



Solutions  
for human  
progress



2019080150640

22/08/2019 13:23 Operador: DORTIZ  
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES  
Nro Inscrip 184v

Santiago, 22 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 de ayer 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

Para Distribución Inmediata  
SQM INFORMA RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2019

Puntos destacados

- SQM informó utilidades<sup>(1)</sup> por US\$150,7 millones para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2019.
- Las ganancias por acción totalizaron US\$0,57 para el primer semestre de 2019, inferior a los US\$0,94 reportados en el primer semestre de 2018.
- Durante el primer semestre de 2019, los ingresos alcanzaron los US\$998,4 millones, una disminución de 13,7% comparado con los del primer semestre de 2018.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 22 de agosto, a las 12:00pm en NY (12:00pm en Chile).

Participantes en EE.UU.: 1-855-238-1018

Participantes fuera de EE.UU.: 1-412-542-4107

Webcast: <https://services.choruscall.com/links/sqm190822.html>

SQM celebrará su Investor Day en Nueva York el 10 de septiembre de 2019. Presentarán Ricardo Ramos, Pablo Altimiras y Gerardo Illanes.

**Santiago, Chile. 21 de agosto de 2019.**– Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy utilidades para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 por US\$150,7 millones (US\$0,57 por acción), una disminución respecto a los US\$247,7 millones (US\$0,94 por acción), representando una disminución de 39,1% en comparación con los resultados reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018. El margen bruto<sup>(2)</sup> alcanzó US\$288,0 millones (28,8% de los ingresos) para los seis meses que finalizaron el 30 de junio de 2019, en comparación a los US\$417,1 millones (36,0% de los ingresos) registrados en igual período de 2018. Los ingresos totalizaron US\$998,4 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, una disminución de 13,7% en comparación a los US\$1.157,4 millones reportados para el mismo período de 2018.

La Compañía también registró ingresos para el segundo trimestre de 2019, informando una utilidad neta de US\$70,2 millones (US\$0,27 por acción) en comparación con los US\$133,9 millones (US\$0,51 por acción) registrados durante el segundo trimestre de 2018. El margen bruto durante el segundo trimestre de 2019 alcanzó los US\$142,5 millones, inferior a los US\$224,4 millones registrados durante el segundo trimestre de 2018. Los ingresos alcanzaron los US\$494,1 millones, una disminución de aproximadamente 22,6% en comparación con el segundo trimestre de 2018, cuando los ingresos totalizaron US\$638,7 millones.

El Gerente General de SQM, Ricardo Ramos, declaró: "Reportamos ganancias por los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 de US\$150.7 millones. Los resultados del segundo trimestre se vieron afectados principalmente por los precios de venta de litio más bajos, compensados en parte por mayores volúmenes de ventas de litio, menores volúmenes de cloruro de potasio y la falta de ventas de sales solares durante el segundo trimestre. Estos factores fueron parcialmente compensados por los precios del yodo más altos. Hemos visto crecer la oferta de litio más que la demanda en los últimos trimestres, ejerciendo presión sobre los precios. Vendimos mayores volúmenes de ventas en el segundo trimestre y esperamos vender mayores volúmenes en la segunda mitad del año, mientras nos preparamos para un aumento del 30% al 40% en los volúmenes de ventas el próximo año, lo que nos ayudará a recuperar parte de la participación de mercado perdida en años anteriores ".

"Esperamos mayores volúmenes de ventas en la línea de negocios de cloruro de potasio este año de lo que se había anticipado anteriormente, llegando a cerca de 600.000 toneladas métricas, esto implica volúmenes de ventas significativamente mayores durante la segunda mitad del año. Además, nuestros volúmenes de ventas podrían crecer en el futuro a medida que volvamos a los niveles de extracción de salmuera que teníamos a principios del año pasado. Todavía esperamos que los volúmenes de ventas de sales solares este año sean de entre 45,000 y 50,000 toneladas métricas, mientras que en los próximos años estos volúmenes deberían crecer significativamente ya que suministraremos un proyecto importante en el Medio Oriente que requerirá aproximadamente 400.000 toneladas métricas de producto entre 2020 y 2022. "

Finalmente, concluyó diciendo: "Los márgenes en la línea de negocios de yodo se están volviendo más atractivos ya que los precios han subido casi un 20% en comparación con el año pasado. Esperamos que los precios continúen con esta tendencia al alza ya que el mercado sigue siendo ajustado ".

## Análisis de segmentos

### Litio y sus derivados

Los ingresos por ventas de litio y derivados totalizaron US\$293,6 millones durante los seis meses finalizados el 30 de junio de 2019, una disminución del 15,7% respecto a los US\$348,2 millones durante los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018.

Los ingresos por ventas de litio y derivados durante el segundo trimestre de 2019 disminuyeron 24,7% en comparación con el segundo trimestre de 2018. Los ingresos totales ascendieron a US\$138,5 millones durante el segundo trimestre de 2019, en comparación con US\$183,9 millones en el segundo trimestre de 2018.

#### Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:

|                            |        | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |      |
|----------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Litio y Derivados          | Mton   | 22,8   | 21,1   | 1,7       | 8%   |
| Ingresos Litio y Derivados | MMUS\$ | 293,6  | 348,2  | -54,6     | -16% |

  

|                            |        | 2T2019 | 2T2018 | 2019/2018 |      |
|----------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Litio y Derivados          | Mton   | 12,1   | 11,1   | 1,0       | 9%   |
| Ingresos Litio y Derivados | MMUS\$ | 138,5  | 183,9  | -45,4     | -25% |

Durante el segundo trimestre de 2019, nuestros volúmenes de ventas aumentaron más del 14% en comparación con el primer trimestre de 2019, alcanzando una cantidad acumulada de 22.800 toneladas métricas. Estamos estimando que los volúmenes de ventas superen estos niveles durante la segunda mitad del año, cuando esperamos un crecimiento de volumen de entre 5 y 10%, mientras nos preparamos para aumentar nuestros volúmenes de ventas en al menos un 30% en 2020 en comparación con 2019.

