



ENTREVISTA CON EL GERENTE GENERAL

Santiago, Chile. 17 de enero de 2021.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) realizó una entrevista con el Diario La Tercera, Pulso Domingo el día de hoy. Como parte de la entrevista, el gerente general trató los siguientes temas:

¿Cómo han sido estos dos años como gerente general de SQM?

De mucho trabajo. SQM es una empresa tremendamente grande que entrega más de 10 mil puestos de trabajo de forma directa e indirecta, que está presente en todo el mundo, en mercados cambiantes y desafiantes, pero creo también que tenemos en SQM un equipo de trabajo de primer nivel que nos ha permitido enfrentar estos retos de muy buena manera.

¿Qué cambios está impulsando al interior de SQM?

Tenemos varios desafíos en los que estamos trabajando. Estamos aumentando nuestra capacidad de producción en todas nuestras líneas de negocio, con especial énfasis en el litio; estamos ampliando nuestra presencia internacional y trabajando con nuestros clientes, y todo esto, mientras incorporamos como prioridad en nuestras decisiones nuestro compromiso con la sustentabilidad de nuestras operaciones. Tenemos un Plan de Sustentabilidad que establece metas concretas medioambientales y que se concentra también en el vínculo con las comunidades vecinas a las operaciones.

Usted llegó a una nueva etapa, sin el conflicto con Corfo pero aún con ventanas abiertas por el caso boletas, ¿qué falta para cerrar el caso platas políticas? y ¿cuándo cierran el capítulo con Departamento de Justicia?

Para la compañía esto ya es pasado. Fue un proceso complejo y difícil para todos, pero creo que sacamos cosas muy positivas: hoy tenemos un gobierno corporativo mucho más robusto, mejores sistemas de control y un programa de Compliance de estándar internacional.

¿Cómo ha sido estar en una SQM con interventores?

Lo que tuvimos fue un monitor que nos ayudó en el proceso de implementación de un programa de Compliance bajo los estándares más altos del DOJ y comparable con el de las mejores empresas del mundo.

Cuando llegó, se rumoreó que su cargo tenía plazo. ¿Eso es efectivo o quiere estar a cargo de SQM en un período similar que Patricio de Solminihac?

Yo no tengo plazos, el directorio es quien decide. Mi misión es impulsar un gobierno corporativo responsable, fuerte, ético y una cultura organizacional que permita que las personas que trabajan en SQM se enorgullezcan de su labor. También busco que eso trascienda a la sociedad, que se entienda la vocación global y, a la vez, el compromiso de SQM con Chile y las personas.

¿Qué sucede con el tema abierto en Estados Unidos? En agosto enviaron la última certificación al Departamento de Justicia, ¿cuándo se cierra ese capítulo?

Como le comenté, este es un tema cerrado para la compañía. Tenemos implementado un programa de cumplimiento de primer nivel mundial. Ya cumplimos con todas nuestras obligaciones con las autoridades correspondientes.

¿Cómo ha funcionado el nuevo programa de compliance?

Muy bien. Es un estándar que nos encargamos de cumplir al 100% y que fortalece nuestra posición como empresa.

¿Con estas nuevas medidas se puede garantizar que la empresa no volverá a pasar por la crisis que vivió por el tema boletas?

Mi responsabilidad es que así sea y así será. Nos hemos trazado el objetivo que SQM sea reconocida por la excelencia en la producción de químicos refinados de litio para baterías, por el valor agregado que entrega y su aporte al desarrollo del país. Para lo anterior hemos definido y mantenemos muy presentes en nuestro trabajo nuestros cuatro valores corporativos: Excelencia, Seguridad, Integridad y Sustentabilidad.

Su antecesor era crítico de tener a un representante de Tianqi en la mesa de SQM -¿Cómo ha sido la relación de ambas compañías?

Nunca hemos sido críticos de nuestros accionistas, ni hemos calificado quiénes pueden o no ser directores. Sí hemos sido cuidadosos en que los temas de libre competencia se traten correctamente y que no afecten a la compañía ni a su capacidad de crear valor. Tianqi es una empresa muy profesional y un gran jugador en la industrial del litio. Su participación en SQM ha sido a través de los Directores que libremente nominó, quienes en mi opinión han cumplido un gran rol en la administración de la empresa.

¿Ha funcionado bien el protocolo pactado para poner barreras chinas a ciertos temas?, necesita perfeccionarse?

El protocolo es bastante claro y la compañía lo ha seguido al pie de la letra. En mi opinión, no requiere mayores ajustes.

El 2020 no fue un buen año para Tianqi: pusieron a la venta algunos activos, pusieron en prenda las acciones de la compañía y anunciaron dificultades financieras para responder al crédito que obtuvieron para llegar a SQM, ¿hay riesgo de que tengan que vender para poder responder a sus necesidades financieras?

La verdad es que no conozco los detalles de la situación financiera de Tianqi. Nuestra preocupación es SQM y hacer las cosas lo mejor posible, agregando valor en lo que hacemos, apoyando el desarrollo de nuestros trabajadores y comunidades.

¿Les preocupa la situación financiera que vive la compañía china?

No. Como le comenté, nuestra preocupación es SQM y cómo podemos hacer las cosas cada vez mejor. Tengo una muy buena opinión de Tianqi y no tengo dudas de que van a resolver cualquier problema que puedan tener adecuadamente.

¿Esas dificultades interfieren con el plan de crecimiento que tiene planeada para SQM?

Yo sólo he encontrado apoyo en nuestras iniciativas de desarrollo, tanto por parte del directorio, como de todos los accionistas con los que continuamente me reúno.

Respecto al protocolo suscrito con Tianqi, usted señaló que no requiere ajustes ¿En qué tipo de situaciones se ha usado en estos años con Tianqi en la mesa?

El protocolo implementado forma parte integral de nuestra forma de trabajo y de reglas que sigue el Directorio habitualmente. Lo principal corresponde a mantener disponible para la FNE aquella información sensible que está en conocimiento del Directorio.

¿Hasta cuándo está vigente?

El acuerdo de Tianqi con la Fiscalía Nacional Económica tiene una vigencia de cuatro años prorrogable por otros dos. El protocolo es complementario y tiene vigencia indefinida.

¿Por qué es necesario hacer el aumento de capital?

Hace algunas semanas, anunciamos un muy ambicioso plan de crecimiento que considera invertir casi US\$2B de aquí al 2024 en proyectos en Chile y en Australia. De este total, aproximadamente US\$1B serán invertidos en proyectos de Litio, permitiéndonos aumentar nuestra capacidad de producción en Chile, desde 70.000 toneladas de carbonato de litio a 180.000 toneladas en los próximos años. Al mismo tiempo, esperamos aumentar nuestra capacidad de producción de hidróxido de litio, a partir de carbonato de litio, desde 13.500 toneladas a 30.000 toneladas. En paralelo, esperamos desarrollar el proyecto de Mount Holland en Western Australia para poder producir otras 50.000 toneladas de Hidróxido de Litio en un JV 50/50.

El mercado de litio está creciendo a tasas muy altas, y basado en fundamentos muy robustos, por ello consideramos muy necesarias estas inversiones en aumento de capacidad. Por otra parte, en esta etapa esperamos hacer inversiones que nos permitan aumentar nuestra capacidad de producción de nitratos en 250.000 toneladas anuales; y de yodo, en otras 3.000 toneladas. Por sobre todo esto, estamos realizando inversiones para concretar nuestro ambicioso plan de sustentabilidad. Buscamos reducir el consumo de agua continental en 40% y la extracción de salmuera en 50% al año 2030 en nuestras operaciones en el Salar de Atacama. También perseguimos la carbono neutralidad en la producción de litio, cloruro de potasio y yodo en esa misma fecha.

SQM ha tenido una política financiera muy consistente en los últimos 30 años y creemos que es la adecuada para una empresa que busca seguir siendo líder mundial en todos los mercados donde participa. Se necesita la flexibilidad que da un balance robusto para responder a las volatilidades de los mercados en que participamos y a oportunidades de negocios que activamente estamos buscando.

