



2019080152465

26/08/2019 12:37 Operador: DORTIZ
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro Inscrip: 184v

Santiago, 26 de agosto 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 22 de agosto de 2019 después de la conferencia telefónica sobre los resultados de la Compañía al 30 de junio 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 segundo trimestre de 2019

Santiago de Chile, 22 de agosto 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 segundo trimestre de 2019, que fueron publicados el miércoles 21 de agosto de 2019. Como parte de la conferencia telefónica, la gerencia ejecutiva trató los siguientes temas:

Nuestros ingresos para el segundo trimestre de 2019 alcanzaron casi los US\$500 millones y nuestras utilidades netas alcanzaron poco más de US\$70 millones, cifra inferior a los US\$134 millones reportados durante el mismo período del año pasado. Este trimestre, vimos un margen EBITDA ajustado más bajo en comparación con los trimestres anteriores, pero aún por encima del 33%.

El motivo principal de estos resultados más bajos fue una menor contribución del litio a las ganancias brutas, debido a los precios promedio más bajos, aunque estaban parcialmente compensados por mayores volúmenes de ventas. Nuestros resultados también se vieron afectados por los menores volúmenes de cloruro de potasio y las pocas ventas de sales solares durante el segundo trimestre. Los precios del yodo estuvieron sólidos durante el segundo trimestre del año y vimos un cambio positivo en la contribución de esta línea de negocios a las ganancias brutas de la Compañía. SQM es una empresa dinámica y diversa que está sujeta a ciclos de *commodities*. Hemos visto al litio, al potasio, al yodo y a la Nutrición Vegetal de Especialidad liderando las ganancias brutas de la Compañía.

En la línea de negocios del litio, los precios promedio obtenidos que informamos en el segundo trimestre fueron más bajos que los que se informaron en el primer trimestre, principalmente porque hemos estado vendiendo mediante contratos a corto plazo, lo que nos expone más a los altibajos del mercado. En los últimos meses, los cambios en los plazos y en el monto de los subsidios otorgados por el gobierno chino a la industria de los vehículos eléctricos, afectaron el comportamiento de la demanda en el mercado más importante de estos y, en consecuencia, la demanda de productos de litio. Estos cambios pueden tener un impacto total en la demanda de este año de 3.000 a 4.000 TM, pero no deberían tener un efecto duradero en la demanda del mercado de vehículos eléctricos, ya que continuamos viendo un fuerte compromiso con la electrificación de la industria automotriz por parte del gobierno chino y otros actores relevantes en China y en el extranjero. Esto se puede ver por el hecho de que la demanda de vehículos eléctricos en China podría crecer alrededor del 33% este año en comparación con el año pasado. Los ligeros cambios en la demanda han tenido un impacto directo en nuestros precios reales y pueden continuar afectando, de forma positiva o negativa, a medida que continuamos vendiendo mediante contratos a corto plazo y en el mercado al contado.

A pesar del ruido actual que se aprecia en el mercado, nuestro compromiso con la industria del litio es más fuerte que nunca. Estamos aumentando nuestra producción en la segunda mitad de este año, mientras nos preparamos para aumentar nuestros volúmenes de ventas a 65.000 TM el próximo año. Continuamos trabajando en nuestro plan de expansión para alcanzar una capacidad de 120.000 TM en la segunda mitad de 2021. Más allá de eso, nuestro plan es continuar expandiendo la capacidad cada dos años en módulos incrementales de 40.000 TM en cada expansión. Por lo tanto, nuestro próximo paso será una capacidad total de 160.000 TM para fines de 2023, debido a que ya estamos trabajando en la ingeniería. Todo esto nos permitirá, primero, recuperar la cuota de mercado que perdimos en los últimos años y mantener una fuerte participación en este mercado en crecimiento.

Es demasiado pronto para pronosticar lo que sucederá en 2020, pero hay algunas cosas que creo que son relevantes para discutir en esta etapa. Hemos visto precios más altos en la línea de negocios del yodo y creemos que esta tendencia positiva podría continuar en los próximos meses y trimestres. El mercado del yodo es un mercado muy desarrollado, con tasas de crecimiento constantes, y SQM tiene acceso a una de las mejores fuentes de yodo del mundo. Se espera que el mercado de la Nutrición Vegetal de Especialidad continúe con su crecimiento saludable. Se está liberando la restricción ambiental que teníamos sobre la extracción de salmuera en el Salar de Atacama y, como resultado, se espera que los volúmenes de ventas anuales de cloruro de potasio sean cercanos a las 600 mil TM este año, aproximadamente un 20% más de lo previsto. Esperamos acercarnos a un millón de TM en 2020. Creemos en el futuro del mercado de las sales solares y suministraremos un proyecto de planta de energía solar concentrada muy grande en Medio Oriente con entrega a partir de 2020, que requerirá más de 400.000 TM. Como pueden ver, SQM continúa aprovechando las oportunidades en todas las líneas de negocios.

