



CAPÍTULO 01

INFORMACIÓN CORPORATIVA

Carta del Presidente	9
Identificación de la Entidad	13
Misión y Valores Corporativos	14
Entrevistas a Ejecutivos	19

CARTA DEL PRESIDENTE

Estimados accionistas, colaboradores y entidades relacionadas:

Antes de entrar en las materias numéricas que dan cuenta del ejercicio pasado, mis agradecimientos a todos nuestros colaboradores, quienes hicieron posible asumir desafíos muy cambiantes y resolver de buena manera nuestra operación global.

El año 2019 nos planteó escenarios muy diversos, tanto en el ámbito mundial, con una situación de inestabilidad prolongada, por la guerra comercial entre las superpotencias, como situaciones internas de gran complejidad, con una inesperada huelga a fines del primer semestre y un clima de tensión política, que fue derivando en un escenario de agitación social en nuestro país, hacia fines del año.

A pesar de estas coyunturas, MOLIBDENOS y METALES S.A. mantuvo su posición de liderazgo, gracias a un modelo de negocios que se logró adaptar a las variables de abastecimiento, mercado y producción, finalizando el año con un positivo resultado operacional y una posición de liquidez robusta y muy estable para enfrentar el futuro. Así, también, fuimos capaces de cumplir con cada uno de nuestros clientes y *stakeholders* en un 100 %, tanto en la calidad de nuestros productos de renio y molibdeno, como en la oportunidad de entrega en cada uno de nuestros contratos.

El ejercicio que concluyó en diciembre pasado, alcanzó un EBITDA de US\$ 134,51 millones y una utilidad de US\$ de 62,5 millones que, si bien representan un 27,5 % y un 35,35 % de menor resultado que el mismo periodo del año 2018, se explican por una situación de mercado muchísimo más decaída y fluctuante que la del ejercicio previo, que implicó menores volúmenes y márgenes.

En el mercado europeo, que es nuestro foco principal, la situación fue bastante estable y con un decaimiento de demanda durante el segundo semestre. Sin embargo, el precio del Óxido de Molibdeno sufrió una disminución de solo 4,94 % entre diciembre de 2018 y diciembre de 2019. En cuanto al volumen de ventas, vimos una importante disminución, de 156,12 a 148,84 millones de libras durante este último período.

En lo que se refiere a nuestra posición financiera, nuestra deuda neta de término fue de US\$ 78,79 millones, contra una deuda neta anterior de US\$105,2 millones, habiéndose pagado durante este último periodo un crédito importante, y habiéndose financiado inversiones significativas en nuestras filiales de Alemania y Bélgica. Estas inversiones significarán un aumento de nuestra capacidad productiva de molibdeno metálico en la planta de Chemiometall, ubicada Bitterfeld, Alemania, con una inversión de más de US\$ 9 millones, y una nueva planta de productos químicos, en nuestra filial de Sadaci, Bélgica, donde hemos aprobado invertir más de US\$ 55 millones. Ambos proyectos nuevos se encuentran finalizados y se pondrán en marcha durante el primer semestre de 2020.

Con lo anterior, estamos dando un significativo paso hacia una mayor capacidad productiva, de productos de mayor valor agregado, y a la vez entregando a nuestras filiales en Europa, mayor flexibilidad en el procesamiento de concentrados de molibdeno.

MOLIBDENOS y METALES S.A. mantuvo su posición de liderazgo, gracias a un modelo de negocios que se logró adaptar a las variables de abastecimiento, mercado y producción.

CARTA DEL PRESIDENTE

En esta misma línea, durante mayo de 2019 se aprobó, por el Directorio que me toca presidir, una inversión por más de US\$ 50 millones, para la modernización de nuestros sistemas de limpieza en la planta de MolyMet, ubicada en Nos, San Bernardo. Este proyecto de inversión, representativo de la visión de nuestra empresa, se llevará a cabo durante tres años y potenciará la sustentabilidad ambiental de nuestra operación, posicionándola como líder mundial de la industria.

