



Para Distribución Inmediata  
SQM INFORMA RESULTADOS PARA LOS DOCE MESES  
FINALIZADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

Puntos destacados:

- SQM informó utilidades netas<sup>(1)</sup> para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2018, por US\$439,8 millones.
- Los ingresos del año 2018 fueron de US\$2.265,8 millones, cifra superior a los ingresos registrados para el año 2017.
- El margen de EBITDA ajustado<sup>(2)</sup> para el año 2018, alcanzó el 39%.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 28 de febrero a las 10:00 horas en NY (12:00 horas 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/sqm190228.html>

Santiago, Chile. 27 de febrero de 2019.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy utilidades **para los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2018**, por US\$439,8 millones (US\$1,67 por ADR), un aumento en comparación a los US\$427,7 millones (US\$1,63 por ADR) reportados para el mismo período del 2017. El **margen bruto**<sup>(3)</sup> en dichos meses alcanzó los US\$782,3 millones (34,5% de ingresos), cifra superior a los US\$762,5 millones (35,3% de ingresos) registrados para el año 2017. Los **ingresos** totalizaron US\$2.265,8 millones, lo que representa un incremento del 5,0% frente a los US\$2.157,3 millones reportados durante el mismo período de 2017.

La Compañía también anunció utilidades netas para el cuarto trimestre de 2018, **reportando una utilidad neta** de US\$108,6 millones (US\$0,41 por ADR) en comparación con los US\$110,5 millones (US\$0,42 por ADR) registrados en el cuarto trimestre de 2017. El **margen bruto** para el cuarto trimestre de 2018 alcanzó los US\$201,5 millones, cifra menor a los US\$216,1 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2017. Los **ingresos** totalizaron US\$565,2 millones, una disminución de aproximadamente 1,7% en comparación con el cuarto trimestre de 2017, cuando los ingresos ascendieron a US\$574,8 millones.

El Gerente General de SQM, Ricardo Ramos, comentó: "Durante 2018, nuestros buenos resultados fueron liderados por mayores precios promedio en la línea de negocio de litio, mayores volúmenes de ventas de nutrición vegetal de especialidad, y mayores precios promedio y volúmenes de ventas en la línea de negocio del yodo. Estos factores compensan el impacto de los menores volúmenes de ventas de cloruro de potasio. El mercado del litio continuó creciendo a niveles sin precedentes. Creemos que el crecimiento de la demanda superó el 25% en 2018, liderado por el crecimiento en el mercado de los vehículos eléctricos. Creemos que los niveles de penetración de los vehículos eléctricos alcanzaron el 2% en 2018 y se espera que aumente fuertemente en el futuro. Como resultado de este fuerte crecimiento de la demanda, los precios promedio en 2018 fueron significativamente superiores que los precios reportados en 2017. Como se anticipó, los precios en el cuarto trimestre también se mantuvieron sólidos. Creemos que la demanda en 2019 podría aumentar por lo menos 20% en comparación con 2018, e invertiremos consecuentemente en este mercado en crecimiento."

Informe de resultados del cuarto trimestre de 2018 de SQM S.A.

Concluyó diciendo: "En las últimas semanas, el norte de Chile, incluyendo las áreas cercanas a nuestras operaciones, fue visto afectado por fuertes lluvias. Nuestra prioridad fue la seguridad de nuestros empleados y nos complace informar que no se registraron heridos. Después de este evento climático, hemos ayudado activamente a las comunidades vecinas que se vieron afectadas y sufrieron durante la lluvia. Finalmente, aunque algunas de nuestras instalaciones no estuvieron funcionando al 100% por un corto período, no creemos que esto tenga un efecto duradero en nuestros volúmenes de ventas o ingresos en los próximos trimestres. Continuaremos evaluando cualquier impacto potencial de estas lluvias e informaremos al mercado si se materializa alguna situación relevante."

