



Para Distribución Inmediata SQM INFORMA INVERSIÓN EN ELEMENTAL MINERALS

Santiago, Chile. 1 de Septiembre de 2016.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) tiene el agrado de anunciar que suscribirá un aumento de capital por US\$20 millones en Elemental Minerals Limited (“ELM”) (Bolsa de Valores de Australia: ELM), una empresa basada en Australia cuyos principales activos comprenden varios depósitos de potasio en la República del Congo. SQM invertirá aproximadamente US\$20 millones, a cambio del 17% de la propiedad de ELM y derechos preferentes sobre aproximadamente el 20% de la producción total de potasio de ELM. El State General Reserve Fund of Oman y Summit Private Equity también suscribirá US\$20 millones y US\$10 millones, respectivamente.

ELM tiene acceso a depósitos de potasio en la República del Congo. Estudios preliminares indican que las leyes de potasio de dichos depósitos podrían estar entre las más altas del mundo y, por lo tanto, los costos de producción relacionados podrían estar entre los más bajos del mercado. Los depósitos están estratégicamente ubicados entre 18 y 35 kilómetros del puerto, que convenientemente ofrece acceso a Brasil. Adicionalmente, creemos que África, con una población aumentando, requerirá más fertilizantes, haciendo aún más importante la ubicación estratégica de este proyecto. La capacidad inicial podría rondar 2 millones de toneladas métricas, y se podría aumentar hasta 4 millones de toneladas métricas. Estudios de factibilidad definitivos para los proyectos podrían ser entregados dentro de 2 años, financiados en un 100% por el aumento de capital de US\$50 millones.

Patricio de Solminihac, Gerente General de SQM, comentó: “Como parte de nuestra estrategia de crecimiento, SQM está permanentemente buscando oportunidades para desarrollar proyectos relacionados con nuestros negocios principales, y en los que creemos que podemos agregar valor en la etapa de desarrollo y que tendremos ventajas competitivas sustentables. Estamos convencidos de que la incorporación de este proyecto a nuestro creciente portafolio brinda el potencial para oportunidades de crecimiento a largo plazo para SQM”.

Patricio de Solminihac agregó: “Los estudios iniciales indican que estos depósitos son de alta calidad y, por lo tanto, son consistentes con la posición de SQM como productor de bajo costo en todas sus principales líneas de negocio. Estos proyectos le otorgarían a SQM el acceso a potasio en el rango inferior de la curva de costos. Creemos que nuestra experiencia y conocimiento sobre el procesamiento de cloruro de potasio y nuestra infraestructura de logística ya existente, serán fundamentales para el desarrollo del proyecto de ELM. Estamos entusiasmados de trabajar con ellos, mientras continuamos estudiando estos depósitos”.

El Sr. de Solminihac concluyó diciendo, “Pese a que hemos visto problemas en el mercado del cloruro de potasio en los últimos años, creemos en los fundamentos de largo plazo de esta industria. Si bien es cierto, otros productores tienen proyectos para aumentar su capacidad, creemos que hay espacio en el mercado para un nuevo proyecto de bajo costo”.

SQM estimó que la demanda global del cloruro de potasio en 2015 alcanzó aproximadamente 57-58 millones de toneladas métricas. Esperamos que la demanda global en 2016 supere los niveles de 2015. Las ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio de la operación existente de SQM en Chile representaron aproximadamente el 25% de los ingresos de la Compañía en 2015.

Los asesores de SQM fueron, Credicorp Capital como asesor financiero; Chadbourne & Parke, Johnson, Winter & Slattery, y Emery, Mukendi, Wayfana & Associates como asesores legales; y HATCH como asesor técnico.

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 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.