



**Solutions
for human
progress**



2019030036943

04/03/2019 10:55 Operador: DORTIZ
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro. Inscrip: 184v

Santiago, 4 de marzo de 2019

Señor
Joaquín Cortez Huerta
Presidente
Comisión para el Mercado Financiero
Avda. Libertador Bernardo O'Higgins 1449
Presente

De nuestra consideración:

En cumplimiento a lo indicado por esa Comisión, adjuntamos una copia del comunicado que publicamos el día 28 de febrero de 2019 sobre una conferencia telefónica de los resultados de la Compañía al 31 de diciembre de 2018, en sus versiones en español e inglés.

Saludamos muy atentamente a usted,



Gerardo Illanes

Vicepresidente Finanzas Corporativas y CFO
Sociedad Química y Minera de Chile S.A.

cc: Bolsa de Comercio de Santiago (vía ebox)
Bolsa de Valores de Valparaíso
Bolsa Electrónica de Chile
Archivo

El Trovador 4285
Las Condes, Santiago, Chile
7550079
sqm.com



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 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.

Santiago, Chile. February 28, 2019.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) held a conference call to discuss the fourth quarter 2018 results, which were published on February 27, 2019. The following items were discussed by executive management as part of the conference call:

We posted out results for 2018; our net income reached almost US\$440 million. This was a slight increase compared to earnings reported in 2017. Our higher sales volumes in SPN, higher sales volumes and prices in iodine and higher average prices in lithium contributed to our 2018 results.

The lithium market is surrounded by positive news. Full electric vehicle penetration levels reached approximately 2%, and these rates are expected to grow rapidly in the future. Demand growth in 2018 surprised us again surpassing 27%, and is expected to grow at rates above 20% in 2019. Beyond 2019, demand growth continues to look extremely healthy, making us believe that the one million ton per year lithium market may happen sooner than originally anticipated.

The lithium market is a dynamic one, and one of my main priorities is maximizing value in this space. As was expected, new supply is coming into the market, making it more difficult for us to capture the price premium that we had in 2018. It is reasonable to believe that our average lithium prices in 2019 could be lower than our average prices reported in 2018. As we stated yesterday, there are several lithium grades of different qualities available in the market, and not all products are sold at the same price. We are currently not selling lithium products in China.

We believe that our sales volumes in 2019 will be slightly higher than those reported in 2018, just under 50,000 metric tons. We expect to produce over 60,000 metric tons in 2019, and the difference between production and sales volumes will be used to rebuild some inventories. Market share is not the driver of our strategy, margins will drive our sales decisions. Bear in mind, it is very difficult to project our sales volumes for 2019 and 2020 as it depends on supply/demand equilibrium, also, the timing of the start and the ramp-up of new projects is difficult to assess.

The other markets in which we participate remain strong. In the iodine market, prices reached almost US\$26/kg in the fourth quarter 2018, exceeding expectations, and we reported record sales volumes for the year. In fact, contribution to gross profit from the iodine business line over doubled in 2018 when compared to 2017. The gross profit associated with the specialty plant nutrition business line increased by approximately 20% this year when compared to last year. SPN sales volumes in 2019 are expected to increase when compared to 2018.

I want to thank all our people in the north of Chile, for the help they have provided to the local communities as they recover from the impacts of the heavy rains seen in the region in recent weeks.

About SQM

SQM's business strategy is to be a global company, with people committed to excellence, dedicated to the extraction of minerals and selectively integrated in the production and sale of products for the industries essential for human development (e.g. food, health, technology). This strategy was built on the following five principles:

- ensure availability of key resources required to support current goals and medium and long-term growth of the business;
- consolidate a culture of lean operations (M1 excellence) through the entire organization, including operations, sales and support areas;
- significantly increase nitrate sales in all its applications and ensure consistency with iodine commercial strategy;
- maximize the margins of each business line through appropriate pricing strategy;
- successfully develop and implement all lithium expansion projects of the Company, acquire more lithium and potassium assets to generate a competitive portfolio.

These principles are based on the following key concepts:

- strengthen the organizational structure to support the development of the Company's strategic plan, focusing on the development of critical capabilities and the application of the corporate values of Excellence, Integrity and Safety;
- develop a robust risk control and mitigation process to actively manage business risk;
- improve our stakeholder management to establish links with the community and communicate to Chile and worldwide our contribution to industries essential for human development.

For further information, contact:

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

For media inquiries, contact:

Pablo Pisani / pablo.pisani@sqm.com

Tamara Rebolledo / tamara.rebolledo@sqm.com (Northern Region)

Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements

This news release contains "forward-looking statements" within the meaning of the safe harbor provisions of the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Forward-looking statements can be identified by words such as: "anticipate," "plan," "believe," "estimate," "expect," "strategy," "should," "will" and similar references to future periods. Examples of forward-looking statements include, among others, statements we make concerning the Company's business outlook, future economic performance, anticipated profitability, revenues, expenses, or other financial items, anticipated cost synergies and product or service line growth.

Forward-looking statements are neither historical facts nor assurances of future performance. Instead, they are estimates that reflect the best judgment of SQM management based on currently available information. Because forward-looking statements relate to the future, they involve a number of risks, uncertainties and other factors that are outside of our control and could cause actual results to differ materially from those stated in such statements. Therefore, you should not rely on any of these forward-looking statements. Readers are referred to the documents filed by SQM with the United States Securities and Exchange Commission, specifically the most recent annual report on Form 20-F, which identifies important risk factors that could cause actual results to differ from those contained in the forward-looking statements. All forward-looking statements are based on information available to SQM on the date hereof and SQM assumes no obligation to update such statements, whether as a result of new information, future developments or otherwise.