



CONFERENCIA TELEFÓNICA SOBRE RESULTADOS SQM PRIMER TRIMESTRE 2016

Santiago, Chile. 19 de mayo, 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 primer trimestre del 2016, los que fueron publicados el 18 de mayo del 2016. Los siguientes puntos fueron discutidos por la gerencia ejecutiva como parte de la teleconferencia:

Reportamos utilidades por US\$58,5 millones, una disminución respecto a los US\$71,7 millones que reportamos por el primer trimestre de 2015. Los ingresos del primer trimestre de este año alcanzaron US\$391,8 millones, similares a los ingresos del primer trimestre del año pasado. El margen EBITDA del trimestre fue de aproximadamente 40%, menor con respecto al primer trimestre de 2015.

En general, las principales tendencias que observamos durante el trimestre fueron menores precios y mayores volúmenes de venta. Los mayores volúmenes ayudaron a mantener a los ingresos estables, pero los menores precios presionaron a los márgenes. La excepción es nuestro negocio de litio, donde mayores precios y mayores volúmenes llevaron a mayores ingresos y márgenes.

Si bien nuestro margen bruto de US\$114 millones para el trimestre fue menor a lo esperado, esperamos que el margen bruto para el año completo 2016 sea mayor al margen bruto del 2015.

En el negocio de nutrición vegetal de especialidad, los ingresos y volúmenes de venta fueron similares en comparación con el primer trimestre del 2015. Sin embargo, la mezcla de productos demuestra los resultados positivos que hemos obtenido de nuestra estrategia de enfocarnos en el mercado de fertilizantes solubles en agua, los que representan alrededor de dos tercios de nuestros volúmenes de venta de nutrición vegetal de especialidad. Al enfocarnos en este mercado, hemos podido compensar los menores volúmenes de venta de los fertilizantes granulados, los cuales compiten con fertilizantes commodity de menor precio. Adicionalmente, dado que los fertilizantes solubles son productos de valor agregado, al incrementar nuestras ventas a este segmento, nos permite apoyar los precios promedio para la línea de negocio. Esperamos que los volúmenes de venta de nutrición vegetal de especialidad aumenten en aproximadamente un 5% en 2016.

En el negocio de potasio, mayores volúmenes de venta ayudaron a compensar los menores precios. Sin embargo, los márgenes se han visto impactados. En el primer trimestre del año pasado, nuestros volúmenes de venta fueron mucho menores de lo normal, debido a retrasos de despachos y producción. Este año reportamos mayores volúmenes, a pesar de algunos atrasos en despachos debido a condiciones climáticas en el puerto. Los volúmenes deberían ser mayores en los próximos trimestres, y como hemos dicho antes, esperamos que los volúmenes para todo el año sean similares a los volúmenes del año 2014. Sin embargo, la debilidad en los precios continuará teniendo un efecto en nuestros márgenes. Esperamos que la incertidumbre en los precios continúe por lo menos hasta que se hayan concluido las negociaciones entre China y los grandes productores de cloruro de potasio.

Menores precios también han tenido un impacto negativo en nuestra línea de negocio de yodo. Los precios promedio del trimestre fueron menores en más de un 7% con respecto al trimestre anterior, y creemos que la tendencia a la baja puede seguir. Mantenemos nuestro enfoque en recapturar participación de mercado, y creemos que los volúmenes de venta para el año 2016 serán mayores que los del año 2015. Seguimos enfocados en mantener los costos bajos. Actualmente los costos reflejan los altos niveles de inventario de yodo, pero en el futuro deberíamos beneficiarnos de nuestros esfuerzos, incluyendo la reestructuración operacional del año pasado en Pedro de Valdivia y Nueva Victoria.

SQM

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



En la línea de negocio de litio, estamos viendo un fuerte crecimiento en la demanda, y estamos contentos con el aumento de 62% en los ingresos, comparados con los del primer trimestre de 2015. Los precios promedio del trimestre aumentaron cerca de un 30% en comparación con el primer trimestre de 2015. Hemos visto aumentos de precio tanto en nuestras ventas spot como en nuestras ventas por contrato. La mayoría de nuestras ventas de litio se realizan bajo contratos que fijan volúmenes anuales con ajustes de precio. Ha habido reportes sobre precios spot altos en China, como resultado de una escasez de oferta a fines del año pasado y también de la fuerte demanda, debido en parte a los subsidios por parte del gobierno chino a los buses eléctricos. Mirando hacia adelante, esperamos que nueva producción de litio abastecerá la creciente demanda.

Nuestros volúmenes del trimestre aumentaron en aproximadamente un 25%, y para el año completo esperamos reportar un aumento en los volúmenes de venta de cerca de un 20%, como parte de nuestros esfuerzos para satisfacer la fuerte demanda en este mercado. Tenemos un límite de extracción de poco menos de un millón de toneladas de carbonato de litio equivalente del Salar de Atacama durante el contrato de arrendamiento que tenemos con CORFO, y al final del 2015, habíamos utilizada aproximadamente el 55% del límite, por lo que todavía podemos producir más volúmenes, y estamos aprovechando nuestra capacidad instalada de 48.000 toneladas por año en nuestras instalaciones en el Salar del Carmen.

En la línea de negocios de químicos industriales, los volúmenes de venta fueron menores con respecto al año pasado, dado que este trimestre no reportamos ventas de sales solares. Esperamos que las ventas de sales solares sean mayores a las 70.000 toneladas, pero creemos que registraremos dichas ventas en el segundo semestre del año.

Con respecto al negocio conjunto para desarrollar el proyecto de litio Caucharí-Olaroz en Argentina que anunciamos con Lithium Americas a fines del trimestre, nos reunimos recientemente con las autoridades en Argentina, y ellos están tan contentos como nosotros sobre este proyecto. Nuestro equipo ha estado trabajando diligentemente en el desarrollo de este proyecto. En general, siempre estamos buscando nuevas oportunidades en nuestras distintas líneas de negocio, y lo seguiremos haciendo.

El arbitraje con CORFO sigue su curso normal. Estamos en la etapa de prueba del procedimiento, y esperamos tener una decisión del árbitro hacia fines de 2016 o principios de 2017.

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:

Carolina García Huidobro / carolina.g.huidobro@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 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 fie 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.