

Santiago, Chile. Noviembre 22, 2013.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE; SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) informa que el 21 de noviembre de 2013 realizó una conferencia para presentar sus resultados correspondientes al tercer trimestre de 2013. Los siguientes puntos fueron discutidos por la Gerencia durante la conferencia.

La tarde del martes publicamos nuestros resultados para los primeros nueve meses de 2013. El resultado de este período fue US\$398,1 millones, una baja con respecto a los US\$507,4 millones reportados durante el mismo período del año pasado. Los ingresos totalizaron US\$1.710,9 millones, un descenso de 6,4% comparado con los US\$1.828,2 millones reportados durante los nueve primeros meses del año pasado.

Como saben, nuestros resultados de los primeros nueve meses de 2013 fueron menores que el año pasado. En términos generales, vimos que los volúmenes de nuestras líneas de negocio de litio y yodo fueron significativamente menores, y precios mas bajos en las líneas de potasio y SPN. Fuimos capaces de compensar parcialmente los menores precios de fertilizantes con mayores volúmenes de venta de cloruro y nitrato de potasio, comparado con los primeros nueve meses del año pasado. Adicionalmente, vimos precios relativamente estables en el yodo y mayores precios en el litio comparados con el mismo trimestre del año anterior.

Como mencionamos en nuestro comunicado de prensa del día martes, ha habido mucho ruido, tanto bueno como malo, alrededor del mercado del cloruro de potasio en los meses siguientes al de Uralkali. Durante el tercer trimestre, vimos presión sobre el precio del cloruro de potasio en varios mercados geográficos, y seguiremos monitoreando esta tendencia. Brasil se ha convertido en nuestro principal mercado y actualmente representa aproximadamente 35-40% de nuestro volumen de venta de cloruro de potasio. Sin embargo, continuaremos vendiendo en las regiones que ofrezcan la mejor combinación económica para nuestra compañía. Nuestro volumen de ventas del tercer trimestre fue sobre un 50% mayor que el del tercer trimestre de 2012. Seguimos creyendo que la demanda del mercado es el indicador más importante para evaluar el mercado del cloruro de potasio, y creemos que el nivel de demanda total de 2014 superará el de este año. Nos mantenemos confiados en los prospectos de largo plazo del mercado del cloruro de potasio.

En la última conferencia de reporte de resultados, dije que esperábamos que los menores precios del cloruro de potasio podrían tener un impacto moderado en el escenario de precios del mercado de nitrato de potasio. Esto se confirmó; el precio del nitrato de potasio se ha mantenido relativamente estable dentro del inestable e incierto mercado del cloruro de potasio. Los precios del nitrato de potasio están en el rango de US\$970 – US\$1000/MT, aproximadamente US\$40/MT menos que los precios vistos el año anterior. El mercado para fertilizantes en base a potasio libre de cloro se mantuvo sano, y por esa razón, vimos mayores volúmenes de venta en los primeros nueve meses de 2013, comparado con 2012.

En el negocio del yodo, los volúmenes de venta fueron menores a los esperados debido a que la competencia vendió mayor volumen gracias a nueva capacidad. Con limitada información pública disponible sobre nuestros competidores, no tenemos una visión clara de crecimiento de oferta en el futuro. Además de esta nueva oferta, el crecimiento de la demanda el 2013 se espera alrededor de 2%, en el límite inferior del 2-4% anticipado anteriormente. Los precios del yodo están hoy entre US\$45-US\$50/Kg, y en nuestra opinión, los recientes altos precios han impactado la demanda. Mirando hacia el futuro, aún creemos en los fundamentos detrás del mercado del yodo, y creemos que la demanda debería crecer.

En cuanto al litio, nuestros volúmenes de venta han bajado durante los primeros nueve meses de 2013 comparados con el 2012, pero los precios han subido respecto al año pasado. El aumento de precios durante las negociaciones a fin del 2012 impactaron los volúmenes durante los primeros seis meses de este año. Sin embargo, la demanda ha seguido subiendo y los consumidores aceptaron estos precios durante el tercer trimestre; nuestros volúmenes de venta en el tercer trimestre subieron cerca de un 30% por sobre el promedio de volumen de venta visto durante la primera mitad del 2013. Nuestra participación de mercado, en términos relativos, no aumentará. Creemos que este mercado es estable; el crecimiento del mercado se espera entre 5-10% el 2013 comparado con el 2012.

En Químicos industriales, los volúmenes han bajado ya que se espera que las ventas de sales solares sean aproximadamente 100 mil MT menos el 2013 que el 2012. Sin embargo, vemos interés en el mercado, y esperamos que los volúmenes de venta se recuperen el 2015; estas estimaciones se basan en negociaciones actuales. Esperamos nuevos contratos por aproximadamente 100 mil MT, pero probablemente pocos, o ninguno, durante el 2014. El pronóstico de largo plazo del mercado de sales solares, se mantiene positivo.

Recientemente, nos asociamos con una consultora líder a nivel global en un esfuerzo para reducir costos en toda la compañía. Estamos orgullosos de los resultados que logramos gracias a diversas iniciativas implementadas en todos los niveles de SQM que esperamos resulten en una reducción de costos de aproximadamente US\$50 millones el próximo año. La compañía se está moviendo en la dirección correcta reduciendo costos y mejorando su productividad.

Finalmente, nuestro plan de inversión estimado para el 2013 es US\$400 millones, menor a previas estimaciones de US\$500 millones. Hemos sido más estrictos en la revisión de lo que es necesario en términos de inversión. Además, el plan de inversiones se ha reducido consecuentemente con la baja en la inversión en proyectos mineros en Chile. Nuestra depreciación es alrededor de US\$200 millones, y nuestro costo de mantención es significativamente menor a eso. Respecto al proyecto de yodo que está en carpeta, hemos recibido aprobación medioambiental, y hemos completado las inversiones relacionadas con el agua. Podemos avanzar rápidamente con esta expansión, pero no lo haremos mientras veamos sobreoferta en el mercado.

Estamos terminando nuestro plan de inversiones para el 2014, y lo haremos público luego de la revisión y aprobación del directorio. Se anticipa que el monto será significativamente inferior que los montos vistos el 2013.

Aparte de inversiones y oportunidades relacionadas con expansiones, hemos firmado varios acuerdos con diferentes compañías que están realizando exploraciones en nuestros activos mineros en el norte de Chile. Muchos de estos acuerdos incluyen una porción del cinturón “Fierro-Óxido-Cobre-Oro” (IOCG) y pórfido de Cobre” y podrían ofrecer diverso valor en el futuro.

Lo he dicho anteriormente, y lo reitero esta mañana; en los principales mercados en los que vendemos, cloruro de potasio, nitrato de potasio, litio y yodo, esperamos que la demanda de mercado sea mayor el 2013 que el 2012. Por esta razón estamos optimistas acerca de los fundamentos de largo plazo de la compañía. Tenemos acceso a abundantes recursos naturales, y mantendremos nuestro compromiso de largo plazo en todas nuestras líneas de negocio. Nos mantenemos enfocados en maximizar márgenes y valor para nuestros accionistas.