



Para su publicación inmediata SQM REPORTA UTILIDADES PARA EL AÑO 2017

Puntos importantes

- SQM informó utilidades netas⁽¹⁾ durante los doce meses, finalizados el 31 de diciembre de 2017, por US\$427,7 millones.
- Los ingresos del año 2017 fueron de US\$2.157,3 millones, cifra superior a los ingresos registradas durante el año 2016.
- El margen de EBITDA⁽²⁾ para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017 alcanzó el 41,4%; mientras que el margen de EBITDA para el cuarto trimestre de 2017, fue aproximadamente del 41,8%.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 1 de marzo a las 10:00 am en NY (12:00 am en Chile).

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

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

Webcast: <http://services.choruscall.com/links/sqm180301.html>

Santiago, Chile. 28 de febrero 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 netas para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2017** de US\$427,7 millones (US\$1,63 por ADR), un incremento desde los US\$278,3 millones (US\$1,06 por ADR) respecto a los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2016 (los resultados en 2016 fueron afectados por la detención de las operaciones del ferrocarril, la que tuvo un efecto por una vez, antes de impuestos, de US\$32,8 millones en las utilidades netas del año). El **margen bruto**⁽³⁾ alcanzó US\$762,5 millones (35,3% de los ingresos) para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2017, superior que los US\$611,0 millones (31,5% de los ingresos) registrados en los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2016. Los **ingresos** totalizaron US\$2.157,3 millones para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2017, representando un aumento de 11,2% frente a los US\$1.939,3 millones que fueron reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2016.

La Compañía también anunció utilidades netas para el cuarto trimestre de 2017, **reportando una utilidad neta** de US\$110,5 millones (US\$0,42 por ADR) en comparación con los US\$80,9 millones (US\$0,31 por ADR) registrados en el cuarto trimestre de 2016. El **margen bruto** para el cuarto trimestre de 2017 alcanzó los US\$216,1 millones, cifra superior a los US\$204,8 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2016. Los **ingresos** totalizaron US\$574,8 millones, un aumento de aproximadamente 3,8% en comparación con el cuarto trimestre de 2016, cuando los ingresos ascendieron a US\$553,8 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, declaró: "Los sólidos resultados de 2017 se debieron principalmente a la fuerte demanda de litio, lo que resultó en precios significativamente más altos durante el año. Terminamos el año con un EBITDA de US\$893,7 millones y un ingreso neto de US\$427,7 millones, un aumento de más de 17% y más del 50%, respectivamente, en comparación con el año anterior. Nuestro enfoque en la excelencia operacional y en las eficiencias de costos, ayudaron a lograr mayores volúmenes de ventas en las líneas de negocios de nutrición vegetal de especialidad y yodo y derivados."

"En la línea de negocio de nutrición vegetal de especialidad, los volúmenes de ventas aumentaron un 15% en 2017 debido al fuerte crecimiento de la demanda y a la disminución en el suministro de nuestra competencia. Nuestro equipo de operaciones ha logrado nuevas mejoras operativas al integrar significativamente el proceso de

SQM

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



producción en las instalaciones de Coya Sur, al tiempo que mejora el uso de materias primas, lo que permite un aumento de la capacidad de producción de nitratos hasta 1,3 millones de TM/año. Las mejoras se realizaron con inversiones mínimas. Como resultado de estos cambios, pudimos aumentar nuestros volúmenes de ventas a la vez que proporcionamos el suministro necesario para el mercado de nitrato de potasio."

"En la línea de negocio de yodo y derivados, pudimos lograr nuestro objetivo, establecido hace unos años, de recuperar nuestra participación en el mercado. En 2017, aumentamos con éxito nuestra participación de mercado a más del 35%, informando volúmenes de ventas históricamente altos de 12,7k TM. Los precios han mostrado una ligera recuperación durante el año y, teniendo en cuenta el entorno actual de precios, se espera que los precios sean más altos durante 2018."

