

Para Distribución Inmediata

SQM INFORMA RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2015

Puntos destacados:

- SQM reporta una utilidad neta⁽¹⁾ para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 de US\$154,9 millones.
- Las utilidades por ADR totalizaron US\$0,59 para el primer semestre de 2015, mayores que los US\$0,58 reportados en el primer semestre de 2014.
- Los ingresos para el primer semestre de 2015 fueron de US\$871,8 millones, menores que los ingresos en el primer semestre de 2014.
- El margen bruto⁽²⁾ para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 fue de 33,9% comparado con un 28,4% durante el mismo periodo en 2014.

Santiago, Chile. 25 de agosto de 2015.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **utilidades para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015** de US\$154,9 millones (US\$0,59 por ADR), un aumento desde los US\$152,1 millones (US\$0,58 por ADR) para los seis meses terminados el 30 de junio de 2014. El **margen bruto** alcanzó US\$295,2 millones (33,9% de los ingresos) para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015, ligeramente menor que los US\$300,2 millones (28,4% de los ingresos) registrados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2014. Los **ingresos** totalizaron US\$871,8 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015, representando una disminución de 17,5% comparado con los US\$1.056,4 millones reportados en los seis meses terminados el 30 de junio de 2014.

La Compañía también anunció resultados para el segundo trimestre de 2015, **reportando una utilidad neta** de US\$83,2 millones (US\$0,32 por ADR), comparada con los US\$71,1 millones (US\$0,27 por ADR) para el segundo trimestre de 2014. El margen bruto para el segundo trimestre de 2015 alcanzó US\$164,6 millones, mayor que los US\$145,3 millones reportados para el segundo trimestre de 2014. Los **ingresos** totalizaron US\$484,2 millones, una disminución de aproximadamente 7,3% comparados con los del segundo trimestre de 2014 de US\$522,3 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, declaró que “El segundo trimestre se destacó por un fuerte EBITDA⁽³⁾ de US\$215 millones, y un margen de EBITDA de 44,3%. Estos altos márgenes demuestran el tremendo éxito que hemos logrado a través de eficiencias operacionales y esfuerzos de reducción de costos. Estos márgenes fueron alcanzados en medio de ambientes de más bajos precios en varios mercados importantes, destacando aún más nuestros esfuerzos. También nos hemos beneficiado de la depreciación del peso y de menores costos de energía.”

“En la línea de negocios de NVE los volúmenes de venta retornaron a niveles normales durante el segundo trimestre de 2015. Esperamos volúmenes de venta similares en esta línea de negocio durante 2015 comparados con los de 2014. En la línea de negocio de cloruro de potasio, aun cuando los volúmenes fueron significativamente mayores en el segundo trimestre de 2015 comparados con los del primer trimestre de este año, esperamos que nuestros volúmenes de venta totales para 2015 sean menores que los volúmenes de venta vistos en 2014. A nivel del mercado global se espera que la demanda del cloruro de potasio en 2015 sea inferior a la del 2014; esta menor demanda podría aumentar la competencia en el mercado y presentar presión en los precios en los próximos trimestres.”

“Los precios promedio de yodo para el primer semestre del año estuvieron bajo los US\$30/kg. Sin embargo, dado que somos el productor de yodo de menor costo, somos muy competitivos en estos menores precios, y hemos

SQM

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



tenido éxito reduciendo nuestros costos aún más. Vimos mayores volúmenes de venta en esta línea de negocios en los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 comparados con los de los seis meses terminados el 30 de junio de 2014, y esperamos mayores volúmenes de venta en 2015 comparados con los del año pasado; esto está en línea con nuestra estrategia general. Se reportaron mayores precios en el mercado del litio durante el segundo trimestre, y esta tendencia probablemente continuará en los próximos trimestres.”

“El proceso de arbitraje con CORFO continúa. Haremos nuestro mejor esfuerzo para defender los intereses de la Compañía a lo largo de este proceso e informaremos al mercado de cualquier acontecimiento importante.”

El señor de Solminihac terminó diciendo que “a principios de agosto algunas partes del norte de Chile fueron afectadas por tormentas muy inusuales, incluyendo las regiones donde están ubicados nuestros activos. Ningún trabajador resultó herido, y aunque nuestras plantas de producción no fueron afectadas, temporalmente suspendimos nuestras operaciones durante la lluvia por razones de seguridad. Nuestro sistema ferroviario entre Coya Sur y el puerto de Tocopilla no está operando, ya que encontramos algunos daños en parte de la línea férrea; estamos utilizando otros medios para transportar el producto al puerto mientras evaluamos la situación. Actualmente no creemos que este asunto tendrá un impacto material en nuestros volúmenes de venta. La Compañía está brindándole apoyo a los trabajadores y a sus familias que han sido afectados por las tormentas, y ha ayudado a las autoridades locales con esfuerzos de limpieza y reconstrucción, especialmente en la ciudad de Tocopilla.”

