



2018030039495

05/03/2018 13:15 Operador: DORTIZ
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro. Inscrip: 184v

Santiago, 5 de marzo de 2018

Señor
Carlos Pavez Tolosa
Presidente
Comisión para el Mercado Financiero
Avda. Libertador Bernardo O'Higgins 1449
Presente

De nuestra consideración:

En cumplimiento a lo indicado por esa Superintendencia de Valores y Seguros, adjuntamos una copia del comunicado que publicamos el día de ayer sobre una conferencia telefónica sobre los resultados de la Compañía al 31 de diciembre de 2017, en sus versiones en español e inglés.

Saludamos muy atentamente a usted,

SOCIEDAD QUÍMICA Y MINERA DE CHILE S.A.

Patricio de Solminihac T.
Gerente General
SQM S.A.

cc: Bolsa de Comercio de Santiago (vía ebox)
Bolsa de Valores de Valparaíso
Bolsa Electrónica de Chile
Archivo

SQM
El Trovador 4285, Piso 10
Las Condes, Santiago, Chile
Tel: (56 2) 2425 2485
Fax: (56 2) 2425 2493
www.sqm.com





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 periodo 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 periodo. A pesar de que una nueva capacidad potencial entrará en funcionamiento en la segunda mitad de 2018, esperamos que los precios promedio para ese periodo 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 fie 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.



FOURTH QUARTER 2017 EARNINGS CONFERENCE CALL

Santiago, Chile. March 1, 2018.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) held a conference call to discuss the fourth quarter 2017 results, which were published on February 28, 2018. The following items were discussed by executive management as part of the conference call:

We posted our results for the year; our net income reached US\$428 million, an increase of over 50% when compared to US\$278 million seen the year before. For the fourth quarter 2017, we reported earnings of over US\$110 million.

Our strong results were based on several factors seen during the year: record sales volumes in potassium nitrate and iodine, higher solar salts sales volumes, and most importantly, higher lithium prices. Excellence and flexibility of our operations, combined with the responsiveness of our sales and marketing teams, supported the positive dynamics seen in the markets, allowed us to capture the incremental growth.

We started 2018 with very positive news for the company and the broader lithium market, when we announced the termination of the arbitration process with Corfo, and reaching an agreement allowing us to produce and sell up to 2.2 million tons of lithium carbonate equivalent through 2030. These new production allowance comes at higher lease payments and other costs which will be applied from the moment the agreement becomes effective, that could be as earlier as in March 2018. This agreement has opened up new growth opportunities for the company and Chile on a global lithium arena.

We believe that lithium demand will remain strong, we foresee an average annual growth of approximately 18% in the next 5 years. We estimate that the market will need at least 50 thousand tons per year of additional supply to maintain its equilibrium. Based on that, we will be increasing our current lithium carbonate production capacity in the Salar del Carmen to reach 100,000 MT per year in 2019. This expansion of 52,000 MT will not require an increase in brine extraction volumes and the total investment will be approximately US\$170 million. We expect the capacity realization to be around 55,000 MT in 2018, and approximately 80,000 MT in 2019. Our goal is to maintain around 25% market share over the next few years and potential future expansions will depend on the market conditions. We estimate a lead time of less than two years to add additional 20,000-30,000 MT of lithium carbonate capacity if required.

In short-term, having already closed price negotiation contracts for the first half of 2018, we see that the prices for this period are more than 20% higher than the prices seen in the fourth quarter of 2017. That confirms that the market remains tight and the demand strong. We estimate that the total lithium chemicals demand could grow over 20%, reaching almost 260,000 MT in 2018. The development of electric vehicles is driving this growth and we expect EVs demand to grow around 35% per annum in the next 5 years, and the total demand of lithium chemicals to more than double in the same period. Despite a potential new capacity coming on line at the second half of 2018, we expect average prices for that period to be higher than the prices seen in the second half of 2017.

Because of our continued commitment to the lithium market, we will progress with the development of our lithium projects in Argentina and Australia with the objective to start production in 2020 and 2021 respectively.

In 2018, we will continue to focus on growth opportunities in all of our five core business lines, and the completion of the expansions of our announced production capacities. We expect to see lower sales volumes of potassium chloride in 2018 of approximately one million MT and to maintain our annual average sales volumes around 900,000 MT in the next years. Our capital expenditure in 2018 is expected to be around US\$517 million and will include approximately US\$157 million investment in projects outside Chile.

Along with our strong earnings, we are also proud of the strong balance sheet with which we finished the year. During 2017, we paid approximately US\$370 million in dividends. At the same time, we were able to reduce the NFD/EBITDA ratio to 0.3 from 0.6, and reported almost US\$1 billion in cash.

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



About SQM

SQM is an integrated producer and distributor of lithium, iodine, specialty plant nutrients, potassium-related fertilizers and industrial chemicals. Its products are based on the development of high quality natural resources that allow the Company to be a leader in costs, supported by a specialized international network with sales in over 110 countries.

SQM's business strategy is to be a mining operator that selectively integrates the production and sales of products to industries essential for human development, such as food, health and technology. The strategy is built on the following six principles:

- strengthen internal processes to ensure access to key resources required for the sustainability of the business;
- extend lean operations (M1) to the entire organization to strengthen our cost position, increase quality and ensure safety;
- invest in the development of a specialty fertilizer market, including product differentiation, sales channel management and price optimization;
- recover the iodine market share, seek consolidation and vertical integration opportunities; invest in the development of industrial nitrate applications;
- search and invest in lithium and potassium assets outside of Chile to leverage our operational capabilities, take advantage of the current lithium market appeal and ensure access to raw materials for our potassium nitrate production; and
- seek diversification opportunities in gold, copper and zinc projects in the region to leverage our mining operating capabilities and provide business continuity to our exploration program.

The business strategy's principles are based on the following four concepts:

- build an organization with strategic clarity, inspirational leaders, responsible personnel and strong values;
- develop a strategic planning process that responds to the needs of our customers and market trends, while ensuring coordination between all segments of the business, including sales and operations;
- develop a robust risk control and mitigation process to actively manage business risk; and
- improve our stakeholder management to establish links with the community and communicate to Chile and worldwide our contribution to industries essential for human development.

For further information, contact:

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

For media inquiries, contact:

Carolina García Huidobro / carolina.g.huidobro@sqm.com

Alvaro Cifuentes / alvaro.cifuentes@sqm.com

Tamara Rebolledo / tamara.rebolledo@sqm.com (Northern Region)

Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements

This news release contains "forward-looking statements" within the meaning of the safe harbor provisions of the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Forward-looking statements can be identified by words such as: "anticipate," "plan," "believe," "estimate," "expect," "strategy," "should," "will" and similar references to future periods. Examples of forward-looking statements include, among others, statements we make concerning the Company's business outlook, future economic performance, anticipated profitability, revenues, expenses, or other financial items, anticipated cost synergies and product or service line growth.

Forward-looking statements are neither historical facts nor assurances of future performance. Instead, they are estimates that reflect the best judgment of SQM management based on currently available information. Because forward-looking statements relate to the future, they involve a number of risks, uncertainties and other factors that are outside of our control and could cause actual results to differ materially from those stated in such statements. Therefore, you should not rely on any of these forward-looking statements. Readers are referred to the documents filed by SQM with the United States Securities and Exchange Commission, specifically the most recent annual report on Form 20-F, which identifies important risk factors that could cause actual results to differ from those contained in the forward-looking statements. All forward-looking statements are based on information available to SQM on the date hereof and SQM assumes no obligation to update such statements, whether as a result of new information, future developments or otherwise.