



Conferencia telefónica sobre utilidades del segundo trimestre de 2019

Santiago de Chile, 22 de agosto de 2019 – Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) realizó una conferencia telefónica para discutir los resultados del segundo trimestre de 2019, que fueron publicados el miércoles 21 de agosto de 2019. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Nuestros ingresos para el segundo trimestre de 2019 alcanzaron casi los US\$500 millones y nuestras utilidades netas alcanzaron poco más de US\$70 millones, cifra inferior a los US\$134 millones reportados durante el mismo período del año pasado. Este trimestre, vimos un margen EBITDA ajustado más bajo en comparación con los trimestres anteriores, pero aún por encima del 33%.

El motivo principal de estos resultados más bajos fue una menor contribución del litio a las ganancias brutas, debido a los precios promedio más bajos, aunque estaban parcialmente compensados por mayores volúmenes de ventas. Nuestros resultados también se vieron afectados por los menores volúmenes de cloruro de potasio y las pocas ventas de sales solares durante el segundo trimestre. Los precios del yodo estuvieron sólidos durante el segundo trimestre del año y vimos un cambio positivo en la contribución de esta línea de negocios a las ganancias brutas de la Compañía. SQM es una empresa dinámica y diversa que está sujeta a ciclos de *commodities*. Hemos visto al litio, al potasio, al yodo y a la Nutrición Vegetal de Especialidad liderando las ganancias brutas de la Compañía.

En la línea de negocios del litio, los precios promedio obtenidos que informamos en el segundo trimestre fueron más bajos que los que se informaron en el primer trimestre, principalmente porque hemos estado vendiendo mediante contratos a corto plazo, lo que nos expone más a los altibajos del mercado. En los últimos meses, los cambios en los plazos y en el monto de los subsidios otorgados por el gobierno chino a la industria de los vehículos eléctricos, afectaron el comportamiento de la demanda en el mercado más importante de estos y, en consecuencia, la demanda de productos de litio. Estos cambios pueden tener un impacto total en la demanda de este año de 3.000 a 4.000 TM, pero no deberían tener un efecto duradero en la demanda del mercado de vehículos eléctricos, ya que continuamos viendo un fuerte compromiso con la electrificación de la industria automotriz por parte del gobierno chino y otros actores relevantes en China y en el extranjero. Esto se puede ver por el hecho de que la demanda de vehículos eléctricos en China podría crecer alrededor del 33% este año en comparación con el año pasado. Los ligeros cambios en la demanda han tenido un impacto directo en nuestros precios reales y pueden continuar afectando, de forma positiva o negativa, a medida que continuamos vendiendo mediante contratos a corto plazo y en el mercado al contado.

A pesar del ruido actual que se aprecia en el mercado, nuestro compromiso con la industria del litio es más fuerte que nunca. Estamos aumentando nuestra producción en la segunda mitad de este año, mientras nos preparamos para aumentar nuestros volúmenes de ventas a 65.000 TM el próximo año. Continuamos trabajando en nuestro plan de expansión para alcanzar una capacidad de 120.000 TM en la segunda mitad de 2021. Más allá de eso, nuestro plan es continuar expandiendo la capacidad cada dos años en módulos incrementales de 40.000 TM en cada expansión. Por lo tanto, nuestro próximo paso será una capacidad total de 160.000 TM para fines de 2023, debido a que ya estamos trabajando en la ingeniería. Todo esto nos permitirá, primero, recuperar la cuota de mercado que perdimos en los últimos años y mantener una fuerte participación en este mercado en crecimiento.

Es demasiado pronto para pronosticar lo que sucederá en 2020, pero hay algunas cosas que creo que son relevantes para discutir en esta etapa. Hemos visto precios más altos en la línea de negocios del yodo y creemos que esta tendencia positiva podría continuar en los próximos meses y trimestres. El mercado del yodo es un mercado muy desarrollado, con tasas de crecimiento constantes, y SQM tiene acceso a una de las mejores fuentes de yodo del mundo. Se espera que el mercado de la Nutrición Vegetal de Especialidad continúe con su crecimiento saludable. Se está liberando la restricción ambiental que teníamos sobre la extracción de salmuera en el Salar de Atacama y, como resultado, se espera que los volúmenes de ventas anuales de cloruro de potasio sean cercanos a las 600 mil TM este año, aproximadamente un 20% más de lo previsto. Esperamos acercarnos a un millón de TM en 2020. Creemos en el futuro del mercado de las sales solares y suministraremos un proyecto de planta de energía solar concentrada muy grande en Medio Oriente con entrega a partir de 2020, que requerirá más de 400.000 TM. Como pueden ver, SQM continúa aprovechando las oportunidades en todas las líneas de negocios.

Terminaré con la revisión de los planes de gasto de capital que hemos anunciado hasta la fecha. EL directorio aprobó un plan de gasto de capital de US\$360 millones para 2019. Como pueden ver, esto está relacionado con nuestros planes de expansión del litio en Chile, tanto de carbonato como de hidróxido. Seguimos trabajando con Kidman y Wesfarmers en el proyecto de litio Mt. Holland en Australia Occidental. Esperamos completar el estudio de factibilidad durante el inicio de 2020; en ese momento tendremos más detalles sobre el gasto de capital, los costos y los plazos del proyecto. Además, anunciamos previamente que estamos trabajando en los permisos ambientales necesarios para aumentar la capacidad de yodo en el futuro cercano, y estamos aumentando la cantidad de nitratos producidas para satisfacer la creciente demanda en el mercado de nitratos industriales y para fertilizantes.

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.