

Para Distribución Inmediata  
SQM INFORMA RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2019

Puntos destacados

- SQM informó utilidades<sup>(1)</sup> por US\$150,7 millones para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2019.
- Las ganancias por accion totalizaron US\$0,57 para el primer semestre de 2019, inferior a los US\$0,94 reportados en el primer semestre de 2018.
- Durante el primer semestre de 2019, los ingresos alcanzaron los US\$998,4 millones, una disminución de 13,7% comparado con los del primer semestre de 2018.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 22 de agosto, a las 12:00pm en NY (12:00pm en Chile).

Participantes en EE.UU.: 1-855-238-1018

Participantes fuera de EE.UU.: 1-412-542-4107

Webcast: <https://services.choruscall.com/links/sqm190822.html>

SQM celebrará su Investor Day en Nueva York el 10 de septiembre de 2019. Presentarán Ricardo Ramos, Pablo Altimiras y Gerardo Illanes.

**Santiago, Chile. 21 de agosto de 2019.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy utilidades para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 por US\$150,7 millones (US\$0,57 por acción), una disminución respecto a los US\$247,7 millones (US\$0,94 por acción), representando una disminución de 39,1% en comparación con los resultados reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018. El margen bruto<sup>(2)</sup> alcanzó US\$288,0 millones (28,8% de los ingresos) para los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2019, en comparación a los US\$417,1 millones (36,0% de los ingresos) registrados en igual período de 2018. Los ingresos totalizaron US\$998,4 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, una disminución de 13,7% en comparación a los US\$1.157,4 millones reportados para el mismo período de 2018.

La Compañía también registró ingresos para el segundo trimestre de 2019, informando una utilidad neta de US\$70,2 millones (US\$0,27 por acción) en comparación con los US\$133,9 millones (US\$0,51 por acción) registrados durante el segundo trimestre de 2018. El margen bruto durante el segundo trimestre de 2019 alcanzó los US\$142,5 millones, inferior a los US\$224,4 millones registrados durante el segundo trimestre de 2018. Los ingresos alcanzaron los US\$494,1 millones, una disminución de aproximadamente 22,6% en comparación con el segundo trimestre de 2018, cuando los ingresos totalizaron US\$638,7 millones.

El Gerente General de SQM, Ricardo Ramos, declaró: "Reportamos ganancias por los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 de US\$150.7 millones. Los resultados del segundo trimestre se vieron afectados principalmente por los precios de venta de litio más bajos, compensados en parte por mayores volúmenes de ventas de litio, menores volúmenes de cloruro de potasio y la falta de ventas de sales solares durante el segundo trimestre. Estos factores fueron parcialmente compensados por los precios del yodo más altos. Hemos visto crecer la oferta de litio más que la demanda en los últimos trimestres, ejerciendo presión sobre los precios. Vendimos mayores volúmenes de ventas en el segundo trimestre y esperamos vender mayores volúmenes en la segunda mitad del año, mientras nos preparamos para un aumento del 30% al 40% en los volúmenes de ventas el próximo año, lo que nos ayudará a recuperar parte de la participación de mercado perdida en años anteriores".

"Esperamos mayores volúmenes de ventas en la línea de negocios de cloruro de potasio este año de lo que se había anticipado anteriormente, llegando a cerca de 600.000 toneladas métricas, esto implica volúmenes de ventas significativamente mayores durante la segunda mitad del año. Además, nuestros volúmenes de ventas podrían crecer en el futuro a medida que volvamos a los niveles de extracción de salmuera que teníamos a principios del año pasado. Todavía esperamos que los volúmenes de ventas de sales solares este año sean de entre 45,000 y 50,000 toneladas métricas, mientras que en los próximos años estos volúmenes deberían crecer significativamente ya que suministraremos un proyecto importante en el Medio Oriente que requerirá aproximadamente 400.000 toneladas métricas de producto entre 2020 y 2022."

Finalmente, concluyó diciendo: "Los márgenes en la línea de negocios de yodo se están volviendo más atractivos ya que los precios han subido casi un 20% en comparación con el año pasado. Esperamos que los precios continúen con esta tendencia al alza ya que el mercado sigue siendo ajustado".

## Análisis de segmentos

### Litio y sus derivados

Los ingresos por ventas de litio y derivados totalizaron US\$293,6 millones durante los seis meses finalizados el 30 de junio de 2019, una disminución del 15,7% respecto a los US\$348,2 millones durante los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018.