Análisis de segmento

Nutrición vegetal de especialidad (NVE)

Los ingresos de nuestra línea de negocios de Nutrición Vegetal de Especialidad para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 totalizaron US\$335,3 millones, una disminución de aproximadamente 11,6% comparados con los US\$379,5 millones reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2014.

Los ingresos del segundo trimestre de 2015 alcanzaron US\$192,2 millones, un 2,7% mayor que los US\$187,1 millones reportados en el segundo trimestre de 2014.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad (Semestre terminado el 30 de junio):

		2015	2014	2015/2014	
Nitrato de sodio	Mton	12,3	12,3	0,0	0%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	266,5	303,8	-37,4	-12%
Mezclas de especialidad	Mton	80,3	82,8	-2,5	-3%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	56,4	51,9	4,5	9%
Ingresos NVE	MMUS\$	335,3	379,5	-44,2	-12%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

El mercado del nitrato de potasio continúa creciendo, especialmente en el segmento de solubles en agua, y creemos que este año la demanda global se incrementará en aproximadamente un 5%.

Aunque nuestros volúmenes de venta para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 son menores que los volúmenes de venta reportados para el mismo periodo en 2014, esperamos que los volúmenes de venta para el año completo sean similares a los del año pasado.

Los precios en esta línea de negocio para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 cayeron ligeramente comparados con el mismo periodo en 2014, y esta tendencia podría continuar, siguiendo la tendencia del cloruro de potasio.

El **margen bruto** para el segmento NVE representó aproximadamente el 33% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses concluidos al 30 de junio de 2015.

Yodo y sus derivados

Los ingresos por venta de yodo y derivados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 totalizaron US\$139,2 millones, una disminución de 24,1% comparados con los US\$183,3 millones reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2014.

Los ingresos por yodo y derivados para el segundo trimestre de 2015 alcanzaron US\$65,6 millones, una disminución de 28,8% comparados con los US\$92,1 reportados durante el segundo trimestre de 2014.

Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados (semestre terminado el 30 de junio):

		2015	2014	2015/2014	
Yodo y Derivados	Mton	4,8	4,5	0,3	6%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	139,2	183,3	-44,1	-24%

Estamos esperando que el crecimiento del mercado alcance aproximadamente un 3% en 2015 comparado con el de 2014. La demanda fue impulsada por usos asociados a medios de contraste para rayos X y LCD. Esperamos ver una nueva demanda relacionada al uso en la industria de los plásticos en Asia, la que contribuirá a este crecimiento total del mercado. La oferta del mercado se mantiene estable.

Los volúmenes para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 crecieron en un 5,6% a 4.800 toneladas, comparados con los volúmenes reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2014. Mientras este crecimiento en volumen fue positivo y estuvo en línea con nuestras expectativas, los menores precios produjeron menores ingresos en esta línea de negocio.

Los precios promedio para esta línea de negocio cayeron un 28% durante el primer semestre de 2015 comparados con el primer semestre de 2014. Estas disminuciones en precios resultaron en un precio promedio de aproximadamente US\$29/kg.

El **margen bruto** para el segmento de yodo y derivados representó aproximadamente el 15% del margen bruto consolidado de SQM para el semestre finalizado al 30 de junio de 2015.

Litio y sus derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$100,4 millones durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2015, una disminución de 3,6% comparados con los US\$104,1 millones reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2014.

Los ingresos por litio y derivados durante el segundo trimestre de 2015 fueron similares a los del segundo trimestre de 2014. Los ingresos totales alcanzaron US\$51,8 millones durante el segundo trimestre de 2015, comparados con los US\$52,0 millones del segundo trimestre de 2014.

Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados (semestre terminado el 30 de junio):

		2015	2014	2015/2014	
Litio y Derivados	Mton	17,6	19,6	-2,1	-10%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	100,4	104,1	-3,8	-4%

El mercado del litio continúa mostrando un robusto crecimiento en su demanda, crecimiento que esperamos supere un 5% en 2015 comparado con 2014. El crecimiento está siendo liderado por el almacenamiento de energía, y mientras las baterías asociadas al auto eléctrico aún representan un pequeño porcentaje del mercado total de carbonato de litio, vemos un crecimiento significativo en esta área. La nueva oferta que se esperaba que entrara al mercado se ha retrasado, y se anticipa que la nueva oferta sea limitada en 2015. Esto podría producir un mercado ajustado y conducir a una presión alcista en los precios en los próximos trimestres.

