



## Para distribución inmediata SQM INFORMA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2015

### Puntos destacados

- SQM informó utilidades<sup>(1)</sup> para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015 por US\$71,7 millones.
- Las ganancias por ADR ascendieron a US\$0,27 para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015, en comparación con los US\$0,31 para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2014.
- Los ingresos para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015 fueron inferiores en un 27,4% a los ingresos para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2014.
- El margen EBITDA<sup>(2)</sup> para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015 fue de 45,7% superior que el margen EBITDA de 35,6% reportado para el mismo periodo del año 2014. .

**Santiago, Chile. 19 de mayo, 2015.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **utilidades** de US\$71,7 millones (US\$0,27 por ADR) para el **periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015**, menores que los US\$81,0 millones (US\$0,31 por ADR) obtenidos en el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014. El **margen bruto**<sup>(3)</sup> alcanzó US\$130,7 millones (33,7% de las ventas) para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015, menores que los US\$154,8 millones (29,0% de las ventas) reportados para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014. Los **ingresos** totales alcanzaron US\$387,5 millones para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015, representando una disminución del 27.4% comparados con los US\$534,1 millones reportados para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, señaló: “El primer trimestre presentó desafíos en diferentes ámbitos. Como saben, la Compañía ha estado respondiendo a numerosas consultas de parte de las autoridades chilenas, incluyendo el Ministerio Público y el Servicio de Impuestos Internos. Estamos tratando todos estos temas seriamente, y continuaremos trabajando de manera diligente junto a nuestros asesores legales y tributarios para colaborar con las autoridades.”

“También han habido oportunidades durante la primera parte del año. El 24 de abril nuestros accionistas eligieron a un nuevo Directorio, que ha trabajado de manera diligente durante los últimos cuatro meses para entender los desafíos y oportunidades que enfrenta la compañía. Tengo confianza en que su conocimiento en variados temas, entre ellos el gobierno corporativo, será invaluable para apoyar y guiar a SQM en el futuro.”

“A pesar de que los resultados del primer trimestre fueron menores a lo esperado, los márgenes fueron altos. Los ingresos se vieron afectados por débiles volúmenes de venta de cloruro de potasio debido a atrasos. Los volúmenes de venta serán significativamente más altos en los próximos trimestres del año, pero aun así es probable que los volúmenes de venta de este año sean menores que los vistos en 2014.”

### **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)



“La línea de negocios de Nutrición Vegetal de Especialidad también vio menores volúmenes de venta durante el primer trimestre de 2015 comparado con el primer trimestre de 2014. Sin embargo, el mercado está experimentando un fuerte crecimiento y, en línea con nuestras expectativas, esperamos ver un crecimiento de más de 5% en los volúmenes de ventas de esta línea de negocios durante 2015 comparados con los de 2014.”

“Como se esperaba, los precios del mercado del yodo cayeron durante el primer trimestre de 2015 en poco más de 15% comparados con los del primer trimestre de 2014, y el precio medio actualmente se encuentra alrededor de los US\$30. Nuestros volúmenes de ventas fueron sólidos durante el primer trimestre, y esperamos terminar el año con volúmenes levemente superiores a los vistos el año 2014. En el negocio del litio, el mercado continúa experimentando un fuerte crecimiento, y los precios medios durante el primer trimestre fueron alrededor de un 10% superiores a los del cuarto trimestre del 2014.”

“En la línea de negocios de químicos industriales vemos signos positivos en las sales solares<sup>(4)</sup>, y esperamos adelantar algunas ventas desde el 2016 al 2015. Este cambio aumentaría las expectativas de ventas a más de 75.000 toneladas métricas para el 2015, un aumento de más de 50.000 toneladas métricas sobre el año pasado. Cerramos contratos para proyectos en Chile y Sudáfrica, y continuamos trabajando para cerrar más.”

