



## Para distribución inmediata SQM Y LITHIUM AMERICAS ANUNCIAN NEGOCIO CONJUNTO

**Santiago, Chile, 28 de Marzo de 2016** – Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-A, SQM-B) tiene el agrado de anunciar un acuerdo definitivo para entrar en un negocio conjunto 50/50 con **Lithium Americas Corp. (“Lithium Americas” o “LAC”)** (TSX: WLC; OTCQX: WLCDF) para desarrollar el proyecto de litio Caucharí-Olaroz en Argentina.

Este negocio conjunto entró en vigencia después del aporte de capital de US\$25 millones por parte de SQM, a cambio del 50% de la propiedad de Minera Exar, empresa filial de LAC. Este monto incluye US\$15 millones para cubrir préstamos intercompañías entre Minera Exar y LAC; los US\$10 millones restantes serán parte de la inversión en el desarrollo del proyecto mismo. SQM y LAC pretenden avanzar inmediatamente con un plan de trabajo e ingeniería, el que contempla una actualización de un estudio de factibilidad definitivo, basado en otro estudio ya existente para Caucharí (realizado por Minera Exar en 2012). El estudio actualizado evaluará la factibilidad económica para un proyecto con una capacidad de producción nominal de aproximadamente 40.000 toneladas métricas por año de carbonato de litio equivalente. Dependiendo de los resultados del estudio, el proyecto puede ser ejecutado en etapas.

SQM estimó que la demanda global de químicos de litio alcanzó aproximadamente 150 mil toneladas de carbonato de litio equivalente en 2015, y la Compañía espera un crecimiento aproximado en la demanda de un 10% en 2016. Las ventas de litio y sus derivados de la operación existente de SQM en Chile representaron un 13% de los ingresos en 2015.

Patricio de Solminihac, Gerente General de SQM, comentó: “SQM está comprometido con el negocio del litio, tanto en Chile como en el extranjero. El Salar de Caucharí es un gran complemento para nuestras operaciones de litio existentes en Chile, y está ubicado solamente a unos 300 kilómetros del Salar de Atacama. Esperamos tener procesos de producción similares en ambos lugares, y por lo tanto deberíamos beneficiarnos de sinergias operacionales.”

Patricio de Solminihac agregó: “Estamos convencidos de que este negocio conjunto generará valor para nuestros accionistas. Creemos que los años de experiencia que tiene SQM en el negocio del litio y nuestra amplia red de distribución, junto con el conocimiento que posee LAC sobre el Salar de Caucharí y sobre sus grupos de interés, serán ventajas claves que aportarán al éxito de este proyecto.”

Tom Hodgson, Gerente General de LAC, comentó: “SQM es el líder mundial en la producción de litio, con décadas de experiencia en desarrollo y operación y con un sólido equipo de talento técnico y comercial. También tiene una exitosa trayectoria en muchos negocios conjuntos a nivel global. Uno de los principales objetivos de este negocio que ahora iniciamos juntos es aprovechar la experiencia técnica de SQM para minimizar significativamente los riesgos del desarrollo de Caucharí y avanzar de manera exitosa en un proyecto que busca traer nueva oferta al mercado en una forma oportuna. El litio juega un rol estratégico en la revolución de energía y es crítico que nuestra industria responda a través de la entrega de mayor oferta para satisfacer la creciente demanda.”

### 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)



## Acerca de SQM

SQM es un productor y comercializador integrado de nutrientes vegetales de especialidad, yodo, litio, fertilizantes potásicos y químicos industriales. Sus productos se basan en el desarrollo de recursos naturales de alta calidad que le permiten ser líder en costos, apoyado por una red comercial internacional especializada con ventas en más de 110 países. La estrategia de desarrollo de SQM apunta a mantener y profundizar el liderazgo mundial en cada uno de sus negocios.

La estrategia de liderazgo se fundamenta en las ventajas competitivas de la Compañía y en el crecimiento sustentable de los distintos mercados donde participa. Las principales ventajas competitivas de SQM en la mayoría de sus distintos negocios son:

- Bajos costos de producción basados en vastos recursos naturales de alta calidad.
- Know-how y desarrollo tecnológico propio en sus diversos procesos productivos.
- Infraestructura logística y altos volúmenes de producción que permiten tener bajos costos de distribución.
- Alta participación de mercado en todos sus productos principales.
- Red comercial internacional con oficinas propias en más de 20 países y ventas en más de 110 países.
- Sinergias derivadas de la producción de una gran variedad de productos a partir de dos únicos recursos naturales.
- Continuo desarrollo de nuevos productos de acuerdo a las necesidades específicas de los distintos clientes.
- Conservadora y sólida posición financiera.

Para obtener más información, comuníquese con:

Gerardo Illanes 56-2-24252022 / [gerardo.illanes@sqm.com](mailto:gerardo.illanes@sqm.com)  
Kelly O'Brien 56-2-24252074 / [kelly.obrien@sqm.com](mailto:kelly.obrien@sqm.com)  
Carolyn McKenzie 56-2-2425-2280 / [carolyn.mckenzie@sqm.com](mailto:carolyn.mckenzie@sqm.com)

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Carolina García Huidobro / [carolina.g.huidobro@sqm.com](mailto:carolina.g.huidobro@sqm.com)  
Alvaro Cifuentes / [alvaro.cifuentes@sqm.com](mailto:alvaro.cifuentes@sqm.com)  
Tamara Rebolledo / [tamara.rebolledo@sqm.com](mailto: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.