

Para Distribución Inmediata
SQM INFORMA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2019

Puntos destacados

- SQM informó utilidades⁽¹⁾ por US\$80,5 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2019, en comparación a los US\$113,8 millones en el mismo periodo del año 2018.
- Durante los primeros tres meses del año 2019, los ingresos alcanzaron los US\$504,2 millones.
- El margen de EBITDA Ajustado⁽²⁾ para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2019, fue de aproximadamente 33,6%.
- Las ganancias por acción totalizaron US\$0,31 para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2019.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 23 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/sqm190523.html>

Santiago, Chile. 22 de mayo de 2019.- 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 2019 por US\$80,5 millones (US\$0,31 por acción), una disminución respecto a los US\$113,8 millones (US\$0,43 por acción) reportados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018. El margen bruto⁽³⁾ alcanzó US\$145,5 millones (29,9% de los ingresos) para los tres meses que finalizaron el 31 de marzo de 2019, en comparación a los US\$192,7 millones (37,1% de los ingresos) registrados en igual período de 2018. Los ingresos totalizaron US\$504,2 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019, una disminución de 2,8% en comparación a los US\$518,7 millones reportados para el mismo período de 2018.

El Gerente General de SQM, Ricardo Ramos, comentó: "Informamos ganancias para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2019 de US\$80,5 millones. En línea con nuestras expectativas, los precios del yodo y el cloruro de potasio aumentaron significativamente en comparación con el mismo período del año anterior, y los volúmenes de ventas aumentaron en las líneas de negocios de yodo, NVE y litio. De hecho, reportamos el mayor ingreso trimestral de yodo desde 2013. Otros factores importantes que impactaron nuestros resultados en el primer trimestre de 2019 fueron los menores márgenes en la línea de negocios de litio. Estos márgenes se vieron afectados por menores precios promedio y mayores costos relacionados con la nueva estructura de pago de renta de arrendamiento a Corfo, que entró en vigencia el 10 de abril de 2018, y por lo tanto no fueron parte de los costos del primer trimestre 2018. Además, vendimos menores volúmenes de ventas de químicos industriales durante el primer trimestre de 2019 en comparación con 2018; esperamos vender los mismos volúmenes de sales solares este año que vendemos al año pasado, aproximadamente 45.000-50.000 toneladas métricas.

Durante el resto de 2019, nuestras expectativas relacionadas con los volúmenes de ventas en todas nuestras líneas de negocios no han cambiado".

Continuó diciendo: "Como se esperaba, durante el primer trimestre el mercado de litio experimentó presión en los precios a medida que la nueva oferta ingresaba al mercado. Consecuentemente, nuestros precios promedio cayeron aproximadamente 8% en comparación con el cuarto trimestre del año pasado y reportamos precios promedio de aproximadamente US\$14.600 / toneladas métricas en esta línea de negocios. Nuestros volúmenes de ventas fueron superiores a los volúmenes de ventas reportados en el primer trimestre de 2019, y seguimos esperando vender entre 45.000 y 50.000 toneladas métricas de carbonato de litio equivalente este año".

El Sr. Ramos continuó: "Se espera que la demanda de carbonato de litio e hidróxido de litio continúe creciendo a tasas de dos dígitos en el futuro, en consecuencia, se necesitará un suministro significativamente mayor de ambos productos. Creemos que la demanda de litio podría crecer aproximadamente un 17% en 2019 en comparación con 2018, alcanzando al menos 315.000 toneladas métricas. La evolución de las tecnologías de baterías para vehículos eléctricos en el mercado del litio, requerirá que seamos flexibles, y creemos que esta flexibilidad operacional es esencial y es el componente clave de nuestra estrategia. Actualmente estamos trabajando en nuestra expansión de carbonato de litio para producir 120.000 toneladas métricas por año. Creemos que esta expansión se completará durante la segunda mitad de 2021, con una inversión de capital de aproximadamente US\$280 millones. Estamos también ampliando nuestra capacidad de hidróxido de litio en Chile para alcanzar una capacidad total de 29.500 toneladas métricas en 2021; la inversión de capital esperada para este proyecto es de US\$100 millones. Finalmente, Wesfarmers informó formalmente que espera comprar Kidman Resources, nuestro socio en el proyecto de litio de Mount Holland; creemos que su experiencia y capacidades relacionadas con el procesamiento químico, y su importante infraestructura local en Australia será un activo importante en el desarrollo del proyecto".

Concluyó diciendo: "Me gustaría resaltar que durante la primera parte de 2019, se llevaron a cabo elecciones de directorio. Esperamos con interés trabajar con los nuevos directores, y creemos que aportarán buenos conocimientos y experiencia a la Compañía a nivel del Directorio."

Análisis de segmentos

Litio y sus derivados

Los ingresos por ventas de litio y derivados totalizaron US\$155,0 millones durante los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2019, una disminución del 5,6% respecto a los US\$164,2 millones para 2018.

Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:

		3M2019	3M2018	2019/2018	
Litio y Derivados	Mton	10,6	10,0	0,6	6%

Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	155,0	164,2	-9,2	-6%
----------------------------	--------	-------	-------	------	-----

El crecimiento de la demanda se mantuvo sólido durante este periodo; nuestros precios promedio fueron de aproximadamente US\$14.600 por tonelada métrica durante el primer trimestre de 2019. Si bien la demanda en el mercado podría alcanzar cerca 1 millón de toneladas para 2025, creemos que la demanda de este año crecerá aproximadamente un 17% en 2019 comparando con el año pasado. Creemos que la nueva oferta que ingresará al mercado este año continuará tener un impacto en los precios, y nuestro precio promedio podría disminuir durante el segundo semestre llegando a los precios promedio entre US\$11.000 y US\$12.000 por tonelada métrica. Se espera que nuestra producción para este año alcance cerca de 60.000 toneladas métricas, y que nuestros volúmenes de ventas sean entre 45.000-50.000 toneladas métricas como se estimó anteriormente. Para 2020, esperamos que nuestros volúmenes de ventas aumenten aproximadamente un 30% en comparación con 2019, alcanzando aproximadamente 65.000 toneladas métricas.

Los pagos a Corfo que hicimos durante el primer trimestre de 2019 aumentaron en comparación con el mismo período del año pasado, lo que afectó nuestros márgenes para el primer trimestre de 2019. La nueva estructura de pago bajo el Contrato de Arrendamiento con Corfo entró en vigencia el 10 de abril de 2018. Durante el primer trimestre de 2018, nuestros pagos fueron de aproximadamente US\$12 millones, y durante el primer trimestre de 2019 aumentaron a aproximadamente US\$45 millones. Es importante recordar que estos pagos son una función del precio del litio, y la tasa efectiva disminuirá a medida que el precio disminuya.

El **margen bruto**⁽⁴⁾ del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 47% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019.

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 2019, totalizaron US\$184,5 millones, una disminución del 1,8% respecto a los US\$187,9 millones registrados durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		3M2019	3M2018	2019/2018	
Volúmenes Totales NVE	Mton	255,8	246,5	9,3	4%
Nitrato de sodio	Mton	9,5	8,5	1,0	12%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	165,9	163,1	2,8	2%
Mezclas de especialidad	Mton	42,7	39,6	3,1	8%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	37,6	35,3	2,3	7%
Ingresos NVE	MMUS\$	184,5	187,9	-3,4	-2%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

Nuestros ingresos en esta línea de negocios fueron ligeramente más bajos que los ingresos observados durante el primer trimestre del año pasado como resultado de menores precios promedio. Sin embargo, los precios se han mantenido estables en comparación con el cuarto trimestre de 2018, y creemos que esta tendencia continuará durante el resto del año. Los volúmenes de ventas durante el primer trimestre de 2019 fueron 3,8% más altos que los volúmenes de ventas observados durante el mismo período del año pasado.

Creemos que el mercado de nitrato de potasio crece aproximadamente 6% en 2019. Como parte de nuestra estrategia en curso en el mercado del nitrato de potasio, continuaremos invirtiendo en este mercado en crecimiento.

El **margen bruto** del segmento de NVE representó aproximadamente un 21% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019.

Yodo y sus derivados

Los ingresos de yodo y derivados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019 fueron de US\$95,8 millones, experimentando un aumento del 28,2% respecto a los US\$74,7 millones generados en el mismo período de 2018.

Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:

		3M2019	3M2018	2019/2018	
Yodo y Derivados	Mton	3,5	3,2	0,3	9%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	95,8	74,7	21,1	28%

Los mayores ingresos de yodo reportados durante el primer trimestre de 2019 se relacionaron con mayores volúmenes de ventas, un 8,6% más en comparación con el mismo período del año anterior, y mayores precios promedio, de hasta un significativo 18,1%. De hecho, los precios promedio durante el primer trimestre de 2019, alcanzaron los niveles más altos vistos desde 2015.

El mercado del yodo crece constantemente entre un 2% y un 4% por año, y 2019 no debería ser diferente. Como hemos mencionado anteriormente, como un actor importante en el mercado del yodo, es importante que planifiquemos para el futuro. Por este motivo, hemos presentado el permiso ambiental para una expansión que nos permitiría aumentar nuestra capacidad y satisfacer el crecimiento futuro de la demanda.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 24% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019.

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 2019 totalizaron US\$44,1 millones, una disminución del 15,5% respecto a los US\$52,2 millones informados para el mismo período de 2018.

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

		3M2019	3M2018	2019/2018	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	124,6	163,0	-38,4	-24%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	44,1	52,2	-8,1	-16%

La disminución en los ingresos relacionados con la línea de negocios de cloruro de potasio y sulfato de potasio se relacionó con menores volúmenes de ventas. Como parte de nuestra estrategia más amplia, estamos enfocando nuestros esfuerzos de producción en el Salar de Atacama en aumentar los rendimientos del litio. Creemos que los volúmenes de ventas para 2019 serán de aproximadamente 500,000 TM.