El gerente general de SQM siguió diciendo: "Logramos los mismos volúmenes de ventas en nuestra línea de negocio de litio y derivados en 2017 que en el año anterior, mientras que los precios aumentaron un 25% alcanzando un precio promedio de US\$13.500 por tonelada métrica en el cuarto trimestre. En estos días, seguimos viendo un mercado ajustado, impulsado principalmente por una fuerte demanda que sigue creciendo más del 15% anual, más que compensando el nuevo suministro que entró en el mercado durante la segunda mitad del año pasado. Para el resto de este año, esperamos que continúe el fuerte crecimiento de la demanda, al mismo tiempo que se espera que los nuevos proyectos aumenten su producción durante la segunda mitad del año."

Proyectos de litio

En enero de 2018, la Compañía anunció que llegó a un acuerdo con CORFO para finalizar los procesos de arbitraje que comenzaron en mayo de 2014. El acuerdo incluyó un pago único de aproximadamente US\$20 millones reflejado en los resultados del cuarto trimestre de 2017. Como parte del acuerdo, SQM puede producir y vender hasta 2,2 millones TM de carbonato de litio equivalente (LCE) hasta el 2030, aunque a mayor renta de arrendamiento a CORFO y otros costos asociados. La nueva estructura de pago entrará en vigencia a partir del momento en que el acuerdo sea aprobado por las autoridades reguladoras en Chile, lo que esperamos ocurra en marzo de 2018.

Patricio de Solminihac comentó: "Nos complace que hayamos llegado a un acuerdo con CORFO que nos permita continuar desarrollando una historia exitosa en el Salar de Atacama. La nueva asignación de producción otorgada en el acuerdo nos da flexibilidad para aumentar nuestra capacidad de operación a medida que el mercado continúa creciendo, lo que nos permitirá mantener una participación de mercado cercana al 25% durante los próximos años."

A continuación, agregó: "Aproximadamente hace un año, anunciamos una expansión de capacidad de 48,000 a 63.000 TM de carbonato de litio en Chile, que se terminará en 2018. Este proyecto de expansión se está revisando para alcanzar una capacidad total de producción de 70.000 TM este año. Además de esto, estamos trabajando en un proyecto para aumentar la capacidad de nuestra planta en otras 30.000 TM en 2019, alcanzando 100.000 TM de capacidad total en Chile. El presupuesto total para ambas etapas será de aproximadamente US\$170 millones. Evaluaremos el momento de futuras expansiones en el Salar de Atacama en función de las condiciones del mercado."

Patricio de Solminihac concluyó diciendo: "Creemos sinceramente en el mercado del litio, ya que el crecimiento de su demanda, impulsado principalmente por el desarrollo de los vehículos eléctricos (VE), debiese seguir siendo muy fuerte durante los próximos años. El mercado necesitará que entren en producción más proyectos eficientes, para mantener el equilibrio del mercado y apoyar el desarrollo de los vehículos eléctricos y la industria de baterías. Siendo uno de los mayores productores de litio en el mundo, sentimos la responsabilidad de crecer junto con nuestros clientes y el mercado. Junto con las nuevas expansiones en Chile, continuaremos desarrollando nuestros proyectos en el exterior. En Argentina, esperamos que la primera etapa del proyecto Minera Exar de 25.000 TM/año esté lista para 2020. Por otro parte, ya ha comenzado la construcción de las pozas de evaporación y el llenado de estas pozas se iniciará en la segunda mitad del año. Mientras tanto, seguimos trabajando en la ingeniería detallada de la planta química. En Australia, completamos la compra del proyecto Mt. Holland en diciembre de 2017 y se está trabajando en una mayor exploración del recurso, en el desarrollo del estudio de factibilidad y los permisos ambientales requeridos, todo esto con el objetivo de comenzar la producción en 2021."

Análisis segmentario

Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de nuestra línea de negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2017 totalizaron US\$697,3 millones, un incremento de 11,8% comparado con los US\$623,9 millones reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2016.

