



## Principales Puntos Sometidos al Proceso de Arbitraje SQM / CORFO

Junio 23, 2015

### **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)



SQM posee derechos de explotación exclusivos y temporales sobre los recursos minerales existentes en 81.920 hectáreas del Salar de Atacama en virtud de lo dispuesto en el contrato de arrendamiento que suscribió con la Corporación de Fomento de la Producción (“CORFO”), entidad del gobierno chileno, en 1993 (el “Contrato”). Las concesiones mineras de explotación relacionadas con dichos derechos son de dominio de CORFO y ésta las ha entregado en arriendo a SQM contra el pago de rentas trimestrales realizadas en favor de CORFO que se basan en porcentajes específicos asociados al valor de los productos que resulten de los minerales extraídos desde dichas concesiones. Para el año concluido el 31 de diciembre de 2014, los ingresos de SQM relacionados con los productos originados en el Salar de Atacama correspondieron al 39% de nuestros ingresos consolidados (correspondientes a ingresos de nuestras líneas de potasio y de litio y sus derivados para tales períodos). Todos nuestros productos originados en el Salar de Atacama son el resultado de operaciones de extracción efectuadas en virtud del Contrato.

En mayo de 2014, CORFO inició un proceso arbitral en contra de SQM señalando en su demanda (i) que SQM habría aplicado incorrectamente las fórmulas para determinar los pagos de las rentas de arrendamiento y que ello habría conllevado para CORFO un menor pago de ~US\$8,9 millones en el período 2009–2013 y (ii) que SQM no habría cumplido con su obligación de proteger los derechos mineros de CORFO al no reponer los linderos–vértices de algunas de las concesiones mineras de explotación entregadas en arriendo. En virtud de dichos supuestos incumplimientos del Contrato, CORFO busca (i) el pago de a lo menos US\$8,9 millones más cualquier otra cantidad que se le pueda adeudar por períodos posteriores a 2013 (ii) el término anticipado del Contrato (iii) los pagos de las rentas que se habrían pagado hasta el 2030 como compensación por el término anticipado del Contrato y (iv) el pago del daño moral en una cantidad equivalente al 30% de los daños contractuales que se determinen.

Considerando la amplia cobertura de prensa en los últimos días que hace mención a la posición de CORFO respecto al proceso arbitral, SQM considera necesario hacer pública su posición sobre los principales puntos de discusión que están sometidos al arbitraje en curso.

Tal como se especifica en el Contrato, la manera de solucionar los conflictos que surjan entre las partes es por medio de un arbitraje. De esta manera, las diferencias que surgieron en el último tiempo fueron puestas en conocimiento del Señor Juez Arbitro de manera de dar una solución a esta controversia. El proceso de arbitraje recomienda mantener un razonable nivel de confidencialidad en el proceso de manera de evitar que la difusión de los argumentos específicos de cada parte pueda afectar el normal funcionamiento del proceso arbitral. Sin embargo, la difusión pública de las argumentaciones de CORFO hace necesario que SQM ponga a disposición de sus accionistas los principales elementos que sustentan la posición de la Compañía. Todo lo anterior, sin perjuicio que el proceso arbitral continúa con su proceso de manera normal.

SQM mantiene y reafirma su convicción que ha cumplido oportuna y cabalmente todas las obligaciones del Contrato y que por lo tanto no tiene deuda alguna pendiente con CORFO.

Los principales puntos en discusión son los siguientes:

1. Pago de arrendamiento relacionado a las ventas de productos de litio

El Contrato considera que la venta de productos de litio por parte de SQM genera un pago de renta de arrendamiento a CORFO como un porcentaje de los montos<sup>1</sup> facturados. Las partes acordaron que los montos facturados resultarían de aplicar a los volúmenes facturados un “precio promedio” que reflejaría el precio de mercado respectivo e incluyeron una fórmula destinada a reflejar dicho precio.

