



2018050093036

24/05/2018 12:05 Operador: DORTIZ
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro. Inscrip: 184v

Santiago, 24 de mayo de 2018

Señor
Joaquín Cortez Huerta
Presidente
Comisión para el Mercado Financiero
Avda. Libertador Bernardo O'Higgins 1449
Presente

De nuestra consideración:

En cumplimiento a lo indicado por esa Comisión, adjuntamos las copias de comunicados que publicamos el día de ayer sobre: (1) los resultados de la Compañía al 31 de marzo de 2018, (2) pago dividendo, y (3) menor producción de potasio en sus versiones en español e inglés.

Saludamos muy atentamente a usted,

SOCIEDAD QUÍMICA Y MINERA DE CHILE S.A.

Patricio de Solminihaq 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



Para Distribución Inmediata

SQM INFORMA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2018

Puntos destacados

- SQM informó utilidades⁽¹⁾ por US\$113,8 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2018, un 10% mayor que el mismo periodo del año 2017.
- Durante los primeros tres meses del año 2018, los ingresos alcanzaron los US\$518,7 millones.
- El margen de EBITDA⁽²⁾ para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2018, fue de aproximadamente 42,9%.
- Las ganancias por ADR totalizaron US\$0,43 para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2018.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 24 de mayo, a las 12:00pm en NY (12:00 pm en Chile).

Participantes en EE.UU.: 1-855-238-1018

Participantes fuera de EE.UU.: 1-412-542-4107

Webcast: <https://services.choruscall.com/links/sqm180524.html>

Santiago, Chile. 23 de mayo de 2018.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **utilidades para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018** por US\$113,8 millones (US\$0,43 por ADR), un aumento respecto a los US\$103,2 millones (US\$0,39 por ADR) reportados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2017. El **margen bruto**⁽³⁾ alcanzó US\$192,7 millones (37,1% de los ingresos) para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2018, superando los US\$177,9 millones (34,3% de los ingresos) registrados en igual periodo de 2017. Los **ingresos** totalizaron US\$518,7 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018, un aumento de 0,03% en comparación a los US\$518,6 millones reportados para el mismo periodo de 2017.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, afirmó: "Nuestros resultados para los primeros tres meses del año 2018 fueron positivos; el rendimiento observado en nuestras principales líneas de negocio fue sólido. El mercado de litio y sus precios continúan excediendo las expectativas. En la línea de negocio del cloruro de potasio y el sulfato de potasio, los volúmenes de ventas fueron significativamente más bajos y, como se indicó anteriormente, este año deberían ser inferiores a un millón de toneladas métricas. A medida que crece la demanda de cloruro de potasio y nitrato de potasio, los precios en nuestras líneas de negocio de fertilizantes aumentaron en comparación con los precios promedio reportados durante el cuarto trimestre de 2017. Una tendencia que esperamos que continúe durante el resto del 2018. En el mercado de la Nutrición Vegetal de Especialidad, los volúmenes de ventas fueron más altos que aquellos informados durante el primer trimestre del año pasado, como resultado del crecimiento continuo de la demanda y el suministro limitado de la competencia. Estamos en vías de obtener nuestra nueva capacidad y, este año, esperamos alcanzar una capacidad de nitratos de 1,5 millones de toneladas. Como parte de este gran proyecto, durante este año esperamos procesar entre un 10 a 15% más de mineral de caliche en Nueva Victoria. Como el mayor participante en este mercado, con una cuota de mercado de aproximadamente 50%, trabajaremos para tener los permisos y la ingeniería listos a fin de expandir aún más nuestra capacidad si el mercado así lo exige."

"Nos complace ver la tendencia positiva de los precios en el mercado del yodo, donde los precios promedio fueron significativamente más altos durante el primer trimestre de 2018 que los precios vistos durante el mismo periodo el año pasado. El volumen de ventas alcanzó las 3.200 TM y creemos que podremos vender aproximadamente 13.000 TM este año. Para fines de este año, nuestra expansión en el yodo también alcanzará las 14.000 TM de capacidad".

"En el mercado del litio, la demanda continúa creciendo a niveles récord y en 2018 este crecimiento de la demanda total del mercado debería ser superior al 20% respecto al año pasado. Durante los primeros tres meses de este año, los precios promedio superaron los USD 16.000/TM debido a un equilibrio ajustado en la oferta y la demanda. Creemos que esta presión sobre los precios continuará a lo largo de la primera mitad del año".

El gerente general de SQM agregó: "Dado el crecimiento de la demanda de litio, planeamos aumentar nuestra capacidad en Chile en tres etapas diferentes y continuar con el desarrollo de nuestros proyectos en Argentina y en Australia. Como se informó anteriormente, durante 2018 en Chile, hemos estado trabajando para ampliar nuestra producción de 48.000 a 70.000 TM, con una inversión de capital total de US\$75 millones. Esperamos que esta capacidad adicional de 22.000 TM esté operativa para fines de este año. La segunda etapa de la expansión en el Salar de Atacama, en la que aumentaremos la producción de 70.000 a 120.000 TM (anteriormente 100.000 TM), se completará en los próximos 18 meses con una inversión total de US\$200 millones. Finalmente, agregaremos 60.000 toneladas métricas adicionales de capacidad a nuestras operaciones, con una inversión de alrededor de US\$250 millones para aumentar nuestra capacidad de 120.000 TM a 180.000 TM. Esperamos que esta tercera etapa esté en línea a principios de 2021. Creemos que, con una demanda que crecerá cerca del 20% este año y el próximo, el mercado podrá absorber este suministro adicional. Sin embargo, reiteramos que estamos revisando constantemente las condiciones del mercado, y que nuestra estrategia es tener la capacidad instalada para reaccionar a la demanda del mercado."