Los precios promedio fueron más bajos como resultado del aumento de los volúmenes de ventas durante el segundo trimestre en China, donde el precio de mercado fue más bajo debido a la diferente calidad y grados de los productos ofrecidos a este mercado.

Seguimos creyendo que la oferta superará el crecimiento de la demanda durante 2019, dado que parte del crecimiento esperado durante la segunda mitad podría retrasarse. Este nuevo suministro que ingresa al mercado continuará teniendo un impacto en los precios, y creemos que nuestros precios promedio obtenidos podrían alcanzar aproximadamente los US\$10.000 por tonelada métrica durante el tercer trimestre de este año.

Actualmente estamos trabajando en nuestra expansión de carbonato de litio en Chile para producir 120.000 toneladas métricas por año. Creemos que esta expansión se completará durante la segunda mitad de 2021, con un gasto de capital de aproximadamente US\$280 millones. También estamos ampliando nuestra capacidad de hidróxido de litio en Chile a 29.500 toneladas métricas, que deberíamos completar en 2021; El gasto de capital

esperado para este proyecto es de US\$100 millones. Finalmente, continuamos trabajando con Kidman y Wesfarmers en el proyecto de Mt. Holland en Australia Occidental. Esperamos completar el estudio de factibilidad a principios de 2020, en ese momento tendremos más detalles sobre el gasto de capital, los costos y plazos del proyecto.

El **margen bruto**<sup>(3)</sup> del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 42% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de la línea de negocio de NVE para los seis meses que terminaron el 30 de junio de 2019, totalizaron US\$383,8 millones, una disminución respecto a los US\$412,4 millones registrados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2018.

Durante el segundo trimestre de 2019, los ingresos alcanzaron los US\$199,3 millones, inferiores a los US\$224,6 millones de dólares reportados en el segundo trimestre de 2018.

#### **Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:**

|                                              |               | 6M2019       | 6M2018       | 2019/2018    |            |
|----------------------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|------------|
| <b>Volúmenes Totales NVE</b>                 | <b>Mton</b>   | <b>535,5</b> | <b>556,1</b> | <b>-20,6</b> | <b>-4%</b> |
| Nitrato de sodio                             | Mton          | 15,0         | 14,2         | 0,8          | 6%         |
| Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico | Mton          | 349,4        | 374,3        | -24,8        | -7%        |
| Mezclas de especialidad                      | Mton          | 92,7         | 95,9         | -3,2         | -3%        |
| Otros fertilizantes de especialidad(*)       | Mton          | 78,3         | 71,7         | 6,6          | 9%         |
| <b>Ingresos NVE</b>                          | <b>MMUS\$</b> | <b>383,8</b> | <b>412,4</b> | <b>-28,6</b> | <b>-7%</b> |

|                                              |               | 2T2019       | 2T2018       | 2019/2018    |             |
|----------------------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| <b>Volúmenes Totales NVE</b>                 | <b>Mton</b>   | <b>279,7</b> | <b>309,6</b> | <b>-29,9</b> | <b>-10%</b> |
| Nitrato de sodio                             | Mton          | 5,5          | 5,7          | -0,2         | -3%         |
| Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico | Mton          | 183,5        | 211,1        | -27,6        | -13%        |
| Mezclas de especialidad                      | Mton          | 49,9         | 56,3         | -6,3         | -11%        |
| Otros fertilizantes de especialidad(*)       | Mton          | 40,7         | 36,5         | 4,3          | 12%         |
| <b>Ingresos NVE</b>                          | <b>MMUS\$</b> | <b>199,3</b> | <b>224,6</b> | <b>-25,3</b> | <b>-11%</b> |

(\*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

Nuestros ingresos en esta línea de negocios fueron casi un 7% más bajos que los ingresos observados durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2018. Los precios y los volúmenes de ventas disminuyeron como resultado del aumento de la oferta de los principales competidores. Creemos que el mercado de nitrato de potasio crecerá aproximadamente un 4% en 2019.

El **margen bruto** del segmento de NVE representó aproximadamente un 26% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Yodo y sus derivados

Los ingresos de yodo y derivados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 fueron de US\$186,1 millones, experimentando un aumento del 16,2% respecto a los US\$160,2 millones generados en el mismo período de 2018.

Los ingresos del segundo trimestre de 2019 por yodo y derivados alcanzaron US\$90,3 millones, un aumento del 5,6% frente a los US\$85,5 millones registrados durante el segundo trimestre de 2018.

#### Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:

|                           |        | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |     |
|---------------------------|--------|--------|--------|-----------|-----|
| Yodo y Derivados          | Mton   | 6,7    | 6,8    | -0,1      | -2% |
| Ingresos Yodo y Derivados | MMUS\$ | 186,1  | 160,2  | 25,9      | 16% |

  

|                           |        | 2T2019 | 2T2018 | 2019/2018 |      |
|---------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Yodo y Derivados          | Mton   | 3,2    | 3,6    | -0,4      | -11% |
| Ingresos Yodo y Derivados | MMUS\$ | 90,3   | 85,5   | 4,8       | 6%   |

Los mayores ingresos de yodo reportados durante la primera mitad de 2019 se relacionaron con precios más altos, aproximadamente 18% en comparación con el mismo período del año pasado. Esta tendencia de precios puede continuar durante los próximos trimestres ya que vemos un mercado más ajustado y una oferta limitada. Creemos que nuestros volúmenes de venta este año podrían ser similares o ligeramente inferiores a los volúmenes informados en 2018.