Esta es la cuarta vez que hacemos un aumento de capital. En el pasado, los hemos realizado para financiar proyectos que fueron muy relevantes en la compañía como el desarrollo del proyecto en el Salar de Atacama. En esta oportunidad, estamos invitando a los inversionistas de SQM a participar de proyectos con gran impacto y que representan una nueva etapa de desarrollo de SQM

¿Por qué no se financió el plan de inversiones con endeudamiento?

Durante los últimos 30 años hemos tenido una política financiera muy consistente y creemos que es la adecuada para una empresa como SQM, ya que genera la flexibilidad que la empresa necesita para desarrollar proyectos y operar nuestras plantas de la forma más eficiente. Esta flexibilidad financiera ha sido muy importante en la capacidad que ha tenido la empresa en el pasado de capturar oportunidades de desarrollo. Estamos activamente buscando oportunidades en todo el mundo donde podamos agregar valor. Financiar los nuevos proyectos sólo con deuda, nos restaría capacidad de innovación y la posibilidad de desarrollar nuevos negocios.

El mercado no reaccionó bien cuando se supo de la operación, la acción cayó en las primeras horas del 24 de diciembre. De hecho, los agentes miran inquietos la operación, ¿cómo responden a esas dudas?

Creo que el mercado respondió muy bien, el precio de la acción hoy así lo indica. Más que dudas, lo que existen siempre son preguntas e interés de conocer sobre SQM. Los inversionistas son racionales y toman sus decisiones de inversión analizando toda la información disponible. Esta es una invitación

a participar en la nueva etapa de desarrollo de la compañía y vemos mucho entusiasmo del mercado en eso.

Hasta ahora, ¿cuáles son las principales inquietudes de los accionistas de las acciones tipo B y de las AFP?

Siempre hemos tenido un diálogo muy fluido con nuestros inversionistas en Chile y en extranjero. Obviamente, en estos días hemos estado más disponibles que lo habitual para hablar con todos quienes quieran conocer en más detalle los planes de desarrollo de la compañía. En general, hay gran entusiasmo, principalmente de inversionistas extranjeros, respecto del anuncio. Creo que se ha generado un interés en el significativo plan de inversiones que hemos planteado para los próximos años, el que contempla cerca de US\$ 2.000 millones hacia el año 2024, tanto en Chile como en Australia.

¿Cuáles son los principales argumentos que están entregando a los accionistas para que tengan confianza en el millonario plan de crecimiento de la compañía?

Lo principal es que es un plan que se sustenta en hechos. La demanda actual de litio bordea las 320 mil toneladas anuales y proyectamos que en 2025 ese número podría triplicarse. Es más, hacia 2030 podría duplicarse nuevamente. Los fundamentos detrás de este crecimiento son, a su vez, muy robustos ya que la demanda está creciendo fuertemente impulsada por el cambio tecnológico que está viviendo el mercado automotriz, dejando atrás los autos a combustión interna por autos eléctricos. Hemos visto que los principales productores de automóviles están invirtiendo fuertemente en esta tecnología para poder cambiarse lo antes posible. La demanda que ven por vehículos eléctricos en el futuro cercano, es muy fuerte, junto con estímulos fiscales y prohibiciones a la venta de autos a combustión interna que se viene en un futuro muy próximo.

Creemos que es muy positivo lo que viene en la industria de automóviles eléctricos, como también en la industria de las baterías y el rol que SQM y Chile tienen que jugar en este mercado.

¿Cómo esperan llegar el viernes 22 a la junta de accionistas?

Muy bien, es una oportunidad. La compañía está invitando a sus accionistas y el feedback que hemos recibido es que es una invitación que los convoca.

¿Qué esperan como resultado? ¿Se podría diversificar más la base de los accionistas de esa serie, los accionistas mayoritarios se podrían diluir o podrían elevar su presencia?

Esperamos que los accionistas aprueben mayoritariamente esta invitación a participar en la revolución tecnológica de los EVs (electric vehicles).

Una vez aprobado el aumento de capital, el Directorio decidirá el proceso mediante el cual estas acciones se ponen a disposición de nuestros accionistas, quienes decidirán si suscriben o no.

La acción de SQM es muy líquida y este proceso la hará aún más líquida lo que permitirá la entrada de aún más accionistas a la compañía.

¿Julio Ponce concurrirá al aumento de capital?

La invitación está abierta a todos los accionistas. Hemos hablado con muchísimos accionistas, pero el foco de esas conversaciones ha sido la primera etapa del proceso, esto es, la Junta Extraordinaria de Accionistas donde esperamos que se apruebe el aumento de capital. En la suscripción posterior, me imagino que cada accionista evaluará su rol en función de las condiciones de mercado y la propuesta que la compañía les haga.

¿Qué pasará con Australia? ¿Aún es un proyecto atractivo para SQM?

El proyecto de Mount Holland en Western Australia es un muy buen proyecto, uno de los mejores del mundo me atrevería a decir. Por esta razón, parte importante de nuestra inversión se concentrará en Australia. Queremos desarrollar este proyecto y seguir buscando más oportunidades de desarrollo en la industria del litio en dicho país. Esperamos que el mercado crezca y necesite no sólo nuestras ampliaciones en Chile y Australia, sino que mucho más y en eso estamos trabajando.

¿Qué factores deben darse para darle el vamos a esa inversión?

Esperamos recibir el informe de factibilidad final en las próximas semanas para tomar la decisión de inversión lo antes posible.

La fuerte apuesta por Chile ¿qué busca?, considerando que a la compañía le queda menos de 10 años de concesión del Salar.

Estamos convencidos en que la demanda de litio viene muy fuerte y nuestra responsabilidad es abastecerlo. Para eso, invertimos en estos proyectos que van a tener impacto en un relativo corto plazo, tanto en Chile como en Australia.

Lo anterior requiere inversiones significativas y nosotros asumimos esa responsabilidad. Además, hasta el último día en que esté vigente nuestro contrato en el Salar, nosotros vamos a entregar nuestro mejor esfuerzo para seguir agregando valor al Salar de Atacama produciendo litio sustentable y de alta calidad, porque es la mejor forma que tenemos de contribuir al desarrollo del país y agregar valor a nuestros accionistas.

¿Cuándo comenzarán a trabajar con Corfo la extensión de la concesión?

Nuestro foco en estos días está en poder desarrollar estos proyectos de inversión de la manera más sustentable y eficiente, mientras nos preocupamos de la seguridad, los costos y la calidad de nuestra producción. Al mismo tiempo, tenemos un tremendo desafío en seguir mejorando la relación que tenemos con nuestros vecinos en el Salar de Atacama, para seguir desarrollando proyectos sustentables de valor agregado para el Salar de Atacama y para Chile. Ese es nuestro foco. Las conversaciones de extensión de la concesión, se darán cuando corresponda, y nuestra tarea es estar preparados para ofrecerle a CORFO, nuestros vecinos y al país una propuesta de desarrollo y creación de valor sustentable en el largo plazo.

¿Cuál es la estrategia de SQM para encantar a las empresas tecnológicas y potencial el mercado del litio?

Nuestra propuesta de valor para el mercado no sólo está dada por la producción de litio de muy alta calidad, sino que de la manera más sustentable del mundo en cuanto a huella hídrica y de carbono. Ya somos los productores de litio de más baja huella de carbono y queremos llegar a la carbono-neutralidad al año 2030. A lo anterior se suma nuestra larga experiencia en la industria y a la capacidad de innovación. Yo creo que somos el mejor proveedor de litio, el más confiable y que tenemos las capacidades de apoyar a la industria en el largo plazo.

La firma ya anunció un acuerdo tecnológico con LG Energy Solution, ¿cuáles son las metas que tiene en este sentido para 2021?

