

PARTICIPANTES MOLYMET

Andres Ovalle - *Molymet* – Subgerente Relación con Inversionistas

Maximiliano De Tezanos Pinto - *Molymet* - Analista de Finanzas Corporativas

PRESENTACIÓN

Maximiliano De Tezanos Pinto – *Molymet*

Buenas tardes, les damos la bienvenida a esta llamada de resultados del tercer trimestre del año 2020. Estamos aquí nuestro equipo de Molymet, con Andrés Ovalle y Maximiliano De Tezanos Pinto quien les habla. Quería pedirles si pueden mantener sus micrófonos en silencio hasta el término de la presentación, donde procederemos a responder todas sus preguntas.

Para partir con el desempeño financiero de la compañía, podemos ver que, a septiembre del año 2020, Molymet vendió 123,46 millones de libras en productos de molibdeno en todas sus modalidades, comparado con las 107,96 millones de libras del año anterior, representando un aumento, lo cual es positivo. Sin embargo, esto en términos de ingresos por venta, no se traduce en un aumento, siendo estos un 15% menores a lo obtenido al tercer trimestre del año anterior, alcanzando un valor de US\$ 768,00 millones al cierre del tercer trimestre.

Con respecto a la utilidad neta atribuible a los accionistas de Molymet, esta fue menor respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a una menor ganancia bruta, y alcanzó un valor de US\$ 28,05 millones al cierre de septiembre de 2020, lo que representa una disminución del 51%.

Con respecto al EBITDA, este también disminuyó, alcanzando un valor de US\$ 78,73 millones, debido a una menor ganancia bruta por US\$ 32 millones, alcanzando un valor de US\$ 99,33 millones. Como factor de esta baja en el EBITDA está incluida la venta en 2019 de nuestra filial china Luoyang Hi-Tech, que tuvo un efecto en EBITDA de US\$ 11 millones aproximadamente.

Respecto a la deuda neta a septiembre de 2020, ésta fue de US\$ 8,8 millones negativos, y corresponde a un ratio de deuda neta/EBITDA de -0,09 veces. Comparado con lo que había el año 2019, esto representa una disminución del 111%, y la deuda neta fue de US\$ 78,79 millones, y la baja se explica principalmente porque la deuda bajó desde US\$ 279 millones a US\$ 242 millones, mientras que la caja consolidada aumentó desde US\$ 200,27 millones a US\$ 250,78 millones.

Con respecto a la evolución del precio internacional del óxido de molibdeno, éste varió en promedio durante el año hasta septiembre desde US\$ 11,94 por libra en 2019, a US\$ 8,58 por libra en 2020, representando una disminución del 28%. Cabe destacar que durante los últimos 8 meses aproximadamente, desde marzo el precio se ha mantenido entorno a menos de US\$ 9 por libra y por sobre US\$ 7-7,5 libras durante todos estos meses, por lo que los precios están bastante estables, y se espera precios en este rango para el futuro.

Respecto a los hechos relevantes de la Compañía ocurridos durante el año 2020, el 21 de abril en Junta Ordinaria de Accionistas, acordó la renovación del Directorio de la Sociedad por 3 años, y a su vez se designó a los señores George Anastassiou y Karlheinz Wex como presidente y vicepresidente del Directorio, respectivamente.

En abril 29, se realizó el pago de dividendos por un total aproximado de US\$ 33 millones.

En abril 2 y mayo 19, Fitch Ratings y S&P, ratificaron la clasificación de Investment Grade en el mercado internacional de Molymet de BBB y BBB- respectivamente, ambos con perspectiva estable, lo cual es muy positivo considerando el escenario mundial en que nos encontramos este año.



En junio 9, Molymet tomo conocimiento de la renuncia del Director Sr. Bernhard Shretter, la cual se hizo efectiva el día 30 de junio de 2020.

El 23 de junio, se nombró en reemplazo del Sr. Bernhard Shretter, al Sr. Wolfgang Koeck, para asumir el cargo de Director de la Sociedad a partir del día 1 de julio de 2020, hasta la próxima Junta Ordinaria de Accionistas, donde se llevará a cabo una renovación del directorio.