Los volúmenes de litio y derivados disminuyeron un 10,5% para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015, comparados con el mismo periodo terminado en junio de 2014. Esperamos que el segundo semestre de este año se vean volúmenes mayores que los del primer semestre.

Los precios para el primer semestre de 2015 se incrementaron en casi 8% comparados con los del primer semestre de 2014, alcanzando un precio promedio de aproximadamente US\$5.700/ton. Estos mayores precios ayudaron a mantener los ingresos relativamente estables a pesar de la disminución en volúmenes de venta.

El **margen bruto** para el segmento de litio y derivados correspondió aproximadamente al 17% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2015.

Potasio: Cloruro de potasio y sulfato de potasio

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 totalizaron US\$220,4 millones, una disminución de 26,4% comparados con los seis meses terminados el 30 de junio de 2014, cuando los ingresos alcanzaron US\$299,6 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron un 10,3% en el segundo trimestre de 2015, alcanzando US\$132,5 millones, comparados con los US\$147,7 millones para el segundo trimestre de 2014.

Volúmenes de venta e ingresos por Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (semestre terminado el 30 de junio):

		2015	2014	2015/2014	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	577,8	837,7	-259,8	-31%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	220,4	299,6	-79,2	-26%

Se espera que la demanda total del mercado de cloruro de potasio sea menor en 2015 que la demanda total del mercado reportada en 2014. Continuaremos evaluando la demanda global y su impacto en la competencia de mercado para ver cómo podría impactar los precios.

Los volúmenes de venta en esta línea de negocio para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 fueron significativamente menores que los volúmenes de venta reportados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2014. Tal como se esperaba, los volúmenes de venta durante el segundo trimestre de 2015 fueron mayores que los volúmenes de venta vistos durante el segundo trimestre de 2014. Sin embargo, esperamos que los volúmenes de venta para el año completo sean menores en comparación con el año 2014.

Nuestros precios promedio en esta línea de negocio aumentaron un 7% para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 comparados con los del mismo periodo en 2014. Comparados con el segundo trimestre de 2015, los precios del segundo trimestre de 2014 disminuyeron en un 7% aproximadamente.

El **margen bruto** para el segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente el 27% del margen bruto consolidado de SQM para el semestre finalizado al 30 de junio de 2015.

Químicos industriales

Los ingresos por químicos industriales para los seis meses terminados el 30 de junio de 2015 alcanzaron US\$52,5 millones, un 13,5% más bajos que los US\$60,6 millones reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2014.

Los ingresos del segundo trimestre de 2015 totalizaron US\$28,0 millones, un aumento de 5,2% comparados con los ingresos del segundo trimestre de 2014 de US\$26,6 millones.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales (semestre terminado el 30 de junio):

		2015	2014	2015/2014	
Nitratos Industriales	Mton	67,4	73,4	-5,9	-8%
Ácido Bórico	Mton	0,6	0,3	0,3	102%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	52,5	60,6	-8,2	-14%

Continuamos viendo un creciente interés por proyectos de sales solares⁽⁵⁾, y anticipamos ver mayores volúmenes en esta línea de negocio a contar del cuarto trimestre de 2015. Los volúmenes de venta de sales solares podrían alcanzar más de 75.000 toneladas métricas en 2015.

El **margen bruto** para el segmento de químicos industriales representó aproximadamente el 6% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses finalizados al 30 de junio de 2015.

Otros fertilizantes commodity y otros ingresos

Los ingresos obtenidos a partir de las ventas de fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron los US\$24,1 millones en el semestre concluido al 30 de junio de 2015, un descenso frente a los US\$29,2 millones del primer semestre de 2014.

Información financiera

Inversión de capital

Después de varios años de significativas inversiones, hemos alcanzado los niveles de capacidad que nos propusimos lograr. En el corto plazo SQM planea reducir su plan de inversiones de capital a cantidades menores a las invertidas en años recientes. Se espera que el Capex para 2015 alcance aproximadamente US\$150 millones, de los cuales aproximadamente 65% estarán relacionados con mantenimiento y 35% estarán relacionados con expansiones y exploraciones.

Gastos administrativos

Los gastos administrativos sumaron un total de US\$44,5 millones (5,1% de los ingresos) en el período de seis meses concluido al 30 de junio de 2015, lo que se compara con los US\$44,8 millones (4,2% de los ingresos) registrados en el primer semestre de 2014.

Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos en el semestre finalizado al 30 de junio de 2015 llegaron a US\$29,0 millones, lo que se compara con los US\$24,2 millones de igual lapso de 2014.

Gastos por impuesto a la renta

Los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$55,7 millones en los seis primeros meses de 2015, lo que representa una tasa impositiva efectiva de 26,3% y se compara con un gasto por impuesto a la renta de US\$57,7 millones en el semestre concluido al 30 de junio de 2014. La tasa de impuesto corporativo de Chile fue de 22,5% en 2015 y 21,0% en 2014.

Otros

El margen de EBITDA fue de aproximadamente 44% en los seis meses concluidos al 30 de junio de 2015. El margen de EBITDA en el primer semestre de 2014 fue de aproximadamente 35%.

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 3) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos
- 4) Un porcentaje importante de los costos de mercadería vendida de SQM son costos asociados a procesos productivos comunes (minería, molienda, lixiviación, etc.) los cuales se distribuyen entre los distintos productos finales. Para la estimación de la utilidad bruta por líneas de negocio en ambos períodos de este informe, se utilizaron criterios similares de asignación de los costos comunes en las distintas líneas de negocio. Esta distribución de la utilidad bruta debe utilizarse sólo como una referencia general y aproximada de los márgenes por líneas de negocio.
- 5) Sales solares: Una mezcla de 60% de nitrato de sodio y 40% de nitrato de potasio; producto utilizado como medio de almacenamiento de energía térmica en plantas de energía solar.

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 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.

Balance

(en millones de US\$)

	<i>Al 30 jun</i> 2015	<i>Al 31 de dic.</i> 2014
Activos corrientes totales	2.706,5	2.511,8
Efectivo y equivalente al efectivo	472,9	354,6
Otros activos financieros corriente	728,7	670,6
Cuentas por Cobrar (1)	439,2	475,3
Existencias	970,7	919,6
Otros	95,0	91,7
Activos no corrientes totales	2.061,4	2.151,8
Otros activos financieros no corrientes	0,6	0,4
Inversiones Empresas Relacionadas	75,4	75,8
Propiedad, planta y equipos	1.797,0	1.888,0
Otros activos no corrientes	188,4	187,7
Total Activos	4.768,0	4.663,7
Pasivos corrientes total	787,1	523,7
Otros pasivos financieros corrientes	419,1	213,2
Otros	368,0	310,5
Total pasivos no corrientes	1.606,8	1.840,3
Otros pasivos financieros no corrientes	1.350,5	1.574,2
Otros	256,3	266,0
Patrimonio antes de interés minoritario	2.314,5	2.239,8
Interés Minoritario	59,6	59,9
Total Patrimonio	2.374,1	2.299,7
Total Pasivos y Patrimonio	4.768,0	4.663,7
Liquidez (2)	3,4	4,8

(1) Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corriente + Cuentas por cobrar a EERR, corriente

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estado de Resultados			<i>Acumulado al 30 de junio</i>	
<i>(en millones de US\$)</i>	Segundo trimestre		2015	2014
	2015	2014	2015	2014
Ingresos	484,2	522,3	871,8	1.056,4
Nutrición Vegetal de Especialidad*	192,2	187,1	335,3	379,5
Yodo y Derivados	65,6	92,1	139,2	183,3
Litio y Derivados	51,8	52,0	100,4	104,1
Químicos Industriales	28,0	26,6	52,5	60,6
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	132,5	147,7	220,4	299,6
Otros Ingresos	14,2	16,8	24,1	29,2
Costo de Ventas	(254,3)	(317,7)	(443,7)	(640,0)
Depreciación y amortización	(65,4)	(59,3)	(132,8)	(116,2)
Margen Bruto	164,6	145,3	295,2	300,2
Gastos Administración	(23,4)	(23,5)	(44,5)	(44,8)
Costos Financieros	(18,0)	(15,1)	(35,0)	(30,9)
Ingresos Financieros	2,7	3,7	6,0	6,7
Diferencia de cambio	(12,9)	(2,6)	(3,2)	(4,3)
Otros	(1,1)	(6,8)	(7,2)	(15,3)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	111,7	100,9	211,3	211,6
Impuesto a la Renta	(27,9)	(28,8)	(55,7)	(57,7)
Resultado antes de interés minoritario	83,9	72,1	155,7	153,8
Interés minoritario	(0,6)	(1,0)	(0,8)	(1,8)
Resultado del ejercicio	83,2	71,1	154,9	152,1
Utilidad por acción (US\$)	0,32	0,27	0,59	0,58

*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad