



## CONFERENCIA TELEFÓNICA SOBRE UTILIDADES DEL CUARTO TRIMESTRE DE SQM

**Santiago, Chile. 2 de marzo de 2017.-** 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 2016, que fueron publicados el 1 de marzo de 2017. 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\$278,3 millones, un aumento de 30% comparado con el año anterior. Para el cuarto trimestre de 2016, reportamos utilidades por más de US\$80 millones.

Los puntos destacados de los resultados fueron: reportamos los mayores volúmenes de ventas de yodo desde 2012, alcanzamos volúmenes de ventas de sales solares de casi 60.000 TM, y logramos volúmenes récord de ventas y precios promedio récord de litio. Además, estamos cautelosamente optimistas con la posible estabilización de los precios del cloruro de potasio, ya que vimos precios más altos en el cuarto trimestre en comparación con el tercer trimestre de 2016. En los primeros meses de este año, hemos visto que esta tendencia continúa.

Esperamos comenzar el año 2017 con el impulso del 2016, y seguiremos enfocados en desarrollar nuestras cinco líneas de negocio principales como consideremos apropiado. Mantenemos el objetivo de ampliar nuestro alcance en el mercado del nitrato de potasio, dado que vemos que el mercado de los productos solubles en agua está mostrando un crecimiento positivo. Seguimos avanzando con nuestra expansión de capacidad en el nitrato de potasio y esperamos fortalecer nuestra posición como líder del mercado en este negocio.

Confiamos en que los volúmenes de ventas de sales solares en 2017 excederán los reportados en 2016, llegando a los 70-75k MT. En el mercado del yodo, los fuertes volúmenes vistos en 2016 podrían incluso aumentar en 2017. Dado que el año 2017 nuestro foco estará en la producción de Litio, creemos que la producción de cloruro de potasio se puede ver afectada, pudiendo así caer las ventas 200-250k MT en 2017 en comparación con 2016.

Nuestro compromiso con el mercado del litio y nuestra sociedad conjunta en Argentina son sólidos. Terminaremos el estudio de factibilidad y esperamos empezar a construir en los próximos meses. Tenemos más de 100 personas trabajando actualmente en el proyecto, y esperamos invertir aproximadamente US\$100 millones este año. Deberíamos estar funcionando en 2019, con un costo que estará en el extremo inferior de la curva de costos. Estamos trabajando para más que duplicar nuestra capacidad de hidróxido de litio en Chile; este proyecto tendrá una inversión total de alrededor de US\$30 millones y debería estar funcionando a fines de año.

Junto con nuestras utilidades robustas, también estamos orgullosos del sólido balance con el que terminamos el año. Durante 2016, pagamos aproximadamente US\$400 millones en dividendos. Al mismo tiempo, hemos podido reducir la relación NFD/EBITDA de 0,74 a 0,6, reportando más de US\$800 millones en efectivo y equivalentes de efectivo a fines de 2016.

Tenemos un gran equipo de trabajo y no estaríamos donde estamos hoy sin el compromiso de los casi 5.000 empleados que tenemos en Chile y en el extranjero. Espero con ansias el 2017 y poder afrontar los retos y las oportunidades que nos hemos propuesto.

### Acerca de SQM

#### **SQM**

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



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](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:

Carolina García Huidobro / [carolina.g.huidobro@sgm.com](mailto:carolina.g.huidobro@sgm.com)

Alvaro Cifuentes / [alvaro.cifuentes@sgm.com](mailto:alvaro.cifuentes@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 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.