En junio 13 se presentó el segundo reporte de sustentabilidad, y actualmente Molymet se encuentra elaborando el tercer reporte de sustentabilidad, el cual esperamos publicar durante el primer trimestre de 2021. Esto va en línea con una mirada responsable de Molymet respecto a la sustentabilidad, y junto con esto se han llevado una serie de acciones como la gestión de residuos, la modernización de infraestructura que impacta los procesos productivos para un menor impacto medioambiental, junto con toda una perspectiva económica, social y medioambiental de la cual Molymet se ha hecho cargo a lo largo de su historia, llevando más allá de las normativas legales para estar a la vanguardia en estos temas que son tan importantes en el mundo actual.

El 2 de octubre la Bolsa de Valores de Colombia aprobó la renovación del Reconocimiento Emisores – IR a Molymet, el cual tendrá vigencia de un año a partir de esta fecha. Este Reconocimiento busca destacar a los emisores del mercado colombiano que voluntariamente adoptan mejores prácticas en materia de revelación de información y relación con inversionistas.

Finalmente, Molymet definió su propósito, el cual es “Crear valor para la evolución de la humanidad, a través de productos desarrollados por personas, que piensan en el bienestar del planeta”. Esto viene acompañado de todo un cambio de imagen y marca, el cual Molymet enfrenta el futuro de manera más innovadora, en línea también con los temas de sustentabilidad y las contingencias que estamos viviendo actualmente.

Así damos por finalizada la presentación de resultados, y procedemos a responder las preguntas que puedan tener.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Daniel Auza - Banchile Inversiones

Muchas gracias por esta instancia de resultados. Dado la caja que han generado este año, el margen EBITDA cambió también por un tema de precio, puede haber cantidad también, pero por el modelo de negocio que tienen, liberaron caja y por eso están con deuda neta negativa. Tengo 2 preguntas. ¿Hacia adelante, si suben los precios, se reactiva esto en volúmenes también, es normal asumir que van a consumir caja?

Andres Ovalle - Molymet

Si Daniel, como tu bien dices, el aumento de caja de este año por US\$ 50 millones se debe en gran parte a esta baja en el precio del molibdeno como mencionó Max hace un rato, dado que el año partió con precios en torno a los US\$ 10-11 por libra, y terminó bajando a niveles en torno a US\$ 8,5 por libra. Eso impactó directamente los flujos operacionales, los cuales fueron bastante positivos, por sobre los US\$ 100 millones acumulados a septiembre, a lo que se suma por contrapartida un pago de dividendos por US\$ 33 millones, pago de deuda por US\$ 40 millones, e inversiones de capital entorno a los US\$ 20 millones, y a pesar de estos gastos la caja pudo aumentar en US\$ 50 millones, lo cual indica y confirma este modelo de negocio que tiene Molymet donde se genera este ciclo virtuoso de recuperación de liquidez en periodos de baja de precios. Y como tú también bien dices Daniel, si el precio llegase a subir a 10, 11 o 12 dólares por libra, efectivamente nuestra caja se resentiría en el corto plazo, y los niveles de liquidez bajarían. Por otro lado, tenemos una deuda neta negativa, lo que indica que tenemos mucho espacio y un colchón importante en términos de liquidez para soportar cualquier subida de precios o gasto fuerte inesperado.



Daniel Auza - Banchile Inversiones

Perfecto, gracias. La segunda pregunta es que estoy viendo acá que los inventarios también cayeron y obviamente se libera capital de trabajo. Específicamente en bienes terminados hay unos US\$ 55 millones menos. ¿Quiero entender si esta línea “bienes terminados”, esta caída, cuanto corresponde a volumen, y cuanto a precio?

