



## CONFERENCIA TELEFONICA SOBRE LOS RESULTADOS DEL TERCER TRIMESTRE

**Santiago de Chile, 23 de noviembre de 2018** – La Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) realizó ayer una conferencia telefónica para discutir los resultados del tercer trimestre de 2018, que fueron publicados el miércoles 21 de noviembre de 2018. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Publicamos nuestros resultados para el tercer trimestre; nuestra utilidad neta alcanzó los US\$ 83,5 millones. Esta es una disminución en comparación con el mismo período del año anterior y, como se anticipó, se debió principalmente a menores volúmenes de ventas de litio provenientes de los problemas de producción y logística en Chile.

Como se mencionó en el comunicado publicado, la primera etapa de nuestra importante expansión de litio nos permite aumentar la capacidad de litio en Chile en casi un 50%. Este proyecto fue planeado con un corto periodo de tiempo y una inversión de capital muy baja. La puesta en marcha de la revisión y expansión de la planta de carbonato de litio ha enfrentado dificultades. Esto llevó a una caída en la producción e impactó nuestros volúmenes de ventas en el tercer trimestre. Continuamos trabajando diligentemente y avanzamos hacia una solución para estos problemas de producción. Resolveremos estos problemas y alcanzaremos la capacidad nominal de 70.000 TM/año en el corto plazo. Creemos que los volúmenes de ventas en el cuarto trimestre serán significativamente más altos que en el tercer trimestre, pero menores de lo que se esperaba originalmente, lo que nos permite alcanzar aproximadamente las 45.000 TM este año. La expansión del hidróxido de litio se está incrementando sin problemas, según lo planeado. En el tercer trimestre, el costo del litio fue afectado por pagos de renta de arrendamiento más altos a CORFO, la distribución de los costos fijos en menores volúmenes de ventas y un ligero aumento en los costos de producción.

Los mercados en los que participamos siguen siendo fuertes. Reiteramos que, en 2018, la demanda en el mercado del litio supera las expectativas y creemos que superará el crecimiento del 25% este año. Junto con esta mayor demanda, varios proyectos de litio han sufrido retrasos en los últimos meses. Estos dos factores han contribuido a los precios estables en el tercer trimestre, en comparación con el trimestre anterior de este año. En el mercado del yodo, los precios aumentaron a casi US\$ 25/kg en el tercer trimestre, lo que superó las expectativas, y estamos en vías de informar volúmenes récord de ventas para el año. Finalmente, en el mercado del nitrato de potasio, creemos que el crecimiento del mercado superará el 6% este año; esto se reflejó en nuestros sólidos volúmenes de ventas, reportados durante los primeros nueve meses del año. Los mayores volúmenes de ventas de nitrato de potasio, que utiliza cloruro de potasio como materia prima, combinado con un enfoque en la producción de litio en el Salar de Atacama, tendrán un impacto en los volúmenes de venta de cloruro de potasio en el corto plazo, que podría ser de alrededor de 200-300 mil TM.

### **SQM**

Los Militares 4290 Piso 6,  
Las Condes, Santiago, Chile  
Tel: (56 2) 2425 2485  
Fax: (56 2) 2425 2493  
[www.sqm.com](http://www.sqm.com)



## 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 MI 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:

Carolina García Huidobro / [carolina.g.huidobro@sqm.com](mailto:carolina.g.huidobro@sqm.com)

Alvaro Cifuentes / [alvaro.cifuentes@sqm.com](mailto:alvaro.cifuentes@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.