Análisis de segmentos

Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de la línea de negocio de NVE para los tres meses que terminaron el 31 de marzo de 2018, totalizaron US\$187,9 millones, un aumento del 36,3% respecto a los US\$137,8 millones registrados durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2017.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Volúmenes Totales NVE	Mton	246,5	186,0	60,5	32,5%
Nitrato de sodio	Mton	8,5	5,5	3,0	54,2%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	163,1	116,8	46,4	39,7%
Mezclas de especialidad	Mton	39,6	33,3	6,3	18,8%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	35,3	30,4	4,9	16,0%
Ingresos NVE	MMUS\$	187,9	137,8	50,1	36,3%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad.

Los ingresos del primer trimestre en la línea de negocios de la nutrición vegetal de especialidad fueron más altos en comparación con el primer trimestre de 2017 como resultado de los mayores volúmenes de ventas, los cuales aumentaron un 32,5% en comparación con el mismo período del año anterior. Además de los mayores volúmenes, los precios promedio fueron un 4,2% más altos que los precios informados durante el cuarto trimestre del año pasado.

Creemos que el mercado del nitrato de potasio crecerá al menos un 5% este año y seguimos confiando en el futuro de los mercados de nitrato de potasio y fertilizantes de especialidad. Según lo prometido, invertimos en el desarrollo de este mercado y, la semana pasada, anunciamos que hemos emprendido una empresa conjunta con Pavoni, el líder del mercado en Sicilia y uno de los mayores productores de fertilizantes de especialidad de Italia. Creemos que nuestra experiencia global y nuestra capacidad de producción de nitrato de potasio, junto con el conocimiento local de Pavoni, centrado en la nutrición de las plantas, nos permitirá liderar la industria de fertilizantes agrícolas de especialidad en Italia.

El **margen bruto** del segmento de NVE representó aproximadamente un 19% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018.⁽⁴⁾

Yodo y sus derivados

Los ingresos de yodo y derivados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018 fueron de US\$74,7 millones, experimentando un aumento del 13,2% respecto a los US\$66,0 millones generados en el mismo período de 2017.

Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Yodo y Derivados	Mton	3,2	3,4	-0,2	-5,3%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	74,7	66,0	8,7	13,2%

Los mayores ingresos, correspondientes al yodo, fueron el resultado de precios más altos en el primer trimestre de 2018 comparado con el primer trimestre de 2017. En los primeros tres meses de este año, vimos una tendencia al alza en el precio del yodo, con precios promedio que alcanzaron aproximadamente los US\$23/kilogramo.

El volumen de ventas durante los primeros tres meses de 2018 alcanzó las 3.200 TM, aproximadamente un 5,3% más bajo que el volumen de ventas observado durante el primer trimestre de 2017. Creemos que los volúmenes de ventas llegarán a las 13.000 TM este año.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 11% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018.

Litio y sus derivados

Los ingresos por ventas de litio y derivados totalizaron US\$164,2 millones durante los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2018, un aumento del 12,1% respecto a los US\$146,4 millones para 2017.

Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Litio y Derivados	Mton	10,0	12,3	-2,3	-18,5%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	164,2	146,4	17,8	12,1%

El crecimiento de la demanda en el mercado del litio sigue siendo fuerte y esperamos que supere el 20% durante 2018, principalmente impulsado por un 54% de crecimiento de la demanda de baterías para vehículos eléctricos. Durante el primer trimestre, el suministro no mantuvo el mismo ritmo y, por lo tanto, las condiciones del mercado se mantuvieron herméticas y los precios aumentaron significativamente durante los primeros tres meses del año, totalizando un promedio de aproximadamente US\$16.400/TM.

Dada la fuerte demanda, trabajaremos para aumentar nuestra capacidad total de 48.000 TM a 180.000 TM en los próximos tres años, invirtiendo un total de US\$525 millones en Chile, principalmente en planes de productos químicos en Antofagasta. La primera etapa de esta inversión, US\$75 millones, aumentará nuestra capacidad de 48.000 TM/año a 70.000 TM/año durante este año. Como resultado, creemos que nuestros volúmenes de ventas de 2018 en la línea de negocios deberían alcanzar aproximadamente las 55.000 TM a medida que aumentamos la producción actual. Estos volúmenes de ventas adicionales deberían observarse durante el segundo semestre de 2018.

El 10 de abril de 2018, la nueva estructura de renta de arrendamiento, como se describe en nuestro acuerdo conciliatorio con CORFO, entró en vigencia.

El **margen bruto** del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 61% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018.

Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (MOP & SOP)

Los ingresos por ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018 totalizaron US\$52,2 millones, una disminución del 51,6% respecto a los US\$108,0 millones informados para igual período de 2017.

Volúmenes de venta e ingresos por Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	163,0	395,1	-232,2	-58,8%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	52,2	108,0	-55,8	-51,6%

Los ingresos en la línea de negocio del cloruro de potasio y del sulfato de potasio se vieron afectados por menores volúmenes de ventas durante los primeros tres meses de 2018, los que disminuyeron un 58,8% en comparación con el primer trimestre del año pasado. Estos menores volúmenes de ventas siguen la misma tendencia que vimos durante el segundo semestre de 2017, cuando comenzamos a enfocar nuestros esfuerzos en el Salar de Atacama para

aumentar la producción de litio. Creemos que el volumen total de ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio será inferior a 1 millón TM durante 2018.