Durante el cuarto trimestre de 2017 los ingresos alcanzaron los US\$185,9 millones, un 35,9% más que los US\$136,8 millones reportados en el cuarto trimestre de 2016.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		2017	2016	2017/2016	
Volúmenes Totales NVE	Mton	966,2	840,8	125,4	15%
Nitrato de sodio	Mton	26,7	24,4	2,3	10%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	601,4	475,8	125,6	26%
Mezclas de especialidad	Mton	209,0	213,5	-4,5	-2%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	129,1	127,2	1,9	2%
Ingresos NVE	MMUS\$	697,3	623,9	73,4	12%

		4T2017	4T2016	2017/2016	
Volúmenes Totales NVE	Mton	254,2	189,9	64,3	34%
Nitrato de sodio	Mton	8,1	9,2	-1,1	-12%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	152,7	97,6	55,1	56%
Mezclas de especialidad	Mton	56,9	49,3	7,5	15%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	36,5	33,8	2,8	8%
Ingresos NVE	MMUS\$	185,9	136,8	49,1	36%

(*) Incluye trading de otros fertilizantes de especialidad

Los volúmenes de ventas durante 2017 para esta línea de negocio aumentaron casi un 15% en comparación con 2016, debido al crecimiento de la demanda y la oferta limitada de nuestros competidores, esperamos ver volúmenes de ventas similares en 2018. Los precios promedio durante 2017 disminuyeron aproximadamente 2,7% en comparación con los precios reportados el año anterior. Creemos que el mercado de nitrato de potasio creció alrededor del 5% el año pasado y que continuará creciendo a un ritmo similar este año. Seguimos confiando en el futuro de los mercados de nitrato de potasio y fertilizantes de especialidad, y continuaremos invirtiendo para desarrollar y expandir el mercado.

El margen bruto de NVE⁽⁵⁾ representó aproximadamente el 19% de la utilidad bruta consolidada de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2017.

Yodo y Derivados

Los ingresos por venta de yodo y derivados durante los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2017 fueron de US\$252,1 millones, alcanzando un incremento de 9,1% comparado con US\$231,1 millones generados durante los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2016.

Los ingresos por ventas de yodo y derivados para el cuarto trimestre de 2017 ascendieron a US\$60,8 millones, mostrando un incremento de 8,4% comparado con US\$56,1 millones alcanzado durante el cuarto trimestre de 2016.

Ventas e Ingresos de Volúmenes de Yodo y Derivados:

		2017	2016	2017/2016	
Yodo y Derivados	Mton	12,7	10,2	2,5	24%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	252,1	231,1	21,0	9%

		4T2017	4T2016	2017/2016	
Yodo y Derivados	Mton	2,9	2,7	0,3	10%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	60,8	56,1	4,7	8%

Los mayores ingresos de yodo fueron el resultado de mayores volúmenes de ventas. Los precios promedio fueron de aproximadamente US\$20/kg, una disminución de aproximadamente 12,3% en comparación con los precios promedio vistos durante 2016. Durante la segunda mitad de 2017, vimos una ligera mejora en los precios del yodo. Los precios durante la segunda mitad del año fueron aproximadamente un 5% más altos que los precios reportados durante la primera mitad de 2017. Creemos que esa tendencia continuará en 2018 con precios promedio ligeramente más altos que en 2017.

Nuestros volúmenes de ventas durante 2017 totalizaron 12,7k TM/año, aproximadamente 24,4% más que los volúmenes vistos durante 2016. Creemos que la demanda global de yodo creció levemente en 2017 y aumentamos nuestra participación de mercado a más del 35%. Comenzamos a trabajar en el proyecto de ampliación de capacidad en nuestras instalaciones de yodo en Nueva Victoria y, a fines de 2017, la capacidad efectiva de todas nuestras instalaciones llegó a 11.000 TM/año. Esperamos completar nuestra expansión durante la segunda mitad de 2018, elevando nuestra capacidad efectiva total a 14.000 TM/año.

El margen bruto para el segmento del Yodo y Derivados representó aproximadamente un 7% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017.

Litio y Derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$644,6 millones durante los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2017, un incremento del 25,3% frente a los US\$514,6 millones reportados para el mismo período de 2016.

Los ingresos por litio y derivados durante el cuarto trimestre de 2017 aumentaron un 1,5% en comparación con los del cuarto trimestre de 2016. Los ingresos totales ascendieron a US\$179,4 millones durante el cuarto trimestre de 2017, en comparación con los US\$176,8 millones en el cuarto trimestre de 2016.