## Proyectos de crecimiento

En 2018, anunciamos una expansión en tres etapas de nuestras operaciones de carbonato de litio en Chile. Trabajaremos para aumentar nuestra capacidad a 180.000 TM/año en los próximos años. Continuaremos evaluando nuestra capacidad, producción y volúmenes de ventas según las condiciones del mercado y nuestra estrategia.

En Australia, continuamos avanzando con el proyecto de litio Mount Holland. Un hito reciente para este proyecto fue la recepción por parte de Kidman de las excepciones necesarias de los requisitos de gastos en relación con las pertenencias mineras del Ministro de Minas y Petróleo en Australia Occidental. Esperamos completar el estudio de factibilidad durante la segunda mitad del año, momento en el cual creemos que tendremos una mejor estimación asociada del gasto de capital y los costos del proyecto.

De acuerdo con los volúmenes récord de ventas de yodo en 2018, y dada nuestra posición de liderazgo en este mercado, siempre estamos anticipando las necesidades futuras de nuestros clientes para garantizar que se satisfaga la demanda del mercado. Recientemente presentamos un permiso ambiental para el proyecto Tente en el Aire para 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 apoyar el crecimiento del mercado.

Continuamos avanzando en nuestra expansión de nitratos en Coya Sur, Chile con una inversión de US\$70 millones. Estamos trabajando en varias iniciativas, siendo la más importante, el desarrollo de una nueva planta de producción, NPT4, que será enfocada en la producción de sales solares que nos permitirán abastecer el creciente mercado.

El gasto de capital de 2019 aprobado por el Directorio, que incluye inversiones en Chile, Australia y el gasto de capital de mantenimiento, es de US\$360 millones.

## Análisis de segmentos

### Litio y sus derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$734,8 millones durante los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2018, un incremento del 14,0% frente a los US\$644,6 millones reportados para el mismo período de 2017.

Los ingresos por litio y derivados durante el cuarto trimestre de 2018 aumentaron un 30,4% en comparación con los del cuarto trimestre de 2017. Los ingresos totales ascendieron a US\$233,9 millones durante el cuarto trimestre de 2017, en comparación con los US\$179,4 millones en el cuarto trimestre de 2017.

## Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:

		12M2018	12M2017	2018/2017	
Litio y Derivados	Mton	45,1	49,7	-4,6	-9%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	734,8	644,6	90,2	14%
		4T2018	4T2017	2018/2017	
Litio y Derivados	Mton	14,7	13,2	1,5	11%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	233,9	179,4	81,1	30%

El mercado del litio continuó su sólido crecimiento en 2018, con un aumento en la demanda total de aproximadamente 27%, según nuestras estimaciones. El crecimiento de la demanda fue liderado por la demanda relacionada con los vehículos eléctricos: creemos que las tasas de penetración total de los vehículos eléctricos alcanzaron el 2% en 2018, y se espera que este número se duplique en los próximos cinco años. La demanda en 2019 debería ser al menos un 20% mayor que la demanda total en 2018.

En 2018, nuestros precios promedio aumentaron más de 25% en relación con el año anterior y pudimos capturar un premio sobre el precio significativo en comparación con muchos de nuestros competidores en el mismo período. La nueva oferta que está ingresando al mercado podría afectar nuestra capacidad de mantener este premio en 2019. Sin embargo, hay varios grados de litio de diferentes calidades disponibles en el mercado del litio y no todos los productos se venden al mismo precio. No creemos que toda la oferta de litio que ingresa al mercado sea adecuada para todos los clientes. En 2019, nos centraremos en proporcionar un litio de alta calidad a nuestros clientes. Además, reconstruiremos algunos inventarios este año y, como resultado, creemos que nuestros volúmenes de ventas en 2019 podrían ser ligeramente mayor a aquellos de 2018.

El **margen bruto** del segmento<sup>(4)</sup> de litio y sus derivados representó aproximadamente un 53% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2018.

