



## Conferencia telefónica sobre resultados del cuarto trimestre 2014

**Santiago, Chile. Marzo 5, 2015.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) realizó el día de hoy una conferencia telefónica durante la cual se analizaron los resultados del cuarto trimestre de 2014, los que fueron publicados el 3 de marzo de 2015. Durante la conferencia telefónica, la gerencia trató los siguientes puntos:

La tarde del martes publicamos los resultados correspondientes a 2014. Las utilidades para dicho período alcanzaron US\$296 millones, menor al resultado del año anterior. Los ingresos totalizaron US\$2 billones, una disminución del 9% respecto a los que informados durante 2013. Las ganancias para el cuarto trimestre del 2014, alcanzaron US\$78 millones en comparación con los US\$69 millones del cuarto trimestre de 2013.

El resultado observado el cuarto trimestre fue positivamente impactado por nuestros esfuerzos de reducción de costos. El éxito de estos esfuerzos fue confirmado con el margen EBITDA; nuestro margen EBITDA aumentó a 36,9% desde 35,5% durante el mismo periodo en comparación con el cuarto trimestre de 2013, pese a los bajos precios en yodo, nitratos y litio. De hecho, estimamos que nuestros ahorros de costos totalizaron aproximadamente US\$130 millones en 2014, de este total, aproximadamente US\$50 millones corresponden a la depreciación del peso en comparación con el dólar estadounidense. Para 2015, esperamos US\$40 millones más en ahorros de costos, donde aproximadamente US\$15 millones podría ser relacionada con la depreciación del peso.

Desde la publicación de nuestros resultados el martes, hemos recibido muchas preguntas respecto al mercado de yodo. En 2014, los precios de yodo cayeron significativamente, y esperamos que en 2015 continúen bajando. Dependiendo de las condiciones del mercado, podrían bajar un 10% durante este año en comparación a los precios que vimos durante el último trimestre de 2014. Sin embargo, siendo los productores de yodo de menor costo, estamos extremadamente bien posicionados para enfrentar este desafiante escenario. El mercado sigue creciendo alrededor de 1,000 toneladas métricas por año, y en el mediano plazo, trabajaremos para volver al 30% de participación de mercado.

Los mercados de fertilizantes fueron positivos durante el año 2014; se estima que la demanda mundial en el mercado de cloruro de potasio alcanzó a aproximadamente 60 millones de toneladas y vimos una cierta recuperación de los precios en este mercado durante el segundo semestre de 2014. Si bien hay cierta incertidumbre en torno al mercado de fertilizantes *commodity* en 2015, esperamos que el mercado podría bajar a 58-60 millones toneladas métricas. Esta disminución no tendrá un impacto en nuestros volúmenes, y esperamos que nuestros volúmenes de venta en el mercado del cloruro de potasio y sulfato de potasio se mantengan relativamente planos en 2015, en comparación con el año 2014. Nuestros volúmenes en nitratos de potasio aumentaron un 4% en comparación con el volumen de ventas en 2013, esperamos más crecimiento en 2015.

El mercado del litio continuó creciendo en 2014, y nuestros volúmenes de ventas en la línea de negocio del litio aumentaron casi un 10%. Actualmente vemos un positivo escenario de precios en el mercado del carbonato de litio, y esperamos que continúe durante el año.

Para el 2015, esperamos mantener bajos costos y mantenernos bien posicionados para así reaccionar ágilmente ante cualquier cambio en la demanda o dinámica del mercado en todas las líneas negocio donde vendemos.

### 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)



## 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 100 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 100 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](mailto:gerardo.illanes@sqm.com)

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

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

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

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

## 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.