



## SQM: CONFERENCIA TELEFÓNICA SOBRE RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE 2014

**Santiago, Chile. 28 de agosto de 2014.-** 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 segundo trimestre de 2014, los que fueron publicados el 26 de agosto de 2014. Durante la conferencia telefónica, la gerencia trató los siguientes puntos:

En el primer semestre de 2014, enfrentamos muchos desafíos tanto en el mercado de fertilizantes como en el de productos químicos. En el mercado de cloruro de potasio, los precios fueron más de un 20% inferiores a los observados durante el primer semestre del año pasado. Sin embargo, hemos visto que en los últimos meses los precios comenzaron a recuperarse en Brasil, nuestro mercado más importante. Con una demanda que se espera alcance entre 55 y 57 millones de toneladas métricas, tenemos la esperanza de que los precios seguirán esta tendencia alcista en los próximos trimestres. En el mercado de NVE, esperamos que los volúmenes en 2014 en esta línea de negocios sean similares a los volúmenes observados en 2013. Los márgenes de NVE han caído menos que los márgenes del cloruro de potasio. Si bien hemos tenido algunos costos más altos relacionados con la logística, dado que llevamos algunos de nuestros productos más cerca de nuestros clientes, y con el *mix* de productos, los costos de producción han bajado.

Hemos recibido muchas consultas relacionadas con el yodo; más específicamente, sobre las expectativas de precio dentro del mercado. Como se esperaba, los precios cayeron de manera significativa durante el primer semestre de 2014, promediando los US\$40/kg. Como mencionamos en nuestro comunicado de prensa, trabajaremos para recapturar nuestra participación de mercado en los próximos trimestres y, pese al crecimiento estable de la demanda, los precios del mercado podrían reflejar estos esfuerzos. Esperamos observar volúmenes más altos en 2015 que en 2014. Esperamos que los costos promedio del yodo durante 2014 sean entre un 5% y un 10% menores a los costos promedio observados durante 2013, principalmente debido a mayores eficiencias productivas y optimización de plantas. Esperamos seguir reduciendo los costos durante el año 2015.

En el mercado del litio, la demanda durante la primera parte de 2014 ha sido sólida y esperamos que el crecimiento de ésta alcance al menos un 10% este año. Asimismo, nuestros volúmenes de ventas se incrementaron de manera significativa en comparación con el primer semestre del año pasado y esperamos finalizar el año con más de 40.000 toneladas métricas de volúmenes de ventas en nuestra línea de negocios de litio. Otros actores en el mercado han anunciado nueva oferta para este año y esta nueva oferta podría ejercer una leve presión bajista sobre los precios promedio para el año, dependiendo de la tasa a la que esta potencial nueva oferta ingrese al mercado.

Seguimos avanzando con el proceso de arbitraje con CORFO relacionado con la metodología empleada para calcular los pagos realizados por SQM a CORFO en relación con el contrato de arriendo en el Salar de Atacama. CORFO estima una diferencia en los pagos cercana a los US\$9 millones y nuestra postura es que hemos hecho los pagos adecuados.

Hemos sido invitados a participar en la comisión creada por el Ministerio de Minería para evaluar el futuro de la extracción de litio en Chile. Como los mayores productores de litio en Chile, nos uniremos a los 21 miembros que forman parte de ella y provienen de una serie de disciplinas relacionadas con el litio a fin de compartir nuestros conocimientos.

Las sales solares son otra área de consulta de muchos de ustedes. Mencionamos que hemos cerrado contratos de suministro por aproximadamente 240.000 toneladas métricas a ser suministradas a cuatro proyectos nuevos en

### 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)



África y Latinoamérica para el período 2015-2017. Esperamos que los volúmenes de ventas de sales solares asociados a estos proyectos alcancen aproximadamente 40.000 toneladas métricas en 2015, 140.000 toneladas métricas en 2016 y 60.000 toneladas métricas en 2017.

Seguimos trabajando diligentemente en nuestros esfuerzos de reducción de costos y aspiramos a finalizar el año con más de US\$60 millones en ahorro de costos.

En síntesis, pese a los recientes desafíos, continuamos mitigando riesgos y enfocándonos en el valor a largo plazo de la compañía.

#### 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 56-2-24252280 / [carolyn.mckenzie@sqm.com](mailto:carolyn.mckenzie@sqm.com)

Para contactarse con el departamento de prensa y comunicaciones, contacte a: Rosalia Vera / [rvera@imaginacion.cl](mailto:rvera@imaginacion.cl)

#### 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.