Creemos que el mercado de yodo crecerá aproximadamente 2-3% en 2019.

El **margen bruto** del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 24% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio (MOP & SOP)

Los ingresos por ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 totalizaron US\$88,5 millones, una disminución del 36,7% respecto a los US\$139,9 millones informados para el mismo período de 2018.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio disminuyeron un 49,3% en el segundo trimestre de 2019, alcanzando los US\$44,4 millones, en comparación con US\$87,6 millones registrados durante el segundo trimestre de 2018.

Volúmenes de venta e ingresos por Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio:

|                                                  |        | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |      |
|--------------------------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio          | Mton   | 241,0  | 453,1  | -212,0    | -47% |
| Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio | MMUS\$ | 88,5   | 139,9  | -51,3     | -37% |
|                                                  |        | 2T2019 | 2T2018 | 2019/2018 |      |
| Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio          | Mton   | 116,5  | 290,1  | -173,6    | -60% |
| Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio | MMUS\$ | 44,4   | 87,6   | -43,2     | -49% |

La disminución en los ingresos relacionados con la línea de negocio de cloruro de potasio y sulfato de potasio se relacionó con menores volúmenes de ventas. Como parte de nuestra estrategia más amplia, estamos enfocando nuestros esfuerzos de producción en el Salar de Atacama en aumentar los rendimientos de litio. Creemos que los volúmenes de ventas para 2019 podrían alcanzar a aproximadamente 600.000 TM. En el futuro, nuestros volúmenes de ventas podrían crecer a medida que aumentamos nuestra extracción de salmuera en el Salar de Atacama a los niveles aprobados originalmente.

Los precios promedio durante el segundo trimestre superaron los US\$381 por tonelada métrica, un aumento de aproximadamente 26% en comparación con el mismo período del año pasado. Sin embargo, dados los inventarios más altos en China y los cambios en la combinación de productos, nuestro precio promedio podría ser más bajo en la segunda mitad del año en comparación con la primera mitad.

El **margen bruto** del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 4% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2019 alcanzaron US\$30,9 millones, una disminución del 58,9% respecto a los US\$75,1 millones para los seis meses finalizados el 30 de junio de 2018.

Los ingresos del segundo trimestre de 2019 totalizaron US\$13,9 millones, una disminución del 69,6% en comparación con los ingresos durante el segundo trimestre de 2018, que alcanzaron los US\$45,7 millones.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:

|                                |            | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |      |
|--------------------------------|------------|--------|--------|-----------|------|
| Nitratos Industriales          | Mton       | 38,9   | 92,6   | -53,7     | -58% |
| Ingresos Químicos Industriales | MMUS<br>\$ | 30,9   | 75,1   | -44,3     | -59% |

  

|                                |            | 2T2019 | 2T2018 | 2019/2018 |      |
|--------------------------------|------------|--------|--------|-----------|------|
| Nitratos Industriales          | Mton       | 17,8   | 56,2   | -38,4     | -68% |
| Ingresos Químicos Industriales | MMUS<br>\$ | 13,9   | 45,7   | -31,8     | -70% |

Nuestros menores ingresos en esta línea de negocio fueron el resultado de volúmenes de ventas significativamente más bajos, lo que está relacionado con los volúmenes de ventas de sales solares más bajos en el primer semestre de 2019. Creemos que venderemos aproximadamente 45.000-50.000 toneladas métricas de sales solares durante 2019, que reportaremos durante el cuarto trimestre de este año.

Para los próximos años, nuestros volúmenes de ventas deberían ser significativamente más altos, ya que suministraremos un gran proyecto de planta de energía solar concentrada en el Medio Oriente. El proyecto requerirá la entrega de más de 400.000 toneladas métricas de sales solares durante tres años a partir de 2020, con la mayoría de los volúmenes de ventas entre 2020-2021.

El **margen bruto** del segmento de químicos industriales representó aproximadamente un 3% del margen bruto consolidado de SQM para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019.

#### Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por venta de otros fertilizantes commodity y de otros ingresos alcanzaron US\$15,5 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, lo que indica una disminución al comparar con los US\$21,6 millones del mismo período de 2018.

#### Información Financiera

##### **Costo de Ventas**

El costo de ventas, excluyendo la depreciación, alcanzó US\$610,3 millones para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, una disminución de 2,0% respecto a los US\$622,9 millones informados para el mismo período de 2018.

##### **Gastos Administrativos**

Los gastos administrativos totalizaron US\$55,5 millones (5,6% de los ingresos) para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, comparados con los US\$56,3 millones (4,9% de los ingresos) reportados para los seis meses terminados el 30 de junio de 2018.

## Indicadores Financieros

### Gastos Financieros Netos

Los gastos financieros netos para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019 fueron de US\$26,1 millones, comparados con los US\$17,7 millones reportados para igual período de 2018.

### Gastos por Impuesto a la Renta

Durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, los gastos por impuesto a la renta alcanzaron US\$58,5 millones, representando una tasa impositiva efectiva de 27,9%, y se comparan con gastos por impuesto a la renta de US\$96,2 millones durante los seis meses terminados el 30 de junio de 2018. La tasa de impuesto corporativo en Chile fue de 27,0% durante 2019 y 2018.

