



SQM celebra la Junta de Accionistas

Santiago, Chile. 26 de abril de 2019.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A), celebró su Junta General Ordinaria de Accionistas. Durante la junta y discutiendo más tarde ese día con la prensa que cubrió la junta, Alberto Salas, el Presidente del Directorio, y Ricardo Ramos, Gerente General de la Compañía, comentaron sobre el desempeño de la Compañía.

SQM cree que el mercado de litio sigue siendo fuerte y que el mercado podría alcanzar un millón de TM en 2025, momento en el que SQM espera tener una participación de mercado de aproximadamente 15-20%, dados sus ambiciosos planes de crecimiento, expandiendo su planta de carbonato de litio de 70,000 TM de capacidad hoy a aproximadamente 180,000 TM en el futuro. La Compañía también planea aumentar su capacidad de hidróxido de litio en Chile en aproximadamente 16,000 TM, lo que incluirá dos plantas de 8,000 TM de capacidad cada una. Se espera que el gasto de capital asociado con esta expansión de hidróxido de litio sea de alrededor de US\$100 millones. SQM sigue avanzando con sus planes de expansión en Australia. Como la Compañía ha revelado anteriormente, la administración de la Compañía cree que el mercado de litio aumentará la oferta este año, lo que afectará la capacidad de SQM para mantener las primas de precios en 2019 en comparación con sus competidores y que se espera que los volúmenes de ventas de litio en 2019 sean menores a 50,000 TM. Además, la Compañía espera que los resultados de litio del primer trimestre de 2019 en comparación con el mismo período del año anterior se vean afectados adversamente como resultado de i) los aumentos en los costos relacionados con las tasas de pago de la renta arrendamiento de CORFO revelados anteriormente, que entraron en vigencia en abril de 2018, como los costos informados para el primer trimestre de 2018 no consideraron la nueva estructura de pago de la renta arrendamiento, y ii) la pérdida de las primas de precios anteriores en comparación con nuestros competidores, lo que esperamos dará como resultado que los precios sean más bajos en un 10% durante el primer trimestre de este año en comparación al primer trimestre de 2018. Se espera que los volúmenes de ventas en el primer trimestre sean similares a los reportados durante el primer trimestre del año pasado.

El mercado del yodo parece fuerte; los precios superaron recientemente los US\$25/kg. Recientemente presentamos una solicitud de un permiso ambiental para el proyecto Tente en el Aire que permitirá modificar nuestras operaciones existentes en Nueva Victoria, Chile. Nuestra capacidad de producción actual de yodo es de 14,000 TM/año, y este permiso nos permitirá aumentar la capacidad para respaldar el crecimiento del mercado.

Como hemos señalado en el pasado, como resultado de las limitaciones de producción al enfocar nuestros esfuerzos de producción en el Salar de Atacama para aumentar los rendimientos de litio, nuestros volúmenes de ventas para 2019 en la línea comercial de cloruro de potasio serán de aproximadamente 500,000 TM. Durante el primer trimestre de 2019, esperamos que los volúmenes de ventas sean significativamente más bajos que los volúmenes de ventas informados durante el primer trimestre de 2018. La menor producción de cloruro de potasio durante 2019 no debe afectar los volúmenes de ventas de SPN durante el año. Recientemente hemos visto un nuevo suministro en el mercado de nitrato de potasio y, por lo tanto, esperamos ver precios más bajos en 2019 en comparación con los precios informados en 2018, similares a los precios informados en el cuarto trimestre de 2018. Durante el primer trimestre de 2019, se espera que los volúmenes de ventas sean similares a los reportados durante el mismo período del año pasado. Se espera que el mercado de nitrato de potasio se mantenga fuerte este año, y creemos que podría crecer aproximadamente un 6%.

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 portafolio 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@sgm.com

Kelly O'Brien 56-2-24252074 / kelly.obrien@sgm.com

Irina Axenova 56-2-24252280 / irina.axenova@sgm.com

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

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

