



Para Distribución Inmediata
SQM INFORMA RESULTADOS PARA LOS DOCE MESES
FINALIZADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

Puntos destacados:

- SQM informó utilidades netas⁽⁴⁾ para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020, por US\$164,5 millones.
- Los ingresos del año 2020 fueron de US\$1.817,2 millones.
- SQM realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados el jueves 4 de marzo a las 10:00 horas en NY (12:00 horas 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/sqm210304.html>

Santiago, Chile. 3 de marzo de 2021.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Comercio de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy utilidades **para los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2020**, por US\$164,5 millones (US\$0,63 por ADR), una disminución en comparación a los US\$278,1 millones (US\$1,06 por ADR) reportados para el mismo período del 2019. Los resultados fueron afectados por un pago de US\$62,5 millones relacionado con una demanda colectiva (*class action lawsuit*) contra la Compañía en los Estados Unidos.

El **margen bruto** en dichos meses alcanzó los US\$482,9 millones (26,6% de ingresos), cifra inferior a los US\$560,1 millones (28,8% de ingresos) registrados para el año 2019. Los **ingresos** totalizaron US\$1.817,2 millones para los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, lo que representa una disminución del 6,5% frente a los US\$1.943,7 millones reportados durante el mismo período de 2019.

La Compañía también anunció utilidades netas para el cuarto trimestre de 2020, **reportando una utilidad neta** de US\$67,0 millones (US\$0,25 por ADR) en comparación con los US\$66,9 millones (US\$0,25 por ADR) registrados en el cuarto trimestre de 2019. El **margen bruto** para el cuarto trimestre de 2020 alcanzó los US\$132,5 millones, aproximadamente 3,9% menos que los US\$137,8 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2019. Los **ingresos** totalizaron US\$513,8 millones, un aumento de aproximadamente 8,8% en comparación con el cuarto trimestre de 2019, cuando los ingresos ascendieron a US\$474,2 millones.

El Gerente General de SQM, Ricardo Ramos, afirmó: "El año pasado fue particularmente positivo desde un punto de vista operacional. Como resultado del esfuerzo y dedicación de todos nuestros trabajadores, logramos implementar con éxito protocolos efectivos que nos permitieron mantener operando nuestras distintas faenas productivas durante todo el año. A pesar de las diferentes restricciones implementadas orientadas a priorizar la salud de nuestros trabajadores, colaboradores y comunidades cercanas, logramos superar todas nuestras metas originales de volúmenes de producción, sustentabilidad, costos y calidad en todas nuestras líneas de negocio."

Él continuó, "En particular, quiero destacar nuestras producciones de carbonato de litio con más de 70.000 toneladas métricas en 2020 y todos los índices de calidad que superaron nuestros objetivos para

el año. Nuestras tendencias de producción se mantienen muy positivas, durante los dos primeros meses de 2021 hemos producido más de 7.000 toneladas métricas de carbonato de litio por mes. Todo lo anterior, nos permite estar optimistas de completar nuestra nueva expansión de carbonato de litio, que se espera alcanzar las 120,000 toneladas métricas para fines de este año y las 180,000 toneladas métricas para fines de 2023. Otro hito significativo en 2020 fue el cumplimiento en cantidad, capacidad logística y un estricto control de calidad de los envíos de sales solares que excedieron las 160,000 toneladas métricas. Creemos que estamos preparados para satisfacer las necesidades del mercado con volúmenes anuales por sobre 200.000 toneladas métricas de sales solares.”

Sr. Ramos concluyó diciendo: “El cuarto trimestre no solo fue el trimestre con el mayor margen operacional del año, sino que también marcó un récord histórico para los volúmenes de ventas de productos de litio. Vendimos más de 25.000 toneladas métricas, cumpliendo con todas las restricciones logísticas y de calidad de producción, es una clara señal de que estamos preparados para seguir creciendo rápidamente como uno de los principales proveedores de litio para la industria de las baterías. Nuestros volúmenes de venta de litio aumentaron más del 40% en el año, a pesar de que el mercado creció aproximadamente un 6%, lo que demuestra que tenemos ventajas competitivas indiscutibles en costos de producción, capacidad comercial, respuesta logística y producción de alta calidad.”

Desarrollo Sustentable

“Seguimos enfocándonos diligentemente en nuestro Plan de Desarrollo Sustentable y estamos orgullosos de anunciar que somos la primera compañía minera de litio en el mundo en unirse a la Iniciativa para el Aseguramiento de la Minería Responsable (IRMA por sus siglas en inglés). Desde hace años, hemos construido una operación sustentable en un esfuerzo por proteger el medio ambiente, nuestras comunidades y contribuir a las industrias sustentables. Unir nuestra operación en el Salar a la membresía Pendiente de IRMA, nos ayuda a consolidar las mejores prácticas para abordar problemas ambientales, sociales y de gobernanza”, afirmó Sr. Ramos.