Los precios promedio en esta línea de negocio aumentaron sobre 15% durante el primer trimestre de 2018 en comparación con el mismo período del año anterior. Este aumento es el resultado de una mayor demanda en el mercado del cloruro de potasio.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 4% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018.

Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2018 alcanzaron US\$29,5 millones, una disminución del 43,1% respecto a los US\$51,8 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2017.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Industrial Nitrates	Th. MT	36,4	64,7	-28,3	-43,8%
Industrial Chemicals Revenues	MUS\$	29,5	51,8	-22,3	-43,1%

Los ingresos en la línea de negocio de productos químicos industriales aumentaron como resultado de menores volúmenes de ventas. Durante el primer trimestre de 2017, vendimos aproximadamente 45.000 TM de sales solares, en comparación con las 15.000 TM vendidas durante el primer trimestre de este año. Esperamos que nuestros volúmenes de ventas totales de sales solares en 2018 sean de alrededor de 50.000 TM.

El **margen bruto** del segmento de químicos industriales representó aproximadamente un 4% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018.

Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por venta de otros fertilizantes *commodity* y de otros ingresos, alcanzaron US\$10,2 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018, lo que indica un aumento al comparar con los US\$8,6 millones del mismo período de 2017.

Otra Información

El 17 de mayo de 2018, Nutrien Ltd., accionista de SQM, informó que Tianqi Lithium acordó comprar 62.556.568 de sus acciones de la Serie A por un monto de \$65 por acción en efectivo.

Información Financiera

Costo de Ventas

El costo de ventas, excluyendo la depreciación, alcanzó US\$271,2 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018, una disminución de 3,2% respecto a los US\$280,0 millones informados para el mismo período de 2017.

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$25,2 millones (4,9% de los ingresos) para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018, comparados con los US\$22,2 millones (4,3% de los ingresos) reportados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2017.

Indicadores Financieros

Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018 fueron de US\$8,0 millones, comparados con los US\$10,3 millones reportados para igual período de 2017.

Gastos por Impuesto a la Renta

Durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$47,3 millones, representando una tasa impositiva efectiva de 29,3%, y se comparan con gastos por impuesto a la renta de US\$43,3 millones durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2017. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 25,5% durante 2017, y fue incrementada a 27,0% durante 2018.

Otros

EBITDA

El EBITDA fue de US\$222,4 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018 (margen de EBITDA de 42,9%), comparado con los US\$216,3 millones registrados durante el mismo período de 2017 (margen de EBITDA de 41,7%).

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos.
- 3) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 4) Una porción significativa del costo de ventas de SQM corresponde a costos relacionados con procesos de producción compartidos (minería, lixiviación, etc.), los que se distribuyen entre los diferentes productos finales. Para estimar el margen bruto por línea de negocio en ambos períodos cubiertos por el presente informe, la Compañía utilizó criterios similares para asignar los costos compartidos entre las diferentes áreas de negocio. Esta distribución de margen bruto debe ser utilizado solamente a modo de referencia como una aproximación general de los márgenes por línea de negocio.

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@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.

Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 31 de mar 2018</i>	<i>Al 31 de dic 2017</i>
Activos corrientes totales	2.478,3	2.466,3
Efectivo y equivalente al efectivo	575,1	630,4
Otros activos financieros corriente	416,0	367,0
Cuentas por Cobrar (1)	479,4	506,0
Existencias	923,7	902,1
Otros	84,1	60,8
Activos no corrientes totales	1.845,3	1.830,0
Otros activos financieros no corrientes	50,6	42,9
Inversiones Empresas Relacionadas	153,1	146,4
Propiedad, planta y equipos	1.442,3	1.437,2
Otros activos no corrientes	199,4	203,5
Total Activos	4.323,6	4.296,2
Pasivos corrientes total	769,5	748,0
Otros pasivos financieros corrientes	135,9	220,3
Otros	633,6	527,7
Total pasivos no corrientes	1.301,2	1.300,7
Otros pasivos financieros no corrientes	1.038,0	1.031,5
Otros	263,2	269,2
Patrimonio antes de interés minoritario	2.193,3	2.187,8
Interés Minoritario	59,7	59,6
Total Patrimonio	2.253,0	2.247,5
Total Pasivos y Patrimonio	4.323,6	4.296,2
Liquidez (2)	3,2	3,3

(1) Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corriente + Cuentas por cobrar a EERR, corriente

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estado de Resultados				
<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Primer trimestre</i>		<i>Acumulado al 31 de marzo</i>	
	2018	2017	2018	2017
Ingresos	518,7	518,6	518,7	518,6
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	187,9	137,8	187,9	137,8
Yodo y Derivados	74,7	66,0	74,7	66,0
Litio y Derivados	164,2	146,4	164,2	146,4
Químicos Industriales	29,5	51,8	29,5	51,8
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	52,2	108,0	52,2	108,0
Otros Ingresos	10,2	8,6	10,2	8,6
Costo de Ventas	(271,2)	(280,0)	(271,2)	(280,0)
Depreciación y amortización (2)	(54,9)	(60,6)	(54,9)	(60,6)
Margen Bruto	192,7	177,9	192,7	177,9
Gastos Administración	(25,2)	(22,2)	(25,2)	(22,2)
Costos Financieros	(12,7)	(12,6)	(12,7)	(12,6)
Ingresos Financieros	4,7	2,4	4,7	2,4
Diferencia de cambio	(0,5)	1,7	(0,5)	1,7
Otros	2,2	(0,8)	2,2	(0,8)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	161,2	146,3	161,2	146,3
Impuesto a la Renta	(47,3)	(43,3)	(47,3)	(43,3)
Resultado antes de interés minoritario	113,9	103,0	113,9	103,0
Interés minoritario	(0,1)	0,2	(0,1)	0,2
Resultado del ejercicio	113,8	103,2	113,8	103,2
Utilidad por acción (US\$)	0,43	0,39	0,43	0,39

