



Conferencia telefónica sobre resultados del cuarto trimestre 2015

Santiago, Chile. 3 de marzo, 2016.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) sostuvo hoy una teleconferencia para discutir los resultados del cuarto trimestre del 2015, los que fueron publicados el 1 de marzo del 2016. Los siguientes puntos fueron discutidos por la gerencia ejecutiva como parte de la teleconferencia:

Nuestras utilidades en el 2015 alcanzaron US\$213 millones, una disminución del 28% comparadas con las del año pasado. Menores precios y menores volúmenes de venta en algunas de nuestras principales líneas de negocio afectaron estos resultados. Adicionalmente, nuestros resultados tuvieron un impacto significativo debido a la detención de nuestras operaciones mineras en Pedro de Valdivia. Este evento tuvo un efecto único en los resultados antes de impuestos de US\$57,7 millones. Nuestros ingresos alcanzaron US\$1.700 millones, una disminución de poco menos del 14% comparados con los del año pasado.

Nos hemos enfocado en los costos durante los últimos 2 años, y esto se mantuvo como un esfuerzo importante en 2015. Redujimos nuestros costos exitosamente, y como prueba de ello nuestro margen de EBITDA en 2015 fue de 42%, superior al 37% del año pasado, a pesar de tener precios significativamente menores en casi todas nuestras líneas de negocio. Estos mayores márgenes reflejan menores costos como resultado de mejoras en las actividades operativas de todas nuestras líneas de negocio. Adicionalmente hemos observado algunos beneficios financieros relacionados con una mayor debilidad del peso chileno y con menores costos de energía. Mirando hacia 2016, esperamos ver una presión en los márgenes debido a menores precios en los mercados de fertilizantes y del yodo.

Ahora brevemente resumiré nuestras cinco líneas de negocio.

Nitrato de Potasio:

Los ingresos de 2015 fueron menores comparados con los del año pasado, como resultado de menores precios y de menores volúmenes de venta. Estos menores volúmenes fueron el resultado de ventas débiles durante la primera mitad del año. Mientras los volúmenes de venta en el mercado de fertilizantes granulados disminuyeron ligeramente en 2015, nuestros volúmenes de venta en el mercado de fertilizantes solubles en agua se incrementaron. El año pasado los precios fueron ligeramente menores en esta línea de negocio, pero dado que los productos son fertilizantes de especialidad, los precios son menos volátiles que los vistos en el mercado de cloruro de potasio. Si bien los números cayeron, el futuro del mercado de nutrición vegetal de especialidad se ve positivo. Esperamos que el mercado soluble en agua crezca aproximadamente un 5% en 2016.

Cloruro de Potasio:

Los ingresos en esta línea de negocio disminuyeron aproximadamente un 26% comparados con los de 2014 como resultado de menores volúmenes, los que cayeron más de un 20%. Debido a las demoras en los contratos entre los mayores actores de cloruro de potasio y China, estamos viendo una mayor competencia en Brasil. Además, el diferencial de precio que observamos en Brasil casi ha desaparecido. Esperamos que nuestros volúmenes de venta se recuperen en el 2016. Los precios son una preocupación: estimamos que en promedio durante 2016 serán menores que en 2015.

Yodo:

Los ingresos de 2015 disminuyeron como resultado de menores precios promedio. Los precios durante el 2015 continuaron sintiendo una presión a la baja, y nuestro precio promedio del año fue de US\$28/kilogramo, una disminución de más del 26% comparado con 2014. Esperamos que los precios se sigan deteriorando en 2016,(actualmente los precios alcanzan alrededor de los US\$25/kilogramo). Nuestros volúmenes de venta en esta línea de negocio aumentaron en aproximadamente 6% comparados con los de 2014, y esperamos que esta

SQM

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



tendencia continúe en el 2016. En línea con nuestra estrategia, esperamos que el crecimiento de nuestros volúmenes de venta sea mayor que el del mercado en 2016.

Litio:

Los ingresos de 2015 aumentaron casi un 8% comparados con los del año pasado, como resultado directo de mayores precios. Estos precios aumentaron un 10% comparados con los del año pasado, compensando los volúmenes de venta ligeramente menores. Este mercado continúa mostrando un robusto aumento en la demanda, crecimiento relacionado con la industria de las baterías. También esperamos que nueva oferta ingrese al mercado en 2016, así como observar un aumento en los precios promedio y en los volúmenes de venta.

Químicos Industriales:

Los ingresos de esta línea de negocio disminuyeron en 2015. El producto más importante de esta línea son las sales solares, y en el 2015 vendimos aproximadamente 37.000 toneladas métricas. Los prospectos en este mercado se mantienen positivos, y esperamos ver casi el doble de volúmenes de venta relacionados a sales solares en 2016.

Nuestras inversiones de capital en 2016 deberían ser alrededor de US\$150 millones. Estas estarán relacionadas principalmente con el mantenimiento y la optimización de las operaciones de yodo de Nueva Victoria, de producción de sulfato de potasio en el Salar de Atacama, y de producción de litio de calidad para baterías en el Salar del Carmen. Estamos siempre analizando variados proyectos y oportunidades de fusiones y adquisiciones que se alineen con nuestra estrategia de negocio.

Respecto a nuestro proceso legal con CORFO, esperamos tener una resolución hacia el final de año.

Adicionalmente, nuestra reunión general de accionistas tendrá lugar en abril de este año. El Directorio hará una recomendación sobre la política de dividendos, y considerará las necesidades financieras de la Compañía. Mantenemos un fuerte balance general.

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@sgm.com
Kelly O'Brien 56-2-24252074 / kelly.obrien@sgm.com
Carolyn McKenzie 56-2-2425-2280 / carolyn.mckenzie@sgm.com

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Carolina García Huidobro / carolina.g.huidobro@sgm.com
Alvaro Cifuentes / alvaro.cifuentes@sgm.com
Tamara Rebolledo / tamara.rebolledo@sgm.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.