“A pesar de los desafíos descritos en cada una de nuestras líneas de negocio, fuimos capaces de aumentar nuestros márgenes durante el primer trimestre de 2015 alcanzando un margen de EBITDA de 45,7%, significativamente mayor que los márgenes de EBITDA vistos en los últimos nueve trimestres. Atribuimos este aumento de los márgenes a nuestras iniciativas de reducción de costos, y también al mix de productos visto en 2015, donde un mayor porcentaje de las ventas provino de productos de mayor margen como yodo y litio. Como los volúmenes de venta de potasio y nitratos deberían recuperarse parcialmente durante los próximos trimestres, estos márgenes podrían disminuir. Sin embargo, esperamos que aun considerando los menores precios de yodo, el margen EBITDA<sup>(2)</sup> será superior en 2015 que en 2014, principalmente producto de nuestras iniciativas de reducción de costos iniciadas el año 2013.”

El señor de Solminihac concluyó diciendo que “Nos mantenemos concentrados en nuestros negocios principales, y como he dicho en el pasado, tenemos excelentes activos y un comprobado historial de crecimiento. Trabajaremos junto con el nuevo Directorio para ejecutar estrategias operacionales y de crecimiento exitosas y enfocadas en maximizar valor.”

## **Análisis de Segmentos**

### Nutrición Vegetal de Especialidad

Los ingresos de nuestra línea de negocios de Nutrición Vegetal de Especialidad para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 fueron de US\$143,1 millones, una disminución de 25,6% comparado con los US\$192,4 millones reportados para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014.

Aproximadamente 30.000 toneladas métricas destinadas a Brasil fueron retrasadas durante el primer trimestre. Se espera que los volúmenes aumentarán durante el segundo y tercer trimestres debido a estos retrasos y a un aumento esperado de demanda de más de 5%, causado principalmente por un crecimiento de países latinoamericanos como México y Perú.

Los precios en esta línea de negocios cayeron ligeramente en el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 comparados con los del mismo periodo de 2014. Se espera que los precios se mantengan relativamente estables durante los siguientes trimestres.

El **margen bruto**<sup>(5)</sup> de la línea de Nutrición Vegetal de Especialidad representó aproximadamente un 29% del margen bruto consolidado de SQM para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015.

### Yodo y Derivados

Los ingresos por ventas de Yodo y Derivados para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 fueron de US\$73,6 millones, una disminución de 19,3% con respecto a los US\$91,2 millones reportados en el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014.

En línea con nuestras expectativas, vimos una disminución en los precios medios de yodo y sus derivados, y, en comparación con los tres meses terminados el 31 de marzo de 2014, los precios cayeron en casi un 30% a aproximadamente US\$30/kg. Creemos que el mercado se está acercando a la condición de equilibrio entre oferta y demanda.

También creemos que los menores precios han ayudado a estimular la demanda, y hemos visto nuevos usos en Asia relacionados con la industria de plásticos. Este aumento en la demanda ha impactado positivamente nuestros volúmenes de ventas, los que durante el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 fueron más de un 14% mayores que los vistos durante el mismo periodo en 2014. Esperamos que los volúmenes de ventas en 2015 excedan en más de un 5% aquellos vistos en 2014.

El **margen bruto** para el segmento de Yodo y Derivados representó aproximadamente un 17% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2015.

#### Litio y Derivados

Las ventas de Litio y Derivados para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 fueron de US\$48,6 millones, una disminución de 6,9% respecto a los US\$52,2 millones reportados en el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014.

La demanda en el mercado del litio se mantuvo sólida durante el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015, liderada principalmente por el crecimiento de la industria de las baterías. Como resultado de ciertos retrasos esperamos que los nuevos proyectos planificados para entrar en operación en 2015 producirán menos de lo anticipado originalmente. Vimos algunos retrasos durante los tres primeros meses de 2015, resultando en menores volúmenes de venta al compararse con el periodo de tres meses finalizado el 31 de diciembre de 2014, pero esperamos ver mayores volúmenes para el año 2015 con respecto al 2014.

Observamos precios más altos en el primer trimestre de 2015, y esperamos que precios medios de 2015 superen aquellos vistos en 2014.

El **margen bruto** para el Litio y Derivados representó aproximadamente un 19% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2015.

#### Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (MOP y SOP)

Los ingresos de Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 fueron de US\$87,9 millones, una disminución de 42,1% con respecto al periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014, cuando los ingresos fueron de US\$151,9 millones.

Los volúmenes de ventas en esta línea de negocios para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 fueron significativamente menores que en los trimestres anteriores, más de un 48% menores que los volúmenes vistos en el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014. Estos menores volúmenes fueron principalmente el resultado de atrasos. Esperamos recuperar parte de nuestros volúmenes de venta durante el resto del año, y esperamos ver volúmenes de ventas mucho mayores durante el segundo trimestre de 2015. Sin embargo, es probable que los volúmenes de ventas de este año sean menores que los de 2014.

Los precios en esta línea de negocios se incrementaron durante el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 comparados con los del periodo de tres meses finalizado el 31 de diciembre de 2014, pero no esperamos que esta tendencia continúe a lo largo del año. El mercado de cloruro de potasio ha sido bastante competitivo en los últimos meses a medida que algunos competidores relevantes se han enfocado en aumentar sus volúmenes. Hemos visto una sobreoferta en el mercado, y por esta razón esperamos que los precios medios disminuyan ligeramente durante el 2015, una tendencia que hemos visto durante la primera parte del segundo trimestre.

El **margen bruto** del Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio representó aproximadamente un 27% del margen bruto consolidado de SQM en el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015.

## Químicos Industriales

Los ingresos de Químicos Industriales para el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2015 alcanzaron US\$24,5 millones, un 28,1% menores que los US\$34,1 reportados en el periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2014.

En la línea de negocios de químicos industriales vemos signos muy positivos en el negocio de sales solares, y esperamos reconocer algunas ventas de 2016 anticipadamente en 2015, aumentando las ventas de este año. Este aumento debería incrementar las expectativas de volúmenes de venta de 2015 a más de 75.000 toneladas métricas, un aumento de más de 50.000 toneladas métricas sobre el año pasado. Cerramos contratos para proyectos en Chile y Sudáfrica para 2016 y 2017.

El **margen bruto** del segmento de Químicos Industriales representó aproximadamente un 6% del margen bruto consolidado de SQM en los primeros tres meses de 2015.

## Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos alcanzaron US\$9,9 millones en los primeros tres meses de 2015, una caída comparado con los US\$12,4 millones del mismo periodo de 2014.

## Exploración Metálica

Como parte de su programa de exploración metálica, el que se desarrolla en sus concesiones mineras de caliche, SQM ha estado desarrollando un programa de alianzas de exploración con terceros, a través de contratos de opciones. Los acuerdos consideran un mecanismo de participación de SQM a través de una participación minoritaria y/o regalías sobre las ventas de metales. SQM actualmente cuenta con 12 contratos vigentes y esperar firmar más contratos adicionales antes de fin de año. El objetivo de las alianzas de exploración de la Compañía es alcanzar y mantener cerca de 1 millón de hectáreas en exploración bajo alianzas de exploración y establecer una inversión proyectada en exploraciones de US\$20 por año a través de alianzas existentes y futuras.

Los avances en esta área incluyen la contratación de un gerente de exploración enfocado en metales para liderar el equipo de exploración metálica, una reevaluación del potencial metálico a través de las pertenencias mineras de SQM y la iniciación de un plan de exploración para revisar y avanzar prospectos prioritarios. La inversión directa de SQM en el programa de exploración entre los años 2011 y 2013 fue de aproximadamente US\$29 millones, incluyendo la exploración en áreas *greenfield* y otras áreas de interés, mientras que se espera una inversión total de US\$5 millones para el año en curso.

## **Gastos Administrativos**

Los gastos administrativos totalizaron US\$21,2 millones (5,5% de las ventas) para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2015, comparados con los US\$21,3 millones (4,0% de las ventas) para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2014.

## **Indicadores Financieros**

### **Gastos Financieros Netos**

Los gastos financieros netos fueron de US\$13,6 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2015, comparados con los US\$12,7 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2014.