*CORFO sostiene que la fórmula del Contrato incluye sólo el precio promedio de venta a clientes comerciales no relacionados, y no al total de clientes como se habría calculado desde que se dio inicio a las ventas de productos de litio y como consecuencia de lo anterior, CORFO habría sufrido perjuicios económicos.*

Es importante considerar que los productos de litio son químicos de especialidad que necesitan un mecanismo de comercialización más cercano a los clientes finales. De esta manera, desde el inicio de la comercialización el año 1997, SQM ha utilizado principalmente a sus filiales comerciales ubicadas en distintos países del mundo con la finalidad de mantener inventarios cerca de los clientes. Lo anterior permite entregar un nivel asistencia técnica, logística y comercial adecuada a las necesidades de esta industria. Lo anterior fue discutido con CORFO desde el inicio de las exportaciones y ambas partes entendieron que utilizar el precio promedio de las ventas a empresas no relacionadas sólo comprendería un pequeño porcentaje de las exportaciones totales y no cumpliría el objetivo acordado por las partes de reflejar el precio de mercado de los productos. En los 17 años de comercialización de productos de litio, sólo el 14% de las ventas se han realizado a empresas no relacionadas. CORFO aceptó el ajuste de la fórmula, lo cual fue informado a SQM mediante un documento del año 1997 preparado por el Coordinador de Proyectos Mineros de SAE (CORFO).

La discusión en este punto resulta incomprensible; no sólo se trata de un aspecto acordado oportunamente, sino que resulta que al considerar el promedio de las ventas totales, tal como se ha realizado de común acuerdo entre las partes, el pago de renta de arrendamiento desde el inicio de las exportaciones de productos de litio ha resultado mayor que el pago que resultaría de utilizar sólo las ventas a empresas no relacionadas. Adicionalmente, la exitosa comercialización de productos de litio por parte de SQM, no solo ha permitido un aumento sostenido de los volúmenes de venta y participación de mercado, sino que se ha traducido en mejores precios promedio (período 1997/2013) de exportación comparados con sus principales competidores en Chile y Argentina. Lo anterior, con el consiguiente beneficio para CORFO como consecuencia del mayor pago de renta de arrendamiento asociado a los mayores precios.

2. Precio de referencia para las sales de potasio y cloruro de potasio de baja ley

El Contrato reconoce la existencia de dos tipos de productos asociados al cloruro de potasio: el cloruro de potasio y las sales de potasio. En el caso del cloruro de potasio, para el cálculo de la renta de arrendamiento el Contrato ordena utilizar un precio de referencia que es definido de manera trimestral por la consultora internacional CRU British Sulphur (CRU). En el caso de las sales de potasio, se debe utilizar el precio de venta (facturación) al cual efectivamente se realiza la transacción.

---

<sup>1</sup> Los montos facturados resultan al multiplicar un “precio promedio base” por el volumen total vendido. Para determinar el “precio promedio base”, es necesario determinar el precio promedio del volumen vendido y luego restar los costos variables a los que hace referencia el contrato.

Adicionalmente el Contrato especifica que al utilizar el precio de referencia internacional (determinado por CRU) se debe considerar las unidades de medida en el cual está expresado, que en este caso corresponde a un contenido mínimo de 60% de K<sub>2</sub>O<sup>2</sup>.

SQM confirmó de manera oportuna con CRU el algoritmo a utilizar para transformar el precio de referencia en función del contenido efectivo de K<sub>2</sub>O en los productos vendidos<sup>3</sup>.

SQM informó por escrito todo lo anterior a CORFO de manera oportuna, lo que no fue objetado hasta el año 2014.

*En la demanda arbitral, CORFO expresa que se debió utilizar el precio de referencia del cloruro de potasio internacional sin corregir por la ley del producto a comercializar.*

Resulta evidente que una tonelada de un producto que contiene 50% de K<sub>2</sub>O, tiene menor valor que una tonelada de cloruro de potasio con 60% de K<sub>2</sub>O.

Los algoritmos que se han utilizado provienen de una lógica evidente que trata de reflejar el verdadero valor económico y de mercado de las distintos productos comercializados

Es importante considerar que con la finalidad de aumentar las eficiencias del proceso productivo y mejorar de manera significativa los rendimientos de la extracción de potasio de las soluciones del Salar de Atacama, SQM ha desarrollado nuevas tecnologías e implementado importantes inversiones en sus plantas de producción de nitrato de potasio<sup>4</sup> que le han permitido utilizar sales de potasio de muy baja ley como materia prima en el proceso productivo. Los mejores rendimientos y la optimización en la operación del recurso natural, no sólo han permitido un mejor aprovechamiento de las soluciones extraídas, sino que se han traducido en un aumento de las producciones de productos potásicos, con el consiguiente efecto positivo en las rentas de arrendamiento percibidas por CORFO.

