 56-2-24252074 / [kelly.obrien@sgm.com](mailto:kelly.obrien@sgm.com)

Carolyn McKenzie 56-2-2425-2280 / [carolyn.mckenzie@sgm.com](mailto:carolyn.mckenzie@sgm.com)

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

María José Velozo / [maria.jose.velozo@sgm.com](mailto:maria.jose.velozo@sgm.com)

Alvaro Cifuentes / [Alvaro.cifuentes@sgm.com](mailto:Alvaro.cifuentes@sgm.com)

Tamara Rebolledo / [Tamara.rebolledo@sgm.com](mailto:Tamara.rebolledo@sgm.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 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.