



CONFERENCIA TELEFÓNICA SOBRE RESULTADOS DEL CUARTO TRIMESTRE DE 2017

Santiago, Chile. 1 de marzo de 2018.- La 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 cuarto trimestre de 2017, que fueron publicados el miércoles, 28 de febrero de 2018. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Publicamos nuestros resultados para el año; nuestra utilidad neta alcanzó los US\$428 millones, un aumento de más del 50% comparado con los US\$278 millones vistos el año anterior. Para el cuarto trimestre de 2017, reportamos utilidades netas sobre los US\$110 millones.

Nuestros resultados robustos se basaron en varios factores observados durante el año: volúmenes de ventas récord de nitrato de potasio y yodo, mayores volúmenes de ventas de sales solares y, lo que es más importante, mayores precios del litio. La excelencia y flexibilidad de nuestras operaciones, combinadas con la capacidad de respuesta de nuestros equipos de ventas y marketing, respaldaron la dinámica positiva observada en los mercados y nos permitieron capturar el crecimiento incremental.

Comenzamos 2018 con noticias muy positivas para la compañía y el mercado de litio en general, cuando anunciamos la finalización del proceso de arbitraje con Corfo y llegamos a un acuerdo que nos permite producir y vender hasta 2,2 millones de toneladas de carbonato de litio equivalente hasta 2030. Estas nuevas asignaciones de producción se obtienen con renta de arrendamiento más alta y otros costos que se aplicarán desde el momento en que entre en vigencia el acuerdo, que podría ser en marzo de 2018. Este acuerdo ha abierto nuevas oportunidades de crecimiento para la compañía y para Chile dentro de un escenario mundial de litio.

Creemos que la demanda de litio seguirá siendo alta, prevemos un crecimiento anual promedio de aproximadamente 18% en los próximos 5 años. Estimamos que el mercado necesitará al menos 50 mil toneladas por año de suministro adicional para mantener su equilibrio. Sobre esta base, aumentaremos nuestra capacidad actual de producción de carbonato de litio en el Salar del Carmen para llegar a 100.000 TM por año en 2019. Esta expansión de 52.000 TM no requerirá un aumento en los volúmenes de extracción de salmuera y la inversión total será de aproximadamente US\$170 millones. Esperamos que la materialización de la capacidad sea de aproximadamente 55.000 MT en 2018, y de unos 80.000 MT en 2019. Nuestro objetivo es mantener alrededor del 25% de la cuota de mercado en los próximos años y las posibles expansiones futuras dependerán de las condiciones del mercado. Estimamos un plazo de entrega de menos de dos años para agregar 20.000-30.000 MT adicionales de capacidad de carbonato de litio, si es necesario.

A corto plazo, luego de cerrar los contratos de negociación de precios para la primera mitad de 2018, vemos que los precios para este período son más de un 20% superiores que los precios observados en el cuarto trimestre de 2017. Eso confirma que el mercado sigue siendo estrecho y la demanda fuerte. Estimamos que la demanda total de químicos de litio podría crecer más del 20%, llegando a casi 260.000 TM en 2018. El desarrollo de vehículos eléctricos está impulsando este crecimiento y esperamos que la demanda de estos vehículos crezca anualmente en torno al 35% en los próximos 5 años, y la demanda total de productos químicos de litio en más del doble en el mismo período. A pesar de que una nueva capacidad potencial entrará en funcionamiento en la segunda mitad de 2018, esperamos que los precios promedio para ese período sean más altos que los precios observados en la segunda mitad de 2017.

Debido a nuestro continuo compromiso con el mercado del litio, avanzaremos en el desarrollo de nuestros proyectos de litio en Argentina y Australia con el objetivo de comenzar la producción en 2020 y 2021, respectivamente.

En 2018, continuaremos enfocándonos en las oportunidades de crecimiento en todas nuestras cinco líneas principales de negocios y en la finalización de las expansiones de nuestras capacidades de producción anunciadas. Esperamos ver volúmenes de ventas inferiores de cloruro de potasio en 2018 de aproximadamente un millón de toneladas

SQM

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



métricas y mantener nuestros volúmenes de ventas anuales promedio de alrededor de 900.000 toneladas métricas en los próximos años. Se espera que nuestra inversión de capital en 2018 sea de aproximadamente US\$517 millones e incluya una inversión aproximada de US\$157 millones en proyectos fuera de Chile.

Junto con nuestras utilidades robustas, también estamos orgullosos del sólido balance con el que terminamos el año. Durante 2017, pagamos aproximadamente US\$370 millones en dividendos. Al mismo tiempo, hemos podido reducir la relación NFD/EBITDA de 0,6 a 0,3, e incluso se reportaron casi US\$1.000 millones en efectivo.

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 es ser un operador minero integrado selectivamente en el procesamiento y comercialización de productos, abasteciendo en forma eficiente a industrias esenciales para el desarrollo humano, como alimentación, salud y tecnología. La cual se sustenta en 6 pilares fundamentales:

- reforzar los procesos internos que permitan asegurar los recursos clave para la sustentabilidad del negocio;
- extender operaciones lean (M1) a toda la organización para fortalecer ventaja en costos, calidad y seguridad;
- invertir en desarrollo de mercado de fertilizantes de especialidad, diferenciación de productos, gestión de canales y optimizar nuestro pricing;
- recuperar market share en yodo, buscando oportunidades de consolidación y de integración vertical, e invertir en el desarrollo de productos en yodo y nitratos para fines industriales;
- buscar activos en litio fuera de Chile dado el atractivo del mercado y aprovechar nuestras capacidades operacionales, y en potasio, invirtiendo en opciones que aseguren el acceso a materia prima para nitrato de potasio; y
- buscar oportunidades de diversificación en oro, cobre y zinc en la región, para aprovechar nuestras capacidades de operador minero y darle continuidad de negocio a nuestro programa de exploración.

Estos pilares fundamentales son basadas sobre los siguientes cuatro conceptos claves:

- construir una organización con claridad estratégica, líderes con inspiración, responsabilidad personal y valores significativos;
- desarrollar un proceso de planificación estratégica que responda a las necesidades del cliente y las tendencias de mercado, y que asegure la coordinación entre el corporativo y los negocios, y entre operaciones y comercial;
- 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 para establecer vínculos con la comunidad y comunicar el aporte de SQM a Chile y el mundo.

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