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad



For Immediate Release
SQM REPORTS EARNINGS FOR THE FIRST QUARTER OF 2018

Highlights

- SQM reported net income⁽¹⁾ for the three months ended March 31, 2018 of US\$113.8 million, 10% higher than in same period of 2017.
- First quarter 2018 revenues were US\$518.7 million
- EBITDA⁽²⁾ margin for the first three months of 2018 reached 42.9%.
- Earnings per ADR totaled US\$0.43 for the three months ended March 31, 2018.
- SQM will hold a conference call to discuss these results on Thursday, May 24, at 12:00pm ET (12:00pm Chile time).

Participant Dial-In (Toll Free): 1-855-238-1018

Participant International Dial-In: 1-412-542-4107

Webcast: <https://services.choruscall.com/links/sqm180524.html>

Santiago, Chile. May 23, 2018.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) reported **earnings today for the three months ended March 31, 2018** of US\$113.8 million (US\$0.43 per ADR), an increase from US\$103.2 million (US\$0.39 per ADR) reported for the three months ended March 31, 2017. **Gross profit⁽³⁾** reached US\$192.7 million (37.1% of revenues) for the three months ended March 31, 2018, higher than US\$177.9 million (34.3% of revenues) recorded for the three months ended March 31, 2017. **Revenues** totaled US\$518.7 million for the three months ended March 31, 2018, representing a slight increase of 0.03% compared to US\$518.6 million reported for the three months ended March 31, 2017.

SQM's Chief Executive Officer, Patricio de Solminihac, stated, "Our results for the first three months of the 2018, were positive, the performance seen in our main business lines was strong. The lithium market and lithium prices continue to exceed expectations. In the potassium chloride and potassium sulfate business line, sales volumes were significantly lower, and as indicated before, should be lower than one million metric tons this year. As demand for potassium chloride and potassium nitrate grows, average prices in both of our fertilizer business lines increased compared to average prices reported during the fourth quarter of 2017. A trend we expect to continue during the remainder of 2018. In the SPN market, sales volumes were higher than what we reported during the first quarter of last year as a result of continued demand growth and limited supply from competitors. We are on track to reach 1.5 million tons of nitrates capacity this year. We expect to process about 10-15% more caliche ore this year in Nueva Victoria as part of this major project. As the largest player in this market, with about 50% market share, we will work to have the permits and engineering ready to further expand our capacity if the market demands it."

"We were pleased to see a positive pricing trend in the iodine market, and average prices were significantly higher during the first quarter of 2018 than prices seen during the same period last year. Sales volumes reached 3,200 MT, and we believe we will be able to sell approximately 13,000 MT this year. Our iodine expansion is also on target to reach 14,000 MT of capacity by the end of this year."

"In the lithium market, demand continues to grow at record rates, and total market demand should be over 20% more in 2018 than seen last year. Average prices during the first three months of this year surpassed

SQM

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



US\$16,000/MT given a tight supply and demand balance. We believe that this price pressure will continue throughout the first half of the year."

Mr. De Solminihac continued by saying, "Given this lithium demand growth, we plan to increase our capacity in Chile in three different stages and continue with the developments of our projects in Argentina and in Australia. As previously disclosed, during 2018 in Chile, we have been working to expand our production from 48,000 to 70,000 MT, with a total capex of US\$75 million. We expect this additional 22,000 MT of capacity to be operating by the end of this year. The second stage of the expansion in the Salar de Atacama, in which we will increase production from 70,000 to 120,000 MT (previously 100,000 MT), will be completed in the next 18 months with a total investment of US\$200 million. Finally, we will add an additional 60,000 metric tons of capacity to our operations, investing around US\$250 million to increase our capacity from 120,000 MT to 180,000 MT. We expect this third stage to be online by early 2021. We believe that with demand growing close to 20% this year and next year, the market will be able to absorb this additional supply. However, we reiterate that we are constantly reviewing market conditions; our strategy is to have the installed capacity to react to the market demand."

Segment Analysis

Specialty Plant Nutrition (SPN)

Revenues from the SPN business line for the three months ended March 31, 2018 totaled US\$187.9 million, an increase of 36.3% compared to US\$137.8 million reported for the three months ended March 31, 2017.

Specialty Plant Nutrition Sales Volumes and Revenues:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Specialty Plant Nutrition Total Volumes	Th. MT	246.5	186.0	60.5	32.5%
Sodium Nitrate	Th. MT	8.5	5.5	3.0	54.2%
Potassium Nitrate and Sodium Potassium Nitrate	Th. MT	163.1	116.8	46.4	39.7%
Specialty Blends	Th. MT	39.6	33.3	6.3	18.8%
Other specialty plant nutrients (*)	Th. MT	35.3	30.4	4.9	16.0%
Specialty Plant Nutrition Revenues	MUS\$	187.9	137.8	50.1	36.3%

*Includes trading of other specialty fertilizers.

First quarter revenues in the specialty plant nutrition business line were higher when compared to the first quarter 2017 as a result of higher sales volumes, which increased 32.5% when compared to the same period last year. In addition to higher volumes, average prices were 4.2% higher than prices reported during the fourth quarter last year.