### EBITDA Ajustado<sup>(4)</sup>

El EBITDA Ajustado fue de US\$332,6 millones (margen de EBITDA Ajustado de 33,3%) para los seis meses terminados el 30 de junio de 2019, comparado con los US\$478,2 (margen de EBITDA Ajustado de 41,3%) millones registrados durante el mismo período de 2018.

Notas:

1. Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
2. El margen bruto corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y amortización y excluyendo gastos administrativos.
3. Una porción significativa del costo de ventas de SQM corresponde a costos relacionados con procesos de producción compartidos (minería, lixiviación, etc.), los que se distribuyen entre los diferentes productos finales. Para estimar el margen bruto por línea de negocio en ambos períodos cubiertos por el presente informe, la Compañía utilizó criterios similares para asignar los costos compartidos entre las diferentes áreas de negocio. Esta distribución de margen bruto debe ser utilizado solamente a modo de referencia como una aproximación general de los márgenes por línea de negocio.
4. EBITDA = margen bruto – gastos administrativos + depreciación y amortización. Margen EBITDA = EBITDA/ingresos.

| Balance                                 |                               |                              |
|-----------------------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| <i>(en millones de US\$)</i>            | <i>Al 30 de jun.<br/>2019</i> | <i>Al 31 de dic<br/>2018</i> |
| <b>Activos corrientes totales</b>       | <b>2.767,7</b>                | <b>2.399,6</b>               |
| Efectivo y equivalente al efectivo      | 799,8                         | 556,1                        |
| Otros activos financieros corriente     | 417,8                         | 312,7                        |
| Cuentas por Cobrar (1)                  | 494,1                         | 509,4                        |
| Existencias                             | 952,8                         | 913,7                        |
| Otros                                   | 103,2                         | 107,7                        |
| <b>Activos no corrientes totales</b>    | <b>1.948,3</b>                | <b>1.868,5</b>               |
| Otros activos financieros no corrientes | 25,7                          | 17,1                         |
| Inversiones Empresas Relacionadas       | 114,3                         | 111,5                        |
| Propiedad, planta y equipos             | 1.534,6                       | 1.454,8                      |
| Otros activos no corrientes             | 273,6                         | 285,0                        |
| <b>Total Activos</b>                    | <b>4.716,0</b>                | <b>4.268,1</b>               |
| <b>Pasivos corrientes total</b>         | <b>989,9</b>                  | <b>555,7</b>                 |
| Otros pasivos financieros corrientes    | 508,8                         | 23,6                         |
| Otros                                   | 481,1                         | 532,1                        |
| <b>Total pasivos no corrientes</b>      | <b>1.588,8</b>                | <b>1.574,6</b>               |
| Otros pasivos financieros no corrientes | 1.335,9                       | 1.330,4                      |
| Otros                                   | 252,8                         | 244,2                        |
| Patrimonio antes de interés minoritario | 2.089,2                       | 2.085,5                      |
| Interés Minoritario                     | 48,2                          | 52,3                         |
| <b>Total Patrimonio</b>                 | <b>2.137,4</b>                | <b>2.137,8</b>               |
| <b>Total Pasivos y Patrimonio</b>       | <b>4.716,0</b>                | <b>4.268,1</b>               |
| Liquidez (2)                            | 2,8                           | 4,3                          |

(1) Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corriente + Cuentas por cobrar a EERR, corriente

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

| Estado de Resultados                          |                   |                |                          |                |
|-----------------------------------------------|-------------------|----------------|--------------------------|----------------|
| (en millones de US\$)                         | Segundo trimestre |                | Acumulado al 30 de junio |                |
|                                               | 2019              | 2018           | 2019                     | 2018           |
| <b>Ingresos</b>                               | <b>494,1</b>      | <b>638,7</b>   | <b>998,4</b>             | <b>1.157,4</b> |
| Litio y Derivados                             | 138,5             | 183,9          | 293,6                    | 348,2          |
| Nutrición Vegetal de Especialidad (1)         | 199,3             | 224,6          | 383,8                    | 412,4          |
| Yodo y Derivados                              | 90,3              | 85,5           | 186,1                    | 160,2          |
| Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio       | 44,4              | 87,6           | 88,5                     | 139,9          |
| Químicos Industriales                         | 13,9              | 45,7           | 30,9                     | 75,1           |
| Otros Ingresos                                | 7,7               | 11,3           | 15,5                     | 21,6           |
| <b>Costo de Ventas</b>                        | <b>(301,7)</b>    | <b>(354,2)</b> | <b>(610,3)</b>           | <b>(622,9)</b> |
| Depreciación y amortización (2)               | (49,9)            | (60,2)         | (100,1)                  | (117,4)        |
| <b>Margen Bruto</b>                           | <b>142,5</b>      | <b>224,4</b>   | <b>288,0</b>             | <b>417,1</b>   |
| Gastos Administración                         | (29,0)            | (31,1)         | (55,5)                   | (56,3)         |
| Costos Financieros                            | (20,2)            | (15,6)         | (38,6)                   | (28,4)         |
| Ingresos Financieros                          | 6,5               | 6,0            | 12,4                     | 10,7           |
| Diferencia de cambio                          | 0,3               | (0,1)          | 4,1                      | (0,6)          |
| Otros                                         | (3,2)             | (1,0)          | (0,8)                    | 1,2            |
| <b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>   | <b>96,8</b>       | <b>182,5</b>   | <b>209,7</b>             | <b>343,7</b>   |
| <b>Impuesto a la Renta</b>                    | <b>(26,6)</b>     | <b>(48,9)</b>  | <b>(58,5)</b>            | <b>(96,2)</b>  |
| <b>Resultado antes de interés minoritario</b> | <b>70,2</b>       | <b>133,7</b>   | <b>151,2</b>             | <b>247,6</b>   |
| <b>Interés minoritario</b>                    | <b>(0,0)</b>      | <b>0,2</b>     | <b>(0,5)</b>             | <b>0,1</b>     |
| <b>Resultado del ejercicio</b>                | <b>70,2</b>       | <b>133,9</b>   | <b>150,7</b>             | <b>247,7</b>   |
| <b>Utilidad por acción (US\$)</b>             | <b>0,27</b>       | <b>0,51</b>    | <b>0,57</b>              | <b>0,94</b>    |