Andres Ovalle - Molymet

Como mencionamos también, y puedes ver en los reportes, las ventas en términos de volumen fueron históricamente altas, específicamente la línea de venta propia. Como saben, la línea de maquila no se considera parte del inventario, por lo tanto, no se reporta en los estados financieros, pero la venta propia efectivamente sí, y es el mayor valor que tenemos en esa línea. Estos 123 millones de libras que vendimos este año, es histórico en términos de venta propia y nos posiciona también como líderes mundiales no solo en capacidad de procesamiento, sino que en volúmenes totales vendidos a clientes finales. La disminución en inventarios se debe principalmente a este mayor volumen de venta, que se podría decir que fue mayor al volumen de producción, y por ende se genera esta baja. Por otro lado, el precio del molibdeno también impacta a los inventarios, como así también impacta a las cuentas por pagar. Por lo tanto, como hemos dicho, la baja del precio del molibdeno desde marzo a septiembre ha impactado la valorización en dólares de los inventarios, pero sumando y restando el mayor impacto es por los volúmenes de ventas.

Daniel Auza - Banchile Inversiones

Gracias Andres, quería confirmar eso, y acá explican lo mismo que conversábamos en la primera pregunta ¿no? A medida que empieza a haber mayor actividad y con mayores precios, aumentan las necesidades de capital de trabajo

Andres Ovalle - Molymet

Exactamente.

Daniel Auza - Banchile Inversiones

En volúmenes. ¿En cuántos días de inventario están en volúmenes, y versus el promedio histórico?

Andres Ovalle - Molymet

No tengo el dato exacto de este año ahora, pero históricamente está entorno a los 3 - 4 meses, y eso se ha reducido algo este año por el mayor volumen de venta, que ha sido mayor al volumen de producción. Pero siempre se mueve entre 3 y 4 meses.

Hernán Kisluk - Metlife

Mi pregunta va en línea con las preguntas anteriores respecto al tema de la caja. Si bien ahora hay una liquidez muy alta por la baja del precio y todo el efecto que conocemos en el capital de trabajo, de todos modos, Molymet suele generar bastante caja y así es también como hemos llegado a una situación de caja neta negativa. ¿Cuánto exceso de caja consideran que tienen en este momento, si es que se puede definir de algún modo, aun sabiendo que si los precios suben y los volúmenes suben la liquidez se va a disminuir? ¿Hay algún exceso de caja que podrían dedicar a pagar algún dividendo extraordinario, o hacer quizás alguna recompra de deuda?

Andres Ovalle - Molymet

Si, de hecho, ese es un tema que especialmente este año nos ha llamado mucho la atención. Por un lado, ha sido positivo tener entre comillas este exceso de caja que uno podría ver dado la deuda neta negativa, principalmente por el contexto mundial. O sea, el hecho de haber tenido este colchón de liquidez nos permitió capear la ola de la mejor forma posible y no entrar en pánico con endeudamientos más caros. Dado eso, y dado que quizás lo peor de la pandemia ya pasó, y podríamos el próximo año en un periodo

estable o más similar a los años anteriores, efectivamente el punto del exceso de liquidez va a empezar a llamar la atención si es que esto se mantiene. Nuestros ratios de liquidez pueden verlos en nuestro análisis razonado y press reléase, y están bastante altos con una liquidez corriente sobre 4 veces, una razón ácida bastante alta también, y esto lo podríamos tratar en el futuro, como tu bien dices, pagando quizás un dividendo un poco más alto que el 40% de la utilidad, que fue lo que dimos por ejemplo en 2020 sin ir más lejos. Recompra de deuda lo veo poco probable, dado que no es fácil lograr la aprobación de los tenedores de bonos, o dar vuelta los cross currency swap que tengamos, por lo que es una fuente poco probable de uso de fondos. Y especialmente en 2021 vamos a tener fuertes inversiones principalmente en Chile, en la planta de Nos, con el proyecto de modernización de sistema de tratamiento de gases, que es el proyecto que anunciamos el año pasado, y aplazamos gran parte del gasto para el próximo año. Les puedo decir algunos números preliminares que tenemos del presupuesto del próximo año: Solo Molymet Chile va a invertir cerca de US\$ 25 - 30 millones en CAPEX, y eso sería un uso de fondos que le podríamos dar a este exceso de liquidez.

Hernán Kisluk - *Metlife*

Gracias por la respuesta. Tengo otras preguntas con respecto a los gastos operativos del tercer trimestre, un par de datos que saltan a la vista. Uno es que hay un salto grande en lo volúmenes vendidos de venta propia, y también hay un salto grande en el precio por las ventas de maquila. ¿Qué pueden comentar sobre esto?

Andres Ovalle - *Molymet*

Si, en cuanto al precio de la maquila, efectivamente hay un precio promedio mayor, y también hay un volumen mayor al año pasado, y eso se debe principalmente a mayores retornos de compañías como Codelco, que estuvieron solicitando mayores volúmenes que años anteriores. Y respecto los volúmenes de venta propia, Codelco y Sierra Gorda, que son 2 de los contratos principales, tienen una tarifa promedio mayor que Kennecott, que en los últimos tiempos había estado con más preponderancia y este año están Sierra Gorda y Codelco, en términos de porcentajes totales más altos que el año pasado, entonces eso explica un poco el precio promedio que esté un poco más alto. Y respecto a los volúmenes de venta propia, efectivamente se ha dado una situación bastante contraintuitiva respecto a la situación mundial. Uno ve que la demanda mundial en general, en todos los productos, no solo commodities, ha disminuido, la actividad económica en todo el mundo está bastante decaída, pero en el caso del molibdeno, y específicamente en mercados como China, la demanda no decayó, sino que aumentó. Nosotros este año hemos vendido mucho volumen a China, siendo que si bien este era un mercado en que teníamos presencia hace más de una década, no representaba más del 5 - 8% de las ventas, y hoy en día esta en un porcentaje bastante más alto, sin abandonar mercados tradicionales como Europa y Estados Unidos, Corea y Japón, y es lo que explica en gran medida lo que ha pasado con los volúmenes de venta propia, y como dije antes, eso nos ha permitido en lo que llevamos a la fecha y lo que esperamos a fin de año, convertirnos en el mayor vendedor a consumidores finales de molibdeno.

Porque si bien lo producto de molibdeno vendidos con marca Molymet, hace rato que somos los mayores, pero que sean vendidos directamente por Molymet, es primera vez en los últimos años que hemos concretado esto, lo cual nos tiene bien contentos y especialmente en medio de una pandemia.

Hernán Kisluk - *Metlife*

Perfecto, y ¿Hay alguna diferencia de términos comerciales, o de precios cuando venden a china respecto a otros mercados?

Andres Ovalle - *Molymet*

Más que las condiciones de venta son los tipos de productos. En China hemos vendido mucho óxido técnico de molibdeno en polvo, que es el producto base, entonces, obviamente si tu mix de venta está más cargado hacia el óxido técnico, que, si bien deja un margen interesante, no es tan alto como el de los productos puros, por ejemplo, que son productos que tienen mayor valor agregado, y por ende mayor



margen, y nos dejan una ganancia bruta mayor. Y por otro lado está el renio, que no lo hemos mencionado, y este fue el producto que se vio afectado por la pandemia. Nuestros volúmenes de venta han disminuido bastante, y por lo tanto nuestros ingresos también, y eso se debe a que nuestros principales clientes que son fabricantes de turbinas y partes de aviones, entre otras cosas, fueron de los mas afectados por la pandemia. Muchas de las aerolíneas cancelaron pedidos a Airbus, Boeing, etc., y por ende solicitaron menos partes y piezas a nuestros clientes. Por lo tanto, sus requerimientos de renio fueron menores este año. Esperamos que esto se recupere el próximo año.

Maximiliano De Tezanos Pinto – *Molymet*

Al no haber más preguntas, damos por finalizada esta llamada de resultados del tercer trimestre de 2020, les agradecemos su participación, y les recuerdo que esta llamada va a ser trascrita, traducida y será publicada en nuestra página web dentro de los próximos días. Muchas gracias.