La certificación IRMA es una iniciativa que promueve prácticas mineras responsables, brindando verificación a nivel global. Se espera lograr la Membresía Completa cuando comencemos una auditoría independiente anunciada públicamente y basada en el Estándar IRMA. Este es un nuevo paso en el compromiso de la compañía con el medio ambiente, las comunidades y la contribución a las industrias sustentables que se refleja en nuestro sólido plan de sustentabilidad y política de derechos humanos.

Esta membresía pendiente es parte de nuestro compromiso con un alto nivel de transparencia, buscando reportar de forma pública los objetivos que establecimos en materia ambiental, operaciones sustentables y responsabilidad social. Esta membresía también está ligada al rol que jugamos en la cadena de valor de industrias estratégicas para el desarrollo humano, entre ellas la revolución en el mercado de vehículos eléctricos y la movilidad sustentable.

Análisis de segmentos

Litio y sus derivados

Los ingresos por litio y derivados totalizaron US\$383,4 millones durante los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2020, una disminución del 24,2% frente a los US\$505,7 millones reportados para el mismo período de 2019.

Los ingresos por litio y derivados durante el cuarto trimestre de 2020 aumentaron un 37,3% en comparación con los del cuarto trimestre de 2019. Los ingresos totales ascendieron a US\$136,9 millones

durante el cuarto trimestre de 2020, en comparación con los US\$99,7 millones en el cuarto trimestre de 2019.

Volúmenes de venta e ingresos por Litio y Derivados:

		2020	2019	2020/2019	
Litio y Derivados	Mton	64,6	45,1	19,5	43%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	383,4	505,7	-122,3	-24%

		4T2020	4T2019	2020/2019	
Litio y Derivados	Mton	25,8	11,0	14,8	134%
Ingresos Litio y Derivados	MMUS\$	136,9	99,7	37,2	37%

Durante 2020, creemos que la demanda total del mercado de litio alcanzó aproximadamente 330.000 toneladas métricas de carbonato de litio equivalente, un crecimiento del 6% en comparación con 2019, mientras que nuestros volúmenes en este mercado crecieron más del 40% en el mismo período. Es importante señalar que el crecimiento de las ventas de vehículos eléctricos durante 2020 aumentó sobre 40% en comparación con 2019, y este crecimiento alcanzó aproximadamente el 120% durante el cuarto trimestre de 2020 en comparación con el mismo período del año pasado. Esperamos que este impulso continúe en 2021 y creemos que el crecimiento de la demanda de litio alcanzará casi el 25% este año y, en última instancia, alcanzará entre 900.000 y 1 millón de toneladas métricas en 2025.

Dados estos fuertes indicadores de crecimiento del mercado, nuestra capacidad instalada y la calidad de nuestra producción, creemos que nuestros volúmenes de ventas en 2021 aumentarán, alcanzando más de 80.000 toneladas métricas para el año.

Nuestros volúmenes de ventas crecieron casi 50% en el cuarto trimestre de 2020 en comparación con el tercer trimestre del mismo año, mientras que nuestro precio promedio durante este período se mantuvo estable en alrededor de US\$5.300 por tonelada métrica. Creemos que esto podría ser el fondo de la tendencia a la baja de precios y que podríamos ver precios más altos durante la primera mitad de 2021.

Dadas estas tendencias, seguimos siendo particularmente optimistas sobre el crecimiento a largo plazo del mercado del litio. Por esta razón, el Directorio aprobó recientemente la inversión en el proyecto de litio Mt. Holland en Australia Occidental, un negocio conjunto 50/50 con nuestro socio Wesfarmers Limited. Según la información proporcionada en el estudio de viabilidad definitivo actualizado o *Updated Definitive Feasibility Study* (el "UDFS"), se espera que la participación de SQM en la inversión en el proyecto alcance aproximadamente US\$700 millones entre 2021-2025. El UDFS confirma una capacidad inicial de producción esperada de 50,000 toneladas métricas de hidróxido de litio de grado batería con la primera producción en línea durante la segunda mitad de 2024 si se reciben todos los permisos necesarios como se anticipa. Planeamos comprar los principales equipos y comenzar la construcción durante la segunda mitad de 2021. Creemos ser uno de los productores de litio de menor costo y anticipamos que el proyecto se posicionará también de manera competitiva en términos de costos frente a otros competidores.

El **margen bruto**⁽²⁾ del segmento de litio y sus derivados representó aproximadamente un 18% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses que finalizaron el 31 de diciembre de 2020.

Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Los ingresos de nuestra línea de negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020 totalizaron US\$701,7 millones, una disminución de 3,1% comparado con los US\$723,9 millones reportados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2019.

Durante el cuarto trimestre de 2020 los ingresos alcanzaron los US\$179,1 millones, un aumento del 3,6% comparando con los US\$172,8 millones reportados en el cuarto trimestre de 2019.

