

Para Distribución Inmediata SQM INFORMA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2016

Puntos destacados

- SQM informó utilidades⁽¹⁾ por US\$58,5 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2016.
- Las ganancias por ADR totalizaron US\$0,22 para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2016, en comparación con los US\$0,27 para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2015.
- El margen de EBITDA⁽²⁾ para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2016, fue de aproximadamente 40%, menor que el margen de 46% observado en el mismo período del año pasado.

Santiago, Chile. 18 de mayo de 2016.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **utilidades para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016** de US\$58,5 millones (US\$0,22 por ADR), una disminución respecto a los US\$71,7 millones (US\$0,27 por ADR) reportados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015. El **margen bruto**⁽³⁾ alcanzó US\$113,6 millones (29,0% de los ingresos) para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2016, menores que los US\$130,7 millones (33,7% de los ingresos) registrados para igual período de 2015. Los **ingresos** totalizaron US\$391,8 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016, similares a los US\$387,5 millones reportados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, declaró al respecto: “Durante el primer trimestre de 2016, tal como se anticipaba, la tendencia a la baja en los precios de yodo y la debilidad en los precios de cloruro de potasio siguieron impactando a nuestros márgenes. Los volúmenes de venta de cloruro de potasio fueron mayores este trimestre en comparación con el primer trimestre del año pasado, lo que ayudó a compensar el impacto en los ingresos, aunque debido a condiciones climáticas adversas en el puerto, algunos despachos debieron ser postergados para el segundo trimestre. Estimamos que vamos a lograr una recuperación en nuestros volúmenes de cloruro de potasio para el año completo, volviendo a niveles similares a los reportados en 2014. De hecho, esperamos ver mayores volúmenes de venta en todas nuestras líneas de negocio para el año completo, aunque los márgenes continuarán reflejando los menores precios de yodo y cloruro de potasio.”

Luego agregó: “Los precios en el negocio de nutrición vegetal de especialidad han estado más estables que los precios del cloruro de potasio, y nuestra posición de liderazgo en el mercado de nitrato de potasio nos ha ayudado a mantener estabilidad en los ingresos, a pesar de la incertidumbre en el mercado del cloruro de potasio. La mejor noticia del trimestre ha sido nuestro negocio de litio, donde observamos un crecimiento significativo en los ingresos. Frente a la fuerte demanda global de litio, estamos trabajando para entregar mayores volúmenes, y también hemos visto un aumento en los precios.”

“En otras noticias relacionadas con el litio, durante el primer trimestre, tuvimos la satisfacción de anunciar un negocio conjunto con Lithium Americas para desarrollar el proyecto de litio Caucharí-Olaroz en Argentina, que significa un gran complemento para nuestras operaciones de litio existentes en Chile. Con este negocio conjunto, nuestro objetivo es lograr una capacidad de 40.000 toneladas, y se espera que la producción comience a más tardar en el año 2019. Creemos que los años de experiencia que tenemos en este negocio aportarán al éxito de este proyecto, y que

SQM

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



deberíamos beneficiarnos de sinergias con nuestras operaciones de litio en Chile. Estamos convencidos de que este negocio conjunto generará valor para nuestros accionistas.”

Patricio de Solminihaac concluyó: “Si bien hemos enfrentado muchos desafíos durante el último año, con respecto a materias operacionales y no operacionales, me siento orgulloso del esfuerzo que a diario observo por parte de nuestros trabajadores en toda la compañía. Las iniciativas para mejorar la eficiencia operacional se han convertido en parte de la cultura, y estamos constantemente buscando nuevas oportunidades para mejorar y crecer. Además, seguimos comprometidos con mantener una sólida posición financiera. Recientemente pagamos un dividendo eventual a nuestros accionistas, y después de ese pago, todos nuestros indicadores financieros se mantienen saludablemente en línea para seguir cumpliendo con holgura todas nuestras conservadoras metas internas. Creo que SQM está bien posicionada para enfrentar los desafíos y oportunidades que se nos presenten en el futuro.”