We believe the potassium nitrate market will grow at least 5% this year, and we remain confident in the future of the potassium nitrate and specialty fertilizer markets. As promised, we have invested in the development of this market, and last week, we announced that we have embarked on a joint venture with Pavoni, the market leader in Sicily and one of the largest specialty fertilizer players in Italy. We believe that our global expertise and potassium nitrate production capacity, combined with Pavoni's local know-how focusing on plant nutrition will allow us to lead the precision farming fertilizer industry in Italy.

SPN **gross profit**⁽⁴⁾ accounted for approximately 19% of SQM's consolidated gross profit for the three months ended March 31, 2018.

Iodine and Derivatives

Revenues from sales of iodine and derivatives during the three months ended March 31, 2018 were US\$74.7 million, an increase of 13.2% compared to US\$66.0 million generated for the three months ended March 31, 2017.

Iodine and Derivative Sales Volumes and Revenues:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Iodine and Derivatives	Th. MT	3.2	3.4	-0.2	-5.3%
Iodine and Derivatives Revenues	MUS\$	74.7	66.0	8.7	13.2%

Higher iodine revenues were the result of higher prices in the first quarter 2018 compared to the first quarter 2017. In the first three months this year, we saw an upward trend in iodine pricing with average prices rising to approximately US\$23/kilogram.

Our sales volumes during the first three months of 2018 totaled 3,200 MT, 5.3% lower than sales volumes seen during first quarter 2017. We believe sales volumes this year will reach 13,000 MT.

Gross profit for the Iodine and Derivatives segment accounted for approximately 11% of SQM's consolidated gross profit for the three months ended March 31, 2018.

Lithium and Derivatives

Revenues from sales of lithium and derivatives totaled US\$164.2 million during the three months ended March 31, 2018, an increase of 12.1% compared to US\$146.4 million for the three months ended March 31, 2017.

Lithium and Derivatives Sales Volumes and Revenues:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Lithium and Derivatives	Th. MT	10.0	12.3	-2.3	-18.5%
Lithium and Derivatives Revenues	MUS\$	164.2	146.4	17.8	12.1%

Demand growth in the lithium market continues to be strong, and we expect it to surpass 20% during 2018, mainly driven by a 54% growth in the battery market for electric vehicles. . During the first quarter, supply did not keep the same pace, and therefore market conditions remained tight and prices increased significantly during the first three months of year, totaling an average of approximately US\$16,400/MT.

Given the strong demand, we will work to increase our total capacity from 48,000MT to 180,000 MT in the next three years, investing a total of US\$525 million in Chile, mainly in chemical plants in Antofagasta. The first stage of this investment, US\$75 million, will bring our capacity from 48,000 MT/year to 70,000 MT/year this year. As a result, we believe our 2018 sales volumes in the business line should reach approximately 55,000 MT as we ramp up the current production. These additional sales volumes should be seen during the second half of 2018.

On April 10, 2018, the new lease payment structure as described in our conciliation agreement with CORFO became effective.

Gross profit for the Lithium and Derivatives segment accounted for approximately 61% of SQM's consolidated gross profit for the three months ended March 31, 2018.

Potassium: Potassium Chloride & Potassium Sulfate (MOP & SOP)

Potassium chloride and potassium sulfate revenues for the three months ended March 31, 2018 totaled US\$52.2 million, a 51.6% decrease compared to the US\$108.0 million reported for the three months ended March 31, 2017.

Potassium Chloride & Potassium Sulfate Sales Volumes and Revenues:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Potassium Chloride and Potassium Sulfate	Th. MT	163.0	395.1	-232.2	-58.8%
Potassium Chloride and Potassium Sulfate Revenues	MUS\$	52.2	108.0	-55.8	-51.6%

Revenues in the potassium chloride and potassium sulfate business line were impacted by lower sales volumes during the first three months of 2018, which decreased 58.8% compared to the first quarter last year. These lower sales volumes follow the same trend we saw during the second half of 2017, as we began to focus our efforts in the Salar de Atacama on increasing lithium production. We believe that total potassium chloride and potassium sulfate sales volumes will be under 1 million MT during 2018.

Average prices in this business line increased over 15% during the first quarter 2018 when compared to the same period last year. This increase is a result of increased demand in the potassium chloride market.

Gross profit for potassium chloride and potassium sulfate accounted for approximately 4% of SQM's consolidated gross profit for the three months ended March 31, 2018.

Industrial Chemicals

Industrial chemicals revenues for the three months ended March 31, 2018 amounted to US\$29.5 million, a 43.1% decrease compared to US\$51.8 million for the three months ended March 31, 2017.

Industrial Chemicals Sales Volumes and Revenues:

		3M2018	3M2017	2018/2017	
Industrial Nitrates	Th. MT	36.4	64.7	-28.3	-43.8%
Industrial Chemicals Revenues	MUS\$	29.5	51.8	-22.3	-43.1%

Revenues in the industrial chemicals business line decreased as a result of lower sales volumes. During the first quarter 2017, we sold approximately 45,000 MT of solar salts, compared to 15,000 MT during the first quarter of this year. We expect our total sales volumes of solar salts in 2018 to be around 50,000 MT.

Gross profit for the Industrial Chemicals segment accounted for approximately 4% of SQM's consolidated gross profit for the three months ended March 31, 2018.

Other Commodity Fertilizers & Other Income

Revenues from sales of other commodity fertilizers and other income reached US\$10.2 million for the three months ended March 31, 2018, an increase compared to US\$8.6 million for the three months ended March 31, 2017.

