



Solutions
for human
progress



2020030051807

12/03/2020 13:09 Operador: PAFRANCO

DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES

Nro Inscrip: 184v

3

Santiago, 5 de marzo de 2020

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 de ayer sobre los resultados de la Compañía al 31 de diciembre de 2019 en sus versiones en español e inglés.

Saludamos muy atentamente a usted,

Kelly O'Brien
Head of Investor Relations
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
de 2019 de SQM

Santiago de Chile, 3 de marzo de 2020 –Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-A, SQM-B, la "Compañía"), realizó una conferencia telefónica para discutir los resultados del cuarto trimestre de 2019, que fueron publicados el 2 de marzo de 2020. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Nuestros ingresos para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2019 alcanzaron casi los US\$ 2 mil millones y nuestras utilidades netas alcanzaron casi US\$ 280 millones, cifra inferior a la de las utilidades netas reportadas durante el mismo período del 2018. Nuestro margen EBITDA ajustado de este año fue ligeramente superior al 33%. Nuestros resultados se vieron afectados por menores volúmenes de ventas de potasio y menores precios promedio en el mercado de litio. Si vimos precios promedio más altos en el mercado de yodo, lo que tuvo un impacto positivo en nuestra ganancia bruta de más de US\$ 30 millones.

Para 2020, esperamos un crecimiento del volumen en todas las líneas de negocios durante este año, excepto para el yodo, donde los precios han aumentado significativamente. En el mercado de cloruro de potasio, esperamos que nuestros volúmenes aumenten entre un 20 y un 25%, en Nutrición Vegetal de Especialidad aproximadamente un 5%, en litio sobre un 20% y en productos químicos industriales sobre un 80%, a medida que este año comencemos a suministrar 150.000 toneladas métricas de sales solares de un proyecto de más de 400.000 toneladas métricas. En el mercado de litio, creemos que los precios serán más bajos en 2020 en comparación con 2019. En el mercado del yodo, creemos que la tendencia positiva de precios debería continuar.

De todas formas, estas estimaciones podrían cambiar, dada la volatilidad de la economía mundial. Para el litio, ya hemos visto un impacto en China en el primer trimestre. Pese a que hemos visto un cambio positivo en las últimas semanas, nuestros volúmenes de ventas en China durante el primer trimestre podrían ser de hasta 2.000 toneladas métricas menos de lo esperado originalmente. En el mercado del litio, creemos que el crecimiento de la demanda podría ser de alrededor del 15% este año. Esperamos poder compensar estos menores volúmenes de ventas durante los tres trimestres restantes, para alcanzar las 55.000-60.000 toneladas métricas este año.

Recientemente aprobamos un plan de inversión de capital de aproximadamente US\$450 millones para 2020. Como mencionamos en nuestro comunicado de prensa anoche, continuamos expandiendo las operaciones de litio en Chile. Decidimos completar nuestra expansión de capacidad de hidróxido de litio en dos etapas, la primera de 8.000 toneladas métricas que debería completarse el próximo año. En nuestra expansión de carbonato de litio, estamos seguros de que alcanzaremos las 120.000 toneladas métricas de capacidad el próximo año también. Continuamos invirtiendo en nuestra capacidad de nitratos, para satisfacer el creciente mercado de sales solares, y nuestra capacidad de yodo, para continuar aumentando nuestra posición de liderazgo en este mercado

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 Titulos 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 2019 Earnings Conference Call

Santiago, Chile, March 3, 2020 – 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 fourth quarter 2019 results, which were published on March 2, 2020. The following items were discussed by executive management as part of the conference call:

Our revenue for the twelve months ended December 31, 2019 reached almost US\$2 billion, and our net income reached almost US\$280 million, lower than the net income reported during the same period last year. Our Adjusted EBITDA margin this year was slightly above 33%. Our results were impacted by lower sales volumes in potassium, and lower average prices in the lithium market. We did see higher average prices in the iodine market, which had a positive impact on our gross profit by over US\$30 million.

For 2020, we expect volume growth in all business lines this year, except iodine, where prices have been increasing significantly. In the potassium chloride market, we expect our volumes to increase 20-25%, in SPN approximately 5%, in lithium over 20%, and in industrial chemicals over 80%, as we begin delivery of 150,000 metric tons solar salts this year, out of a more than 400,000 metric ton project. In the lithium market, we believe that prices will be lower in 2020 when compared to 2019. In the iodine market, we believe that the positive price trend should continue.

Of course these estimates could change given the volatility of the world economy. For lithium, we have already seen an impact in China in the first quarter. Even though we have seen a positive change in the past weeks, our sales volumes in China during the first quarter could be up to 2,000 metric tons less than originally expected. We believe demand growth could be about 15% this year in the lithium market. We hope that we will be able to compensate for these lower sales volumes during the remaining three quarters, reaching 55,000-60,000 metric tons this year.

We recently approved a capex plan of approximately US\$450 million for 2020. As we mentioned in our press release last night, we continue to expand lithium operations in Chile. We have decided to complete our lithium hydroxide capacity expansion in two stages, the first one of 8,000 metric tons should be completed next year. On our lithium carbonate expansion, we feel confident that we will reach 120,000 metric tons of capacity next year as well. We continue investing in our nitrates capacity to serve the growing solar salts market and our iodine capacity to continue growing our leading position in this market.

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.