Los ingresos por ventas de litio y derivados durante el segundo trimestre de 2019 disminuyeron 24,7% en comparación con el segundo trimestre de 2018. Los ingresos totales ascendieron a US\$138,5 millones durante el segundo trimestre de 2019, en comparación con US\$183,9 millones en el segundo trimestre de 2018.

### Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:

		6M2019	6M2018	2019/2018	
Litio y Derivados	Mton	22,8	21,1	1,7	8%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	293,6	348,2	-54,6	-16%

  

		2T2019	2T2018	2019/2018	
Litio y Derivados	Mton	12,1	11,1	1,0	9%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	138,5	183,9	-45,4	-25%

Durante el segundo trimestre de 2019, nuestros volúmenes de ventas aumentaron más del 14% en comparación con el primer trimestre de 2019, alcanzando una cantidad acumulada de 22.800 toneladas métricas. Estamos estimando que los volúmenes de ventas superen estos niveles durante la segunda mitad del año, cuando esperamos un crecimiento de volumen de entre 5 y 10%, mientras nos preparamos para aumentar nuestros volúmenes de ventas en al menos un 30% en 2020 en comparación con 2019.

Los precios promedio fueron más bajos como resultado del aumento de los volúmenes de ventas durante el segundo trimestre en China, donde el precio de mercado fue más bajo debido a la diferente calidad y grados de los productos ofrecidos a este mercado.

Seguimos creyendo que la oferta superará el crecimiento de la demanda durante 2019, dado que parte del crecimiento esperado durante la segunda mitad podría retrasarse. Este nuevo suministro que ingresa al mercado continuará teniendo un impacto en los precios, y creemos que nuestros precios promedio obtenidos podrían alcanzar aproximadamente los US\$10.000 por tonelada métrica durante el tercer trimestre de este año.

Actualmente estamos trabajando en nuestra expansión de carbonato de litio en Chile para producir 120.000 toneladas métricas por año. Creemos que esta expansión se completará durante la segunda mitad de 2021, con un gasto de capital de aproximadamente US\$280 millones. También estamos ampliando nuestra capacidad de hidróxido de litio en Chile a 29.500 toneladas métricas, que deberíamos completar en 2021; El gasto de capital

esperado para este proyecto es de US\$100 millones. Finalmente, continuamos trabajando con Kidman y Wesfarmers en el proyecto de Mt. Holland en Australia Occidental. Esperamos completar el estudio de factibilidad a principios de 2020, en ese momento tendremos más detalles sobre el gasto de capital, los costos y plazos del proyecto.

El **margen bruto**<sup>(3)</sup> del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 42% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de la línea de negocio de NVE para los seis meses que terminaron el 30 de junio de 2019, totalizaron US\$383,8 millones, una disminución respecto a los US\$412,4 millones registrados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2018.

Durante el segundo trimestre de 2019, los ingresos alcanzaron los US\$199,3 millones, inferiores a los US\$224,6 millones de dólares reportados en el segundo trimestre de 2018.

#### Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		6M2019	6M2018	2019/2018	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>535,5</b>	<b>556,1</b>	<b>-20,6</b>	<b>-4%</b>
Nitrato de sodio	Mton	15,0	14,2	0,8	6%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	349,4	374,3	-24,8	-7%
Mezclas de especialidad	Mton	92,7	95,9	-3,2	-3%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	78,3	71,7	6,6	9%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>383,8</b>	<b>412,4</b>	<b>-28,6</b>	<b>-7%</b>

  

		2T2019	2T2018	2019/2018	
<b>Volúmenes Totales NVE</b>	<b>Mton</b>	<b>279,7</b>	<b>309,6</b>	<b>-29,9</b>	<b>-10%</b>
Nitrato de sodio	Mton	5,5	5,7	-0,2	-3%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	183,5	211,1	-27,6	-13%
Mezclas de especialidad	Mton	49,9	56,3	-6,3	-11%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	40,7	36,5	4,3	12%
<b>Ingresos NVE</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>199,3</b>	<b>224,6</b>	<b>-25,3</b>	<b>-11%</b>

(\*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

Nuestros ingresos en esta línea de negocios fueron casi un 7% más bajos que los ingresos observados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2018. Los precios y los volúmenes de ventas disminuyeron como resultado del aumento de la oferta de los principales competidores. Creemos que el mercado de nitrato de potasio crecerá aproximadamente un 4% en 2019.

El **margen bruto** del segmento de NVE representó aproximadamente un 26% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Yodo y sus derivados

Los ingresos de yodo y derivados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 fueron de US\$186,1 millones, experimentando un aumento del 16,2% respecto a los US\$160,2 millones generados en el mismo período de 2018.

Los ingresos del segundo trimestre de 2019 por yodo y derivados alcanzaron US\$90,3 millones, un aumento del 5,6% frente a los US\$85,5 millones registrados durante el segundo trimestre de 2018.

#### Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:

		6M2019	6M2018	2019/2018	
Yodo y Derivados	Mton	6,7	6,8	-0,1	-2%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	186,1	160,2	25,9	16%
		2T2019	2T2018	2019/2018	
Yodo y Derivados	Mton	3,2	3,6	-0,4	-11%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	90,3	85,5	4,8	6%

Los mayores ingresos de yodo reportados durante la primera mitad de 2019 se relacionaron con precios más altos, aproximadamente 18% en comparación con el mismo período del año pasado. Esta tendencia de precios puede continuar durante los próximos trimestres ya que vemos un mercado más ajustado y una oferta limitada. Creemos que nuestros volúmenes de venta este año podrían ser similares o ligeramente inferiores a los volúmenes informados en 2018.

Creemos que el mercado de yodo crecerá aproximadamente 2-3% en 2019.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 24% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

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

Los ingresos por ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 totalizaron US\$88,5 millones, una disminución del 36,7% respecto a los US\$139,9 millones informados para el mismo período de 2018.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron un 49,3% en el segundo trimestre de 2019, alcanzando los US\$44,4 millones, en comparación con US\$87,6 millones registrados durante el segundo trimestre de 2018.

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

		6M2019	6M2018	2019/2018	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	241,0	453,1	-212,0	-47%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	88,5	139,9	-51,3	-37%

  

		2T2019	2T2018	2019/2018	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	116,5	290,1	-173,6	-60%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	44,4	87,6	-43,2	-49%

La disminución en los ingresos relacionados con la línea de negocio de cloruro de potasio y sulfato de potasio se relacionó con menores volúmenes de ventas. Como parte de nuestra estrategia más amplia, estamos enfocando nuestros esfuerzos de producción en el Salar de Atacama en aumentar los rendimientos de litio. Creemos que los volúmenes de ventas para 2019 podrían alcanzar a aproximadamente 600.000 TM. En el futuro, nuestros volúmenes de ventas podrían crecer a medida que aumentamos nuestra extracción de salmuera en el Salar de Atacama a los niveles aprobados originalmente.

Los precios promedio durante el segundo trimestre superaron los US\$381 por tonelada métrica, un aumento de aproximadamente 26% en comparación con el mismo período del año pasado. Sin embargo, dados los inventarios más altos en China y los cambios en la combinación de productos, nuestro precio promedio podría ser más bajo en la segunda mitad del año en comparación con la primera mitad.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 4% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2019 alcanzaron US\$30,9 millones, una disminución del 58,9% respecto a los US\$75,1 millones para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018.

Los ingresos del segundo trimestre de 2019 totalizaron US\$13,9 millones, una disminución del 69,6% en comparación con los ingresos durante el segundo trimestre de 2018, que alcanzaron los US\$45,7 millones.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:

		6M2019	6M2018	2019/2018	
Nitratos Industriales	Mton	38,9	92,6	-53,7	-58%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS \$	30,9	75,1	-44,3	-59%

  

		2T2019	2T2018	2019/2018	
Nitratos Industriales	Mton	17,8	56,2	-38,4	-68%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS \$	13,9	45,7	-31,8	-70%

Nuestros menores ingresos en esta línea de negocio fueron el resultado de volúmenes de ventas significativamente más bajos, lo que está relacionado con los volúmenes de ventas de sales solares más bajos en el primer semestre de 2019. Creemos que venderemos aproximadamente 45.000-50.000 toneladas métricas de sales solares durante 2019, que reportaremos durante el cuarto trimestre de este año.

Para los próximos años, nuestros volúmenes de ventas deberían ser significativamente más altos, ya que suministraremos un gran proyecto de planta de energía solar concentrada en el Medio Oriente. El proyecto requerirá la entrega de más de 400.000 toneladas métricas de sales solares durante tres años a partir de 2020, con la mayoría de los volúmenes de ventas entre 2020-2021.

El **margen bruto** del segmento de químicos industriales representó aproximadamente un 3% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por venta de otros fertilizantes commodity y de otros ingresos alcanzaron US\$15,5 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, lo que indica una disminución al comparar con los US\$21,6 millones del mismo período de 2018.

#### Información Financiera

##### Costo de Ventas

El costo de ventas, excluyendo la depreciación, alcanzó US\$610,3 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, una disminución de 2,0% respecto a los US\$622,9 millones informados para el mismo período de 2018.

##### Gastos Administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$55,5 millones (5,6% de los ingresos) para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, comparados con los US\$56,3 millones (4,9% de los ingresos) reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018.

## Indicadores Financieros

### Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 fueron de US\$26,1 millones, comparados con los US\$17,7 millones reportados para igual período de 2018.

### Gastos por Impuesto a la Renta

Durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$58,5 millones, representando una tasa impositiva efectiva de 27,9%, y se comparan con gastos por impuesto a la renta de US\$96,2 millones durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2018. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 27,0% durante 2019 y 2018.

### EBITDA Ajustado<sup>(4)</sup>

El EBITDA Ajustado fue de US\$332,6 millones (margen de EBITDA Ajustado de 33,3%) para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, comparado con los US\$478,2 (margen de EBITDA Ajustado de 41,3%) millones registrados durante el mismo período de 2018.

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 periodos 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 = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos.

## Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 30 de jun. 2019</i>	<i>Al 31 de dic 2018</i>
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>2.767,7</b>	<b>2.399,6</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	799,8	556,1
Otros activos financieros corriente	417,8	312,7
Cuentas por Cobrar (1)	494,1	509,4
Existencias	952,8	913,7
Otros	103,2	107,7
<b>Activos no corrientes totales</b>	<b>1.948,3</b>	<b>1.868,5</b>
Otros activos financieros no corrientes	25,7	17,1
Inversiones Empresas Relacionadas	114,3	111,5
Propiedad, planta y equipos	1,534,6	1,454,8
Otros activos no corrientes	273,6	285,0
<b>Total Activos</b>	<b>4.716,0</b>	<b>4.268,1</b>
<b>Pasivos corrientes total</b>	<b>989,9</b>	<b>555,7</b>
Otros pasivos financieros corrientes	508,8	23,6
Otros	481,1	532,1
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>1.588,8</b>	<b>1.574,6</b>
Otros pasivos financieros no corrientes	1.335,9	1.330,4
Otros	252,8	244,2
Patrimonio antes de interés minoritario	2.089,2	2.085,5
Interés Minoritario	48,2	52,3
Total Patrimonio	2.137,4	2.137,8
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>4.716,0</b>	<b>4.268,1</b>
Liquidez (2)	2,8	4,3

(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>	<i>Segundo trimestre</i>		<i>Acumulado al 30 de junio</i>	
	2019	2018	2019	2018
<b>Ingresos</b>	494,1	638,7	998,4	1.157,4
Litio y Derivados	138,5	183,9	293,6	348,2
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	199,3	224,6	383,8	412,4
Yodo y Derivados	90,3	85,5	186,1	160,2
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	44,4	87,6	88,5	139,9
Químicos Industriales	13,9	45,7	30,9	75,1
Otros Ingresos	7,7	11,3	15,5	21,6
<b>Costo de Ventas</b>	<b>(301,7)</b>	<b>(354,2)</b>	<b>(610,3)</b>	<b>(622,9)</b>
Depreciación y amortización (2)	(49,9)	(60,2)	(100,1)	(117,4)
<b>Margen Bruto</b>	<b>142,5</b>	<b>224,4</b>	<b>288,0</b>	<b>417,1</b>
Gastos Administración	(29,0)	(31,1)	(55,5)	(56,3)
Costos Financieros	(20,2)	(15,6)	(38,6)	(28,4)
Ingresos Financieros	6,5	6,0	12,4	10,7
Diferencia de cambio	0,3	(0,1)	4,1	(0,6)
Otros	(3,2)	(1,0)	(0,8)	1,2
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>	<b>96,8</b>	<b>182,5</b>	<b>209,7</b>	<b>343,7</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(26,6)</b>	<b>(48,9)</b>	<b>(58,5)</b>	<b>(96,2)</b>
<b>Resultado antes de interés minoritario</b>	<b>70,2</b>	<b>133,7</b>	<b>151,2</b>	<b>247,6</b>
Interés minoritario	(0,0)	0,2	(0,5)	0,1
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>70,2</b>	<b>133,9</b>	<b>150,7</b>	<b>247,7</b>
Utilidad por acción (US\$)	0,27	0,51	0,57	0,94

(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](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:

Pablo Pisani / [pablo.pisani@sqm.com](mailto:pablo.pisani@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, excepto en caso requerido por ley.