## 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 2018 totalizaron US\$781,8 millones, un incremento de 12,1% comparado con los US\$697,3 millones reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2017.

Durante el cuarto trimestre de 2018 los ingresos alcanzaron los US\$174,4 millones, un 6,2% menos que los US\$185,9 millones reportados en el cuarto trimestre de 2017.

## Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		12M2018	12M2017	2018/2017	
Volúmenes Totales NVE	Mton	1.082,6	966,2	116,4	12%
Nitrato de sodio	Mton	25,0	26,7	-1,7	-6%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	673,4	601,4	72,0	12%
Mezclas de especialidad	Mton	242,5	209,0	33,5	16%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	141,7	129,1	12,6	10%

Ingresos NVE	MMUS\$	781,8	697,3	84,5	12%
		4T2018	4T2017	2018/2017	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>237,7</b>	<b>254,2</b>	<b>-16,4</b>	<b>-6%</b>
Nitrato de sodio	Mton	2,2	8,1	-5,9	-73%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	138,4	152,7	-14,3	-9%
Mezclas de especialidad	Mton	62,4	56,9	5,5	10%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	34,8	36,5	-1,7	-5%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>174,4</b>	<b>185,9</b>	<b>-11,5</b>	<b>-6%</b>

(\*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

El mercado de nitrato de potasio se mantuvo firme durante este año, y creemos que creció aproximadamente un 6% el 2018. Los volúmenes de ventas para esta línea de negocio aumentaron un 12% en comparación con el 2017, debido al aumento de demanda y a la limitada oferta de nuestros competidores. Los volúmenes de ventas en el cuarto trimestre fueron más bajos que en el tercero como resultado de la estacionalidad y oferta adicional en el mercado. Los precios promedios durante 2018 se mantuvieron estables en comparación con los precios reportados en años anteriores.

Creemos que el crecimiento de la demanda de nitrato de potasio será de aproximadamente 6% en 2019. SQM espera que la nueva oferta continúe ingresando al mercado este año. Como parte de nuestra estrategia en el mercado del nitrato de potasio, continuaremos invirtiendo en este mercado en crecimiento.

El **margen bruto** del segmento de NVE representó aproximadamente un 22% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2018.

#### Yodo y sus derivados

Los ingresos por venta de yodo y derivados durante los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2018 fueron de US\$325,0 millones, alcanzando un incremento de 28,9% comparado con US\$252,1 millones generados durante los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2017.

Los ingresos por ventas de yodo y derivados para el cuarto trimestre de 2018 ascendieron a US\$81,9 millones, mostrando un incremento de 34,7% comparado con US\$60,8 millones alcanzado durante el cuarto trimestre de 2017.

#### **Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:**

		12M2018	12M2017	2018/2017	
Yodo y Derivados	Mton	13,3	12,7	0,6	5%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>325,0</b>	<b>252,1</b>	<b>72,8</b>	<b>29%</b>
		4T2018	4T2017	2018/2017	
Yodo y Derivados	Mton	3,2	2,9	0,2	8%
<b>Ingresos Yodo y Derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>81,9</b>	<b>60,8</b>	<b>21,1</b>	<b>35%</b>

En 2018, los mayores ingresos de yodo fueron el resultado de mayores volúmenes de ventas y mayores precios promedio. Nuestros volúmenes de ventas en 2018 alcanzaron las 13.300 TM, sobre un 5% más que los volúmenes de ventas reportados en 2017, y establecieron un nuevo récord para la compañía. Cerramos el cuarto trimestre con precios promedio de casi US\$26/kg, lo que superó nuestras expectativas originales.

El mercado del yodo crece constantemente entre un 2% y un 4% por año, y no debería ser diferente en 2019. Ya que somos el mayor participante en este mercado, creemos que es importante planificar para el futuro y satisfacer las crecientes necesidades de nuestros clientes. Por este motivo, presentamos el permiso ambiental que nos permitirá aumentar la capacidad para apoyar el crecimiento del mercado.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 14% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2018.

#### Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (MOP & SOP)

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2018 totalizaron US\$267,5 millones, una disminución del 29,5% en comparación con el mismo período de 2017, cuando los ingresos ascendieron a US\$379,3 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio bajaron un 39,2% en el cuarto trimestre de 2018, alcanzando los US\$47,7 millones, en comparación con US\$78,4 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2017.

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

		12M2018	12M2017	2018/2017	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	831,8	1.344,3	-512,6	-38%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	267,5	379,3	-111,9	-29%
		4T2018	4T2017	2018/2017	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	129,4	262,0	-132,6	-51%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	47,7	78,4	-30,7	-39%

La demanda global en el mercado del cloruro de potasio creció a aproximadamente 66 millones de toneladas en 2018, un aumento de alrededor del 3% en comparación con el año anterior. En este mercado, los precios también aumentaron durante el año y los precios promedio en la línea de negocios aumentaron un 14% en 2018, en comparación con el año anterior. A pesar de estos precios promedio más altos, los ingresos en la línea de negocios del cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron según lo previsto, con un volumen de ventas un 38% menor durante 2018, en comparación con 2017.

Estos menores volúmenes de ventas fueron el resultado de nuestras limitaciones en la producción, ya que enfocamos nuestros esfuerzos de producción en el Salar de Atacama para aumentar el rendimiento en la producción de litio. Además, como resultado del plan de cumplimiento ambiental que fue aprobado por la Superintendencia del Medio Ambiente (SMA) a fines de año, estamos extrayendo temporalmente menos salmuera que en el pasado. Anteriormente habíamos anunciado que los volúmenes de ventas del cloruro de potasio y sulfato de potasio podrían disminuir significativamente en 2019 en comparación con 2018, ahora creemos que los volúmenes de ventas para 2019 estarán por debajo de las 500.000 TM.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 6% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2018.

#### Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2018 alcanzaron los US\$108,3 millones, un 20,1% menor a los US\$135,6 millones registrados durante el mismo período de 2017.

Los ingresos para el cuarto trimestre de 2018 totalizaron US\$13,7 millones, con una disminución del 74,9% en comparación con las cifras de ingresos para el cuarto trimestre de 2017, que alcanzaron los US\$54,6 millones.

#### Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:

		12M2018	12M2017	2018/2017	
Nitratos Industriales	Mton	135,9	167,6	-31,7	-19%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>108,3</b>	<b>135,6</b>	<b>-27,3</b>	<b>-20%</b>
		4T2018	4T2017	2018/2017	
Nitratos Industriales	Mton	18,1	64,4	-46,2	-72%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>13,7</b>	<b>54,6</b>	<b>-40,9</b>	<b>-75%</b>

En 2018, los volúmenes de ventas de sales solares fueron aproximadamente 47,000 toneladas métricas. Este año esperamos vender alrededor de la misma cantidad.

El **margen bruto** del negocio de químicos industriales representó aproximadamente un 5% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2018.

#### 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 2018, igual que los US\$48,5 millones registrados durante el mismo periodo de 2017.

#### Información Financiera

##### Gastos administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$118,1 millones (5,2% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2018, en comparación con los US\$101,2 millones (4,7% de los ingresos) registrados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017.

##### Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2018 fueron de US\$37,4 millones, en comparación con los US\$36,6 millones registrados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017.

## Gastos por Impuesto a la Renta

El gasto por impuesto a la renta alcanzó los US\$179,0 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2018, lo que representa una tasa efectiva de impuestos del 28,8%, en comparación con un gasto por impuesto a la renta de US\$166,2 millones durante los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2017. La tasa del impuesto corporativo chileno fue de un 27,0% durante el período de 2018 y de un 25.5% durante el período de 2017.

## Otros

El margen de EBITDA ajustado fue 39,1% para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2018, comparado con un margen de EBITDA ajustado de 41,8% durante el mismo período de 2017. El margen EBITDA ajustado para el cuarto trimestre 2018 fue aproximadamente 38,4%.

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) EBITDA ajustado = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA ajustado = EBITDA ajustado/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 dic. 2018</i>	<i>Al 31 de dic 2017</i>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.399,6</b>	<b>2.466,3</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	556,1	630,4
Otros activos financieros corriente	312,7	367,0
Cuentas por Cobrar (1)	509,4	506,0
Existencias	913,7	902,1
Otros	107,7	60,8
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>1.868,5</b>	<b>1.830,0</b>
Otros activos financieros no corrientes	17,1	42,9
Inversiones Empresas Relacionadas	111,5	146,4
Propiedad, planta y equipos	1.454,8	1.429,4
Otros activos no corrientes	285,0	211,3
<b>Total Activos</b>	<b>4.268,1</b>	<b>4.296,2</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>555,7</b>	<b>748,0</b>
Otros pasivos financieros corrientes	23,6	220,3
Otros	532,1	527,7
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.574,6</b>	<b>1.300,7</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.330,4	1.031,5
Otros	244,2	269,2
Patrimonio antes de interés minoritario	2.085,5	2.246,1
Interés Minoritario	52,3	59,6
Total Patrimonio	2.137,8	2.247,5
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.268,1</b>	<b>4.296,2</b>
Liquidez (2)	4,3	3,3

(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>Cuarto trimestre</i>		<i>Acumulado al 31 de dec</i>	
	2018	2017	2018	2017
<b>Ingresos</b>	565,2	574,8	2.265,8	2.157,3
Litio y Derivados	233,9	179,4	734,8	644,6
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	174,4	185,9	781,8	697,3
Yodo y Derivados	81,9	60,8	325,0	252,1
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	47,7	78,4	267,5	379,3
Químicos Industriales	13,7	54,6	108,3	135,6
Otros Ingresos	13,8	15,7	48,5	48,5
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(313,7)</b>	<b>(303,4)</b>	<b>(1.262,0)</b>	<b>(1.154,3)</b>
<b>Depreciación y amortización (2)</b>	<b>(50,0)</b>	<b>(55,3)</b>	<b>(221,5)</b>	<b>(240,5)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>201,5</b>	<b>216,1</b>	<b>782,3</b>	<b>762,5</b>
Gastos Administración	(34,6)	(28,6)	(118,1)	(101,2)
Costos Financieros	(17,8)	(12,3)	(59,9)	(50,1)
Ingresos Financieros	6,0	4,7	22,5	13,5
Diferencia de cambio	(7,2)	(1,9)	(16,6)	(1,3)
Otros	14,9	(23,7)	10,9	(28,8)
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>162,9</b>	<b>154,3</b>	<b>621,0</b>	<b>594,6</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(52,7)</b>	<b>(42,8)</b>	<b>(179,0)</b>	<b>(166,2)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>110,2</b>	<b>111,5</b>	<b>442,1</b>	<b>428,4</b>
<b>Interés minoritario</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(0,7)</b>
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>108,6</b>	<b>110,5</b>	<b>439,8</b>	<b>427,7</b>
<b>Utilidad por acción (US\$)</b>	<b>0,41</b>	<b>0,42</b>	<b>1,67</b>	<b>1,63</b>

(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](mailto:gerardo.illanes@sqm.com)

Kelly O'Brien 56-2-24252074 / [kelly.obrien@sqm.com](mailto:kelly.obrien@sqm.com)

Irina Axenova 56-2-24252280 / [irina.axenova@sqm.com](mailto:irina.axenova@sqm.com)

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Pablo Pisani / [pablo.pisani@sqm.com](mailto:pablo.pisani@sqm.com)

Tamara Rebolledo / [tamara.rebolledo@sqm.com](mailto: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.