Los precios promedio del cloruro de potasio se mantuvieron estables en comparación con el cuarto trimestre de 2018, sin embargo, nuestro precio promedio cayó en relación con la mezcla de productos entre el cloruro de potasio y el sulfato de potasio.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 3% del margen bruto consolidado de SQM para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019.

Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2019 alcanzaron US\$17,0 millones, una disminución del 42,2% respecto a los US\$29,5 millones para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2018.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:

		3M2019	3M2018	2019/2018	
Nitratos Industriales	Mton	21,1	36,4	-15,2	-42%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	17,0	29,5	-12,5	-42%

Nuestros menores ingresos en esta línea de negocio fueron el resultado de volúmenes de ventas significativamente más bajos, que están relacionados con los altos volúmenes de ventas de sales solar en el primer trimestre de 2018. Creemos que venderemos aproximadamente 45.000-50.000 toneladas métricas de sales solares durante 2019.

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 2019.

Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por venta de otros fertilizantes commodity y de otros ingresos, alcanzaron US\$7,8 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019, lo que indica una disminución al compararse con los US\$10,2 millones del mismo período de 2018.

Información Financiera

Costo de Ventas

El costo de ventas, excluyendo la depreciación, alcanzó US\$308,6 millones para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019, un aumento de 15,0% respecto a los US\$268,8 millones informados para el mismo período de 2018.

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$26,5 millones (5,3% de los ingresos) para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019, comparados con los US\$25,2 millones (4,9% de los ingresos) reportados para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018.

Indicadores Financieros

Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019 fueron de US\$12,4 millones, comparados con los US\$8,0 millones reportados para igual período de 2018.

Gastos por Impuesto a la Renta

Durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$31,9 millones, representando una tasa impositiva efectiva de 28,2%, y se comparan con gastos por impuesto a la renta de US\$47,3 millones durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2018. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 27,0% durante 2018 y 2017.

EBITDA Ajustado

El EBITDA Ajustado fue de US\$169,2 millones (margen de EBITDA Ajustado de 33,6%) para los tres meses terminados el 31 de marzo de 2019, comparado con los US\$224,7 (margen de EBITDA Ajustado de 43,3%) millones registrados durante el mismo período de 2018.

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.

Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 31 de mar. 2019</i>	<i>Al 31 de dic 2018</i>
Activos corrientes totales	2.447,7	2.399,6
Efectivo y equivalente al efectivo	602,8	556,1
Otros activos financieros corriente	299,5	312,7
Cuentas por Cobrar (1)	489,9	509,4
Existencias	933,4	913,7
Otros	122,2	107,7
Activos no corrientes totales	1.919,9	1.868,5
Otros activos financieros no corrientes	23,3	17,1
Inversiones Empresas Relacionadas	112,1	111,5
Propiedad, planta y equipos	1.510,9	1.454,8
Otros activos no corrientes	273,6	285,0
Total Activos	4.367,6	4.268,1
Pasivos corrientes total	625,2	555,7
Otros pasivos financieros corrientes	42,8	23,6
Otros	582,4	532,1
Total pasivos no corrientes	1.605,8	1.574,6
Otros pasivos financieros no corrientes	1.349,6	1.330,4
Otros	256,3	244,2
Patrimonio antes de interés minoritario	2.088,1	2.085,5
Interés Minoritario	48,5	52,3
Total Patrimonio	2.136,6	2.137,8
Total Pasivos y Patrimonio	4.367,6	4.268,1
Liquidez (2)	3,9	4,3

(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>	
	2019	2018	2019	2018
Ingresos	504,2	518,7	504,2	518,7
Litio y Derivados	155,0	164,2	155,0	164,2
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	184,5	187,9	184,5	187,9
Yodo y Derivados	95,8	74,7	95,8	74,7
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	44,1	52,2	44,1	52,2
Químicos Industriales	17,0	29,5	17,0	29,5
Otros Ingresos	7,8	10,2	7,8	10,2
Costo de Ventas	(308,6)	(268,8)	(308,6)	(268,8)
Depreciación y amortización (2)	(50,2)	(57,3)	(50,2)	(57,3)
Margen Bruto	145,5	192,7	145,5	192,7
Gastos Administración	(26,5)	(25,2)	(26,5)	(25,2)
Costos Financieros	(18,3)	(12,7)	(18,3)	(12,7)
Ingresos Financieros	5,9	4,7	5,9	4,7
Diferencia de cambio	3,8	(0,5)	3,8	(0,5)
Otros	2,4	2,2	2,4	2,2
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	112,9	161,2	112,9	161,2
Impuesto a la Renta	(31,9)	(47,3)	(31,9)	(47,3)
Resultado antes de interés minoritario	81,0	113,9	81,0	113,9
Interés minoritario	(0,5)	(0,1)	(0,5)	(0,1)
Resultado del ejercicio	80,5	113,8	80,5	113,8
Utilidad por acción (US\$)	0,31	0,43	0,31	0,43

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad

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:

Pablo Pisani / pablo.pisani@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, excepto en caso requerido por ley.