### 3. Información para estimar los costos logísticos y otros en la determinación de los precios de referencia

El Contrato establece que para el cálculo de la renta de arrendamiento, a los precios de referencia que se definen en cada producto es necesario descontar los costos efectivos y razonables necesarios para llevar los precios a base planta o a base puerto según sea el caso (el Contrato considera diferentes mecanismos para cada producto).

*CORFO argumenta que los costos logísticos y otros no están suficientemente respaldados por SQM y que los costos efectivos serían menores a los informados en las liquidaciones trimestrales.*

A esta fecha, SQM ha enviado 85 liquidaciones de pago trimestrales desde el inicio del Contrato. En cada liquidación se ha especificado en detalle todos los elementos necesarios para el cálculo de la renta de arrendamiento para cada uno de los productos. CORFO ha ejercido su derecho a auditar la información de respaldo todas las veces que ha estimado necesario y en todas las oportunidades SQM ha prestado la colaboración y el apoyo requerido. Cada vez que CORFO ha manifestado alguna duda respecto a los

---

<sup>2</sup> K<sub>2</sub>O es la unidad de medida del contenido de potasio que se usa para cualquier fertilizante

<sup>3</sup> Por ejemplo, para determinar el precio de un producto con contenido de K<sub>2</sub>O de 55%, se debe usar el precio de referencia de un producto con contenido de K<sub>2</sub>O de 60% y luego multiplicarlo por el cociente entre 55% y 60%.

<sup>4</sup> Las plantas de nitrato de potasio no forman parte del proyecto del Salar de Atacama y corresponde a las operaciones tradicionales de SQM que utilizan como insumos nitrato de sodio proveniente del caliche y potasio del salar de atacama o fuentes comerciales alternativas

valores incorporados en las liquidaciones trimestrales, estas han sido resueltas y las liquidaciones siempre han sido aprobadas.

Ante la duda planteada por CORFO respecto a este tema, SQM pidió formalmente a sus auditores externos revisar la información que respalda los costos logísticos. La conclusión de los auditores externos es que SQM ha estimado de manera correcta estos costos.

Las diferencias de SQM y CORFO en este punto son montos menores y claramente no constituyen un problema relevante.

#### 4. Hito de mensura y linderos inexistentes o en mal estado

*CORFO sostiene que SQM no ha cumplido con su deber de reparar y construir el hito de mensura y los linderos vértices de las pertenencias que están bajo su obligación de protección y que este incumplimiento pone en riesgo la protección jurídica de estas pertenencias mineras.*

Esto es claramente un conflicto artificial y que no corresponde a la realidad de los hechos. Las pertenencias mineras bajo el cuidado legal de SQM<sup>5</sup> han estado y siguen estando completa y totalmente resguardadas desde un punto de vista legal.

La construcción de los hitos de mensura es una responsabilidad del titular de las pertenencias y en ningún momento ésta responsabilidad ha sido traspasada formalmente por CORFO a SQM. El hito respectivo fue construido por CORFO y se encuentra en la misma ubicación en que ella lo construyó. La construcción de los linderos vértices también es una responsabilidad del titular de las pertenencias y en ningún momento dicha responsabilidad ha sido traspasada formalmente por CORFO a SQM. Los linderos inexistentes corresponden a una situación que existía con anterioridad al inicio del Contrato y a la incorporación de SQM al proyecto y la misma se debe probablemente a la complejidad física de acceder a las distintas zonas del área cubierta por las pertenencias.

SQM ha realizado y realiza todas y cada una de las gestiones asociadas a la protección legal de las pertenencias. Como ejemplo, podemos mencionar: pago oportuno de las patentes mineras, oposición a peticiones de derechos de agua en el área del proyecto, permanente vigilancia y oposición a presentaciones de solicitudes de concesiones mineras por parte de terceros en el área del proyecto, corrección de algunos errores en las inscripciones originales de las pertenencias y pago de las patentes mineras en la Zona de Nadie<sup>6</sup>. Adicionalmente, es importante mencionar que SQM constituyó ciertas pertenencias mineras al interior del área del proyecto con conocimiento de CORFO y para subsanar irregularidades originarias y que posteriormente transfirió gratuitamente a CORFO.

