



CONFERENCIA TELEFÓNICA SOBRE RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2015

Santiago, Chile. 27 de agosto de 2015.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) tuvo hoy una teleconferencia para discutir los resultados del segundo trimestre de 2015, los que fueron publicados el 25 de agosto de 2015. Los siguientes puntos fueron abordados por la gerencia ejecutiva como parte de la teleconferencia:

El martes publicamos nuestros resultados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015. Las utilidades de este periodo alcanzaron US\$155 millones; mayores que los montos vistos durante el mismo periodo en 2014. Los ingresos de este periodo totalizaron poco más de US\$872 millones, aproximadamente un 17% menores que los del primer semestre 2014, principalmente debido a menores volúmenes de venta en los segmentos de fertilizantes y a menores precios de yodo. Me gustaría resaltar los altos márgenes vistos durante los primeros seis meses del año; el margen bruto alcanzó 33,9% comparado con los 28,4% vistos durante el mismo periodo del año pasado. De igual manera, el margen de EBITDA superó el 44% durante el segundo trimestre.

Nuestros márgenes aumentaron como resultado directo de costos más bajos, los que fueron impactados por varios motivos. Nuestros menores costos reflejan el importante trabajo que hemos realizado para lograr mejoras en nuestras actividades operacionales a lo largo de todas nuestras líneas de negocio, desarrollando nuevas tecnologías, creando valor, implementando procesos de producción *lean*, y trabajando diligentemente para ser el competidor más eficiente.

Específicamente en la línea de negocio de yodo hemos mejorado aún más nuestra eficiencia y posición de costos. Producimos la mayoría de nuestro yodo en Nueva Victoria, nuestras instalaciones de menor costo.

Durante el primer semestre del año tuvimos un impacto positivo en los costos de US\$60 millones comparados con el primer semestre del año pasado. Creemos que alrededor del 50% de estos ahorros fueron producto de un peso chileno más débil y de menores precios del petróleo.

Finalmente, nuestros costos se calculan usando el método contable de costo promedio; por lo tanto durante el primer semestre del año reconocimos importantes reducciones de costo que a su vez impactaron positivamente nuestros márgenes. Dado que los costos de producción continúan disminuyendo, podríamos ver beneficios adicionales en el futuro.

Brevemente resumiré lo que hemos visto en nuestras cinco líneas de negocio.

Nitrato de Potasio:

Como era esperado los volúmenes del segundo trimestre de 2015 fueron significativamente mayores que los volúmenes vistos durante el primer trimestre del año. Sin embargo, no creemos que seremos capaces de compensar los débiles volúmenes vistos durante el primer trimestre del año, como habíamos anticipado originalmente, y los volúmenes de venta para el 2015 deberían ser similares a los vistos en 2014. Los precios promedio para este periodo de seis meses disminuyeron en alrededor de 4% comparados con los del primer semestre de 2014. En el futuro esperamos que la demanda del mercado en el negocio del nitrato de potasio crezca alrededor de 5%, guiada específicamente por el mercado soluble al agua. Los aspectos fundamentales de este mercado continúan siendo sólidos.

SQM

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



Cloruro de Potasio:

Los ingresos disminuyeron comparados con los de los primeros seis meses de 2014, impactados por volúmenes de venta significativamente menores en el primer trimestre. Aunque los volúmenes de venta se recuperaron durante el segundo trimestre, los volúmenes de la primera mitad del año fueron alrededor de 30% menores que los vistos durante el mismo periodo del año pasado. Esperamos terminar el año con volúmenes de venta aproximadamente 10% menores que los del año pasado. Se espera que la demanda general del mercado por cloruro de potasio en 2015 sea menor que la vista en 2014; esta menor demanda podría aumentar la competencia en el mercado y causar presión en los precios en los próximos trimestres.

Yodo:

Los ingresos reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 disminuyeron como resultado de menores precios promedio. Los precios continuaron cayendo durante el primer semestre del año, y como ya mencionamos en el comunicado de prensa, los precios promedio cayeron a US\$29. Los volúmenes fueron sólidos ya que los menores precios ayudaron a estimular la demanda, y esto, junto con una estrategia de volúmenes más agresiva, llevó a mayores volúmenes de venta durante el primer semestre del año. La mayor parte de nuestra producción de yodo proviene de nuestras instalaciones de Nueva Victoria, la planta de yodo más eficiente del mundo de acuerdo a nuestras estimaciones. A pesar de esto hemos sido capaces de disminuir los costos de estas instalaciones aún más, mejorando nuestra posición en este desafiante mercado. En el futuro podríamos ver una presión decreciente en los precios, pero esperamos que el crecimiento de la demanda del mercado sea mayor que 3% este año. Los volúmenes de venta de yodo en 2015 deberían ser aproximadamente un 5% mayores que los volúmenes vistos el año pasado. Nos estamos moviendo en la dirección correcta para volver a nuestra participación de mercado histórica de alrededor del 30%,

Litio:

Los ingresos del primer semestre de 2015 disminuyeron ligeramente como resultado de menores volúmenes de venta. Los volúmenes en el negocio del litio bajaron aproximadamente 10% comparados con los de los primeros seis meses del año pasado. Los precios promedio en esta línea de negocio subieron aproximadamente 7% comparados con los de la primera mitad del año pasado. Se espera que los volúmenes de venta en el segundo semestre del año sean mayores que los vistos en el primer semestre. Este mercado continúa mostrando un robusto crecimiento de demanda.

Químicos Industriales:

Los ingresos bajaron comparados con las de los seis primeros meses del año pasado como resultado de menores volúmenes de venta. Como se reportó en el último trimestre, vemos señales positivas en el negocio de sales solares, y en el segundo semestre de 2015 esperamos reconocer algunas ventas originalmente anticipadas para 2016, incrementando los volúmenes de este año. Este cambio debería llevar las estimaciones de volúmenes de venta de sales solares a más de 75.000 toneladas métricas en 2015, un aumento total de más de 50.000 toneladas métricas sobre el año pasado. Hemos cerrado contratos para proyectos en Chile y Sudáfrica para 2016 y 2017.

Nuestras instalaciones productivas no se vieron afectadas por el clima inclemente en el norte de Chile, pero la línea férrea que transporta nitratos desde Coya Sur al puerto de Tocopilla resultó dañada; actualmente no está operando. Estamos evaluando el daño y estamos transportando nuestros productos al puerto por otros medios de transporte; no esperamos que los volúmenes de venta sean impactados materialmente.

Continúa habiendo mucho interés en el mercado en el proceso de arbitraje con CORFO. Durante el primer semestre del año trabajamos diligentemente para intentar llegar a un acuerdo con CORFO a través de la etapa de conciliación del proceso de arbitraje. No se alcanzó un acuerdo entre las partes, y el proceso de arbitraje continuará siguiendo su curso normal. El árbitro revisará los hechos del caso y tomará una decisión. Esperamos una decisión del árbitro el próximo año. SQM mantiene y reafirma su convicción de que ha cumplido oportunamente con todas las obligaciones del Contrato de Arrendamiento, y por lo tanto no mantiene ninguna deuda con CORFO. Aun así, SQM nuevamente expresa su interés en continuar la operación del Salar de Atacama en un clima de colaboración que favorezca a ambas partes y a los trabajadores.

En conclusión, creo que es importante mencionar que continuaremos enfocándonos en nuestros esfuerzos de reducción de costos, en optimizar nuestras operaciones, y en reforzar nuestra posición de costos.

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:

María José Velozo / maria.jose.velozo@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.