Other Information

On May 17, 2018, Nutrien Ltd., a shareholder of SQM, reported that Tianqi Lithium has agreed to purchase 62,556,568 of its Series A shares for consideration of \$65 per share in cash.

Financial Information

Cost of Goods Sold

Cost of goods sold, excluding depreciation, amounted to US\$271.2 million for the three months ended March 31, 2018, a decrease of 3.2% compared to US\$280.0 million for the same period in 2017.

Administrative Expenses

Administrative expenses totaled US\$25.2 million (4.9% of revenues) for the three months ended March 31, 2018, compared to US\$22.2 million (4.3% of revenues) for the three months ended March 31, 2017.

Financial Indicators

Net Financial Expenses

Net financial expenses for the three months ended March 31, 2018 were US\$8.0 million, compared to US\$10.3 million for the three months ended March 31, 2017.

Income Tax Expense

For the three months ended March 31, 2018, the income tax expense reached US\$47.3 million, representing an effective tax rate of 29.3%, compared to an income tax expense of US\$43.3 million during the three months ended March 31, 2017. The Chilean corporate tax rate was 25.5% during 2017 and increased to 27.0% in 2018.

EBITDA

EBITDA for the three months ended March 31, 2018 was US\$222.4 million (EBITDA margin of 42.9%), compared to US\$216.3 million for the three months ended March 31, 2017 (EBITDA margin of 41.7%).

Notes:

- 1) Net income refers to the comprehensive income attributable to controlling interests.
- 2) $\text{EBITDA} = \text{gross profit} - \text{administrative expenses} + \text{depreciation and amortization}$. $\text{EBITDA margin} = \text{EBITDA} / \text{revenues}$.
- 3) Gross profit corresponds to consolidated revenues less total costs, including depreciation and amortization and excluding administrative expenses.
- 4) A significant portion of SQM's costs of goods sold are costs related to common productive processes (mining, crushing, leaching, etc.) which are distributed among the different final products. To estimate gross profit by business line in both periods covered by this report, the Company employed similar criteria on the allocation of common costs to the different business areas. This gross profit distribution should be used only as a general and approximated reference of the margins by business line.

About SQM

SQM's business strategy is to be a global company, with people committed to excellence, dedicated to the extraction of minerals and selectively integrated in the production and sale of products for the industries essential for human development (e.g. food, health, technology). This strategy was built on the following five principles:

- ensure availability of key resources required to support current goals and medium and long-term growth of the business;
- consolidate a culture of lean operations (M1 excellence) through the entire organization, including operations, sales and support areas;
- significantly increase nitrate sales in all its applications and ensure consistency with iodine commercial strategy;
- maximize the margins of each business line through appropriate pricing strategy;
- successfully develop and implement all lithium expansion projects of the Company, acquire more lithium and potassium assets to generate a competitive portfolio.

These principles are based on the following key concepts:

- strengthen the organizational structure to supports the development of the Company's strategic plan, focusing on the development of critical capabilities and the application of the corporate values of Excellence, Integrity and Safety;
- develop a robust risk control and mitigation process to actively manage business risk;
- 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.

Balance Sheet

<i>(US\$ Millions)</i>	<i>As of Mar. 31, 2018</i>	<i>As of Dec. 31, 2017</i>
Total Current Assets	2,478.3	2,466.3
Cash and cash equivalents	575.1	630.4
Other current financial assets	416.0	367.0
Accounts receivable (1)	479.4	506.0
Inventory	923.7	902.1
Others	84.1	60.8
Total Non-current Assets	1,845.3	1,830.0
Other non-current financial assets	50.6	42.9
Investments in related companies	153.1	146.4
Property, plant and equipment	1,442.3	1,437.2
Other Non-current Assets	199.4	203.5
Total Assets	4,323.6	4,296.2
Total Current Liabilities	769.5	748.0
Short-term debt	135.9	220.3
Others	633.6	527.7
Total Long-Term Liabilities	1,301.2	1,300.7
Long-term debt	1,038.0	1,031.5
Others	263.2	269.2
Shareholders' Equity before Minority Interest	2,193.3	2,187.8
Minority Interest	59.7	59.6
Total Shareholders' Equity	2,253.0	2,247.5
Total Liabilities & Shareholders' Equity	4,323.6	4,296.2
Liquidity (2)	3.2	3.3

(1) Accounts receivable + accounts receivable from related companies

(2) Current assets / current liabilities

Income Statement				
<i>(US\$ Millions)</i>	<i>For the 1st quarter</i>		<i>For the three months ended Mar. 31,</i>	
	2018	2017	2018	2017
Revenues	518.7	518.6	518.7	518.6
Specialty Plant Nutrition (1)	187.9	137.8	187.9	137.8
Iodine and Iodine Derivatives	74.7	66.0	74.7	66.0
Lithium and Lithium Derivatives	164.2	146.4	164.2	146.4
Industrial Chemicals	29.5	51.8	29.5	51.8
Potassium Chloride & Potassium Sulfate	52.2	108.0	52.2	108.0
Other Income	10.2	8.6	10.2	8.6
Cost of Goods Sold	(271.2)	(280.0)	(271.2)	(280.0)
Depreciation and Amortization	(54.9)	(60.6)	(54.9)	(60.6)
Gross Profit	192.7	177.9	192.7	177.9
Administrative Expenses	(25.2)	(22.2)	(25.2)	(22.2)
Financial Expenses	(12.7)	(12.6)	(12.7)	(12.6)
Financial Income	4.7	2.4	4.7	2.4
Exchange Difference	(0.5)	1.7	(0.5)	1.7
Other	2.2	(0.8)	2.2	(0.8)
Income Before Taxes	161.2	146.3	161.2	146.3
Income Tax	(47.3)	(43.3)	(47.3)	(43.3)
Net Income before minority interest	113.9	103.0	113.9	103.0
Minority Interest	(0.1)	0.2	(0.1)	0.2
Net Income	113.8	103.2	113.8	103.2
Net Income per Share (US\$)	0.43	0.39	0.43	0.39

(1) Includes other specialty fertilizers

SQM informs lower potassium production

Santiago, Chile. May 23, 2018.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) informs that it expects lower production and sales volumes of potassium chloride due to reduced brine extraction in the Salar de Atacama as detailed below.

