



INFORMACIÓN DE INTERÉS: INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE MERCADOS PARA EL AÑO 2016

Santiago, Chile, 20 de Enero de 2015 – Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-A, SQM-B) publica la siguiente información actualizada sobre sus mercados y expectativas para sus principales negocios:

En el mercado de nitrato de potasio – el principal producto dentro de nuestra línea de negocios de nutrición vegetal de especialidad – observamos un crecimiento en la demanda durante 2015, y esperamos que esta tendencia continúe en 2016. Nuestros volúmenes de venta para 2015 fueron similares a los de 2014, y esperamos tener volúmenes mayores en 2016. Los precios, tanto del nitrato de potasio como de los nutrientes vegetales de especialidad en general, fueron levemente inferiores durante 2015 comparados con el 2014, con una disminución mayor durante el cuarto trimestre. Los precios promedio deberían ser levemente inferiores en 2016.

En el mercado del cloruro de potasio, aunque la demanda mundial resultó menor en 2015 que en 2014, estimamos que durante 2016 se observará un leve crecimiento, aunque esperamos poder hacer una lectura más clara del mercado una vez que hayan concluido las negociaciones anuales entre los mayores productores de cloruro de potasio y los clientes en China. En nuestra línea de negocios de cloruro de potasio y sulfato de potasio, se observaron menores volúmenes de venta durante el primer semestre de 2015. Originalmente esperábamos poder compensar con mayores volúmenes de venta en el segundo semestre de 2015, sin embargo, debido a las condiciones de mercado, no vamos a poder compensar completamente estos mayores volúmenes, y los volúmenes alcanzarán alrededor de 1,2 a 1,3 millones de toneladas para el año completo. Nuestros volúmenes de venta en esta línea de negocio podrían aumentar aproximadamente 10% en 2016, retomando niveles similares a los registrados durante 2014.

Los precios del cloruro de potasio cayeron durante 2015, y la mayor disminución se percibió durante el cuarto trimestre. En los últimos meses de 2015, observamos precios de MOP-G en Brasil de aproximadamente US\$280. Esperamos que en 2016 los precios promedio de esta línea de negocio sean inferiores a los precios promedio de 2015.

En el mercado del yodo, la demanda creció durante 2015, y nuestras estimaciones apuntan a que siga creciendo en 2016. Tal como se esperaba, nuestros volúmenes de venta en esta línea de negocio durante 2015 aumentarán aproximadamente 4-5% en relación a lo observado en 2014, y creemos que durante 2016 podría continuar este aumento. Los precios siguen siendo una preocupación en este mercado, y han tenido y seguirán teniendo un impacto significativo sobre nuestros márgenes en esta línea de negocio. Durante 2015 se mantuvo esta tendencia a la baja, con precios que rondaron los US\$26/kg durante el cuarto trimestre. Vemos como probable que esta tendencia se mantenga en 2016. Actualmente tenemos una capacidad efectiva de 10.000 TM/año, de las cuales 9.000 TM provienen de nuestra planta más eficiente en Nueva Victoria.

El crecimiento de la demanda mundial en el mercado del litio debería seguir siendo robusto, superando el 5% en 2015, y otro 5% en 2016. Atrasos en algunos proyectos de litio han llevado a que la oferta en este mercado esté algo ajustada, por lo que estimamos que los precios podrían aumentar de forma significativa en 2016, manteniendo la tendencia al alza de 2015. Los volúmenes de venta para 2015 deberían ser similares a los de 2014, pero esperamos que aumenten durante 2016.

SQM

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



Finalmente, en la conferencia telefónica para la entrega de resultados del tercer trimestre, mencionamos que habíamos vendido más de 35.000 TM de sales solares durante los primeros nueve meses de 2015, y que esperábamos registrar ventas adicionales durante el cuarto trimestre, con lo cual las ventas totales del año alcanzarían alrededor de 75.000 TM. Sin embargo, estas ventas se postergaron para el año 2016. Por lo tanto, esperamos que los volúmenes de venta de sales solares alcancen menos de 40.000 TM durante 2015, y más de 75.000 en 2016.

A causa de los menores precios del cloruro de potasio y del yodo, y de los menores volúmenes de venta de sales solares, el margen bruto del cuarto trimestre de 2015 será inferior al margen bruto informado para el tercer trimestre de 2015.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, comentó: "Esperamos un aumento de alrededor de 10% en los volúmenes de venta de cloruro de potasio y sulfato de potasio durante 2016, volviendo a niveles similares a los volúmenes del año 2014. También esperamos que los resultados de venta de yodo de 2015 arrojen mayores volúmenes, tendencia que debería mantenerse en 2016." Patricio de Solminihac enfatizó también que: "Si bien 2015 ha sido un año de muchos desafíos, no podemos dejar de mencionar los cambios positivos que hemos podido realizar al interior de la Compañía: hemos reducido los costos de una manera sustentable, aumentado las eficiencias a través de todas las operaciones y áreas de la Compañía y también hemos sido capaces de mantener una fuerte posición financiera en el contexto de un mercado de *commodities* en dificultades. Contamos con un gran equipo, y estamos preparados para enfrentar nuevos desafíos y oportunidades en 2016."

Publicaremos los resultados del cuarto trimestre de 2015 el 1 de marzo de 2016, después del cierre de los mercados. Tendremos una conferencia telefónica para comentar dichos resultados el 3 de marzo de 2016, a las 12:00 horas de Chile (10:00 horas ET).

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.