El mercado está convencido del desarrollo del auto eléctrico y quienes intervienen en el proceso quieren asegurar su suministro. LG Energy Solutions es un actor muy grande y sofisticado en esa industria. Haber llegado a un acuerdo de suministro de carbonato e hidróxido de litio hasta el 2029, es una muy buena señal de confianza de un jugador importante en la industria hacia SQM.

Para este año esperamos crecer nuestros volúmenes significativamente, en torno a un 30% en comparación con 2020 y, al mismo tiempo, esperamos poder llegar a nuevos acuerdos de largo plazo con otros actores relevantes en la industria.

¿Cómo esperan que se comporte el mercado del litio este 2021?

Como ya he dicho, creemos que la demanda crecerá fuertemente, por sobre el 20% y que ello implica desafíos y oportunidades relevantes para SQM y para el país.

En cuanto al aumento de capital, usted recordaba los aumentos de capital anteriores de la empresa, los que han ocurrido hace muchos años atrás, por eso el hincapié de ¿por qué hoy es necesario?, considerando que la empresa hace más de 30 años que no usaba esta modalidad de obtener recursos.

Es necesario al considerar la envergadura de las inversiones que nos proponemos a concretar en los próximos 4 años. Mantener el liderazgo mundial en todas nuestras líneas de negocios, sin renunciar a la flexibilidad para enfrentar nuevos proyectos, necesita una medida de este tipo, que en mi opinión fortalece de manera significativa la posición competitiva de SQM.

En ese sentido, ¿el monto histórico de las inversiones que están anunciando marca la diferencia por optar luego de tantos años, por un aumento de capital?

Sí, como le decía, el mercado del litio nos presenta un desafío inédito y lo vamos a enfrentar y creemos que SQM y Chile deben responder a ese mercado.

¿Usted indicó que SQM tiene que estar preparado para cuando sea la negociación con Corfo para la extensión de la concesión y ofrecer "a CORFO, nuestros vecinos y al país una propuesta de desarrollo y creación de valor sustentable en el largo plazo" ¿Hoy SQM es un socio confiable para el Estado para poder mantener la concesión?

Estoy convencido que somos un muy buen socio. Somos un muy buen socio para el Corfo no sólo por los significativos recursos que aportamos al Estado y al desarrollo del país, sino también por el conocimiento que tenemos en nuestras distintas áreas de negocios, por el gobierno corporativo que tenemos implementado, por nuestro compromiso con el país que se refleja en las inversiones que estamos realizando y por la implementación de nuestro Plan de Sustentación que va a llevar a nuestra producción en el Salar de Atacama a convertirse en la producción más sustentable de litio a nivel mundial.

¿Cuáles son las lecciones que sacan del 2020?

Desde que se inició esta crisis hemos tomado todos los resguardos necesarios para proteger a nuestros trabajadores y empresas contratistas, sus familias y nuestras comunidades vecinas, con medidas que hemos ido aplicando y promoviendo en forma constante y permanente. Todo lo anterior, de acuerdo con los lineamientos de las organizaciones gubernamentales e internacionales de la salud, junto con asesorías profesionales de expertos en la materia. En el futuro, continuaremos implementando medidas consistentes con la evolución de la situación.

Como compañía también estamos preocupados de nuestros vecinos, por lo que hemos estado apoyando a las localidades aledañas a las operaciones de las regiones de Antofagasta y Tarapacá con entrega y donación de insumos necesarios para enfrentar esta emergencia, además de soporte técnico, como capacitaciones. Creo que la principal lección es esa: la necesidad de cuidarnos y de priorizar siempre a las personas.

La firma fue golpeada por la pandemia y por los precios sobre todo del litio. Hoy la situación sigue siendo crítica. ¿Cómo ven este 2021 respecto de las repercusiones que aún pueda producir el coronavirus en el mercado internacional?

Es difícil saber cuándo los efectos de la pandemia se cristalizarán en los mercados en los que participamos. En cualquier caso, estos efectos no creemos que impliquen cambios fundamentales en las industrias de las que somos parte, sino que más bien impactos puntuales que debería desaparecer cuando volvamos a la normalidad. En todo caso, es evidente que la situación de los mercados mejoró de manera significativa durante el segundo semestre del año 2020.

Usted destacó que el segundo semestre la situación del mercado mejoró significativamente. ¿debido a eso, esperan que el cierre del 2020 sea con cifras positivas? Sí, durante el tercer trimestre se vieron tendencias positivas en los mercados, impulsadas por las altas ventas de vehículos eléctricos en todo el mundo. Eso nos lleva a proyectar un crecimiento en comparación con el ejercicio anterior, que también se explica por una fuerte recuperación de la demanda de litio en China.

En ese sentido, para este 2021, ¿cómo ven el comportamiento del precio del litio y del sobre stock, situación que preocupó al mercado durante gran parte del 2020? Me encantaría tener aún más inventarios. Estamos creciendo lo más rápido posible nuestras capacidades de producción con la finalidad de enfrentar la oportunidad única que significa abastecer un mercado que tiene una potencialidad de triplicarse en tamaño en pocos años.

¿Le sorprendió la decisión del Tribunal Ambiental y de la Superintendencia de Medio Ambiente respecto del Plan de Cumplimiento (PdC)?

Era una de las posibilidades del proceso. Ya entregamos una nueva propuesta y se están siguiendo todos los pasos necesarios para que el nuevo PdC cumpla con lo requerido por parte de las autoridades regulatorias ambientales.

Más allá del PdC, como empresa estamos impulsando una nueva forma de relacionamiento con las comunidades que desde el reconocimiento, el respeto mutuo, la buena fe entre las partes y en una relación de paridad, nos permita establecer instancias permanentes de diálogo, de igual a igual.

¿Qué adecuaciones son las que están pensando realizar?

Estamos disponibles para efectuar todas las mejoras que sean requeridas a nuestro Plan de Cumplimiento, de acuerdo con lo establecido por la SMA y el Primer Tribunal Ambiental, y desde ya hemos avanzado en mostrar lo que hacemos y cómo lo hacemos.

SQM tiene un Plan de Monitoreo en línea, abierto a todos, donde se observan nuestros niveles de extracción de salmuera y uso de agua continental. Además, asumimos de forma voluntaria un ambicioso Plan de Sustentabilidad que contempla metas concretas como reducir significativamente nuestro consumo de agua continental en todas nuestras operaciones, llegando a un 40% en 2030 y un 65% en 2040; reducir la extracción de salmueras en un 50% al año 2030, partiendo ya con un 20% de reducción, y ser carbono neutral en todos nuestros productos al año 2040, y respecto del litio, cloruro de potasio y yodo al año 2030.

En paralelo, estamos en procesos de certificación internacional. La compañía optó por la medición y certificación del Reporte Anual de Sustentabilidad a través de la metodología que propone el Global Reporting Initiative.

Hace algunas semanas, S&P Dow Jones Index anunció los resultados de las evaluaciones realizadas y SQM calificó tanto para el Índice DJSI Chile como para el Índice DJSI MILA Pacific Alliance. En

septiembre de este 2020, iniciamos una autoevaluación bajo el estándar de minería responsable, Initiative for Responsible Mining Assurance, IRMA, en el Salar de Atacama, siendo el primer paso hacia la certificación en este exigente estándar.

¿Cuándo esperan tener la aprobación del nuevo plan de cumplimiento?

Los plazos no los fija SQM y somos respetuosos de la institucionalidad competente. SQM ha mantenido un férreo apego a las normas que rigen el proceso abierto por la SMA, instancia en que ha existido una amplia participación de las comunidades, entre otros actores.

Cuando fue el rechazo del plan, se conoció la preocupación de algunos clientes respecto a la performance ambiental de SQM, ¿Les perjudicó esa resolución?

Yo diría que nos impulsó a explicar de mejor forma a la opinión pública y también a nuestros clientes en qué consiste nuestro compromiso medioambiental, cómo trabajamos y cuáles son nuestros desafíos.

¿Cómo ha funcionado la nueva forma de relacionarse con la comunidad originaria del Salar?