Al cierre del año 2019, MOLYMET mantuvo su condición de INVESTMENT GRADE, obtenida por primera vez en el mercado internacional en el año 2007. Con *ratings* de BBB- por parte de Standard & Poor's, y BBB por parte de Fitch Ratings, ambos confirmados con "pronóstico de estable", durante este último año.

Como parte del desafío de contribuir al desarrollo de nuestros colaboradores en su quehacer diario, durante los últimos 16 meses pusimos especial énfasis en la construcción conjunta del Propósito de MolyMet. Fue maravilloso contar con la participación activa y entusiasta, de más del 25 % de nuestros colaboradores en todas nuestras plantas y todos los niveles operativos, ejecutivos y directivos. Los frutos de este trabajo conjunto, se comenzarán a percibir a partir de este año 2020. Quiero felicitar especialmente a nuestra Vicepresidenta Corporativa

de Personas, María Inés Gómez, y a nuestro CEO, John Graell, por su perseverancia y buena conducción de este significativo proyecto, así como a cada uno de quienes han comprometido su tiempo y voluntad incondicional en este desafío, que nos permitirá marcar las nuevas rutas del futuro, motivando a todos los miembros de nuestra entidad a cumplir sus sueños personales y profesionales, y los colectivos de la organización a la cual pertenecemos.

Complementariamente, y como parte de nuestro plan estratégico, se ha puesto en funcionamiento en MolyMetNos la filosofía LEAN, que implica poner en práctica un formato de aprendizaje permanente entre todas las unidades, mejoras constantes y la detección precoz de los inconvenientes propios de estas operaciones industriales. Su implementación conjunta nos permitirá operar con mejores niveles de eficiencia y mejorar la capacidad de respuesta frente a mercados cada vez más cambiantes y exigentes.

En otro ámbito, y considerando sus buenos aportes a la empresa, queremos brindar una calurosa despedida y un merecido agradecimiento a nuestro Vicepresidente de Investigación y Desarrollo, Sr. Manuel Guzmán, por su fidelidad y altísimo aporte al desarrollo de nuestra capacidad técnica y ambiental durante más de 40 años. También queremos

extender un merecido reconocimiento al exdirector Sr. Jorge Gabriel Larraín, quien se desempeñó en sus funciones hasta mayo de 2019. Su capacidad y contribución al desarrollo de MolyMet fueron muy consistentes. Como nuevo Director se nombró en su reemplazo, al Sr. Juan Manuel Gutiérrez.

En materia de relaciones laborales, durante 2019 trabajamos incesantemente para conseguir crear relaciones de confianza, basadas en la sinceridad, compromiso mutuo y respeto a los acuerdos y normativas vigentes, convencidos que solo juntos y considerando un propósito común, podremos hacer frente a los desafíos futuros.

En lo concerniente a operaciones relevantes, cabe destacar que en mayo de 2019 se materializó la venta de la totalidad de las acciones y participación indirecta de Molibdenos y Metales S.A. en la sociedad china, Luoyang Hi-Tech Metals Co. Ltd., por un monto de US\$ 17,36 millones, lo que implicó reconocer una utilidad de US\$ 11,64 millones. Luego, durante junio del 2019, la filial Carbomet Energía S.A., formalizó la adquisición del 33 % de las acciones de Compañía Auxiliar de Electricidad del Maipo S.A., sumando con ello, el 100 % de la propiedad de esta última compañía. El precio de compra fue de 2.500 millones de pesos chilenos, equivalentes a US\$ 3,7 millones.

Considerando el resultado de US\$ 62,57 millones, obtenido durante el período enero a diciembre de 2019, el Directorio determinó someter a la consideración y determinación de la Junta Ordinaria de Accionistas, el pago de un dividendo de US\$ 0,25 por acción. En caso de ser aprobado este dividendo por dicha Junta Ordinaria de Accionistas, este sería pagado el 29 de abril del presente año.

