



Conferencia Telefónica Sobre Utilidades Del Cuarto Trimestre de 2018

Santiago, Chile. 28 de febrero 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 cuarto trimestre de 2018, que fueron publicados el miércoles 27 de febrero de 2018. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Publicamos los resultados para 2018; nuestra utilidad neta alcanzó casi los US\$440 millones. Esto fue un ligero aumento en comparación con los resultados reportados en 2017. Nuestros mayores volúmenes de ventas en Nutrición Vegetal de Especialidad, mayores volúmenes de ventas y precios en el yodo y mayores precios promedio del litio contribuyeron a nuestros resultados de 2018.

El mercado del litio está rodeado de noticias positivas. Los niveles de penetración total de los vehículos eléctricos alcanzaron aproximadamente el 2% y se espera que estas tasas crezcan rápidamente en el futuro. El crecimiento de la demanda en 2018 nos sorprendió nuevamente, superando el 27%, y se espera que crezca a tasas superiores al 20% en 2019. Más allá de 2019, el crecimiento de la demanda sigue pareciendo extremadamente saludable, lo que nos hace creer que la meta de un mercado de litio de un millón de toneladas por año puede ser alcanzada antes de lo originalmente previsto.

El mercado del litio es dinámico y una de mis principales prioridades es maximizar el valor en este espacio. Como era de esperar, la nueva oferta está entrando en el mercado, lo que nos dificulta captar la prima de precios que teníamos en 2018. Es razonable pensar que nuestros precios promedio de litio en 2019 podrían ser menores que nuestros precios promedio informados en 2018. Como dijimos ayer, hay varios grados de litio de diferentes calidades disponibles en el mercado y no todos los productos se venden al mismo precio. Actualmente no vendemos productos de litio en China.

Creemos que nuestros volúmenes de ventas en 2019 serán ligeramente más altos que los reportados en 2018, un poco menos de 50.000 toneladas métricas. Esperamos producir más de 60.000 toneladas métricas en 2019, y la diferencia entre la producción y los volúmenes de ventas se utilizará para reconstruir algunos inventarios. La participación de mercado no es el motor de nuestra estrategia, serán los márgenes los que impulsarán nuestras decisiones de venta. Hay que tener en cuenta que es muy difícil proyectar nuestros volúmenes de ventas para 2019 y 2020, ya que depende del equilibrio entre la oferta y la demanda, además, es difícil evaluar el calendario de inicio y el lanzamiento de nuevos proyectos.

Los otros mercados en los que participamos siguen siendo sólidos. En el mercado del yodo, los precios alcanzaron casi US\$26/kg en el cuarto trimestre de 2018, superando las expectativas, y reportamos volúmenes récord de ventas para el año. De hecho, la contribución a la ganancia bruta de la línea de negocios de yodo se duplicó en 2018 en comparación con 2017. La ganancia bruta asociada con la línea de negocios de la Nutrición Vegetal de Especialidad aumentó aproximadamente un 20% este año en comparación con el año pasado. En 2019, se espera que los volúmenes de ventas de la Nutrición Vegetal de Especialidad aumenten en comparación con 2018.

Quiero agradecer a toda nuestra gente en el norte de Chile por la ayuda que han brindado a las comunidades locales para recuperarse del impacto de las fuertes lluvias en la región en las últimas semanas.

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
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 fie 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.