According to the monitoring plans established in the current operational environmental resolution in the Salar de Atacama, SQM's subsidiary SQM Salar S.A. ("SQM Salar") maintains periodic monitoring of flora, fauna, hydrogeological and meteorological variables. This includes 225 monitoring points and 48 points that continuously measure the levels of brine and water in different places of the Salar de Atacama's basin, which is reported periodically to the corresponding authorities. If one of the monitoring points falls below predefined levels, various actions that are part of the environmental monitoring plan are taken.

On May 20, 2018, two of the 225 monitoring points showed a water level one centimeter lower than the predefined level for these points. These are points located on the route of one of the mouths of a lagoon located on the eastern edge of the Salar de Atacama. Overtime, the inflow to the lagoons of the Salar have undergone variations in their location and route. In this case, the flow changed its route with respect to the location of the monitoring well in question. Both the levels and the outflows from the lagoons have maintained their normal behavior, and no changes have been observed in the ecosystem that is subject to monitoring in the area.

Following the protocols established for these cases, SQM Salar's total extraction volume in the Salar de Atacama, has been reduced from a maximum average of 1,500 liters per second per year to 1,250 liters per second per year for a period of six months. In addition, SQM Salar will send a complete analysis to the authorities within the next few weeks. In this period, SQM Salar and the authorities must evaluate and agree on the causes for the decrease of the water levels in the monitoring points in question, and define the measures that can be potentially implemented.

The Company estimates that an average annual decrease of brine extraction of 250 liters per second would have no impact on current and estimated production volumes of lithium carbonate and hydroxide. In the case of potassium chloride, it is estimated that the reduction in brine extraction could imply a reduction in production and sales volumes of approximately 170.000 metric tons on an annual basis.

The impact of this production reduction, and consequent sale volumes of potassium chloride, should have an annualized negative impact of slightly less than 2% of the Company's EBITDA¹, US\$10 to 15 million before taxes.

¹ EBITDA is defined as gross profit, less administrative expenses plus depreciation and amortization. The EBITDA reported during the year 2017 was US\$893.7 million. The effect on gross margin of the lower production and sales volumes of potassium chloride is estimated at approximately US\$10 to 15 million annually. This is considering the current market prices and an estimate of the structure of fixed and variable costs of the production operations in the Salar de Atacama.

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's business strategy is to be a global company, with people committed to excellence, dedicated to the extraction of minerals and selectively integrated in the production and sale of products for the industries essential for human development (e.g. food, health, technology). This strategy was built on the following five principles:

- ensure availability of key resources required to support current goals and medium and long-term growth of the business;
- consolidate a culture of lean operations (MI excellence) through the entire organization, including operations, sales and support areas;
- significantly increase nitrate sales in all its applications and ensure consistency with iodine commercial strategy;
- maximize the margins of each business line through appropriate pricing strategy;
- successfully develop and implement all lithium expansion projects of the Company, acquire more lithium and potassium assets to generate a competitive portfolio.

These principles are based on the following key concepts:

- strengthen the organizational structure to supports the development of the Company's strategic plan, focusing on the development of critical capabilities and the application of the corporate values of Excellence, Integrity and Safety;
- develop a robust risk control and mitigation process to actively manage business risk;
- 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.

SQM informa menor producción de potasio

Santiago, Chile. 23 de mayo de 2018.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) informa que informa que espera una menor producción proyectada y volúmenes de ventas de cloruro de potasio debido a la reducción del volumen de extracción de salmuera en el Salar de Atacama, como se detalla a continuación.

En conformidad a los planes de seguimiento establecidos en la resolución de calificación ambiental vigente de la operación en el Salar de Atacama, SQM Salar mantiene un monitoreo periódico de variables de la flora, fauna, hidrogeológicas y meteorológicas, junto con 225 puntos de monitoreo y 48 puntos de medición continua de los niveles de salmueras y aguas en distintos lugares de la cuenca del Salar, lo cual se reporta de manera periódica a la autoridad correspondiente. En el caso que alguno de los puntos de monitoreo baje respecto a niveles predefinidos, se contemplan diversas acciones que forman parte del plan de seguimiento ambiental.

Con fecha 20 de mayo del año 2018, 2 de los 225 puntos mostraron 1 cm bajo el nivel predefinido para dichos puntos. Se trata de puntos ubicados en la ruta de una de las desembocaduras de una laguna ubicadas en el borde este del Salar de Atacama. Históricamente, los flujos que desembocan las lagunas del Salar han sufrido variaciones en su ubicación y ruta. Es así, como en este caso el flujo se desplazó respecto a la ubicación del pozo de monitoreo en cuestión. Tanto los niveles como los flujos provenientes de las lagunas han mantenido una conducta normal y no se han observado cambios en el ecosistema que está sujeto a monitoreo en la zona.