Análisis de segmentos

Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de la línea de negocio de NVE para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016 totalizaron US\$141,1 millones, una disminución del 1,4% respecto a los \$143,1 millones registrados durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		Mar. 2016	Mar. 2015	2016/2015	
Volúmenes Totales NVE	Mton	174,1	171,0	3,2	2%
Nitrato de sodio	Mton	4,5	8,7	-4,2	-49%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	102,2	99,6	2,6	3%
Mezclas de especialidad	Mton	33,1	31,9	1,2	4%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	34,3	30,7	3,6	12%
Ingresos NVE	MMUS\$	141,1	143,1	-2,0	-1%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

Los ingresos del primer trimestre para nuestra línea de negocio de nutrición vegetal de especialidad fueron similares en comparación con el primer trimestre de 2015, ya que los volúmenes de venta fueron levemente superiores, lo que ayudó a compensar los menores precios promedio.

Los volúmenes de venta totales para esta línea de negocio fueron similares con respecto al primer trimestre del año pasado, aunque estamos viendo resultados positivos en nuestra estrategia de enfocarnos en el creciente mercado de fertilizantes solubles en agua. La mezcla de productos del trimestre refleja estos resultados, ya que los menores volúmenes de venta de fertilizantes granulados de especialidad fueron compensados por mayores volúmenes de fertilizantes solubles. El mercado para fertilizantes granulados de especialidad ha estado bastante competitivo, dado que algunos de estos productos compiten con fertilizantes commodity de menor precio. Sin embargo, la demanda de fertilizantes solubles está creciendo, y como somos el mayor productor de nitrato de potasio, estamos bien posicionados para abastecer este mercado.

El **margen bruto** del segmento de NVE representó aproximadamente un 34% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016. ⁽⁴⁾

Yodo y sus derivados

Los ingresos de yodo y derivados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016 fueron de US\$58,3 millones, experimentando una disminución del 20,7% respecto a los US\$73,6 millones generados en los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015.

Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:

		Mar. 2016	Mar. 2015	2016/2015	
Yodo y Derivados	Mton	2,4	2,5	-0,1	-6%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	58,3	73,6	-15,3	-21%

Los menores ingresos de yodo fueron principalmente el resultado de menores precios. La tendencia a la baja en los precios de yodo que hemos observado en los últimos trimestres continuó durante el primer trimestre de 2016, y nuestro precio promedio fue levemente por debajo de los US\$25/kg, una disminución de más de 15% comparado con el primer trimestre de 2015. Seguimos con nuestro enfoque en mantener bajos costos de producción, pero el impacto en nuestros márgenes por estos menores precios es inevitable.

Los volúmenes de venta del primer trimestre de 2016 fueron levemente menores comparados con el primer trimestre de 2015, pero para el año completo esperamos tener un aumento moderado en los volúmenes de venta de yodo. Mantenemos nuestras proyecciones con respecto al crecimiento de la demanda global de yodo para el año, y estimamos que debería estar en torno al 2%.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 9% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016.

Litio y sus derivados

Los ingresos por ventas de litio y derivados totalizaron US\$78,9 millones durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016, un aumento del 62,5% respecto a los US\$48,6 millones para 2015.

Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:

		Mar. 2016	Mar. 2015	2016/2015	
Litio y Derivados	Mton	10,9	8,6	2,3	26%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	78,9	48,6	30,3	62%

El aumento significativo en los ingresos por ventas de litio durante el primer trimestre de 2016 fue el resultado tanto de mayores precios como de mayores volúmenes de venta. Los precios promedio para esta línea de negocio se incrementaron cerca de 30% con respecto al primer trimestre de 2015.

Seguimos viendo una demanda muy fuerte en el mercado de litio, principalmente impulsado por las baterías, y estimamos que el crecimiento en la demanda global para este año podría superar el 10% con respecto a 2015. Como parte de nuestros esfuerzos para satisfacer esta robusta demanda de litio, esperamos que nuestros volúmenes de venta para el año completo 2016 podrían superar los del año 2015 en cerca de un 20%. En el primer trimestre de 2016, nuestros volúmenes de venta fueron aproximadamente un 26% mayores comparados con los del primer trimestre de 2015. Esperamos observar una oferta adicional de otros productores en Argentina y Australia durante este año, además del incremento en nuestros propios volúmenes de venta.