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad

## 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@sgm.com](mailto:gerardo.illanes@sgm.com)

Kelly O'Brien 56-2-24252074 / [kelly.obrien@sgm.com](mailto:kelly.obrien@sgm.com)

Irina Axenova 56-2-24252280 / [irina.axenova@sgm.com](mailto:irina.axenova@sgm.com)

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Pablo Pisani / [pablo.pisani@sgm.com](mailto:pablo.pisani@sgm.com)

Tamara Rebolledo / [tamara.rebolledo@sgm.com](mailto:tamara.rebolledo@sgm.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.

#### Highlights

- SQM reported net income<sup>(1)</sup> for the six months ended June 30, 2019 of US\$150.7 million.
- Earnings per share totaled US\$0.57 for the first half of 2019, lower than the US\$0.94 reported for the first half of 2018.
- Revenues for the first half of 2019 were US\$998.4 million, 13.7% lower than revenues for the first half of 2018.
- SQM will hold a conference call to discuss these results on Thursday, August 22, at 12:00pm ET (12:00pm Chile time).

Participant Dial-In (Toll Free): 1-855-238-1018

Participant International Dial-In: 1-412-542-4107

Webcast: <https://services.choruscall.com/links/sqm190822.html>

- SQM will hold an Investor Day in New York on September 10, 2019. Ricardo Ramos, Pablo Altimiras and Gerardo Illanes will present.

Santiago, Chile. August 21, 2019.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Santiago Stock Exchange: SQM-B, SQM-A) reported earnings today for the six months ended June 30, 2019 of US\$150.7 million (US\$0.57 per share), a decrease from US\$247.7 million (US\$0.94 per share), representing a 39.1% decrease compared to the earnings reported for the six months ended June 30, 2018. Gross profit<sup>(2)</sup> reached US\$288.0 million (28.8% of revenues) for the six months ended June 30, 2019, lower than US\$417.1 million (36.0% of revenues) recorded for the six months ended June 30, 2018. Revenues totaled US\$998.4 million for the six months ended June 30, 2019, representing a decrease of 13.7% compared to US\$1,157.4 million reported for the six months ended June 30, 2018.

The Company also announced earnings for the second quarter of 2019, reporting net income of US\$70.2 million (US\$0.27 per share) compared to US\$133.9 million (US\$0.51 per share) for the second quarter 2018. Gross profit for the second quarter 2019 reached US\$142.5 million; lower than the US\$224.4 million recorded for the second quarter 2018. Revenues totaled US\$494.1 million, a decrease of approximately 22.6% compared to the second quarter 2018, when revenues amounted to US\$638.7 million.

SQM's Chief Executive Officer, Ricardo Ramos, stated: "We reported earnings for the six months ended June 30, 2019 of US\$150.7 million. The second quarter results were mainly impacted by lower lithium sale prices, partly compensated by higher lithium sales volumes, lower potassium chloride volumes, and the lack of solar salt sales during the second quarter. These factors were partially offset by higher iodine prices. We have seen lithium supply growing more than demand over the past few quarters, putting pressure on prices. We sold higher sales volumes in the second quarter and expect to sell higher volumes in the second

For Immediate Release  
SQM REPORTS EARNINGS FOR THE SECOND QUARTER OF 2019

half of the year as we prepare for a 30% to 40% increase in sales volumes next year, which will help us recover some of the market share lost in previous years."

"We are expecting higher sales volumes in the potassium chloride business line this year than previously anticipated, reaching close to 600,000 metric tons, this implies significantly higher sales volumes during the second half of the year. Additionally, our sales volumes could grow in the future as we get back to the brine extraction levels that we had at the beginning of last year. We still expect the solar salt sales volumes this year of between 45,000 and 50,000 metric tons, while for the upcoming years these volumes should grow significantly as we will be supplying a major project in the Middle East that will require approximately 400,000 metric tons of product between 2020 and 2022."

Finally, he closed by saying, "The margins in the iodine business line are becoming more attractive as prices are up almost 20% when compared to last year. We expect prices to continue on this upward trend as the market remains tight."

## Segment Analysis

### Lithium and Derivatives

Revenues from the lithium and derivatives business line totaled US\$293.6 million during the six months ended June 30, 2019, a decrease of 15.7% compared to US\$348.2 million recorded for the six months ended June 30, 2018.

Revenues for lithium and derivatives during the second quarter 2019 decreased 24.7% compared to the second quarter 2018. Total revenues amounted to US\$138.5 million during the second quarter of 2019, compared to US\$183.9 million in the second quarter of 2018.

