



2019110204797

22/11/2019 12:14 Operador: DORTIZ
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro. Inscrip: 184v

Santiago, 22 de noviembre 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 las copias de comunicados que publicamos el día 21 de noviembre de 2019 después de la conferencia telefónica sobre los resultados de la Compañía al 30 de septiembre de 2019 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 Electrónica de Chile
Archivo

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 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.



SQM THIRD QUARTER EARNINGS CONFERENCE CALL

Santiago, Chile, November 21, 2019 – Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-A, SQM-B, the "Company"), held a conference call to discuss the third quarter 2019 results, which were published on November 21, 2019. The following items were discussed by executive management as part of the conference call:

Our revenue for the nine months ended September 30, 2019 reached almost US\$1.5 billion, and our net income reached just over US\$211 million, lower than the US\$331 million reported during the same period last year. We reported a 33% Adjusted EBITDA margin this quarter, slightly lower when compared to previous quarters.

The main drivers of these lower results were primarily lower margins in the SPN business line, lower lithium prices and the lack of solar salt sales during the third quarter. These results were partially offset by higher average price in iodine business line.

In the lithium business line, the reported average prices in the third quarter were lower than those seen in the first half of the year. This was mainly due to the changes in Chinese government subsidies to electric vehicle market and high levels of inventories combined with lower EV sales volumes, which resulted in delayed demand growth in lithium market. We also continued to see the impact of new supply which has entered the market during this year.

We are negotiating our fourth quarter sales of lithium, therefore, we cannot comment on our price expectations for the next year. However, it is reasonable to expect our fourth quarter average prices to be lower.

Our long-term outlook on lithium market remains positive as we advance on our capacity expansion in Chile, which is on track to reach 120,000 metric tons by the second half of 2021. We have also started working on the engineering of the next stage of our lithium carbonate capacity expansion to reach 160,000 metric tons. We estimate to have this capacity on line by the end of 2023 to support our expected sales volumes growth.

We have seen various global markets conditions affecting fertilizer industry, resulting in lower than usual demand growth. Potassium nitrate market saw increased competition, unfavorable weather conditions, because of this, the market is expected to grow only 1% this year. As a result, our sales volumes and prices this year have been negatively impacted. Going forward, we feel positive about potassium nitrate market returning to its usual growth rates of 4-5% next year. Along with iodine capacity expansion, we will be also increasing our nitrates capacity to support both fertilizer and solar salts markets growth. We also believe that our potassium chloride sales volumes could be higher next year, reaching approximately 800.000-900.000 metric tons. Our solar salts sales volumes are expected to be around 150,000 MT as we begin to supply a large contract in the Middle East, starting in May 2020. We expect to see a more positive sales volumes picture next year, with higher sales volumes in SPN, lithium, potassium and solar salts.

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:

Maria Ignacia Lopez / ignacia.lopez@sqm.com
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, except as required by law.