Finalmente, reitero mis agradecimientos a todos los colaboradores de MolyMet y filiales por su compromiso, y su calidad personal y profesional. Además, agradecemos a los señores accionistas por la confianza depositada en su Directorio.

Ciertamente, el año 2020 traerá nuevos desafíos para la industria del molibdeno y el renio, pero creemos que también generará grandes oportunidades para el desarrollo de MolyMet, para cada uno de nosotros y nuestros grupos de interés.

George Anastassiou Mustakis
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO
DE MOLIBDENOS Y METALES S.A.

**Durante 2019
trabajamos incesantemente
para conseguir crear relaciones
de confianza, basadas en la
sinceridad, compromiso mutuo
y respeto a los acuerdos
y normativas vigentes.**

IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD

DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS

Molibdenos y Metales S.A., se constituye en Valparaíso, por escritura pública del 28 de octubre de 1975, ante el notario don Roberto Fuentes Hurtado, modificada también por Escritura Pública del 20 de noviembre de 1975, ante el Notario de Santiago don Rafael Zaldívar Díaz, y autorizada por Resolución N° 463-C del 28 de noviembre de 1975.

El respectivo certificado fue publicado en el Diario Oficial del 30 de diciembre de 1975 e inscrito en el Registro de Comercio de Valparaíso el 23 de diciembre de 1975, a fojas 1.215 vta., con el N° 689.

Su inscripción actual en el domicilio social de San Bernardo consta a fojas 140 N° 132, del Registro de Comercio de San Bernardo, con fecha 22 de julio de 2011.