#### Lithium and Derivatives Sales Volumes and Revenues:

|                                  |        | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |      |
|----------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Lithium and Derivatives          | Th. MT | 22.8   | 21.1   | 1.7       | 8%   |
| Lithium and Derivatives Revenues | MUS\$  | 293.6  | 348.2  | -54.6     | -16% |

  

|                                  |        | 2Q2019 | 2Q2018 | 2019/2018 |      |
|----------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Lithium and Derivatives          | Th. MT | 12.1   | 11.1   | 1.0       | 9%   |
| Lithium and Derivatives Revenues | MUS\$  | 138.5  | 183.9  | -45.4     | -25% |

During the second quarter 2019, our sales volumes increased over 14% compared to the first quarter 2019, reaching an accumulated amount of 22,800 metric tons. We are forecasting sales volumes to surpass these levels during the second half of the year, when we are expecting to see volume growth of 5-10%, as we prepare to increase our sales volumes by at least 30% in 2020 compared to 2019.

Average prices were lower as a result of increased sales volumes in China during the second quarter, where the market price was lower due to different quality and grades of products offered to this market.

We continue to believe that supply will outpace demand growth during 2019, given that part of the growth expected during the second half could be delayed. This new supply entering the market will continue to have an impact on prices, and we believe that our realized average prices could reach approximately US\$10,000 per metric tons during the third quarter of this year.

We are currently working on our lithium carbonate expansion project in Chile to produce 120,000 metric tons per year. We believe this expansion will be completed during the second half of 2021, with a capex of approximately US\$280 million. We are also expanding our lithium hydroxide capacity in Chile to 29,500 metric tons which should be completed in 2021; the expected capex for this project is US\$100 million. Finally, we continue to work with Kidman and Wesfarmers on the Mt. Holland 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.

Gross profit<sup>(3)</sup> for the Lithium and Derivatives segment accounted for approximately 42% of SQM's consolidated gross profit for the six months ended June 30, 2019.

#### Specialty Plant Nutrition (SPN)

Revenues from the Specialty Plant Nutrition business line for the six months ended June 30, 2019 totaled US\$383.8 million, lower than the US\$412.4 million reported for the six months ended June 30, 2018.

Second quarter 2019 revenues reached US\$199.3 million, lower than the US\$224.6 million reported in the second quarter 2018.

#### Specialty Plant Nutrition Sales Volumes and Revenues:

|                                     |        | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |     |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|-----------|-----|
| Specialty Plant Nutrition Total     |        |        |        |           |     |
| Volumes                             | Th. MT | 535.5  | 556.1  | -20.6     | -4% |
| Sodium Nitrate                      | Th. MT | 15.0   | 14.2   | 0.8       | 6%  |
| Potassium Nitrate and Sodium        |        |        |        |           |     |
| Potassium Nitrate                   | Th. MT | 349.4  | 374.3  | -24.8     | -7% |
| Specialty Blends                    | Th. MT | 92.7   | 95.9   | -3.2      | -3% |
| Other specialty plant nutrients (*) | Th. MT | 78.3   | 71.7   | 6.6       | 9%  |
| Specialty Plant Nutrition Revenues  | MUS\$  | 383.8  | 412.4  | -28.6     | -7% |

|                                     |        | 2Q2019 | 2Q2018 | 2019/2018 |      |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Specialty Plant Nutrition Total     |        |        |        |           |      |
| Volumes                             | Th. MT | 279.7  | 309.6  | -29.9     | -10% |
| Sodium Nitrate                      | Th. MT | 5.5    | 5.7    | -0.2      | -3%  |
| Potassium Nitrate and Sodium        |        |        |        |           |      |
| Potassium Nitrate                   | Th. MT | 183.5  | 211.1  | -27.6     | -13% |
| Specialty Blends                    | Th. MT | 49.9   | 56.3   | -6.3      | -11% |
| Other specialty plant nutrients (*) | Th. MT | 40.7   | 36.5   | 4.3       | 12%  |
| Specialty Plant Nutrition Revenues  | MUS\$  | 199.3  | 224.6  | -25.3     | -11% |

\*Includes trading of other specialty fertilizers.

Our revenues in this business line were almost 7% lower than revenues seen during the six months ended June 30, 2018. Prices and sales volumes decreased as a result of increased supply from major competitors. We believe that potassium nitrate market will grow approximately 4% in 2019.

SPN gross profit accounted for approximately 26% of SQM's consolidated gross profit for the six months ended June 30, 2019.

#### Iodine and Derivatives

Revenues from sales of iodine and derivatives during the six months ended June 30, 2019 totaled US\$186.1 million, an increase of 16.2% compared to US\$160.2 million reported for the six months ended June 30, 2018.

Iodine and derivatives revenues for the second quarter 2019 amounted to US\$90.3 million, an increase of 5.6% compared to US\$85.5 million recorded during the second quarter 2018.

#### Iodine and Derivative Sales Volumes and Revenues:

|                                 |        | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |     |
|---------------------------------|--------|--------|--------|-----------|-----|
| Iodine and Derivatives          | Th. MT | 6.7    | 6.8    | -0.1      | -2% |
| Iodine and Derivatives Revenues | MUS\$  | 186.1  | 160.2  | 25.9      | 16% |

  

|                                 |        | 2Q2019 | 2Q2018 | 2019/2018 |      |
|---------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Iodine and Derivatives          | Th. MT | 3.2    | 3.6    | -0.4      | -11% |
| Iodine and Derivatives Revenues | MUS\$  | 90.3   | 85.5   | 4.8       | 6%   |

Higher iodine revenues reported during the first half of the 2019 were related to higher prices, up approximately 18% when compared to the same period last year. This pricing trend may continue over the upcoming quarters as we see a tighter market and limited supply. We believe our sale volumes this year could be similar or slightly lower than the volumes reported in 2018.

We believe the iodine market will grow approximately 2-3% in 2019.

