



Solutions
for human
progress



2019030040587

11/03/2019 13:13 Operador: DORTIZ
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro. Inscrip: 184v

Santiago, 11 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 hoy respecto la entrevista del CEO de la Compañía, 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



CEO's interview with local press

Santiago, Chile. March 11, 2019.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) CEO, Ricardo Ramos, held an interview with local press. As part of this discussion, he commented on the topics described below.

Ricardo Ramos stated, "The objectives of the Company in the lithium market have not changed. We are, and we will continue to be one of the main players in the lithium industry. Company decisions will not be managed by market share goals; market share is just the relation between our sales volumes and the market demand at any given time. We will continue being one of the major players in the lithium market as we have the capacity, the team, the technology, the financial resources and high-quality natural resources necessary in place."

In 2019, it is expected that market demand will reach approximately 350,000 metric tons, well over the market demand in 2018. We believe our sales volumes in 2019 will be slightly higher than those reported in 2018, probably under 50,000, and definitely less than 60,000 metric tons. We expect to produce over 60,000 metric tons in 2019.

Mr. Ramos continued by saying, "We are going to sell the volumes defined by our commercial and production strategy. The price is and will be the balance between supply and demand. SQM is not going to limit its sales volumes in order to sustain prices. In any case, we are optimistic about prices, if we consider the growth rates that are expected for demand in the coming years". Additionally, the Company will rebuild inventories, allowing us to have two to three months of inventory. Mr. Ramos continued by saying, "over the last few years we have been selling more than our installed capacity, pressuring our lithium production process along with our entire supply chain, taking away the flexibility needed to respond to our customers. Producing levels slightly higher than what we expect to sell this year will allow us to recover part of our inventories, which will give us greater flexibility to face the market and the expansion challenges of our plants".

We expect our installed capacity in Chile to reach 120,000 metric tons by the end of 2020, an increase of 50,000 metric tons compared to our current capacity of 70,000 metric tons. From that point, we will continue to work to reach an installed capacity of 180,000 metric tons in Chile in the future. The capex associated with this expansion should be in the range of approximately US\$4,000 per ton, or about US\$400 million. From this capacity, we expect to sell annually 150,000 metric tons of lithium by 2025, which is more than triple our sales volumes today. We expect market demand will be at least 1 million metric tons in 2025. Of course, we continue to invest in the Mount Holland lithium project in Australia as well.

We have increased our long-term debt in order to finance the expansion projects related to lithium, nitrates and iodine. Our debt to equity ratio has increased slightly. However, we have a strong balance sheet with low debt levels in relation to our cash generation and high liquidity, this will allow us to embark on our expansion goals without problem.

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 supports 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.

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 2020, 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 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@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

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.