



Conferencia telefónica sobre utilidades del tercer trimestre de 2019

Santiago de Chile, 21 de noviembre 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 tercer trimestre de 2019, que fueron publicados el miércoles 20 de noviembre de 2019. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Nuestros ingresos para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2019 alcanzaron casi US\$1.5 mil millones, y nuestros ingresos netos alcanzaron poco más de US\$211 millones, menos que los US\$331 millones reportados durante el mismo período del año pasado. Reportamos un margen EBITDA ajustado del 33% este trimestre, ligeramente inferior en comparación con los trimestres anteriores.

Los principales impulsores de estos resultados más bajos fueron principalmente márgenes más bajos en la línea de negocios de SPN, precios más bajos de litio y la falta de ventas de sales solares durante el tercer trimestre. Estos resultados fueron parcialmente compensados por un mayor precio promedio en la línea de negocios de yodo.

En la línea de negocios de litio, los precios promedio reportados en el tercer trimestre fueron más bajos que los observados en la primera mitad del año. Esto se debió principalmente a los cambios en los subsidios del gobierno chino al mercado de vehículos eléctricos y los altos niveles de inventarios combinados con menores volúmenes de ventas de vehículos eléctricos, lo que resultó en un retraso en el crecimiento de la demanda en el mercado de litio. También seguimos observando el impacto de la nueva oferta que ha entrado en el mercado durante este año.

Estamos negociando nuestras ventas de litio en el cuarto trimestre, por lo tanto, no podemos comentar sobre nuestras expectativas de precios para el próximo año. Sin embargo, es razonable esperar que nuestros precios promedio del cuarto trimestre sean más bajos.

Nuestra perspectiva a largo plazo en el mercado del litio sigue siendo positiva a medida que avanzamos en nuestra expansión de capacidad en Chile, que está en camino de alcanzar 120,000 toneladas métricas para la segunda mitad de 2021. También hemos comenzado a trabajar en la ingeniería de la próxima etapa de nuestra expansión de la capacidad de carbonato de litio para alcanzar 160,000 toneladas métricas. Estimamos tener esta capacidad en línea hacia fines de 2023 para respaldar el crecimiento esperado de nuestros volúmenes de ventas.

Hemos visto varias condiciones de los mercados mundiales que afectan la industria de fertilizantes, lo que resulta en un crecimiento de la demanda más bajo de lo habitual. El mercado del nitrato de potasio experimentó una mayor competencia y condiciones climáticas desfavorables. Debido a esto, se espera que el mercado crezca solo un 1% este año. Como resultado, nuestros volúmenes de ventas y precios este año se han visto afectados negativamente. En el futuro, tenemos perspectivas positivas respecto a que el mercado de nitrato de potasio regrese a sus tasas de crecimiento habituales de 4-5% el próximo año. Junto con la expansión de la capacidad de yodo, también aumentaremos nuestra capacidad de nitratos para apoyar el crecimiento de los mercados de fertilizantes y sales solares. También creemos que nuestros volúmenes de ventas de cloruro de potasio podrían ser mayores el próximo año, llegando a aproximadamente 800,000-900,000 toneladas métricas. Se espera que nuestros volúmenes de ventas de sales solares sean de alrededor de 150,000 TM a medida que comencemos a suministrar un gran contrato en el Medio Oriente, a partir de mayo de 2020. Esperamos ver una imagen de volúmenes de ventas más positiva el próximo año, con mayores volúmenes de ventas en SPN, litio, potasio y sales solares.

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:

Maria Ignacia Lopez / ignacia.lopez@sqm.com

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 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, excepto en caso requerido por ley.