### **Gasto por Impuesto a las Ganancias**

Durante los primeros tres meses de 2015 el gasto por impuesto a las ganancias alcanzó US\$27,8 millones, representando una tasa de impuesto efectiva de 27,9%, comparado con un gasto por impuesto a las ganancias de US\$28,9 millones durante el mismo periodo de 2014. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 21,0% en 2014 y de 22,5% en 2015.

## Otros

Durante el primer trimestre la Compañía reconoció aproximadamente US\$7 millones en impuestos, intereses y otros cargos relacionados con pagos realizados por SQM entre los años tributarios 2009 y 2014 para los cuales no se contaba con la suficiente documentación de respaldo de acuerdo al código tributario chileno. SQM ha revisado sus subsidiarias y ha identificado pagos para los cuales no se contaba con la suficiente documentación de respaldo de acuerdo al código tributario chileno por un total inferior a US\$2 millones.

Vimos un impacto positivo en la diferencia de cambio por aproximadamente US\$10 millones, producto de las coberturas de ventas estimadas en euros.

### Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora.
- 2) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos.
- 3) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 4) 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.
- 5) 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 del margen bruto 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.

### 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@sgm.com](mailto:gerardo.illanes@sgm.com)  
Kelly O'Brien 56-2-24252074 / [kelly.obrien@sgm.com](mailto:kelly.obrien@sgm.com)  
Carolyn McKenzie 56-2-2425-2280 / [carolyn.mckenzie@sgm.com](mailto:carolyn.mckenzie@sgm.com)

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

María José Velozo / [maria.jose.velozo@sgm.com](mailto:maria.jose.velozo@sgm.com)  
Alvaro Cifuentes / [Alvaro.cifuentes@sgm.com](mailto:Alvaro.cifuentes@sgm.com)  
Tamara Rebolledo / [Tamara.rebolledo@sgm.com](mailto: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.

## Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<b>Al 31 mar 2015</b>	<b>Al 31 de dic. 2014</b>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.634,2</b>	<b>2.511,8</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	473,8	354,6
Otros activos financieros corriente	667,2	670,6
Cuentas por Cobrar (1)	425,4	475,3
Existencias	966,0	919,6
Otros	101,8	91,7
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>2.104,3</b>	<b>2.151,8</b>
Otros activos financieros no corrientes	0,6	0,4
Inversiones Empresas Relacionadas	78,8	75,8
Propiedad, planta y equipos	1.835,9	1.888,0
Otros activos no corrientes	188,9	187,7
<b>Total Activos</b>	<b>4.738,6</b>	<b>4.663,7</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>561,4</b>	<b>523,7</b>
Otros pasivos financieros corrientes	220,6	213,2
Otros	340,8	310,5
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.841,9</b>	<b>1.840,3</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.570,6	1.574,2
Otros	271,3	266,0
Patrimonio antes de interés minoritario	2.275,3	2.239,8
Interés Minoritario	59,9	59,9
Total Patrimonio	2.335,2	2.299,7
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.738,6</b>	<b>4.663,7</b>
Liquidez (2)	4,7	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>(en millones de US\$)</i>	<b>Primer trimestre</b>	
	<b>2015</b>	<b>2014</b>
<b>Ingresos</b>	<b>387,5</b>	<b>534,1</b>
Nutrición Vegetal de Especialidad*	143,1	192,4
Yodo y Derivados	73,6	91,2
Litio y Derivados	48,6	52,2
Químicos Industriales	24,5	34,1
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	87,9	151,9
Otros Ingresos	9,9	12,4
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(189,4)</b>	<b>(322,3)</b>
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(67,4)</b>	<b>(56,9)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>130,7</b>	<b>154,8</b>
Gastos Administración	(21,2)	(21,3)
Costos Financieros	(16,9)	(15,7)
Ingresos Financieros	3,3	3,0
Diferencia de cambio	9,7	(1,7)
Otros	(6,0)	(8,5)
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>99,6</b>	<b>110,6</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(27,8)</b>	<b>(28,9)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>71,8</b>	<b>81,7</b>
Interés minoritario	(0,1)	(0,7)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>71,7</b>	<b>81,0</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,27	0,31

\*Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad