

Santiago, Chile. 11 de marzo de 2019.- El gerente general de Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A), Ricardo Ramos, sostuvo una entrevista con medios de prensa locales. Como parte de esta discusión, comentó los siguientes temas:

Ricardo Ramos comentó: "Los objetivos de la compañía en el mercado del litio no han cambiado. Somos y continuaremos siendo uno de los líderes en la industria de litio. Las decisiones de la Compañía no se decidirán en base a objetivos de participación de mercado; la participación de mercado es solo una relación entre nuestros volúmenes de ventas y la demanda de mercado en un momento determinado. Continuaremos siendo uno de los mayores participantes en el mercado de litio debido a que tenemos las capacidades, el equipo humano, la tecnología, los recursos financieros y los recursos naturales de alta calidad".

En 2019, se espera que el mercado alcance aproximadamente 350.000 toneladas métricas, mucho más de la demanda en 2018. Creemos que los volúmenes de ventas en 2019 serán un poco más altos de los reportados en 2018, probablemente bajo 50.000 y definitivamente menos de 60.000 toneladas. Esperamos producir sobre 60.000 toneladas en 2019.

El Sr. Ramos continuó diciendo: "Vamos a vender los volúmenes definidos por nuestra estrategia comercial y de producción. El precio es y será el balance entre la oferta y la demanda. SQM no va a limitar sus volúmenes de ventas para sostener los precios. En todo caso, estamos optimistas respecto a los precios, si consideramos el crecimiento esperado para la demanda en los próximos años". Adicionalmente, la Compañía va a recuperar los inventarios, permitiéndonos tener dos a tres meses de inventarios. El Sr. Ramos continuó diciendo: "Durante los últimos años, hemos estado vendiendo más que nuestra capacidad instalada, tensionando nuestro proceso productivo de litio y nuestra cadena de suministro, reduciendo nuestra necesaria flexibilidad para responder a nuestros clientes. Produciendo niveles ligeramente mayores que esperamos vender este año, nos permitirá recuperar parte de nuestros inventarios, lo que nos dará mayor flexibilidad para enfrentar el mercado y los desafíos propios de la expansión de nuestras plantas."

Esperamos que la capacidad instalada en Chile alcance las 120.000 toneladas métricas para el fin de 2020¹, un aumento de 50.000 toneladas métricas comparados con nuestra capacidad actual de 70.000 toneladas métricas. Desde ese punto, continuaremos trabajando para alcanzar una capacidad instalada de 180.000 toneladas métricas en Chile para el futuro. El capex asociado a esta expansión debería estar en el rango de aproximadamente US\$4.000/tonelada métrica o US\$400 millones en total. Una vez obtenida esta capacidad, esperamos vender anualmente 150.000 toneladas métricas de litio hacia 2025, lo que es más del triple de volúmenes de ventas actuales. Esperamos que la demanda del mercado sea al menos un millón de toneladas métricas en 2025. Desde luego, también continuamos invirtiendo en el proyecto de litio Mount Holland en Australia.

Hemos aumentado nuestro nivel de deuda en el largo plazo con el fin de financiar los proyectos de expansión de litio, nitratos y yodo. Nuestro ratio deuda sobre patrimonio ha aumentado ligeramente. Sin embargo, tenemos un balance muy sólido con bajos niveles de deuda en relación a nuestra capacidad

¹ Nota: Por error, en la entrevista aparecida en el diario El Mercurio aparece que se espera que la capacidad instalada en Chile alcance las 120.000 toneladas métricas para principios de 2020 y no a fines de dicho año.

de generación de flujo de caja y altos niveles de liquidez, lo que nos permitirá embarcarnos en las metas de expansión sin dificultades.

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@sgm.com

Kelly O'Brien 56-2-24252074 / kelly.obrien@sgm.com

Irina Axenova 56-2-24252280 / irina.axenova@sgm.com

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Pablo Pisani / pablo.pisani@sgm.com

Tamara Rebolledo / tamara.rebolledo@sgm.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.