Volúmenes de ventas e ingresos por Litio y Derivados:

		2017	2016	2017/2016	
Litio y Derivados	Mton	49,7	49,7	0,0	0%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	644,6	514,6	129,9	25%

		4T2017	4T2016	2017/2016	
Litio y Derivados	Mton	13,2	14,5	-1,3	-9%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	179,4	176,8	2,6	1%

El mercado de litio continuó su fuerte crecimiento en 2017, con un crecimiento de la demanda total que llegó a cerca del 17% según nuestras estimaciones. La oferta no mantuvo el mismo ritmo y, por lo tanto, las condiciones del mercado se mantuvieron estrechas y los precios aumentaron significativamente durante el año.

Esta tendencia de precios, dado que los volúmenes de ventas se mantuvieron en el mismo nivel que en 2016, impactó nuestros ingresos para 2017 en casi US\$130 millones. Los precios promedio en esta línea de negocio aumentaron otro 25% en comparación con los precios promedio vistos durante 2016. Creemos que el precio del mercado se mantendrá fuerte en la primera mitad del año con el potencial de estabilizarse o disminuir ligeramente en la segunda mitad del año. Sin embargo, aún esperamos que los precios promedio sean más altos en 2018 en comparación con los precios promedio vistos en 2017.

A medida que continuamos avanzando con nuestra expansión de 48,000 TM/año a 70,000 TM/año en el Salar de Atacama, creemos que nuestros volúmenes de ventas de 2018 deberían aumentar en aproximadamente 5,000 TM a medida que aumentamos la producción actual. Estos volúmenes de ventas adicionales debiesen verse durante la segunda mitad de 2018.

El margen bruto del segmento del Litio y Derivados representó aproximadamente un 60% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017.

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

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017 totalizaron US\$379,3 millones, una disminución del 5,9% en comparación con el mismo período de 2016, cuando los ingresos ascendieron a US\$403,3 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio bajaron un 26,9% en el cuarto trimestre de 2017, alcanzando los US\$78,4 millones, en comparación con US\$107,3 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2016.

Volúmenes de ventas e ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio:

		2017	2016	2017/2016	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	1.344,3	1.534,7	-190,3	-12%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	379,3	403,3	-24,0	-6%

		4T2017	4T2016	2017/2016	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	262,0	410,6	-148,6	-36%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	78,4	107,3	-28,9	-27%

Los ingresos en la línea de negocio de cloruro de potasio y sulfato de potasio se vieron afectados por la reducción en los volúmenes de ventas en 2017. Como se anticipó, los volúmenes de ventas disminuyeron más de 12% durante 2017 al centrar nuestros esfuerzos productivos en el Salar de Atacama para aumentar los rendimientos de litio. Creemos que podríamos ver una disminución en la producción de cloruro de potasio y sulfato de potasio en 2018, ya que ampliaremos aún más nuestra producción de litio en el Salar de Atacama, y los volúmenes de ventas de cloruro de potasio podrían disminuir en el futuro.

Según lo estimado, la demanda mundial de potasio en 2017 aumentó 4 millones de toneladas adicionales; como resultado, los precios del potasio aumentaron ligeramente durante el año. Los precios promedio en la línea de negocio de cloruro de potasio y sulfato de potasio aumentaron aproximadamente 7,4% durante 2017 en comparación con 2016, alcanzando US\$282/TM. Durante el cuarto trimestre de 2017, los precios promedio aumentaron casi un 7,5% en comparación con el tercer trimestre de 2017.

El margen bruto de negocio de Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio representó aproximadamente un 9% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017.

Químicos industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017 alcanzaron los US\$135,6 millones, un 30,2% superior a los US\$104,1 millones registrados durante el mismo período de 2016.

Los ingresos para el cuarto trimestre de 2017 totalizaron US\$54,6 millones, con una disminución del 10,2% en comparación con las cifras de ingresos para el cuarto trimestre de 2016, que alcanzaron los US\$60,8 millones.

Volúmenes de ventas e ingresos por Químicos Industriales:

		2017	2016	2017/2016	
Nitratos Industriales	Mton	167,6	128,9	38,7	30%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	135,6	104,1	31,4	30%

		4T2017	4T2016	2017/2016	
Nitratos Industriales	Mton	64,4	75,3	-11,0	-15%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	54,6	60,8	-6,2	-10%

Los ingresos en la línea de negocio de químicos industriales aumentaron como resultado de mayores volúmenes de ventas, los cuales estuvieron relacionados con el aumento en los volúmenes de ventas de sales solares, que totalizaron casi 88,000 TM este año, en línea con nuestros volúmenes estimados para el año. Las ventas de sales solares dependen del aumento de los proyectos de plantas de energía solar concentrada (CSP) y esperamos que nuestros volúmenes de ventas durante 2018 sean de alrededor de 50,000 TM. Los precios durante 2017 se mantuvieron estables en comparación con 2016.