Finalmente, es importante destacar que la falta de algunos linderos vértices no genera un riesgo de pérdida de derechos para CORFO. Sin perjuicio de lo anterior, SQM ha informado a CORFO que está dispuesta a cooperar en la tarea de reparación o construcción de los linderos vértices que puedan ser necesarios para que CORFO termine dicho proceso.

---

<sup>5</sup> SQM arrienda 16.384 pertenencias y resguarda en total 28.054 pertenencias de CORFO en el Salar de Atacama

<sup>6</sup> Corresponde a un amplio sector que separa las operaciones de SQM y SCL en el Salar de Atacama y en el cual ninguna de las dos compañías puede realizar operaciones mineras

## 5. Derechos de agua y pertenencias mineras

Con la finalidad de implementar el proyecto era indispensable lograr acceso al agua necesaria para el proceso productivo. El proyecto en su origen, previo al ingreso de SQM, no contaba con derechos de agua y era una de las tantas tareas que era necesario llevar a cabo para su ejecución.

SQM constituyó derechos de agua en sectores que no están ubicados sobre las propiedades mineras arrendadas a CORFO y realizó las significativas inversiones necesarias para obtener y transportar el agua a las plantas productivas. Todo lo anterior cumpliendo con todos los requisitos que contemplan las leyes ambientales y de agua que regulan esta actividad.

Los derechos de agua que tiene SQM en la zona y que permiten sustentar el proceso productivo, son porcentualmente pequeños respecto al total de derechos de agua constituidos por terceros en las cuencas respectivas. Lo realizado por SQM en nada afecta a los intereses de CORFO. Todo lo contrario, el acceso oportuno a fuentes de agua, que por lo demás es consistente con el Contrato y el contrato de proyecto, ha permitido lograr un eficiente proceso productivo que se ha traducido en un aumento en los niveles de producción, ventas y por consiguiente un mayor pago de rentas de arrendamiento para CORFO.

Cuando se definió el proyecto originalmente, varios años antes de la entrada de SQM, CORFO abandonó una cantidad importante de pertenencias mineras cercanas al Salar de Atacama debido a que sus potenciales contenidos de potasio y litio no las hacían atractivas para sustentar producciones futuras. SQM ha constituido derechos de exploración en algunos de esos sectores con la finalidad de analizar la posibilidad de desarrollar un proceso productivo sustentable en esas áreas considerando los procesos y tecnologías que SQM ha desarrollado en los últimos años. Varias de esas zonas han sido liberadas por tener un bajo potencial comercial.

Tanto el tema de los derechos de agua y de las concesiones mineras de exploración de SQM en zonas cercana al Salar de Atacama, no forman parte del proceso de arbitraje pero han sido difundidas por diversos medios de prensa. Resulta muy difícil entender en qué puede afectar a CORFO lo realizado por SQM.

Las gestiones de SQM en estas materias son actuaciones públicas y transparentes, totalmente apegadas a la ley y compatibles con todos y cada uno de los puntos contenidos en el Contrato y en el contrato de proyecto vigentes entre las partes.

### Participación de SQM en el Desarrollo del Salar de Atacama

SQM inició su participación en el Salar de Atacama en el año 1993 mediante la compra de un 75% del proyecto a las empresas Amax y Molymet (CORFO poseía el restante 25% y lo vendió posteriormente en un remate público en la bolsa de comercio de Santiago y que fue adquirido por SQM). Se habían realizado estudios de factibilidad por más de 7 años y sus socios, incluido CORFO, no estaban dispuestos a invertir los montos necesarios al considerar los riesgos tecnológicos y de mercado que significaba el desarrollo del proyecto. Las principales condiciones relativas a las rentas y plazos de arrendamiento hasta el año 2030 ya estaban definidas y formaban parte de la estructura del proyecto y de su evaluación económica.