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Edificio Corporativo

Camino Nos a Los Morros N° 66, Nos, San Bernardo

Planta MolyMetNos

Camino Peñuelas N° 0258, Nos, San Bernardo

Central Telefónica

(56-2) 2 937 6600

Casilla

1974, Santiago, Chile

Sitio Web

www.molymet.com

Correo Electrónico

info@molymet.cl

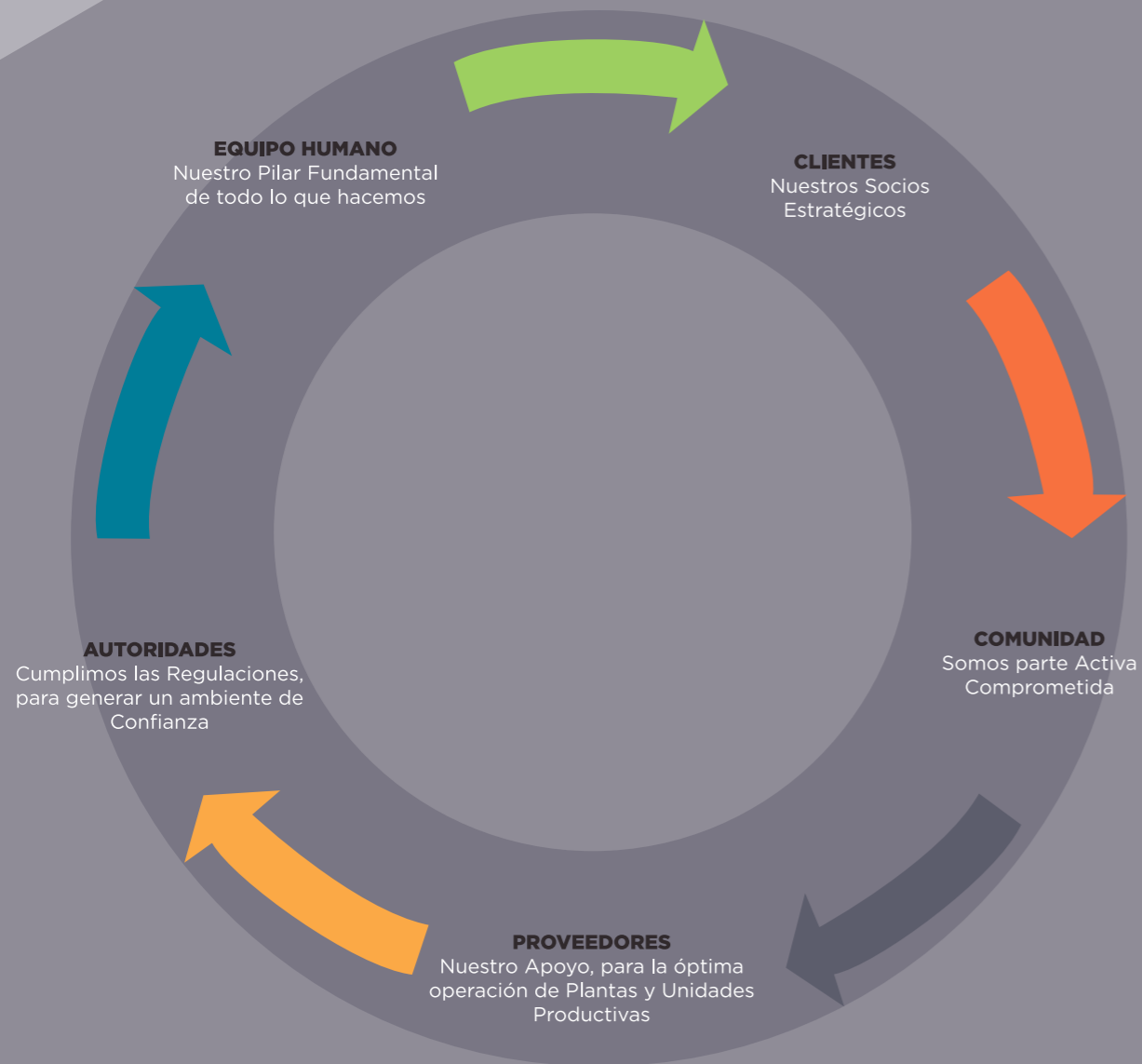
CONTACTO INVERSIONISTAS

Andrés Ovalle Montero

andres.ovalle@molymet.cl

Teléfono: (56-2) 2 937 6672





Misión

Tenemos por misión fortalecer nuestra posición a nivel mundial en el mercado del molibdeno y renio e incentivar una cultura empresarial que actúe de manera responsable, ética, moral y transparente.

Es importante también, crear y aumentar valor para accionistas e inversionistas y nuestros grupos de interés más relevantes, entre los que destacan:

Nuestros accionistas

Que depositan su confianza en nuestro trabajo y por quienes buscamos la excelencia permanente.

Nuestro equipo humano

Que con su compromiso y profesionalismo posibilita todo lo que hacemos, y cuyo talento nos esmeramos en potenciar.

Nuestros clientes

Socios estratégicos de largo plazo, a quienes buscamos atender de manera cercana y eficiente.

La comunidad

En la cual estamos insertos y de la que debemos ser parte activa y comprometida.

Nuestros proveedores

Que nos apoyan para hacer posible nuestras operaciones y con quienes, sin importar su escala, mantenemos un trato justo y equitativo.

Las autoridades

Cuyas regulaciones nos proponemos cumplir permanente y estrictamente, generando así un ambiente de confianza.



Valores

Para Molymet, el Equipo Humano es el pilar fundamental de su quehacer; el valor de las personas forma parte de su misión.

Sus equipos de trabajo están influenciados positivamente por líderes que promueven la comunicación, generando un buen clima laboral que contribuye con el compromiso y la productividad.

Todos, quienes forman parte de Molymet basan sus actividades laborales en los valores que representan a la compañía:

Integridad: actuar de manera coherente con lo que se dice y piensa.

Excelencia: orientar el trabajo a la mejora continua de los índices de productividad, eficiencia y costos.

Confidencialidad: hacer uso responsable del conocimiento que se tiene sobre la compañía.

Innovación: buscar nuevas tecnologías y mejores productos.

Sustentabilidad: minimizar el impacto ambiental de la operación respetando el entorno natural y social.

Trascendencia: el legado de Molymet será el presente de futuras generaciones.