El margen bruto del negocio de Químicos Industriales representó aproximadamente un 6% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017.

Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron los US\$48,5 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017, un monto menor que los US\$62,2 millones registrados durante el mismo período de 2016.

Información Financiera

Inversiones de Capital

Durante 2017 los gastos de capital alcanzaron aproximadamente US\$172 millones, y la mayoría de estos gastos estuvieron relacionados con mantención y con el inicio de algunos proyectos de expansión relativos a la producción de nitratos y de carbonato e hidróxido de litio. Además de estos gastos, también invertimos US\$24 millones en el proyecto Minera Exar y US\$25 millones en el proyecto Mt. Holland.

Para 2018, el Directorio aprobó un marco de referencia para el gasto de capital total de aproximadamente US\$517 millones, de los cuales US\$360 se invertirán en Chile, incluyendo la mantención y expansión de la capacidad de producción de líneas de negocios de litio, yodo y nitrato de potasio. Hemos revisado la inversión requerida para aumentar nuestra capacidad de nitrato de potasio a 1,5 millones de TM, reduciendo el gasto de capital total a US\$50 millones. También esperamos invertir aproximadamente US\$157 millones en proyectos fuera de Chile.

Gastos administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$101,2 millones (4,7% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017, en comparación con los US\$88,4 millones (4,6% de los ingresos) registrados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016.

Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017 fueron de US\$36,6 millones, en comparación con los US\$46,9 millones registrados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016.

Gastos por Impuesto a la Renta

El gasto por impuesto a la renta alcanzó los US\$166,2 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017, lo que representa una tasa efectiva de impuestos del 27,9%, en comparación con un gasto por impuesto a la renta de US\$133,0 millones durante los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016. La tasa del impuesto corporativo chileno fue de un 25,5% durante el período de 2017 y de un 24% durante el período de 2016.

Otros

El margen de EBITDA fue de aproximadamente 41,4% para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017. El margen de EBITDA para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2016 fue de aproximadamente 39,2%. El margen de EBITDA para el cuarto trimestre de 2017 fue de aproximadamente 41,8%.

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) Sales solares: Una mezcla de 60% de nitrato de sodio y 40% de nitrato de potasio; producto utilizado como medio de almacenamiento de energía térmica en plantas de energía solar.
- 5) 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 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 comercial de SQM es ser un operador minero que integra de manera selectiva la producción y venta de productos a industrias esenciales para el desarrollo humano, como la alimentación, la salud y la tecnología. La estrategia se basa en los siguientes seis principios:

- fortalecer los procesos internos para garantizar el acceso a los recursos clave necesarios para la sostenibilidad del negocio;
- extender las operaciones Lean (M1) a toda la organización para fortalecer nuestra posición de costos, aumentar la calidad y garantizar la seguridad;
- invertir en el desarrollo de un mercado especializado de fertilizantes, incluida la diferenciación de productos, la gestión de canales de ventas y la optimización de precios;
- recuperar la cuota de mercado de yodo, buscar oportunidades de consolidación e integración vertical; invertir en el desarrollo de aplicaciones industriales de nitrato;
- buscar e invertir en activos de litio y potasio fuera de Chile para aprovechar nuestras capacidades operativas, aprovechar el atractivo actual del mercado del litio y garantizar el acceso a las materias primas para nuestra producción de nitrato de potasio; y
- buscar oportunidades de diversificación en proyectos de oro, cobre y zinc en la región para aprovechar nuestras capacidades operativas mineras y brindar continuidad comercial a nuestro programa de exploración.