Creemos que vamos avanzando bien. El compromiso con las comunidades es prioritario, tanto así que un integrante del directorio, Gonzalo Guerrero Yamamoto, está a cargo del vínculo con las comunidades junto al equipo que ya venía trabajando en estas relaciones.

Queremos aprender de su cultura, contribuir al rescate patrimonial, ayudar con su desarrollo y transformarnos en el mejor vecino que puedan llegar a tener. Por lo mismo, hemos suscrito acuerdos de cooperación y diálogo con las comunidades de Camar, Toconao, Talabre, Quillagua y Huatacondo, y estamos en proceso para la suscripción de al menos cuatro acuerdos más en un corto plazo y otros cuatro en un mediano.

Esto nos permite desarrollar una nueva forma de relacionamiento que, desde el reconocimiento, el respeto mutuo y la buena fe entre las partes, se hace cargo directamente de las preocupaciones y percepciones de las comunidades al establecer instancias permanentes de diálogo.

Acerca de SQM

SQM es una compañía global listada en la Bolsa de Nueva York y la Bolsa de Santiago (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A). SQM desarrolla y produce diversos productos para varias industrias esenciales para el progreso humano tales como la salud, la nutrición, las energías renovables y la tecnología a través de la innovación y el avance tecnológico. Nuestro objetivo es mantener nuestra posición de liderazgo mundial en los mercados de litio, nitrato de potasio, yodo y sales.

- Asegurando acceso a los mejores activos relacionados con nuestros negocios actuales, expandiendo nuestra presencia global
- Buscando activamente minerales atractivos, permitiéndonos oportunidades de diversificación para replicar y expandir nuestras capacidades actuales de minería
- Fortaleciendo nuestra excelencia operacional, logística y comercial, de punta a punta, buscando a la vez, ser líderes en costo; y
- Manteniendo una política financiera conservadora que nos permita enfrentar exitosamente los ciclos económicos que podrían afectar los mercados donde vendemos.

Somos una empresa construida y administrada por una cultura basada en excelencia, seguridad, sustentabilidad e integridad. Trabajamos todos los días para expandir esta cultura a través de fomentar la atracción, retención y desarrollo del talento, así como también un ambiente de trabajo inclusivo para asegurar conocimiento distintivo e innovación para mantener nuestro negocio. Nos esforzamos por operaciones seguras y sin accidentes promoviendo conductas que favorezcan la seguridad física y el bienestar psicológico de todos los que trabajan directa e indirectamente con la Compañía.

Nos posicionamos como líderes en sustentabilidad y nos comprometemos con un futuro sustentable donde trabajamos constantemente para administrar responsablemente los recursos naturales, proteger los derechos humanos, cuidar el medio ambiente, formar relaciones cercanas y de confianza con nuestras comunidades vecinas y crear valor. Dentro de estas comunidades, apoyamos proyectos y actividades con un enfoque en educación, desarrollo empresarial y protección del medio ambiente y patrimonio histórico. Creamos valor para nuestros clientes a través de modelos comerciales establecidos y de la producción y desarrollo de productos diferenciadores que responden a las necesidades específicas de la industria y del mercado, creando y proveyendo constantemente una mejora sustentable en la calidad de vida. Continuaremos creando valor para todos nuestros grupos de interés a través de la gestión responsable de los recursos naturales, los proyectos de expansión sostenibles y la mejora de nuestras operaciones existentes, con un enfoque en minimizar nuestros impactos ambientales mediante la reducción de nuestras huellas de carbono, energía y agua y trabajando juntos con nuestros accionistas, empleados, clientes, proveedores y comunidades.

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:

Maria Ignacia Lopez / ignacia.lopez@sqm.com

Pablo Pisani / pablo.pisani@sqm.com

Tamara Rebolledo / tamara.rebolleda@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 a los gastos de capital de la Compañía, fuentes de financiamiento, el Plan de Desarrollo Sustentable, 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, incluyendo nuestra capacidad para implementar con éxito el Plan de Desarrollo Sustentable. 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.