Siguiendo los protocolos establecidos para estos casos, se ha procedido a disminuir por un periodo de 6 meses, los flujos de bombeos totales de la operación de SQM Salar en el Salar de Atacama, desde un máximo de 1.500 litros por segundo promedio anual, a un flujo de 1.250 litros por segundo promedio anual. Adicionalmente, SQM Salar enviará dentro de las próximas semanas un completo análisis a la autoridad. En este período, SQM Salar y la autoridad deben evaluar y acordar las causas de la disminución del nivel de los puntos en cuestión y se deben definir las medidas que potencialmente se deben implementar.

La Sociedad estima que una disminución de 250 litros por segundo anuales promedio no tendría impacto en los niveles de producción actuales y proyectados de carbonato e hidróxido de litio. En el caso del cloruro de potasio, se estima que la disminución del bombeo implicaría una reducción de producción y ventas de aproximadamente 170 mil toneladas en base anual.

El impacto de esta reducción en la producción y consecuente venta de cloruro de potasio, debería tener un impacto negativo anualizado de algo menos de un 2% del EBITDA¹ de la Sociedad, US\$10 a 15 millones antes de impuestos.

}

¹ EBITDA se define igual al margen operacional, menos los gastos de administración y ventas más los cargos por depreciación. El EBITDA reportado durante el año 2017 fue de US\$893,7 millones. El efecto en margen bruto de la menor producción y venta de cloruro de potasio se estima en aproximadamente US\$10 a 15 millones anuales. Lo anterior, considerando los precios de mercado actualmente vigentes y una estimación de estructura de costos fijos y variables de la operación productiva en el Salar de Atacama.

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@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.



Santiago, 23 de mayo de 2018

Señor
Joaquín Cortez Huerta
Presidente
Comisión para el Mercado Financiero
Av. Libertador Bernardo O'Higgins 1449
Presente

VIA SEIL

Ref.: INFORMA HECHO ESENCIAL

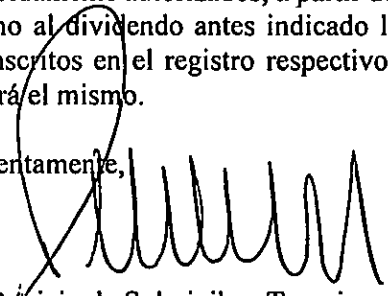
De mi consideración:

De acuerdo a lo establecido en el artículo 9 y en los incisos tercero y cuarto del artículo 10 de la Ley de Mercado de Valores, a lo dispuesto en la Norma de Carácter General N° 30 de la Comisión para el Mercado Financiero, y estando debidamente facultado, informo en carácter de hecho esencial de Sociedad Química y Minera de Chile S.A, inscrita en el Registro de Valores con el número 184 (la "Sociedad"), lo siguiente:

Pagar un dividendo provisorio equivalente a US\$0,43247 por acción, con cargo a las utilidades del ejercicio 2018 de la Sociedad. Dicha cantidad se pagará en su equivalente en pesos moneda nacional de acuerdo con el valor del Dólar Observado que aparezca publicado en el Diario Oficial del 31 de mayo de 2018.

El pago de este dividendo se efectuará en favor de los accionistas, en forma personal o a través de sus representantes debidamente autorizados, a partir de las 9:00 horas del día 15 de junio de 2018. Tendrán derecho al dividendo antes indicado los señores accionistas de la Sociedad que se encuentren inscritos en el registro respectivo durante el quinto día hábil anterior a aquel en que se pagará el mismo.

Sin otro particular, le saluda atentamente,



Patricio de Solminihac Tampier
Gerente General

Sociedad Química y Minera de Chile S.A.

c.c.: Bolsa de Comercio de Santiago
Bolsa Electrónica de Chile
Bolsa de Valores de Valparaíso
New York Stock Exchange
Securities and Exchange Commission
The Bank of New York Mellon
Depósito Central de Valores S.A.

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





SQM TO PAY INTERIM DIVIDEND

Santiago, Chile, May 23, 2018 – Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-A, SQM-B, the “Company”), announced in accordance with Articles 9 and 10 of Chilean Market Securities Law and in the form of essential fact (*hecho esencial*) that today the Board of Directors unanimously approved the following:

To pay an interim dividend equal to US\$0.43247 per share, to be charged against 2018 retained earnings. This amount shall be paid in the equivalent in Chilean pesos according to the value of the “Observed Dollar” or “US Dollar” that appears published in the Official Gazette on May 31, 2018.

This shall be paid to the corresponding shareholders, in person or through their duly authorized representatives, starting at 9:00am on June 15, 2018 to shareholders who are registered on the shareholders’ registry of the Company five business days prior to June 15, 2018.

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's business strategy is to be a global company, with people committed to excellence, dedicated to the extraction of minerals and selectively integrated in the production and sale of products for the industries essential for human development (e.g. food, health, technology). This strategy was built on the following five principles:

- ensure availability of key resources required to support current goals and medium and long-term growth of the business;
- consolidate a culture of lean operations (M1 excellence) through the entire organization, including operations, sales and support areas;
- significantly increase nitrate sales in all its applications and ensure consistency with iodine commercial strategy;
- maximize the margins of each business line through appropriate pricing strategy;
- successfully develop and implement all lithium expansion projects of the Company, acquire more lithium and potassium assets to generate a competitive portfolio.

These principles are based on the following key concepts:

- strengthen the organizational structure to supports the development of the Company's strategic plan, focusing on the development of critical capabilities and the application of the corporate values of Excellence, Integrity and Safety;
- develop a robust risk control and mitigation process to actively manage business risk;
- 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.