Los líderes de Molymet entregan testimonio de los desafíos que debieron abordar con sus equipos de trabajo durante 2019.

Con el objetivo de proyectar a Molymet hacia un futuro sustentable, en 2019 llevamos a cabo importantes transformaciones internas para optimizar los recursos disponibles, en beneficio de nuestros accionistas, colaboradores y stakeholders. Así, basados en el "Propósito" de la compañía, trabajamos en la implementación de la filosofía LEAN, la consolidación de una nueva estructura organizacional y la transformación digital. Ante un escenario mundial económico y social incierto, el camino para enfrentar los desafíos tanto contemplados como extraordinarios fue generar espacios de reflexión y comunicación con ánimo de consenso, entre ejecutivos, sindicatos y trabajadores, quienes mostraron en todo momento un profundo compromiso con la empresa.



JOHN GRAELL MOORE
Presidente Ejecutivo



Con una inesperada desaceleración en la demanda de molibdeno metálico en polvo, nuestro producto más importante, tuvimos que reaccionar rápidamente para compensar con negocios adicionales de otros productos y alcanzar el volumen de ventas esperado para 2019. Además, logramos equipar las áreas construidas de la tercera línea de producción de molibdeno metálico en polvo, parte del proyecto de expansión de capacidad de producción de la planta, aprobado en 2018.

KLAUS ANDERSSON
Gerente General CM Chemiemetall GmbH, Alemania



Teniendo en cuenta que parte de nuestras funciones incluye la de auditar los controles asociados a los riesgos de la empresa, desde 2014 y hasta 2018 se nos encomendó la tarea de identificación y levantamiento de los riesgos de las distintas áreas para construir una matriz de riesgos estratégicos consolidada, que en 2019 presentamos al Directorio y a la organización, para comenzar con su gestión. Con el mismo esfuerzo, en el área de auditoría, y gracias a un trabajo conjunto con la Vicepresidencia de Información, logramos pasar de hacer revisiones manuales a la automatización de pruebas de auditoría asociadas a nuestras revisiones permanentes sobre el core del negocio, con lo que estamos avanzando en la innovación tecnológica para subirnos a la Industria 4.0.

CLAUDIA AVENDAÑO ROZAS

Vicepresidente Corporativo de Cumplimiento y Riesgo



Durante 2019 en Molynor nos enfrentamos a un pronóstico de abastecimiento ajustado; aún así, logramos excelentes resultados financieros, gracias al refuerzo que pusimos en fomentar una cultura de innovación como medio para reducir costos y aumentar nuestra eficiencia. En la nueva estructura organizacional que estamos implementando, la promoción de espacios de comunicación directa y asertiva fue vital para la colaboración transversal entre las unidades de negocio.

BRAULIO CID DÍAZ

Gerente General de Complejo Industrial Molynor S.A.



Por medio de una acertada planificación comercial, en 2019 continuamos generando disponibilidad y un adecuado mix de productos para entregar a nuestros clientes en forma oportuna. Esto nos permitió hacerle frente a un mercado del molibdeno que estuvo marcado por los desbalances generados en materia de oferta y demanda de productos terminados. En este período, la logística, la información fluida y la reportabilidad fueron claves para dar cumplimiento al volumen de ventas esperado.

GONZALO BASCUÑÁN OBACH

Vicepresidente Comercial y Desarrollo de Mercado



Considerando las metas y desafíos que nos planteó la presidencia ejecutiva, este año reestructuramos los equipos de trabajo del área para aumentar la eficiencia y la rapidez en la ejecución de nuestro portafolio de proyectos, que también se hizo más acotado y enfocado. Uno de los proyectos más destacados en que estamos trabajando es la implementación de la planta piloto para limpieza de concentrados de cobre con alto arsénico. También, seguimos realizando avances en el desarrollo de polvos molibdeno-renio y en la purificación de sales de litio; esto último con una planta piloto que esperamos esté operando completamente en marzo de 2020.

EDGARDO CISTERNA JARA

Gerente de Investigación y Desarrollo





Lo más destacable de nuestra gestión 2019 fue obtener de parte del Directorio, la autorización de un plan de modernización de las instalaciones de limpieza de gases y tostación. Lo que partió como la solicitud de un estudio, derivó en la propuesta de un plan que será un importante paso hacia la sustentabilidad de la empresa en los próximos 15 a 20 años. Hoy, nuestro foco es capitalizar lo que tenemos, a través de una modernización que perdure y que sea confiable, usando las mejores tecnologías disponibles.

LUIS GONZALO CONCHA PARADA

Vicepresidente de Ingeniería



Este año continuamos avanzando, la planificación estratégica que veníamos trabajando desde 2018, enfocada en la gestión del talento, liderazgo y sucesión, el fortalecimiento de la cultura corporativa, el alineamiento con los desafíos estratégicos, la calidad de vida y el compromiso organizacional. De igual forma y colaborativamente trabajamos con las filiales de Chile y América en la construcción del "Propósito" de Molymet, instancia que convocó a colaboradores de nuestras filiales y de todas las áreas a reflexionar y conversar en torno al valor de contar con un propósito que dé sentido al trabajo y la cultura interna y al camino de desarrollo sustentable que se ha propuesto Molymet hacia el futuro.

MARÍA INÉS GÓMEZ GONZÁLEZ

Vicepresidente Corporativo de Personas



En 2019, gracias a la nutrida relación con otras áreas internas y una mirada alineada con la sustentabilidad, logramos seguir prestando apoyo tanto a Molymet como a sus filiales en el extranjero.

En temas legales, regularizamos los derechos de agua de nuestras dos empresas generadoras de energía y asesoramos la fusión de ambas. En comunicaciones externas, trabajamos en la renovación del sitio web y además contratamos un sistema de monitoreo de la empresa en redes sociales. Desde el punto de vista corporativo, fortalecimos la estructura del Departamento de Acciones, mejorando nuestro estándar para dar una respuesta más rápida a los accionistas y además poder asumir otros desafíos.

MIGUEL DUNAY OSSES

Vicepresidente de Asuntos Corporativos y Legales



En el año 2019, Molymet alcanzó a nivel global el volumen de ventas más alto en la historia. El mercado de Europa e India representó un 41% de ese total, alcanzando una cifra que se encuentra en torno a los 33 millones de libras de molibdeno.

De este total, una parte importante correspondió a ventas desarrolladas en el mercado spot, donde alcanzamos la segunda cifra más alta de los últimos diez años. Adicionalmente, comenzamos a desarrollar nuevos canales de venta a través del uso de plataformas digitales. Por último, a pesar de la incertidumbre asociada a la economía mundial, la adecuada gestión comercial con nuestros clientes durante la campaña de ventas nos permitió superar el volumen contenido en contratos de largo plazo para el año 2020.

JAVIER GUEVARA BLANCO

Gerente General de Molymet Services Ltd.



El gran objetivo en 2019 de Molymet Perú fue lograr un acercamiento a clientes actuales y potenciales para encontrar un modelo de negocios para la comercialización de la tecnología de remoción de arsénico de concentrados complejos, que Molymet acaba de patentar. Con este desafío por delante, se decidió abrir una oficina, en la que se recopiló información de muestras de concentrados complejos hasta el análisis de las tecnologías que competirían en costos, a nivel mundial. Esta gestión terminó con un reporte final que unió lo realizado en 2018 con un análisis profundo del 2019. Durante este período, fuimos cautos en nuestro acercamiento y logramos tener una visión clara y detallada del mercado peruano, para entender que necesitamos enfocar los esfuerzos en la instalación de una planta piloto para robustecer y exhibir la tecnología, y, para que, de esta manera, logremos entrar al mercado con una estrategia asertiva en un futuro.

MARIO LAMA ACOSTA

Gerente General Molymet Perú Trading Company



El año 2019 fue uno de transformaciones, donde el gran desafío fue operar durante la sequía más grande de la historia en la Región Metropolitana. En ese contexto, se realizó la fusión de Carbomet Energía con la Central Auxiliar del Maipo, para obtener sinergia económica y operacional. Participamos activamente en mesas de trabajo, por ejemplo, en la Junta de Vigilancia del Río Maipo, a fin de poder llegar a acuerdos para asegurar disponibilidad del agua.

Inmobiliaria San Bernardo también se reestructuró, para enfocar sus esfuerzos al ciento por ciento en la producción de nueces orgánicas. Si bien tuvimos una cosecha baja, motivada principalmente por factores climáticos, la compañía fue capaz de concentrarse en el aprendizaje obtenido en esta primera etapa para mirar hacia la producción del siguiente año.

LEONARDO MORAGA HERNÁNDEZ

Gerente General Carbomet Energía S.A.
e Inmobiliaria San Bernardo S.A.



Luego del record de ventas que alcanzamos en 2018, uno de los principales desafíos de 2019 fue mantener nuestra cuota de mercado en Norteamérica, considerando la fuerte competencia de otros grandes productores. Comprender las necesidades de los clientes nos ayudó a ampliar nuestra cartera y, entregando un servicio de excelencia, logramos mantener relaciones de confianza para que grandes compradores satisficieran el total de su consumo con nuestros productos.

DIEGO MARTIN LEMA

Gerente General de Molymet Corporation



Si bien este año la situación internacional fue de inestabilidad e incertidumbre, logramos terminar el 2019 cumpliendo nuestros proyectos de inversión en tiempo, forma y calidad, además, con cero deuda y una rentabilidad del patrimonio de 26 %. El excelente ambiente de trabajo y las buenas relaciones con la comunidad, proveedores e instituciones de gobierno, permitieron conseguir la continuidad operacional de nuestras plantas por 20.3 meses, con una Eficiencia Global de Equipos Productivos superior a 90 %. Además, obtuvimos la certificación de mejor lugar para trabajar (GPTW).

ALFREDO ORTEGA TERÁN

Director General de Molytex S.A. de C.V. México



La excelencia operacional y la sustentabilidad fueron nuestros focos durante el año 2019. En esa línea, lideramos el inicio de la implementación de la filosofía LEAN, tanto a nivel estratégico como a nivel de operaciones, y trabajamos en el desarrollo de una estrategia de sustentabilidad corporativa.

Avanzamos en el desafío de mejorar la rentabilidad de las operaciones a través de garantizar la continuidad operacional, la reducción de costos, y el incremento de la eficiencia y de la productividad. Además, realizamos las inversiones necesarias para mejorar los estándares de las instalaciones con una mirada hacia la digitalización. Dentro de los logros destacamos la reducción en los índices de incidentes, el menor uso de agua y los avances en reducción de emisiones. Todo lo anterior no podría ser posible sin el apoyo de nuestros colaboradores, de los cuales nos preocupamos permanente.

EDGAR PAPE ARELLANO
Vicepresidente de Operaciones América



En este año, uno de nuestros principales desafíos fue lidiar con la volatilidad de los mercados y disminuir el riesgo de las fluctuaciones en el tipo de cambio, producto de la guerra comercial. A pesar de las tasas de interés bajas, logramos mantener una rentabilidad importante y por sobre las condiciones de mercado para las inversiones de MolyMet. Además, estamos enfocados en continuar con una mayor integración entre las distintas filiales de MolyMet, ayudando a la administración de sus riesgos y haciéndolos parte de la toma de decisiones. En cuanto a nuestra estructura interna, Contabilidad empezó a depender de nosotros y creamos una nueva área administrativa, un interesante equipo de trabajo que se dobló en número, y donde se generó sinergia rápidamente.

JORGE RAMÍREZ GOSSLER
Vicepresidente Corporativo de Administración y Finanzas



El proceso de venta de nuestra participación en Luoyang Hi-Tech Metals Co. Ltd. fue un desafío administrativo y legal que logramos cerrar favorablemente en julio de 2019. Mientras tanto, en Europa, nuestra filial Sadaci terminó el año con el resultado de un detallado informe de suelo de la propiedad donde está emplazada y que determinó que no es necesaria la remediación del terreno. Por último, tanto en Chemiometall como en Sadaci se hicieron grandes inversiones para aumentar en más de la mitad la capacidad de producción de las plantas.

GUIDO PROVOOST VOETS
Vicepresidente de Operaciones Europa y Asia



En 2019, en un contexto de cambios internos en la administración, nos enfocamos en reforzar el equipo humano, fortaleciendo la confianza y la colaboración entre áreas. La implementación de la filosofía LEAN nos permitió manejar costos, reducir emisiones y la continuidad operacional de nuestra planta, además de obtener buenos indicadores de productividad y accidentabilidad.

DANIEL URETA VIAL
Gerente General de MolyMetNos



En 2019 nuestro desafío fue mejorar sustancialmente la gestión de proyectos y el robustecimiento de áreas de la infraestructura tecnológica. Así, durante el año trabajamos en construir una plataforma tecnológica común para tener en todas nuestras filiales industriales, sistemas de mantenimiento, de laboratorio, de control de la producción y costeo. Además, avanzamos en la automatización de informes, liberando tiempo destinado a su generación para redirigir esfuerzos a mejorar los análisis y, así, apoyar el proceso de toma de decisiones.

La incorporación de tecnología y la transformación digital es una discusión que queremos hacer amplia y transversal, para pensar entre todos esta compañía a futuro. Con esto en mente, instauramos un Comité de Digitalización e Innovación, donde hemos podido discutir con otras áreas la cartera de proyectos de la compañía, instancia que ha sido positiva. Como resultado, hemos visto que varios proyectos que están avanzando bien, coinciden con un fuerte involucramiento de las áreas funcionales.



JUAN CRISTÓBAL VALENZUELA BÉJARES

Vicepresidente de Información



En el contexto de una economía brasileña bastante deteriorada, el desafío de Molymet este año fue adaptarse a los nuevos escenarios del país, principalmente el aumento de la competencia interna, que es subsidiada por el Gobierno. Ante ese escenario, logramos identificar una necesidad en el mercado agrícola, lo que nos dio la oportunidad de decomoditizar el producto óxido de molibdeno, desarrollando una nueva calidad, gracias a un esfuerzo conjunto con Molynor, que mejoró considerablemente el volumen total de ventas en dicho producto, con relación a 2018.

CARLOS VILLA

Gerente General Molymet do Brasil Representações e Serviços Ltda.



Este año en Sadaci trabajamos en la implementación de la hoja de ruta que nos permitirá alcanzar el nivel de madurez deseado en el mantenimiento planificado para 2019-2020. Para continuar con este desafío, entendimos que en 2020 será esencial atraer talentos con experiencia y pericia para potenciar el departamento de mantenimiento, considerando que este tipo de profesionales son muy cotizados en el mercado. Ello nos permitirá no solo reorganizar el área para afrontar la complejidad de proyectos como Purox, sino también lograr una alta OEE (Eficiencia General del Equipo) y continuar manteniendo un alto nivel de rentabilidad.

GODFRIED VAN SCHUYLENBERGH

Gerente General SADACI NV, Bélgica



En 2019 observamos un aumento significativo de las ventas spot en países de Asia como China y Corea del Sur. Lo anterior, gracias a la apertura de la ventana de exportaciones a China y el permanente intercambio de información y cooperación con los principales actores de estos mercados. Bajo difíciles condiciones de mercado, debido a una menor demanda de productos de molibdeno en los mercados Europa y América, y además con una nueva estructura y funciones para la oficina comercial del mercado de Asia, el equipo logró adaptarse a un trabajo colaborativo eficiente y cumplió con las metas de ventas.



KEVIN WANG

Gerente General de Molymet Beijing Trading Co. Ltd.