El **margen bruto** del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 41% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016.

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

Los ingresos por ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016 totalizaron US\$84,3 millones, una disminución del 4,1% respecto a los US\$87,9 millones informados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015.

Volúmenes de venta e ingresos por Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio:

		Mar. 2016	Mar. 2015	2016/2015	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	285,2	214,9	70,3	33%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	84,3	87,9	-3,6	-4%

Los ingresos en la línea de negocios de cloruro de potasio y sulfato de potasio fueron fuertemente impactados por los precios de cloruro de potasio. El precio promedio para esta línea de negocios, incluyendo tanto cloruro de potasio como sulfato de potasio, para el primer trimestre de 2016 fue más de un 25% menor comparado con el primer trimestre de 2015. Solamente para el cloruro de potasio el precio promedio fue de aproximadamente US\$260 por tonelada métrica, y hemos visto que la presión a la baja ha continuado durante el segundo trimestre de este año.

El efecto negativo de los menores precios en nuestros ingresos fue compensado en gran medida por una recuperación en los volúmenes de venta, los que se incrementaron más de un 30% comparado con el primer trimestre de 2015. La demanda de cloruro de potasio fue más activa hacia fines del primer trimestre, aunque algunos despachos se postergaron al segundo trimestre, debido a retrasos por condiciones climáticas adversas en el puerto. Esperamos ver mayores volúmenes durante los próximos trimestres, en línea con nuestras proyecciones para los volúmenes del año completo 2016, los que esperamos regresen a niveles similares a los reportados en 2014.

Actualmente las estimaciones para la demanda global de cloruro de potasio en 2016 varían entre 58 y 60 millones de toneladas, mayor a la demanda en 2015. Sin embargo, la incertidumbre relacionada con los precios se mantiene, y esperamos que los precios promedio menores en comparación con 2015, sigan teniendo un impacto en nuestros márgenes.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 9% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016.

Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2016 alcanzaron US\$16,9 millones, una disminución del 30,8% respecto a los US\$24,5 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2015.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:

		Mar. 2016	Mar. 2015	2016/2015	
Nitratos Industriales	Mton	20,4	32,4	-12,1	-37%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	16,9	24,5	-7,5	-31%

Los menores ingresos en la línea de negocios de químicos industriales fueron el resultado de menores volúmenes de venta, lo que se explica principalmente por el hecho de que no registramos ventas de sales solares durante el primer trimestre de 2016. Todavía esperamos tener volúmenes de venta relacionados con este producto por más de 70.000 toneladas métricas este año. Sin embargo, estimamos que estas ventas se registrarán durante el segundo semestre del año.

El **margen bruto** del segmento de químicos industriales representó aproximadamente un 5% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016.

Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por venta de otros fertilizantes commodity y de otros ingresos, alcanzaron US\$12,3 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016, lo que indica un aumento comparados con los US\$9,9 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015.

Información Financiera

Costo de Ventas

El costo de ventas, incluyendo la depreciación, alcanzó US\$278,3 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016, un aumento de 8,4% respecto a los US\$256,8 millones informados para el mismo período de 2015. Este incremento refleja los significativamente mayores volúmenes de venta reportados en 2016.

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$18,1 millones (4,6% de los ingresos) para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016, comparados con los US\$21,2 millones (5,5% de los ingresos) reportados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015.

Indicadores Financieros

Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016 fueron de US\$13,1 millones, comparados con los US\$13,6 millones reportados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015.

Gastos por Impuesto a la Renta

Durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$24,0 millones, representando una tasa impositiva efectiva de 29,1%, y se comparan con gastos por impuesto a la renta de US\$27,8 millones durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 22,5% durante 2015, y fue incrementada a 24% durante 2016.

Otros

EBITDA

El EBITDA fue de US\$155,7 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2016 (margen de EBITDA de 39,7%), comparado con US\$176,9 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2015 (margen de EBITDA de 45,7%).

