

Para Distribución Inmediata

Conferencia telefónica sobre utilidades del primer trimestre de 2019 de SQM

Santiago de Chile, jueves, 23 de mayo 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 primer trimestre de 2019, que fueron publicados el miércoles 22 de mayo de 2019. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Nuestros ingresos para los tres meses finalizados el 31 de marzo de 2019 y nuestra utilidad neta alcanzaron los US\$ 80 millones. Este año reportamos un EBITDA ajustado más bajo, en comparación con el primer trimestre del año anterior, alcanzando los US\$ 169 millones.

En general, observamos precios más altos relacionados con las líneas de negocio del yodo y cloruro de potasio, en comparación con el mismo período del año pasado. De hecho, reportamos los mayores ingresos trimestrales de yodo desde 2013. Los volúmenes de ventas en las líneas de negocio del yodo, la nutrición vegetal de especialidad y el litio también aumentaron.

Creemos que nuestra estrategia comercial del litio tuvo éxito durante el primer trimestre. Como resultado de nuestro enfoque en contratos a corto plazo y ventas ocasionales, vimos precios promedio en la línea de negocio del litio de aproximadamente US\$ 14.600 por tonelada.

Continuamos con nuestros planes para aumentar nuestra capacidad de carbonato de litio en Chile. Actualmente, tenemos una capacidad de 70.000 toneladas métricas. La flexibilidad es clave para nuestra participación exitosa en un mercado de rápido crecimiento como el litio, por lo que estamos trabajando para asegurarnos de que podemos satisfacer los requisitos cambiantes y más exigentes de nuestros clientes.

Los volúmenes de ventas del yodo alcanzaron las 3,5k toneladas métricas, un valor más alto en comparación con los trimestres anteriores. Además, los precios del yodo alcanzaron los niveles más altos registrados desde 2015, superando los US\$ 27/kilo.

Nuestro EBITDA ajustado y nuestra utilidad bruta disminuyeron en el primer trimestre de 2019, principalmente como resultado de menores márgenes en la línea de negocio del litio. Esto estaba alineado con las expectativas y se vio significativamente afectado por los pagos de arrendamiento más altos a Corfo, que entraron en vigor el 10 de abril de 2018. Durante el primer trimestre de este año, pagamos aproximadamente US\$ 30 millones más en pagos de arrendamiento a Corfo en comparación con el mismo período del año anterior. Recordamos que nuestros pagos variables a Corfo son en función del precio del litio, cuanto más bajo sea el precio, más baja será la tasa efectiva de pago del arrendamiento.

Los menores volúmenes de ventas del cloruro de potasio también afectaron nuestra utilidad bruta y nuestro EBITDA ajustado. Los volúmenes de ventas en la línea de negocio disminuyeron aproximadamente un 24% durante el primer trimestre de 2019 en comparación con el mismo período del año anterior. Además, los volúmenes de ventas en la línea de productos químicos industriales disminuyeron aproximadamente un 40%, debido a los menores volúmenes de ventas de sales solares. Sin embargo, durante 2019, esperamos reportar volúmenes de ventas similares para la línea de negocios de productos químicos industriales, en línea con lo reportado el año pasado. Los precios del yodo han subido significativamente, lo que tiene un impacto positivo en nuestra ganancia bruta y nuestro EBITDA ajustado.

Luego de analizar lo ocurrido el primer trimestre, seguimos creyendo que la demanda en el mercado del litio podría llegar a cerca de 1 millón de toneladas para 2025. Creemos que la demanda en 2019 crecerá aproximadamente un 17%. La nueva oferta tendrá un impacto en los precios este año y nuestro precio promedio podría caer un 20% adicional, alcanzando aproximadamente los US\$ 11.000-12.000 por tonelada métrica durante la segunda mitad de este año. Se espera que nuestra producción para 2019 sea de aproximadamente 60.000 toneladas métricas, y se espera que nuestros volúmenes de ventas alcancen entre las 45.000 y 50.000 toneladas métricas, como se estimó anteriormente. En 2020, esperamos que nuestros volúmenes de ventas en la línea de negocio del litio crezcan un 30%. La gran mayoría del crecimiento que estamos viendo en el mercado está relacionado con los vehículos eléctricos, con baterías provenientes de Japón, Corea del Sur y China. Como se anticipó, vendimos poco o ningún producto en China durante los primeros meses del año. Es probable que volvamos a vender en China en los próximos trimestres.

En los mercados del yodo y el nitrato de potasio, se espera que el crecimiento sea del 3% y 6%, respectivamente. Nuestros volúmenes de ventas probablemente aumentarán con el mercado en ambas líneas de negocios. Esperamos que

continúe la tendencia al alza de los precios del yodo, pero esto dependerá, por supuesto, del equilibrio entre la oferta y la demanda.

Creemos que la flexibilidad operativa es esencial para el éxito futuro de SQM, y este es un componente clave de nuestra estrategia. Tanto el mercado del carbonato de litio como el del hidróxido de litio están creciendo a niveles significativos y sin precedentes y, por lo tanto, 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 un gasto de capital de aproximadamente US\$ 280 millones. También estamos expandiendo nuestra capacidad de hidróxido de litio en Chile para llegar a 29.500 toneladas métricas en 2021, con un gasto de capital esperado de US\$ 100 millones.

En otra nota, hace unas semanas, colocamos con éxito un bono 144 A en los mercados internacionales. Emitimos un bono a diez años por US\$ 450 millones con una tasa de cupón de 4.250%. Quedamos muy satisfechos con los resultados, y creemos que esto demuestra el continuo y fuerte interés del mercado en nuestra Compañía y en los mercados en los que participamos.

Finalmente, me gustaría dar la bienvenida a los nuevos miembros de la Junta que fueron elegidos el mes pasado.

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.