



## CONFERENCIA TELEFÓNICA SOBRE RESULTADOS SQM SEGUNDO TRIMESTRE 2016

**Santiago, Chile. 26 de agosto de 2016.**- Ayer, la Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) llevó a cabo una conferencia telefónica para discutir los resultados del segundo trimestre de 2016, los que fueron publicados el 24 de agosto de 2016. Los siguientes puntos fueron discutidos por la Dirección Ejecutiva como parte de la conferencia telefónica:

Reportamos utilidades netas por US\$83,1 millones, similares a las del segundo trimestre de 2015. Los ingresos para el segundo trimestre de este año totalizaron US\$489,6 millones, ligeramente mayores a los del segundo trimestre del año pasado. El margen de EBITDA para el segundo trimestre de 2016 fue de aproximadamente 38%, lo que es menor al del segundo trimestre de 2015.

En general, las tendencias que hemos observado en los últimos trimestres se mantuvieron durante el segundo trimestre de 2016: mayores volúmenes en casi todas las líneas de negocio, pero menores precios promedio. Por supuesto, la excepción a la baja en los precios está en el litio, donde el precio promedio aumentó sobre 60% en comparación con los del segundo trimestre del año pasado.

Describiré brevemente lo que observamos en las diferentes líneas de negocio, comenzando por los segmentos de fertilizantes.

### Potasio

En el negocio del potasio, los ingresos fueron alrededor de un 18% menores, en comparación con los de la primera mitad de 2015. Sí se observó una recuperación en los volúmenes, los que fueron aproximadamente un 14% mayores, pero este efecto fue superado por los menores precios promedio, que se redujeron aproximadamente un 28%. Las buenas noticias son que otros productores de potasa cerraron recientemente contratos en China, lo que parece haber entregado cierta estabilidad al mercado, y hoy comenzamos a ver una ligera recuperación en el precio.

### Nutrición Vegetal de Especialidad

En la nutrición vegetal de especialidad, los ingresos se mantuvieron estables, y los volúmenes de venta fueron levemente mayores. Hemos estado apuntando al mercado de fertilizantes solubles en agua, y es allí donde estamos consiguiendo el crecimiento en volúmenes de venta. Sin embargo, la fijación del precio para esta línea de negocio – en su conjunto– se encuentra bajo presión, y esto se debe principalmente a los menores precios en el mercado de la potasa. Como ya se ha anunciado, esperamos incrementar nuestra capacidad de nitrato de potasio de 1,0 millón de toneladas a 1,5 millones de toneladas. Prevemos aproximadamente 200.000 toneladas métricas, como resultado de una mayor eficiencia a un mínimo costo, y estimamos que la nueva planta de 300.000 toneladas métricas tendrá un costo de aproximadamente US\$140 millones.

### Yodo

En el negocio del yodo, los ingresos disminuyeron cerca de un 15%, ya que continuó la tendencia a la baja del precio. El precio promedio para el segundo trimestre fue de US\$23/kg, un 5% menor que el precio promedio del primer trimestre. Los volúmenes subieron, y, de hecho, los volúmenes de ventas del segundo trimestre fueron los mayores que se hayan reportado en años. Sin embargo, estimamos que la baja del precio continuará teniendo un impacto negativo en esta línea de negocio.

### Litio

En el negocio del litio, los ingresos para el primer semestre de 2016 fueron un 90% superiores, en comparación con los del primer semestre de 2015, en tanto que reportamos aumentos significativos tanto en ventas, como en precios

## **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)



promedio. Los mayores volúmenes y precios están siendo impulsados por el fuerte crecimiento de la demanda en el mercado mundial del litio. Como la demanda se relaciona principalmente con el mercado de las baterías, la mayoría de nuestras ventas van hacia Asia, específicamente Japón, Corea y China.

También hemos visto un cambio en nuestra combinación de productos, vendiendo un mayor porcentaje de hidróxido de litio que en años anteriores. Estimamos que el crecimiento de la demanda podría superar el 10%-15% este año, y nuestras ventas de litio para todo el año 2016 podrían ser un 25% mayores a las de 2015. Estimamos que la presión sobre la fijación de precios disminuirá durante el segundo semestre de 2016, pero que para el segundo semestre, nuestros precios promedio serán mayores que los observados durante el primer semestre de 2016.

#### Químicos Industriales

En la línea de negocios de químicos industriales, los ingresos para el primer semestre de este año fueron aproximadamente un 42% menores, en comparación con el primer semestre de 2015, lo que está en línea con la disminución de un 45% en los volúmenes de ventas. Los menores volúmenes de ventas se explican principalmente por el hecho de que no hemos reportado ventas de sales solares en 2016. Estamos reduciendo nuestras ventas estimadas de sales solares para el 2016, debido a que lo más probable es que algunas de las 70.000 toneladas que esperábamos inicialmente, serán prorrogadas hasta el 2017, como consecuencia de los retrasos en estos proyectos.

Finalmente, a pesar de que a la fecha el margen bruto para este año ha sido inferior que el del año pasado, continuamos a la espera de que el margen bruto para todo el año 2016 sea mayor que el de 2015.

Con respecto al procedimiento de arbitraje con CORFO, el proceso continúa. Estimamos que la decisión se retrasará, ya que tanto CORFO como nosotros hemos iniciado procedimientos de arbitraje adicionales relacionados con el arbitraje original, pero seguimos confiados en que hemos cumplido a cabalidad con todas nuestras obligaciones contractuales con CORFO.

Concluiré con una actualización de nuestra empresa conjunta Lithium Americas, con el fin de desarrollar el proyecto de litio Caucharí-Olaroz. Hemos trabajado arduamente en actualizar el estudio de viabilidad, y esperamos que la capacidad de producción de este proyecto pueda llegar a las 50.000 toneladas métricas por año, en lugar de las 40.000 que habíamos anunciado originalmente. Aún se espera que la construcción comience durante el primer semestre del próximo año, y planeamos comenzar con una primera etapa de 25.000 toneladas por año, y luego agregar las 25.000 toneladas restantes por año. Estimamos que el gasto de capital para la primera etapa será cercano a los US\$425 millones, sin impuestos, y un gasto de capital para la segunda etapa cercano a los US\$250 millones, sin impuestos. Seguimos trabajando en el estudio de viabilidad, y aunque no hayamos dado a conocer los costos de operación en concreto, estimamos que los costos totales pondrán a este proyecto en el extremo inferior de la curva 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](mailto:gerardo.illanes@sqm.com)  
Kelly O'Brien 56-2-24252074 / [kelly.obrien@sqm.com](mailto:kelly.obrien@sqm.com)

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Carolina García Huidobro / [carolina.g.huidobro@sqm.com](mailto:carolina.g.huidobro@sqm.com)  
Alvaro Cifuentes / [alvaro.cifuentes@sqm.com](mailto:alvaro.cifuentes@sqm.com)  
Tamara Rebolledo / [tamara.rebolledo@sqm.com](mailto: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 períodos 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.