Gross profit for the Iodine and Derivatives segment accounted for approximately 24% of SQM's consolidated gross profit for the six months ended June 30, 2019.

#### Potassium: Potassium Chloride & Potassium Sulfate (MOP & SOP)

Potassium chloride and potassium sulfate revenues for the six months ended June 30, 2019 totaled US\$88.5 million, a 36.7% decrease compared to the six months ended June 30, 2018, when revenues amounted to US\$139.9 million.

Potassium chloride and potassium sulfate revenues decreased 49.3% in the second quarter of 2019, reaching US\$44.4 million, compared to US\$87.6 million for the second quarter of 2018.

#### Potassium Chloride & Potassium Sulfate Sales Volumes and Revenues:

|                                                   |        | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |      |
|---------------------------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Potassium Chloride and Potassium Sulfate          | Th. MT | 241.0  | 453.1  | -212.0    | -47% |
| Potassium Chloride and Potassium Sulfate Revenues | MUS\$  | 88.5   | 139.9  | -51.3     | -37% |

|                                                   |        | 2Q2019 | 2Q2018 | 2019/2018 |      |
|---------------------------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Potassium Chloride and Potassium Sulfate          | Th. MT | 116.5  | 290.1  | -173.6    | -60% |
| Potassium Chloride and Potassium Sulfate Revenues | MUS\$  | 44.4   | 87.6   | -43.2     | -49% |

The decrease in revenues related to the potassium chloride and potassium sulfate business line was related to lower sales volumes. As part of our broader strategy we are focusing our production efforts in the Salar de Atacama on increasing lithium yields. We believe that sales volumes for 2019 could reach almost 600,000 MT. Going forward, our sales volumes could grow as we increase our brine extraction in the Salar de Atacama to the originally approved levels.

Average prices during the second quarter surpassed US\$381 per metric ton, an increase of approximately 26% compared to the same period last year. However, given higher inventories in China and changes in product mix, our average price could be lower in the second half of the year compared to the first half.

Gross profit for potassium chloride and potassium sulfate accounted for approximately 4% of SQM's consolidated gross profit for the six months ended June 30, 2019.

#### Industrial Chemicals

Industrial chemicals revenues for the six months ended June 30, 2019 reached US\$30.9 million, 58.9% lower than US\$75.1 million recorded for the six months ended June 30, 2018.

Revenues for the second quarter of 2019 totaled US\$13.9 million, a decrease of 69.6% compared to the revenue figures for second quarter of 2018 of US\$45.7 million.

#### Industrial Chemicals Sales Volumes and Revenues:

|                               |        | 6M2019 | 6M2018 | 2019/2018 |      |
|-------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Industrial Nitrates           | Th. MT | 38.9   | 92.6   | -53.7     | -58% |
| Industrial Chemicals Revenues | MUS\$  | 30.9   | 75.1   | -44.3     | -59% |

  

|                               |        | 2Q2019 | 2Q2018 | 2019/2018 |      |
|-------------------------------|--------|--------|--------|-----------|------|
| Industrial Nitrates           | Th. MT | 17.8   | 56.2   | -38.4     | -68% |
| Industrial Chemicals Revenues | MUS\$  | 13.9   | 45.7   | -31.8     | -70% |

Our lower revenues in this business line were a result of significantly lower sales volumes, which is related to lower solar salt sales volumes in the first half 2019. We believe we will sell approximately 45,000-50,000 metric tons of solar salts during 2019, which will be reported during the fourth quarter of the year.

For the upcoming years, our sales volumes should be significantly higher as we will be supplying a very large concentrated solar power plant project in the Middle East. The project will require over 400.000 metric tons of solar salts to be delivered over three years starting 2020, with the majority of sales volumes between 2020-2021.

Gross profit for the Industrial Chemicals segment accounted for approximately 3% of SQM's consolidated gross profit for the six months ended June 30, 2019.

#### Other Commodity Fertilizers & Other Income

Revenues from sales of other commodity fertilizers and other income reached US\$15.5 million for the six months ended June 30, 2019, a decrease compared to US\$21.6 million for the six months ended June 30, 2018.

#### Financial Information

##### Cost of Goods Sold

Cost of goods sold, excluding depreciation, amounted to US\$610.3 million for the six months ended June 30, 2019, a decrease of 2.0% compared to US\$622.9 million for the same period in 2018.

##### Administrative Expenses

Administrative expenses totaled US\$55.5 million (5.6% of revenues) for the six months ended June 30, 2019, compared to US\$56.3 million (4.9% of revenues) for the six months ended June 30, 2018.

#### Financial Indicators

##### Net Financial Expenses

Net financial expenses for the six months ended June 30, 2019 were US\$26.1 million, compared to US\$17.7 million for the six months ended June 30, 2018.

##### Income Tax Expense

For the six months ended June 30, 2019, the income tax expense reached US\$58.5 million, representing an effective tax rate of 27.9%, compared to an income tax expense of US\$96.2 million during the six months ended June 30, 2018. The Chilean corporate tax rate was 27.0% in 2019 and 2018.

##### Adjusted EBITDA<sup>(4)</sup>

Adjusted EBITDA for the six months ended June 30, 2019 was US\$332.6 million (Adjusted EBITDA margin of 33.3%), compared to US\$478.2 million (Adjusted EBITDA margin of 41.3%) for the six months ended June 30, 2018.