Negocio Conjunto en Argentina

El 28 de marzo de 2016, anunciamos un negocio conjunto 50/50 con Lithium Americas Corp. para desarrollar el proyecto de litio Caucharí-Olaroz en la provincia de Jujuy, en Argentina. Este negocio conjunto entró en vigencia después del aporte de capital de US\$25 millones por parte de SQM, a cambio del 50% de la propiedad de Minera Exar, empresa filial de Lithium Americas. El proyecto tiene como objetivo alcanzar una capacidad de producción de 40.000 toneladas por año de carbonato de litio equivalente. De acuerdo a los plazos estimados del proyecto, las compañías esperan comenzar la marcha blanca y la producción a más tardar en el año 2019. La inversión total estimada para el proyecto alcanzaría entre US\$500 millones y US\$600 millones, dependiendo de los criterios de diseño finales.

Dividendos

La Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 26 de abril de 2016 aprobó el pago de un dividendo definitivo de US\$22,6 millones (aproximadamente US\$0,09 por acción) y un dividendo eventual de US\$150 millones (aproximadamente US\$0,57 por acción). Ambos dividendos fueron pagados el 6 de mayo de 2016.

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) Una porción significativa del costo de ventas de SQM corresponde a costos relacionados con procesos de producción compartidos (minería, lixiviación, etc.), los que se distribuyen entre los diferentes productos finales. Para estimar el margen bruto por línea de negocio en ambos períodos cubiertos por el presente informe, la Compañía utilizó criterios similares para asignar los costos compartidos entre las diferentes áreas de negocio. Esta distribución de margen bruto debe ser utilizado solamente a modo de referencia como una aproximación general de los márgenes por línea 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 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 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\$)

	Al 31 mar 2016	Al 31 de dic. 2015
Activos corrientes totales	2.752,9	2.696,8
Efectivo y equivalente al efectivo	526,7	527,3
Otros activos financieros corriente	690,8	636,3
Cuentas por Cobrar (1)	380,6	402,1
Existencias	1.039,9	1.003,8
Otros	115,0	127,3
Activos no corrientes totales	1.936,0	1.946,9
Otros activos financieros no corrientes	2,7	0,5
Inversiones Empresas Relacionadas	110,5	79,3
Propiedad, planta y equipos	1.645,6	1.683,6
Otros activos no corrientes	177,1	183,6
Total Activos	4.688,9	4.643,8
Pasivos corrientes total	779,7	702,9
Otros pasivos financieros corrientes	476,6	402,0
Otros	303,1	300,9
Total pasivos no corrientes	1.480,3	1.540,5
Otros pasivos financieros no corrientes	1.237,2	1.290,2
Otros	243,1	250,3
Patrimonio antes de interés minoritario	2.368,3	2.339,8
Interés Minoritario	60,7	60,6
Total Patrimonio	2.429,0	2.400,4
Total Pasivos y Patrimonio	4.688,9	4.643,8
Liquidez (2)	3,5	3,8

(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>	Primer trimestre	
	2016	2015
Ingresos	391,8	387,5
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	141,1	143,1
Yodo y Derivados	58,3	73,6
Litio y Derivados	78,9	48,6
Químicos Industriales	16,9	24,5
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	84,3	87,9
Otros Ingresos	12,3	9,9
Costo de Ventas	(218,1)	(189,4)
Depreciación y amortización	(60,2)	(67,4)
Margen Bruto	113,6	130,7
Gastos Administración	(18,1)	(21,2)
Costos Financieros	(17,4)	(16,9)
Ingresos Financieros	4,3	3,3
Diferencia de cambio	(4,2)	9,7
Otros	4,5	(6,0)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	82,7	99,6
Impuesto a la Renta	(24,0)	(27,8)
Resultado antes de interés minoritario	58,6	71,8
Interés minoritario	(0,1)	(0,1)
Resultado del ejercicio	58,5	71,7
Utilidad por acción (US\$)	0,22	0,27

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad