



Para Distribución Inmediata SQM INFORMA RESULTADOS PARA LOS NUEVE MESES FINALIZADOS EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2018

Puntos destacados:

- SQM informó utilidades netas⁽¹⁾ para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2018, por US\$331,2 millones.
- Los ingresos de los primeros nueve meses del año 2018 fueron de US\$1.700,6 millones, cifra superior a los ingresos registrados en los primeros nueve meses del año 2017.
- El margen de EBITDA ajustado⁽²⁾ para los primeros nueve meses de 2018, finalizados el 30 de septiembre, alcanzó el 39%.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 22 de noviembre 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

Santiago, Chile. 21 de noviembre de 2018.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **para los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2018**, utilidades por US\$331,2 millones (US\$1,26 por ADR), un aumento respecto de los US\$317,2 millones (US\$1,21 por ADR) reportados para el mismo período del 2017. El **margen bruto**⁽³⁾ en dichos meses alcanzó los US\$580,7 millones (34,1% de ingresos), cifra superior a los US\$546,4 millones (34,5% de ingresos) registrados para los nueve primeros meses del año 2017. Los **ingresos** totalizaron US\$1.700,6 millones, lo que representa un incremento del 7,5% frente a los US\$1.582,5 millones reportados durante el mismo período de 2017.

La compañía también anunció utilidades para el tercer trimestre de 2018, **reportando una utilidad neta** de US\$83,5 millones (US\$0,32 por ADR) en comparación con los US\$112,9 millones (US\$0,43 por ADR) registrados en el tercer trimestre de 2017. El **margen bruto** para el tercer trimestre de 2018 alcanzó los US\$163,7 millones, menor a los US\$188,5 millones registrados para el tercer trimestre de 2017. Los **ingresos** totalizaron US\$543,2 millones, 2,8% menor en comparación con el tercer trimestre de 2017, cuando los ingresos ascendieron a US\$558,7 millones.

El Gerente General de SQM, Patricio de Solminihac, afirmó: “Durante 2017, anunciamos una importante expansión de litio cerca de Antofagasta, que nos permitiría aumentar nuestra capacidad en casi 50%. Este proyecto, que implicó una renovación completa de nuestra planta ya existente en un corto periodo de tiempo y baja inversión. Como anunciamos previamente, la puesta en marcha de la planta completamente renovada ha sido más desafiante de lo esperado, lo que ha impactado nuestra capacidad de producir litio de alta calidad durante el tercer trimestre, afectando nuestras ventas. Estamos trabajando diligentemente para resolver estos problemas lo antes posible. Este retraso probablemente impactará nuestras ventas de litio en el último trimestre, retrasando parte de estos volúmenes al primer trimestre de 2019. Los volúmenes de venta en 2018 podrían ser alrededor de 45.000MT.”

Patricio de Solminihac continuó: “Al llegar al final del año, nos hemos sorprendido positivamente por el crecimiento de la demanda en el mercado del litio, especialmente el hidróxido de litio. Creemos que el crecimiento total de la demanda en este mercado superará el 25% este año. Debido a lo anterior, los precios en el mercado del litio se mantienen fuertes, nuestros precios promedio durante el tercer trimestre se mantuvieron relativamente estables en comparación con el segundo trimestre. Creemos que nuestros precios del cuarto trimestre se mantendrán similares a los del tercer trimestre”.

El Gerente General continuó: “Hemos visto tendencias positivas en nuestras otras líneas de negocio. Los precios del cloruro de potasio en el tercer trimestre aumentaron más de un 15% en comparación con el año pasado. Los volúmenes de venta de Nutrición Vegetal de Especialidad aumentaron casi un 10% en comparación con el tercer

trimestre de 2017, y los precios del yodo superaron las expectativas, alcanzando casi los US\$25/kg. Creemos que nuestros volúmenes de ventas de yodo y derivados superarán las 13.500 TM este año.”

Análisis de segmentos

Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de nuestra línea de negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad para los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2018, fueron de US\$607,3 millones, cifra superior a los US\$511,4 millones registrados para igual período de 2017.

Durante el tercer trimestre de 2018, los ingresos alcanzaron los US\$194,9 millones, cifra superior a los US\$185,6 millones reportados en el tercer trimestre de 2017.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		9M2018	9M2017	2018/2017	
Volúmenes Totales NVE	Mton	844,8	712,0	132,8	19%
Nitrato de sodio	Mton	22,8	18,6	4,2	23%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	535,0	448,7	86,4	19%
Mezclas de especialidad	Mton	180,1	152,2	27,9	18%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	106,9	92,6	14,3	15%
Ingresos NVE	MMUS\$	607,3	511,4	96,0	19%
		3T2018	3T2017	2018/2017	
Volúmenes Totales NVE	Mton	288,7	263,6	25,1	10%
Nitrato de sodio	Mton	8,6	3,6	5,1	142%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	160,8	157,4	3,3	2%
Mezclas de especialidad	Mton	84,2	72,7	11,6	16%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	35,1	30,0	5,1	17%
Ingresos NVE	MMUS\$	194,9	185,6	9,3	5%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

Los volúmenes de ventas observados para los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2018 subieron casi un 19% en comparación con el mismo periodo del año pasado. Esto fue el resultado de una menor oferta en el mercado en los últimos trimestres, ya que uno de nuestros principales competidores ha estado poniendo en marcha su capacidad y hemos podido satisfacer las necesidades adicionales del mercado. Creemos que los volúmenes de ventas para el año serán alrededor de 15% superiores que los volúmenes reportados el año pasado.

Continuamos desarrollando nuestra presencia internacional en este mercado, y lo continuaremos haciendo en el futuro. Creemos que el mercado del nitrato de potasio crecerá cerca del 6% este año.

El **margen bruto** del segmento⁽³⁾ de NVE representó aproximadamente un 22% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2018.

Yodo y sus derivados

Los ingresos de ventas del yodo y derivados durante los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2018 fueron de US\$243,1 millones, un aumento de 27,1% en comparación con los US\$191,3 millones reportados para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2017.

Los ingresos del tercer trimestre de 2018 por yodo y derivados ascendieron a US\$82,9 millones, un aumento del 33,1% en comparación con los US\$62,3 millones registrados durante el tercer trimestre de 2017.

Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:

		9M2018	9M2017	2018/2017	
Yodo y Derivados	Mton	10,1	9,7	0,4	4%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	243,1	191,3	51,8	27%
		3T2018	3T2017	2018/2017	
Yodo y Derivados	Mton	3,3	3,1	0,2	7%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	82,9	62,3	20,6	33%

Los mayores ingresos correspondientes al yodo fueron el resultado de los volúmenes y precios más altos durante los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2018, en comparación con el mismo periodo de 2017. Volúmenes de ventas durante el tercer trimestre alcanzaron las 3.300 TM, en línea con las expectativas. Creemos que nuestros volúmenes de ventas superarán las 13.500 TM este año.

Durante el tercer trimestre de este año, continuamos observando una tendencia al alza en los precios del yodo, con precios promedio que alcanzaron casi los US\$25/kg.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 13% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2018.

Litio y sus derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$500,9 millones durante los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2018, un incremento del 7,7% frente a los US\$465,2 millones reportados para igual periodo de 2017.

Los ingresos por litio y derivados durante el tercer trimestre de 2018 fueron 8,9% menores en comparación con los del tercer trimestre de 2017. Los ingresos totales ascendieron a US\$152,8 millones durante el tercer trimestre de 2018, en comparación con los US\$167,8 millones en el tercer trimestre de 2017.

Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:

		9M2018	9M2017	2018/2017	
Litio y Derivados	Mton	30,4	36,5	-6,1	-17%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	500,9	465,2	35,7	8%
		3T2018	3T2017	2018/2017	
Litio y Derivados	Mton	9,3	12,7	-3,4	-27%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	152,8	167,8	-15,0	-9%

El crecimiento de la demanda en el mercado del litio sigue siendo fuerte y esperamos que supere el 25% durante 2018, impulsado principalmente por el crecimiento en el mercado de baterías para vehículos eléctricos. Junto con esta mayor demanda, varios proyectos de litio han sufrido retrasos en los últimos meses. Estos dos factores han contribuido a que los precios de mercado se mantuvieran altos durante el tercer trimestre; nuestros precios promedio alcanzaron los US\$16.500. Se espera que los precios se mantengan en estos niveles durante el resto del año.

Los volúmenes de ventas para el tercer trimestre alcanzaron a 9,300 TM, aproximadamente un 16% menos que los volúmenes reportados durante el segundo trimestre, pero en línea con nuestras expectativas más recientes publicadas. Estos menores volúmenes de ventas fueron el resultado de un retraso en la puesta en marcha de la primera etapa de la expansión, junto con los desafíos logístico por los bajos niveles de inventarios. Todavía estamos trabajando en el ajuste fino relacionado con este proyecto. Si bien esperamos que el cuarto trimestre sea el más sólido durante el año, los volúmenes de ventas para 2018 podrían ser alrededor de 45,000 TM.

El **margen bruto** del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 54% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses que finalizaron el 30 de septiembre de 2018.

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

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2018 totalizaron US\$219,8 millones, fueron menores al mismo período de 2017, cuando los ingresos totalizaron a US\$301,0 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio fueron menores durante el tercer trimestre de 2018, alcanzando los US\$80,0 millones, en comparación con los US\$113,0 millones registrados durante el tercer trimestre de 2017.

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

		9M2018	9M2017	2018/2017	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	702,3	1.082,3	-380,0	-35%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	219,8	301,0	-81,1	-27%
		3T2018	3T2017	2018/2017	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	249,3	406,1	-156,8	-39%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	80,0	113,0	-33,0	-29%

Los ingresos en la línea de negocios de cloruro de potasio y sulfato de potasio fueron afectados por los menores volúmenes de ventas durante el primer semestre del año. Los volúmenes de ventas durante el tercer trimestre bajaron aproximadamente un 14% en comparación con el segundo trimestre de este año. Este es el resultado de nuestro enfoque en los esfuerzos en el Salar de Atacama para aumentar la producción de litio, disminuyendo así la producción de cloruro de potasio. Creemos que los volúmenes de ventas de cloruro de potasio totales serán de aproximadamente 900k TM en 2018, y podrían ser aún menores en 2019.

Los precios promedio en esta línea de negocios aumentaron más del 15% durante el tercer trimestre en comparación con el mismo período del año anterior.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 5% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2018.

Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2018 alcanzaron los US\$94,6 millones, un 16,8% superior a los US\$80,9 millones registrados durante el mismo período de 2017.

Los ingresos para el tercer trimestre de 2018 totalizaron US\$19,4 millones, un aumento del 33,4% en comparación con las cifras de ingresos para el tercer trimestre de 2017, que alcanzaron los US\$14,6 millones.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:

		9M2018	9M2017	2018/2017	
Nitratos Industriales	Mton	117,7	103,2	14,5	14%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	94,6	80,9	13,6	17%

		3T2018	3T2017	2018/2017	
Nitratos Industriales	Mton	25,2	19,2	5,9	31%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	19,4	14,6	4,9	33%

El **margen bruto** del negocio de químicos industriales representó aproximadamente un 5% del margen bruto consolidado de SQM para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2018.

Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes *commodity* y otros ingresos alcanzaron los US\$34,8 millones para los nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2018, un monto superior que los US\$32,7 millones registrados durante el mismo periodo de 2017.

Información Financiera

Inversiones de Capital

Se espera que las inversiones de capital para 2018 alcancen aproximadamente los US\$360 millones, y la mayoría de estos gastos se relacionarán con la mantención y las inversiones en proyectos de expansión en Chile.

Costo de Ventas

El costo de ventas, excluyendo la depreciación, alcanzó US\$948,3 millones para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2018, un aumento de 11,6% respecto a los US\$849,9 millones informados para el mismo periodo de 2017.

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$83,6 millones (4,9% de los ingresos) para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2018, comparados con los US\$72,6 millones (4,6% de los ingresos) reportados para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2017.

Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2018 fueron de US\$25,6 millones, comparados con los US\$29,0 millones reportados para igual periodo de 2018.

Gastos por Impuesto a la Renta

Durante los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2018, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$126,2 millones, representando una tasa impositiva efectiva de 27,6%, y se comparan con gastos por impuesto a la renta de US\$123,4 millones durante igual periodo de 2017. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 27,0% durante 2018 y 25,5% durante 2017.

Otros

El margen de EBITDA ajustado fue 39% para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2018, comparado con un margen de EBITDA ajustado de 42% durante el mismo periodo de 2017. El margen EBITDA ajustado para el tercer trimestre 2018 fue aproximadamente 36%.

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
- 3) 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.
- 4) EBITDA ajustado = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA ajustado = EBITDA ajustado/ingresos.

Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	Al 30 de sep. 2018	Al 31 de dic 2017
Activos corrientes totales	2.321,9	2.466,3
Efectivo y equivalente al efectivo	428,0	630,4
Otros activos financieros corriente	332,4	367,0
Cuentas por Cobrar (1)	499,5	506,0
Existencias	910,2	902,1
Otros	151,8	60,8
Activos no corrientes totales	1.802,5	1.830,0
Otros activos financieros no corrientes	31,9	62,9
Inversiones Empresas Relacionadas	114,1	126,4
Propiedad, planta y equipos	1.433,2	1.437,2
Otros activos no corrientes	223,3	203,5
Total Activos	4.124,4	4.296,2
Pasivos corrientes total	534,9	748,0
Otros pasivos financieros corrientes	20,4	220,3
Otros	514,5	527,7
Total pasivos no corrientes	1.451,5	1.300,7
Otros pasivos financieros no corrientes	1.216,5	1.031,5
Otros	235,0	269,2
Patrimonio antes de interés minoritario	2.086,0	2.187,8
Interés Minoritario	52,1	59,6
Total Patrimonio	2.138,1	2.247,5
Total Pasivos y Patrimonio	4.124,4	4.296,2
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>	Tercer trimestre		Acumulado al 30 de sep	
	2018	2017	2018	2017
Ingresos	543,2	558,7	1.700,6	1.582,5
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	194,9	185,6	607,3	511,4
Yodo y Derivados	82,9	62,3	243,1	191,3
Litio y Derivados	152,8	167,8	500,9	465,2
Químicos Industriales	19,4	14,6	94,6	80,9
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	80,0	113,0	219,8	301,0
Otros Ingresos	13,2	15,4	34,8	32,7
Costo de Ventas	(323,0)	(306,9)	(948,3)	(849,9)
Depreciación y amortización (2)	(56,5)	(63,2)	(171,5)	(186,3)
Margen Bruto	163,7	188,5	580,7	546,4
Gastos Administración	(27,3)	(26,5)	(83,6)	(72,6)
Costos Financieros	(13,7)	(12,3)	(42,1)	(37,8)
Ingresos Financieros	5,8	3,1	16,5	8,8
Diferencia de cambio	(8,8)	5,3	(9,4)	0,6
Otros	(5,2)	(4,4)	(4,0)	(5,1)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	114,4	153,8	458,1	440,3
Impuesto a la Renta	(30,1)	(40,8)	(126,2)	(123,4)
Resultado antes de interés minoritario	84,3	113,0	331,9	316,9
Interés minoritario	(0,8)	(0,2)	(0,7)	0,3
Resultado del ejercicio	83,5	112,9	331,2	317,2
Utilidad por acción (US\$)	0,32	0,43	1,26	1,21

(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:

Carolina García Huidobro / carolina.g.huidobro@sqm.com

Alvaro Cifuentes / alvaro.cifuentes@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