Notes:

1. Net income refers to the comprehensive income attributable to controlling interests.
2. Gross profit corresponds to consolidated revenues less total costs, including depreciation and amortization and excluding administrative expenses.
3. A significant portion of SQM's costs of goods sold are costs related to common productive processes (mining, crushing, leaching, etc.) which are distributed among the different final products. To estimate gross profit by business line in both periods covered by this report, the Company employed similar criteria on the allocation of common costs to the different business areas. This gross profit distribution should be used only as a general and approximated reference of the margins by business line.
4. Adjusted EBITDA = gross profit - administrative expenses + depreciation and amortization. Adjusted EBITDA margin = Adjusted EBITDA/revenues.

## Balance Sheet

| <i>(US\$ Millions)</i>                              | <i>As of Jun. 30,</i><br>2019 | <i>As of Dec. 31,</i><br>2018 |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| <b>Total Current Assets</b>                         | <b>2,767.7</b>                | <b>2,399.6</b>                |
| Cash and cash equivalents                           | 799.8                         | 556.1                         |
| Other current financial assets                      | 417.8                         | 312.7                         |
| Accounts receivable (1)                             | 494.1                         | 509.4                         |
| Inventory                                           | 952.8                         | 913.7                         |
| Others                                              | 103.2                         | 107.7                         |
| <b>Total Non-current Assets</b>                     | <b>1,948.3</b>                | <b>1,868.5</b>                |
| Other non-current financial assets                  | 25.7                          | 17.1                          |
| Investments in related companies                    | 114.3                         | 111.5                         |
| Property, plant and equipment                       | 1,534.6                       | 1,454.8                       |
| Other Non-current Assets                            | 273.6                         | 285.0                         |
| <b>Total Assets</b>                                 | <b>4,716.0</b>                | <b>4,268.1</b>                |
| <b>Total Current Liabilities</b>                    | <b>989.9</b>                  | <b>555.7</b>                  |
| Short-term debt                                     | 508.8                         | 23.6                          |
| Others                                              | 481.1                         | 532.1                         |
| <b>Total Long-Term Liabilities</b>                  | <b>1,588.8</b>                | <b>1,574.6</b>                |
| Long-term debt                                      | 1,335.9                       | 1,330.4                       |
| Others                                              | 252.8                         | 244.2                         |
| Shareholders' Equity before Minority Interest       | 2,089.2                       | 2,085.5                       |
| Minority Interest                                   | 48.2                          | 52.3                          |
| <b>Total Shareholders' Equity</b>                   | <b>2,137.4</b>                | <b>2,137.8</b>                |
| <b>Total Liabilities &amp; Shareholders' Equity</b> | <b>4,716.0</b>                | <b>4,268.1</b>                |
| Liquidity (2)                                       | 2.8                           | 4.3                           |

(1) Accounts receivable + accounts receivable from related companies

(2) Current assets / current liabilities

| Income Statement                       |                     |         |                                   |         |
|----------------------------------------|---------------------|---------|-----------------------------------|---------|
| (US\$ Millions)                        | For the 2nd quarter |         | For the six months ended Jun. 30, |         |
|                                        | 2019                | 2018    | 2019                              | 2018    |
| Revenues                               | 494.1               | 638.7   | 998.4                             | 1,157.4 |
| Lithium and Lithium Derivatives        | 138.5               | 183.9   | 293.6                             | 348.2   |
| Specialty Plant Nutrition (1)          | 199.3               | 224.6   | 383.8                             | 412.4   |
| Iodine and Iodine Derivatives          | 90.3                | 85.5    | 186.1                             | 160.2   |
| Potassium Chloride & Potassium Sulfate | 44.4                | 87.6    | 88.5                              | 139.9   |
| Industrial Chemicals                   | 13.9                | 45.7    | 30.9                              | 75.1    |
| Other Income                           | 7.7                 | 11.3    | 15.5                              | 21.6    |
| Cost of Goods Sold                     | (301.7)             | (354.2) | (610.3)                           | (622.9) |
| Depreciation and Amortization          | (49.9)              | (60.2)  | (100.1)                           | (117.4) |
| Gross Profit                           | 142.5               | 224.4   | 288.0                             | 417.1   |
| Administrative Expenses                | (29.0)              | (31.1)  | (55.5)                            | (56.3)  |
| Financial Expenses                     | (20.2)              | (15.6)  | (38.6)                            | (28.4)  |
| Financial Income                       | 6.5                 | 6.0     | 12.4                              | 10.7    |
| Exchange Difference                    | 0.3                 | (0.1)   | 4.1                               | (0.6)   |
| Other                                  | (3.2)               | (1.0)   | (0.8)                             | 1.2     |
| Income Before Taxes                    | 96.8                | 182.5   | 209.7                             | 343.7   |
| Income Tax                             | (26.6)              | (48.9)  | (58.5)                            | (96.2)  |
| Net Income before minority interest    | 70.2                | 133.7   | 151.2                             | 247.6   |
| Minority Interest                      | (0.0)               | 0.2     | (0.5)                             | 0.1     |
| Net Income                             | 70.2                | 133.9   | 150.7                             | 247.7   |
| Net Income per Share (US\$)            | 0.27                | 0.51    | 0.57                              | 0.94    |

(1) Includes other specialty fertilizers

## 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](mailto:gerardo.illanes@sqm.com)  
Kelly O'Brien 56-2-24252074 / [kelly.obrien@sqm.com](mailto:kelly.obrien@sqm.com)  
Irina Axenova 56-2-24252280 / [irina.axenova@sqm.com](mailto:irina.axenova@sqm.com)

For media inquiries, contact:

Pablo Pisani / [pablo.pisani@sqm.com](mailto:pablo.pisani@sqm.com)  
Tamara Rebolledo / [tamara.rebolledo@sqm.com](mailto: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.