



CONFERENCIA TELEFÓNICA SOBRE UTILIDADES DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2018

Santiago, Chile. 24 de mayo de 2018.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) realizó una conferencia telefónica para discutir los resultados del primer trimestre de 2018, que fueron publicados el miércoles 23 de mayo de 2018. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Publicamos nuestros resultados para los primeros tres meses del año; nuestra utilidad neta alcanzó los US\$114 millones, un aumento de más del 10% en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Nuestros resultados sólidos fueron liderados por precios más altos en todas nuestras líneas de negocio, lo que compensó los volúmenes de ventas más bajos en todas las líneas de negocio, excepto el nitrato de potasio. Para destacar algunos, los precios del yodo aumentaron en comparación con el año pasado, alcanzando los US\$23/kg, y los precios promedio del litio, que sobrepasaron las expectativas, superaron los US\$16,4/kg.

En los últimos dos años, hemos vendido más litio que nuestra capacidad nominal, lo que ha presionado nuestra producción y logística, reduciendo así nuestras existencias. Como resultado de esto, informamos volúmenes de ventas más bajos de litio durante el primer trimestre. Estos volúmenes de ventas más bajos no afectarán nuestras expectativas de aproximadamente 55.000 TM para el 2018, alrededor de un 10% más que las cantidades reportadas el año pasado.

La presión sobre los precios en el mercado del litio es el resultado de la creciente demanda, que se espera que llegue a casi 260.000 TM este año, un aumento del 20% respecto del año pasado. Dado esto, y las expectativas de litio a largo plazo, anunciamos planes para aumentar nuestra producción de litio en Chile de 48.000 TM/año (nuestra capacidad actual) a 180.000 TM/año. Esta capacidad se planifica en tres etapas, con una inversión de capital total de aproximadamente US\$525 millones. En el pasado, el mercado subestimó consistentemente el crecimiento de la demanda de litio y la industria no ha logrado aumentar el suministro debidamente. Hemos sido una figura importante en el mercado del litio durante más de 20 años y, como siempre, seguimos siendo muy diligentes en la evaluación del mercado y sus necesidades. Nuestros equipos de producción y desarrollo han podido expandir la capacidad de litio en el pasado de una manera muy eficiente. Al ejecutar este plan, tendremos la capacidad y flexibilidad para responder al crecimiento del mercado. La baja inversión de capital por tonelada, y nuestra sólida posición financiera, hacen que esta sea una inversión atractiva.

Este año, en el mercado de los nitratos, estamos en vías de alcanzar 1,5 millones de toneladas de capacidad. Como parte de este gran proyecto, esperamos procesar entre un 10 a 15% más de mineral de caliche en Nueva Victoria durante este año. Como el mayor participante en este mercado, con una cuota de mercado de aproximadamente el 50%, trabajaremos para tener los permisos y la ingeniería listos para expandir aún más nuestra capacidad si el mercado lo exige.

En SQM ocurren muchas cosas interesantes, y espero trabajar arduamente para maximizar el valor a largo plazo para todos nuestros stakeholders.

SQM

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



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 portfolio 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

Kelly O'Brien 56-2-24252074 / kelly.obrien@sgm.com

Irina Axenova 56-2-24252280 / irina.axenova@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 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.