Terminaré con la revisión de los planes de gasto de capital que hemos anunciado hasta la fecha. EL directorio aprobó un plan de gasto de capital de US\$360 millones para 2019. Como pueden ver, esto está relacionado con nuestros planes de expansión del litio en Chile, tanto de carbonato como de hidróxido. Seguimos trabajando con Kidman y Wesfarmers en el proyecto de litio Mt. Holland en Australia Occidental. Esperamos completar el estudio de factibilidad durante el inicio de 2020; en ese momento tendremos más detalles sobre el gasto de capital, los costos y los plazos del proyecto. Además, anunciamos previamente que estamos trabajando en los permisos ambientales necesarios para aumentar la capacidad de yodo en el futuro cercano, y estamos aumentando la cantidad de nitratos producidas para satisfacer la creciente demanda en el mercado de nitratos industriales y para fertilizantes.

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, excepto en caso requerido por ley.



Solutions
for human
progress

SQM SECOND QUARTER EARNINGS CONFERENCE CALL

Santiago, Chile, August 22, 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 second quarter 2019 results, which were published on August 22, 2019. The following items were discussed by executive management as part of the conference call:

Our revenue for the second quarter of 2019 reached almost US\$500 million, and our net income reached just over US\$70 million, lower than the US\$134 million reported during the same period last year. We saw a lower Adjusted EBITDA margin this quarter, when compared to previous quarters, but still above 33%.

The main driver of these lower results was primarily lower contribution to gross profit from lithium because of lower average prices, although partially offset by higher sales volumes. Our results were also impacted by lower potassium chloride volumes, and the lack of solar salt sales during the second quarter. Iodine prices were strong during the second quarter of the year, and we did see a positive change in the contribution to the Company's gross profit from this business line. SQM is a dynamic and diverse company, which is subject to commodity cycles. We have seen lithium, potassium, iodine, and SPN leading the Company's gross profit.

In the lithium business line, the realized average prices we reported in the second quarter were lower than the ones reported in the first quarter mainly because we have been selling under short term contracts, which expose us more to the ups and downs of the market. Over the past few months, changes in timing and amount of the subsidies given by the Chinese government to the electric vehicle industry had an impact on the behavior of the demand for electric vehicles in the most important market and consequently on the demand for lithium products. These changes may have a total impact on this year's demand of 3,000 to 4,000 MT, but should not have a lasting effect on the demand for electric vehicles market as we continue to see a strong commitment from the Chinese government and other relevant players in China and abroad, to the electrification of the vehicle industry. This can be seen by the fact that demand for electric vehicles in China could grow around 33% this year when compared to last year. Slight changes in the demand have had a direct impact on our realized prices, and may continue to have an impact, positive or negative, as we continue to sell under short term contracts and in the spot market.

Despite the current noise we are seeing in the market, our commitment to the lithium industry is stronger than ever. We are increasing our production in the second half of this year as we prepare to increase our sales volumes to 65,000 next year. We keep working on our expansion plan to reach 120,000 metric tons capacity by the second half of 2021. Beyond that our plan is to continue to expand capacity every two years in incremental modules of 40,000 metric each expansion. Therefore, our next step will be a total capacity of 160,000 metric tons by the end of 2023, since we are already working on the engineering. All of this will let us first recuperate the

market share we lost over the past few years, and maintain a strong market share in this growing market.

It is too early to forecast what may happen in 2020, but there are a few things that I think are relevant to discuss at this stage. We have seen higher prices in the iodine business line and believe this positive trend could continue in coming months and quarters. The iodine market is a very developed market, with steady growth rates, and SQM has access to one of the best iodine resources in the world. The SPN market is expected to continue with its healthy growth. The environmental restriction that we had on the brine extraction in the Salar de Atacama is being released, and as a result, annual sales volumes of potassium chloride are expected to be close to 600k metric tons this year, approximately 20% more than previously anticipated. We expect to be close to 1 million metric tons in 2020. We believe in the future of the solar salt market and will be supplying a very large concentrated solar power plant project in the Middle East with delivery starting in 2020, which will require over 400.000 metric tons. As you can see, SQM continues to take advantage of opportunities across all business lines.

I will close by reviewing the capex plans that we have announced as of today. The board has approved a capex plan of US\$360 million for 2019. As you can see, this is related to our lithium expansion plans in Chile, both carbonate and hydroxide. We continue to work with Kidman and Wesfarmers on the Mt. Holland lithium project in Western Australia. We look forward to completing the feasibility study during the very beginning of 2020; at that point we will have more details surrounding the capex, costs, and timing of the project. Furthermore, we have previously announced that we are working on the environmental permits necessary to increase iodine capacity in the near future, and we are increasing nitrates to meet the growing demand in the industrial and fertilizer nitrates space.

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, except as required by law.