



ARBITRAJE CORFO

Santiago, Chile. 23 de Mayo de 2016.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) señala que el comunicado de prensa emitido hoy por CORFO, que da cuenta que solicitará un arbitraje con el objeto de intentar poner término anticipado al “Contrato para Proyecto en el Salar de Atacama”, sólo parece ser un agregado extemporáneo de la demanda arbitral actualmente existente, de conocimiento público, que CORFO ya interpuso y donde CORFO está también intentando poner término anticipado al “Contrato de Arrendamiento” de las mismas pertenencias mineras ubicadas en el área del Salar de Atacama y que entregó en arriendo a SQM hasta el término del año 2030. Tal nueva demanda parece estar destinada a corregir una omisión de CORFO y se sustentaría en argumentos similares a los expuestos en el proceso arbitral actualmente vigente.

SQM reitera que discrepa totalmente de la pretensión de CORFO de intentar poner término anticipado al “Contrato para Proyecto en el Salar de Atacama” –como ya lo hizo cuando CORFO intentó poner término anticipado al “Contrato de Arrendamiento”– y rechaza todos los argumentos expuestos para tal efecto. Claramente, SQM y sus filiales han cumplido desde hace más de 20 años y de forma íntegra y oportuna y de común acuerdo con CORFO con todas las obligaciones establecidas en dichos Contratos para las partes. SQM y sus filiales, además, han cumplido con sus obligaciones contractuales en forma leal y de buena fe y sus actuaciones jamás han puesto en riesgo la continuidad operacional de las actividades minero-industriales de SQM en el Salar de Atacama.

Adicionalmente, SQM enfatiza que ha sido la propia CORFO la parte contractual que ha venido ejecutando en forma sistemática diversas actuaciones que infringen precisas y sustantivas obligaciones que ella misma asumió en tales Contratos.

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

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

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

Para obtener más información, comuníquese con:

Gerardo Illanes 56-2-24252022 / gerardo.illanes@sgm.com
Kelly O'Brien 56-2-24252074 / kelly.obrien@sgm.com
Carolyn McKenzie 56-2-2425-2280 / carolyn.mckenzie@sgm.com

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Carolina García Huidobro / carolina.g.huidobro@sgm.com
Alvaro Cifuentes / alvaro.cifuentes@sgm.com
Tamara Rebolledo / tamara.rebolledo@sgm.com (Zona Norte)

Advertencia respecto a las proyecciones expresadas

Este comunicado de prensa contiene proyecciones según lo previsto por las disposiciones de refugio tributario de la Ley de Reforma de Litigios sobre Títulos Privados de 1995, de los Estados Unidos. Las proyecciones se identifican con el uso de palabras como: "anticipar", "planear o planificar", "creer", "estimar", "esperar", "estrategia", "debería", "deberá", y otras referencias similares a períodos en el futuro. Entre algunos ejemplos de proyecciones se incluyen las declaraciones que hacemos respecto al futuro comercial de la empresa, su desempeño económico futuro, su rentabilidad anticipada, sus ingresos y gastos, o cualquier otra información financiera, sinergias de costos anticipados y crecimiento de líneas de negocio o de productos y servicios.

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.