

Ganancias fueron menores de las esperadas:

La agrídulce sensación que dejaron en el mercado los resultados del segundo trimestre de SQM

MARCOS BARRIENTOS

Los resultados trimestrales de SQM dejaron una sensación agrídulce en el mercado. Pese a que la firma informó ganancias por US\$ 213,6 millones en el segundo trimestre (cuando se esperaban US\$ 270 millones, según el consenso de Bloomberg), la acción subió 1,8% en la Bolsa de Santiago el miércoles –por sobre el 0,1% del IPSA–. Pero este jueves retrocedió 1,2%, por encima de la baja de 0,29% del selectivo. Cerró en \$34.600.

Una de las señales que no gustaron al mercado fue que SQM no tiene en mente bajar sus inversiones en caso de que el mercado del litio empeore, según planteó la empresa en la conferencia con analistas. Esto, pese a que sus competidores, como Albemarle y Livent, ya han anunciado recortes en ese sentido.

SQM, de hecho, aumentó sus proyecciones de inversiones para 2024 en US\$ 350 millones, ya

que la transacción de compra de la australiana Azure Minerals pasó de US\$ 1.300 millones a US\$ 1.600 millones.

Deutsche Bank bajó su estimación de última línea para el ejercicio desde una pérdida por US\$ 114 millones a números rojos por US\$ 354 millones. Y redujo su precio objetivo para SQM desde US\$ 36 hasta US\$ 35 por ADR. “No esperamos dividendos en 2024, debido a la amortización de impuestos de aproximadamente -US\$ 1.100 millones que afecta a las utilidades del 2024”, indicó.

Esto sería determinante para varios, dado que “el rendimiento por dividendos es un compo-

nente clave para los inversores que posean acciones de SQM”, lo que se suma a “los desafíos actuales para la empresa”, agregó la intermediaria.

Además, hay quienes creen que el tercer trimestre puede ser

peor para el “oro blanco”.

“Prevedemos un precio de US\$ 11.500 la tonelada, lo que es razonable en

nuestra opinión en función de (i) los datos recientes de exportación de Chile y (ii) los precios spot actuales, teniendo en cuenta el desfase de un mes”, dijo la firma germana.

Bank of America (BofA) también redujo su precio objetivo para el papel. “Reducimos nuestro Ebitda proyectado para el

2024-2025 en un 23% y 16% dados los menores precios y márgenes del litio y bajamos nuestro precio objetivo a US\$ 38 desde US\$ 47 por título”, advirtió. Ve una sobreoferta en el mercado y cree que el nuevo enfoque de la empresa en la producción internacional de litio “es un riesgo de asignación de capital que podría afectar aún más los dividendos y el rendimiento del capital”.

Señales positivas

Para Cristián Araya, gerente de estrategia en Sartor, los resultados de SQM estaban incorporados en el precio de la acción y por eso la primera reacción del mercado fue positiva.

Y habría otros elementos alentadores. “El volumen esperado para el segundo semestre será si-



La minera SQM aumentó sus proyecciones de inversiones para 2024 en US\$ 350 millones.

milar al del primer semestre”, agrega Guillermo Araya, gerente de estudios en Renta4 Chile. “Por otra parte, se aprecia un crecimiento importante en volumen en las demás áreas de negocios, que ayudan a compensar la caída en ventas por litio”.

Y, de todas formas, SQM mostró señales de disciplina en la oferta en medio de los bajos precios del litio, aunque no tan agresivas como las de Albemarle y Livent.

SQM bajó su proyección de ventas para el 2024 desde 200.000 toneladas a 190.000 toneladas, según BMO Capital Markets. Además, anunció una construcción de inventarios por cerca de 20.000 toneladas de carbonato de litio equivalente, según cálculos de Deutsche Bank.

Y “se ha aumentado la previ-

sión para las divisiones no litio para 2024. Se prevé que el volumen de nutrientes de especialidad vegetal y potasio aumente un 20% interanual (antes un 15%), pero los precios siguen siendo estables”, consignó el banco alemán. “El volumen de potasa se estima ahora en 650.000 toneladas (antes 600.000 toneladas). En yodo, SQM espera ahora un mayor volumen interanual y cierto aumento de precios en el segundo semestre”.

Y, por cierto, SQM estima una reducción de la oferta por parte de algunos de sus competidores en el mercado del litio. Esto, “ya que muchos proyectos, especialmente *greenfield* (nuevos), no son económicamente viables a estos precios”, dijo la firma en su estado de resultados.

EL MERCURIO
Inversiones
www.elmercurio.com/inversiones