Estos principios se sustentan en los siguientes cuatro conceptos:

- construir una organización con claridad estratégica, líderes inspiradores, personal responsable y valores sólidos;
- desarrollar un proceso de planificación estratégica que responda a las necesidades de nuestros clientes y las tendencias del mercado, al tiempo que garantiza la coordinación entre todos los segmentos del negocio, incluidas las ventas y las operaciones;
- Desarrollar un sólido proceso de control y mitigación de riesgos para administrar activamente el riesgo comercial. Y
- mejorar la gestión de nuestros grupos de interés para establecer vínculos con la comunidad y comunicar a Chile y en todo el mundo nuestra contribución a las industrias esenciales para el desarrollo humano.

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 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 declaraciones prospectivas no son hechos históricos ni aseguran el desempeño futuro. En cambio, son estimaciones que reflejan el mejor juicio de la administración de SQM en función de la información disponible actualmente. Debido a que las declaraciones prospectivas se relacionan con el futuro, implican una serie de riesgos, incertidumbres y otros factores que están fuera de nuestro control y podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de los establecidos en dichas declaraciones. Por lo tanto, no debe confiar en ninguna de estas declaraciones prospectivas. Los lectores son remitidos a los documentos presentados por SQM ante la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos, específicamente el informe anual más reciente en el Formulario 20-F, que identifica importantes factores de riesgo que podrían causar que los resultados reales difieran de los que figuran en las declaraciones. Todas las declaraciones prospectivas se basan en la información disponible para SQM en la fecha del presente y SQM no asume ninguna obligación de actualizar dichas declaraciones, ya sea como resultado de nueva información, desarrollos futuros o de otro tipo.

Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 31 de dic 2017</i>	<i>Al 31 de dic. 2016</i>
Activos corrientes totales	2.466,3	2.331,9
Efectivo y equivalente al efectivo	630,4	514,7
Otros activos financieros corriente	367,0	289,2
Cuentas por Cobrar (1)	506,0	451,0
Existencias	902,1	993,1
Otros	60,8	84,0
Activos no corrientes totales	1.830,0	1.886,1
Otros activos financieros no corrientes	62,9	34,1
Inversiones Empresas Relacionadas	126,4	113,1
Propiedad, planta y equipos	1.437,2	1.532,8
Otros activos no corrientes	203,5	206,1
Total Activos	4.296,2	4.218,0
Pasivos corrientes total	748,0	580,3
Otros pasivos financieros corrientes	220,3	179,1
Otros	527,7	401,2
Total pasivos no corrientes	1.300,7	1.330,4
Otros pasivos financieros no corrientes	1.031,5	1.093,4
Otros	269,2	236,9
Patrimonio antes de interés minoritario	2.187,8	2.246,1
Interés Minoritario	59,6	61,2
Total Patrimonio	2.247,5	2.307,3
Total Pasivos y Patrimonio	4.296,2	4.218,0
Liquidez (2)	3,3	4,0

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estado de Resultados			Acumulado al 31 de diciembre	
<i>(en millones de US\$)</i>	Cuarto trimestre		2017	2016
	2017	2016		
Ingresos	574,8	553,8	2,157,3	1,939,3
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	185,9	136,8	697,3	623,9
Yodo y Derivados	60,8	56,1	252,1	231,1
Litio y Derivados	179,4	176,8	644,6	514,6
Químicos Industriales	54,6	60,8	135,6	104,1
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	78,4	107,3	379,3	403,3
Otros Ingresos	15,7	16,1	48,5	62,2
Costo de Ventas	(305,9)	(288,1)	(1.162,5)	(1.089,9)
Depreciación y amortización (2)	(52,8)	(60,9)	(232,4)	(238,4)
Margen Bruto	216,1	204,8	762,5	611,0
Gastos Administración	(28,6)	(25,8)	(101,2)	(88,4)
Costos Financieros	(12,3)	(12,3)	(50,1)	(57,5)
Ingresos Financieros	4,7	3,2	13,5	10,1
Diferencia de cambio	(1,9)	1,0	(1,3)	0,5
Otros	(23,7)	(36,6)	(28,8)	(60,8)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	154,3	134,4	594,6	414,9
Impuesto a la Renta	(42,8)	(51,8)	(166,2)	(133,0)
Resultado antes de interés minoritario	111,5	82,5	428,4	281,9
Interés minoritario	(1,0)	(1,7)	(0,7)	(3,6)
Resultado del ejercicio	110,5	80,9	427,7	278,3
Utilidad por acción (US\$)	0,42	0,31	1,63	1,06

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad