

PARTICIPANTES MOLYMET

Jorge Ramírez - *Molymet* – Vicepresidente Corporativo de Administración y Finanzas

Andrés Ovalle - *Molymet* – Gerente Corporativo de Operaciones Financieras

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

PRESENTACIÓN

Maximiliano De Tezanos Pinto – *Molymet*

Hola a todos, quiero darles la bienvenida a esta nueva llamada de resultados del segundo trimestre del año 2021. Estamos como de costumbre el equipo de Molymet: Jorge Ramírez, Andrés Ovalle y Maximiliano De Tezanos-Pinto para revisar los resultados de la compañía.

Con respecto al desempeño financiero, por la parte de los ingresos, podemos ver que, al cierre del segundo trimestre comparado con el mismo del año anterior, se obtuvieron menores ventas en términos de volumen en productos de molibdeno, alcanzando un valor de 72,93 millones de libras, comparado con las 81,68 millones de libras obtenidas a junio de 2020, el cual fue un año récord para nosotros en términos del volumen vendido. No obstante, los volúmenes alcanzados actualmente son muy positivos y sanos para el negocio. Esto se traduce, sin embargo, en un aumento considerable en los ingresos por ventas, llegando a un monto de US\$ 643,34 millones, un 26% más que los US\$ 510,44 millones obtenidos el año pasado. Esto se explica en gran medida por un escenario de aumento de precios que hemos visto durante este año, y el año pasado. Los productos que más impulsaron esto fueron el ferromolibdeno (FEMO), obteniendo un 37% de mayores ingresos respecto al año anterior, también el óxido técnico grado Sandy (OPAS) aumentó en un 30% sus ingresos, el óxido técnico en polvo un 7%, y el óxido técnico en briquetas en un 19%. Esto habla de los mayores márgenes que hemos obtenido este año, lo cual es bastante positivo para el negocio.

Con respecto a la utilidad neta obtenida a este trimestre, fue mayor respecto al año anterior, y se explica principalmente por la mayor ganancia bruta, y alcanzó un valor de US\$ 56,78 millones. Como podemos ver, notablemente mayor a los US\$ 16,06 millones obtenidos al segundo trimestre de 2020.

Respecto al EBITDA, éste aumentó debido igualmente a la mayor ganancia bruta, y alcanzó un valor de US\$ 105,27 millones, casi el doble de lo obtenido el mismo periodo del año pasado, que también tiene que ver con el escenario que estamos viendo en términos de precios, y la eficiencia de la compañía.

Con respecto a la deuda neta, esta aumentó, y fue de US\$ 115,77 millones, y se traduce en un ratio de deuda neta/EBITDA de 0,69 veces. Este aumento se debe principalmente por una disminución en nuestra caja a nivel consolidado, lo que está impulsado en gran medida por este aumento de precio que estamos viendo, lo que nos hace tener mayores necesidades de capital de trabajo y desembolsos de caja, y también gracias al pago de dividendos por un monto aproximado de US\$ 27 millones.

En esta diapositiva, podemos ver al lado izquierdo, como varió el EBITDA desde el segundo trimestre del año pasado, al segundo trimestre de este año, y como las distintas unidades de negocio aportaron a esta variación. El principal motor de este aumento fue la venta propia, que en términos de ingreso representaron un 29% de aumento respecto al año anterior. Mostramos también otros indicadores importantes como los ingresos de la compañía comentados anteriormente, junto con la utilidad neta, el EBITDA, el capital, que alcanzó un valor de US\$ 778 millones, lo cual representa un aumento como es la tendencia. La liquidez (la caja), la deuda neta, los activos consolidados, que llegaron a un valor de US\$ 1.471 millones, y un CAPEX de US\$ 15 millones.

Al lado derecho, pueden ver los principales ratios, comparados con el cierre del año 2020. Se encuentran muy sanos, como es costumbre, por las políticas financieras de la compañía.

El ratio de Deuda neta/EBITDA, aumento al doble, la razón de endeudamiento, que son el total de pasivos de la compañía, dividido por el patrimonio, el EBITDA/Gastos financieros, también aumentó debido al aumento en el EBITDA y menores gastos financieros, el ratio de liquidez corriente y razón ácida, que son ratios similares que contemplan los activos corrientes sobre los pasivos corrientes, con la razón ácida restando los inventarios corrientes al valor de los activos corriente.

Acá les mostramos el perfil de vencimientos de deuda de la compañía al cierre del segundo trimestre, y como podemos ver, estamos bastante holgados con nuestros vencimientos, los mas importantes siendo en 2022, 2023 y 2028, representados por los bonos emitidos en Colombia, México y Chile respectivamente.

Hablando sobre el precio internacional del óxido de molibdeno, varió en promedio durante el año desde un valor de US\$ 9,02 por libra a junio de 2020, a US\$ 12,74 por libra en promedio a junio de 2021. Esto representa un aumento de 41,24%, lo cual es bien significativo, y si bien estos son precios promedio, podemos ver mes a mes que hoy día estamos en precios por sobre los US\$ 18 y US\$ 19 por libra, incluso viendo días en que el precio está por sobre los US\$ 20 por libra, lo cual es bien relevante.

Con respecto a los hechos relevantes que hemos tenido durante este año, vemos que el 15 febrero, el Sr. John Graell, presidente ejecutivo de Molytmet, retomó sus funciones luego de estar ausente por un período relativamente corto a finales del año pasado y principios de este por motivos personales, pero volvió con la plenitud de sus funciones, y estamos muy contestos por ello, y es muy positivo para la compañía.

El 20 de abril, se llevó a cabo la Junta Ordinaria de Accionistas de Molytmet, en la cual se acordó la renovación del Directorio de la Sociedad, siendo elegidos los directores que ahí se indican, destacando la designación de Eduardo Guilisasti y Karlheinz Wex como presidente y vicepresidente del Directorio, respectivamente. Hubo designación de nuevos auditores externo, siendo la empresa Deloitte Auditores y Consultores Limitada la elegida para el período 2021, lo que aplica para todas las filiales y subsidiarias de la compañía.

También se acordó el pago de dividendos por US 0,20 por acción, y representa un total de US\$ 26,6 millones.

Un nuevo evento relevante respecto al trimestre pasado es que, en México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México ("CNBV"), autorizó el programa de colocación, con carácter revolvente, de certificados bursátiles de largo plazo para Molytmet. Y en dicho programa, estamos autorizados a emitir hasta MXN 6.000 millones, equivalentes a US\$ 300 millones, en un plazo de 5 años. Cabe destacar que estas emisiones no están restringidas a una cantidad definida de emisiones, es decir, se puede emitir mas de una vez durante ese período distintos montos hasta alcanzar el límite autorizado.

Con esto concluimos la llamada de resultado del segundo trimestre de 2021, si alguien tiene alguna pregunta, podemos contestarlas en este momento.

Hernán Kisluk - Metlife

Hola buen día, acá Hernán Kisluk de Metlife, tengo algunas preguntas para hacerles: El efecto del capital de trabajo, que aumentó bastante en el segundo trimestre, ¿Siguió profundizándose en el tercer trimestre, por el aumento en los precios (del Mo)?

Andrés Ovalle - Molytmet

Hola Hernán, buenas tardes. Mira, efectivamente como mencionó Maximiliano en la presentación, vimos un efecto importante en el segundo trimestre en el aumento de precios, y que, si bien en promedio el alza no se ve reflejada de manera tan importante, sí ya al cierre de junio estamos hablando de niveles de

precios de US\$ 18 por libra. Hoy estamos hablando de US\$ 20 por libra spot, y efectivamente, julio y agosto también fueron meses con necesidades de capital de trabajo fuertes, que se han intensificado. Sin embargo, como puedes ver, nuestros niveles de endeudamiento, apalancamiento, y ratios como deuda neta/EBITDA, etc., continúan siendo sanos, a pesar de esta baja en la caja, entonces por ese lado, no tenemos mayores preocupaciones. Y como tú sabes Hernán, contamos con opciones de financiamiento de corto plazo a través de líneas de crédito no comprometidas con varios bancos nacionales, además de la línea de México que mencionó Maximiliano al final, que también tenemos disponible para cuando queramos hacer una emisión.

Hernán Kisluk - *Metlife*

Perfecto, con respecto al tema de la caja mínima, recuerdo que las agencias les pedían cierto nivel mínimo de caja para mantener los ratings. ¿Me recordarían como están con eso?

Andrés Ovalle - *Molymet*

Si, en su minuto se hablaba de una caja mínima de US\$ 200 millones, pero la verdad es que eso lo hemos flexibilizado en cierto punto, de manera que, si bien la idea es mantener en el largo plazo una caja sobre ese nivel, puntualmente durante algunos períodos hemos mantenido caja con niveles menores a eso sin ningún problema. Sin embargo, a nosotros nos preocupa si tenemos caja cercana a los US\$ 100 millones, claramente estamos preocupados, pero si hemos mantenido durante todo el año cajas en torno a los US\$ 120 - 200 millones.

Hernán Kisluk - *Metlife*

Tengo otra pregunta respecto al bono en pesos colombianos, que vence el año que viene. ¿Puede ser una opción refinanciarlo con esta línea de crédito inscrita en México?

Andrés Ovalle - *Molymet*

Si, totalmente puede ser una opción. Nosotros estamos trabajando, interiorizándonos del mercado mexicano, para poder hacer prontamente una emisión de bonos. Como mencionó Maximiliano antes, tenemos una línea de hasta US\$ 300 millones equivalentes, lo cual es bastante práctico para nosotros y efectivamente puede ser a través de una nueva emisión de bonos en México, o puede ser con un crédito PAE para financiar ese bono, y no tenemos inconvenientes en refinanciarnos, porque como tu sabes, las tasas en dólares están bastante atractivas, de hecho, tú puedes levantar créditos PAEs a un año por tasas bajo el 0,5% anual en dólares, entonces esos financiamientos de corto plazo son bastante prácticos y son una herramienta que hemos usado y vamos a usar en el futuro.

Hernán Kisluk - *Metlife*

Gracias. Por último, hace ya unos años que vienen cambiando el mix de ventas entre las ventas propias y la maquila. ¿Tienen target de utilización de capacidad a que quieren llegar para cada uno de estos usos?

Andrés Ovalle - *Molymet*

La verdad es que no, no tenemos un target definido como 60:40, 70:30, la verdad es que no. Lo que sí, es que hemos tendido a una mayor proporción de venta propia, y eso nos ha dado bastantes réditos estos últimos años, y este año en particular, con el alza del precio y la reactivación de la demanda, nos ha permitido tener los buenos resultados que hemos visto. El mix de ventas, los premios por los productos, todo se ha reactivado de manera muy buena. Por ejemplo, los premios por FeMo, si estábamos hablando que en 2019 estaban en torno a US\$ 0,50 por libra, hoy vemos premios de US\$ 1,50 por libra. Así de grande fue el aumento del premio, entonces todo esto va en línea que la venta propia nos beneficia bastante más en estos momentos.

Hernán Kisluk - *Metlife*

Ok, ¿Pero eso no significa que esos contratos que tienen de maquila no los renueven?

Andrés Ovalle - *Molymet*

No, porque finalmente la maquila también te da buenos márgenes, buen EBITDA, y te ayuda también a disminuir tus costos unitarios de producción, al tener un poco más de volumen.

Maximiliano De Tezanos Pinto – *Molymet*

En vista a que no hay más preguntas, damos por finalizada la llamada de resultados, y les damos las gracias por unirse en esta oportunidad. Les recuerdo que tanto la presentación en español y en inglés, junto con la transcripción también en español e inglés, serán cargadas en nuestra página web en los próximos días, y los dejamos invitados para participar de la siguiente llamada de resultados. Muchas gracias.