



## SQM ANUNCIA EMISIÓN Y VENTA DE US\$450 MILLONES DE BONOS SENIOR NO GARANTIZADOS

**Santiago, Chile. 2 de mayo de 2019.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A), anunció hoy que ha acordado emitir y vender un monto principal de US\$450 millones de sus bonos senior no garantizados con vencimiento en 2029. Las notas tendrán una tasa de interés anual del 4,250% y se espera que la transacción se cierre el 7 de mayo de 2019, sujeto a las condiciones de cierre habituales.

Actualmente, SQM espera utilizar los ingresos netos de la oferta de los bonos para fines corporativos generales, incluidos los gastos de capital y la refinanciación de deuda existente.

Las notas se están vendiendo a compradores institucionales calificados en los Estados Unidos de acuerdo con la Regla 144A en virtud de la Ley de Valores de los Estados Unidos de 1933, según su enmienda (la "Ley de Valores"), y a personas fuera de los Estados Unidos de conformidad con la Regulación S bajo el Ley de Valores. Las notas no se han registrado y no se registrarán en virtud de la Ley de Valores ni de las leyes de valores de cualquier estado o de otra jurisdicción, y no se pueden ofrecer ni vender en los Estados Unidos sin el registro o la exención aplicable de los requisitos de registro de la Ley de Valores y las leyes de valores aplicables del estado u otras jurisdicciones.

Este comunicado de prensa no será una oferta para vender o la solicitud de una oferta para comprar los bonos o cualquier otro valor, ni habrá ninguna oferta, solicitud o venta de las notas o cualquier otro valor en cualquier estado u otra jurisdicción en la que tal oferta, solicitud o venta sería ilegal.

## Acerca de SQM

SQM es un operador minero integrado selectivamente en el procesamiento y comercialización de productos, abasteciendo en forma eficiente a industrias esenciales para el desarrollo humano (ej. alimentación, salud, tecnología). La cual se sustenta en 5 pilares fundamentales:

- asegurar la disponibilidad de recursos claves para sustentar los planes actuales y el crecimiento de mediano y largo plazo;
- consolidar una cultura de excelencia M1 a través de toda la organización, desde operaciones hasta áreas comerciales y de soporte;
- aumentar significativamente las ventas de nitrato en todas sus aplicaciones y asegurar consistencia con la estrategia comercial de yodo;
- maximizar los márgenes de cada una de las líneas de negocio mediante la aplicación de estrategias de pricing adecuadas; e
- implementar con éxito todos los proyectos de expansión de litio de la compañía, además de adquirir más activos de litio y potasio para generar un portafolio competitivo.

Estos pilares fundamentales son basados sobre los siguientes tres conceptos claves:

- potenciar una organización que sustente el desarrollo del plan estratégico de la compañía con foco en el desarrollo de capacidades críticas y en la aplicación de los valores corporativos de Excelencia, Integridad y Seguridad;
- desarrollar un proceso robusto de control y mitigación de riesgos para gestionar activamente el riesgo de los negocios; y
- dar un salto en nuestra gestión de stakeholders con foco en establecer mejores vínculos con la comunidad, reconstruir reputación y comunicar el aporte de SQM a Chile y el mundo.

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)

Irina Axenova 56-2-24252280 / [irina.axenova@sgm.com](mailto:irina.axenova@sgm.com)

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Pablo Pisani / [pablo.pisani@sgm.com](mailto:pablo.pisani@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, excepto en caso requerido por ley.