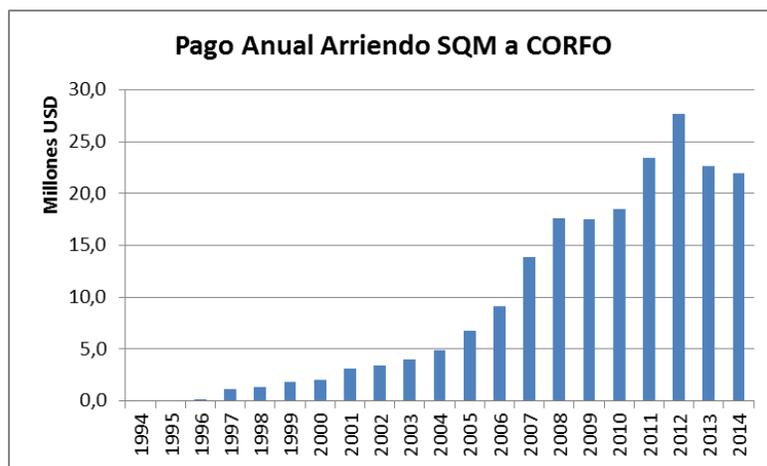
Evidentemente, los tres socios trataron de obtener el mayor valor posible por su participación y SQM fue la empresa que estuvo dispuesta a pagar el mayor valor y a correr los riesgos iniciando las inversiones necesarias. Hasta esta fecha, SQM ha invertido cifras cercanas a los US\$ 2 mil millones financiándose

principalmente mediante tres aumentos de capital internacionales realizados a partir del año 1993 y por medio de la emisión de distintos bonos en el mercado estadounidense.

No caben dudas que a la luz de las cifras actuales el proyecto ha sido exitoso, pero no es menos cierto que el éxito en su desarrollo se ha debido de manera importante a que SQM tomó todos los riesgos necesarios e invirtió cifras muy significativas con la finalidad de lograr los objetivos propuestos. Hoy resulta evidente el crecimiento de la industria de las baterías en el uso del litio, pero en el momento en que SQM realizó la inversión (inversión que nadie más a nivel mundial estuvo dispuesto a realizar), el uso del litio en las baterías era menor al 1% de la demanda mundial. Adicionalmente, el precio de los fertilizantes potásicos ha tenido fluctuaciones significativas en todo el período. Es efectivo que hoy se generan márgenes positivos en el proyecto, pero no es menos cierto que este ha pasado por etapas de bajos precios y que las proyecciones actuales del mercado de mediano y largo plazo son inciertas.

SQM ha mantenido y va a seguir manteniendo buenas relaciones con CORFO. SQM ha aportado a CORFO toda la información necesaria para la administración del Contrato de manera oportuna y ha apoyado las múltiples visitas de distintas personas de CORFO que se han realizado desde el inicio del proyecto.

En este período, SQM ha pagado más de US\$ 424 millones en impuestos directos por la operación en el Salar de Atacama (a diciembre 2014 sin considerar los impuestos pagados por los trabajadores y contratistas en todo este período) y adicionalmente US\$ 206 millones en rentas de arrendamiento a CORFO (marzo 2015).



Las diferencias en pagos de arriendo que demanda CORFO y otras situaciones de la coyuntura actual no debieran ser un obstáculo para que podamos retomar un camino de cooperación que favorezca a ambas partes y a los más de 3.600 trabajadores que de manera directa e indirecta trabajan con SQM en el Salar de Atacama.

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:

María José Velozo / [maria.jose.velozo@sqm.com](mailto:maria.jose.velozo@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)

Aspectos legales a tener en cuenta:

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

Las proyecciones no son ni hechos históricos ni garantías de la rentabilidad a futuro. Más bien, son estimaciones que reflejan la gestión de SQM de acuerdo con la información con la que se dispone. Dado que las proyecciones son a futuro, éstas implican cierto riesgo, incertidumbre y otros factores que se encuentran fuera del control de la empresa, los que podrían llevar a que los resultados difieran de manera significativa de aquellos que se expresan en estas proyecciones. Por lo tanto, recomendamos que no se fie completamente de estas proyecciones. Sugerimos a los lectores consultar los documentos archivados por SQM en la Comisión de Valores e Intercambio de los Estados Unidos, específicamente el informe anual más reciente en el Formulario 20-F en donde se identifican los factores de riesgo relevantes que podrían hacer que los resultados difieran de aquellos que se expresan en las proyecciones. Todas las proyecciones se basan en información a disposición de SQM a la presente fecha. SQM no se ve obligado a actualizar dichas proyecciones, ya sean por nueva información disponible, desarrollos a futuro o debido a cualquier otro motivo.

Arbitrajes son una forma común de resolver conflictos en Chile. El Contrato estipula que un arbitraje es el método para resolver diferencias entre SQM y CORFO, en caso de que surjan. El resultado del arbitraje es apelable a través del sistema legal en Chile. El resultado de este proceso puede tener un efecto material adverso en el negocio, posición financiera y resultados de operaciones de la Compañía.