Volúmenes de venta e ingresos por Nutrición Vegetal de Especialidad:

		2020	2019	2020/2019	
Volúmenes Totales NVE	Mton	1036,4	1041,9	-5,5	-1%
Nitrato de sodio	Mton	25,6	30,2	-4,6	-15%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	575,2	617,4	-42,2	-7%
Mezclas de especialidad	Mton	271,3	238,9	32,3	14%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	164,4	155,3	9,0	6%
Ingresos NVE	MMUS\$	701,7	723,9	-22,2	-3%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

		4T2020	4T2019	2020/2019	
Volúmenes Totales NVE	Mton	265,2	254,1	11,1	4%
Nitrato de sodio	Mton	6,8	9,5	-2,7	-29%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	136,7	135,9	0,8	1%
Mezclas de especialidad	Mton	77,8	65,8	12,0	18%
Otros fertilizantes de especialidad(*)	Mton	43,9	42,9	1,1	3%
Ingresos NVE	MMUS\$	179,1	172,8	6,2	4%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

La línea de negocios de nutrición vegetal de especialidad sigue siendo un segmento importante dentro de nuestro diverso portafolio y creemos que el crecimiento de la demanda en este mercado fue de aproximadamente 5% en 2020 y esperamos ver el mismo crecimiento de la demanda en 2021. Nuestros volúmenes de ventas durante 2020 fueron más o menos planos respecto al año pasado, disminuyendo un 0,5%. Los precios en el cuarto trimestre de 2020 aumentaron más del 4% en comparación con el tercer trimestre del mismo año.

Como productor integrado de cloruro de potasio y nitrato de potasio, los mayores precios del cloruro de potasio que estamos viendo en el mercado no deberían tener un impacto significativo en nuestro costo de producción, mientras que, al mismo tiempo, nuestra red de distribución consolidada podría permitirnos reducir parte del impacto de los mayores costos de transporte que estamos viendo en el mercado. En consecuencia, creemos que somos el productor de menor costo en este mercado y esperamos fortalecer nuestra posición competitiva en este mercado en 2021.

El **margen bruto**⁽²⁾ del segmento de NVE representó aproximadamente un 34% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020.

Yodo y sus derivados

Los ingresos por venta de yodo y derivados durante los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020 fueron de US\$334,7 millones, una disminución de 9,8% comparado con US\$371,0 millones generados durante los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2019.

Los ingresos por ventas de yodo y derivados para el cuarto trimestre de 2020 ascendieron a US\$71,9 millones, mostrando una disminución de 23,2% comparado con los US\$93,6 millones alcanzado durante el cuarto trimestre de 2019.

Volúmenes de venta e ingresos por Yodo y Derivados:

		2020	2019	2020/2019	
Yodo y Derivados	Mton	9,7	12,7	-3,1	-24%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	334,7	371,0	-36,4	-10%

		4T2020	4T2019	2020/2019	
Yodo y Derivados	Mton	2,1	3,0	-0,9	-30%
Ingresos Yodo y Derivados	MMUS\$	71,9	93,6	-21,7	-23%

El mercado del yodo se vio afectado por la pandemia de Covid-19 durante 2020 y, como resultado, la demanda total del mercado disminuyó aproximadamente un 9% el año pasado. Creemos que veremos una recuperación significativa durante 2021 a medida que el impacto de la pandemia se desvanezca, principalmente liderado por los medios de contraste de rayos X, LCD y los mercados farmacéuticos, y esperamos aumentar la participación de mercado durante el año. Hemos anunciado planes para aumentar nuestra capacidad en esta línea de negocio para asegurarnos de que tenemos la capacidad adecuada disponible para satisfacer las necesidades futuras de la demanda.

Durante el último trimestre de 2020, nuestros volúmenes de ventas aún se vieron afectados por un menor consumo en toda la cadena de suministro de yodo. La demanda ha mostrado una tendencia positiva en los primeros meses de 2021 y anticipamos que nuestros volúmenes de ventas en el primer trimestre podrían ser superiores a los reportados en el cuarto trimestre de 2020. Los precios promedio en la línea de negocio de yodo y derivados se mantuvieron estables trimestralmente durante todo el año.

El **margen bruto**⁽²⁾ del segmento de yodo y sus derivados representó aproximadamente un 34% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020.

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

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020 totalizaron US\$209,3 millones, una disminución del 1,3% en comparación con el mismo período de 2019, cuando los ingresos ascendieron a US\$212,2 millones.

Los ingresos por cloruro de potasio y sulfato de potasio aumentaron un 32,9% en el cuarto trimestre de 2020, alcanzando los US\$66,3 millones, en comparación con US\$49,9 millones registrados durante el cuarto trimestre de 2019.

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

		2020	2019	2020/2019	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	726,7	597,3	129,4	22%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	209,3	212,2	-2,9	-1%

		4T2020	4T2019	2020/2019	
Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	Mton	244,6	143,0	101,6	71%
Ingresos Cloruro de Potasio y Sulfato de Potasio	MMUS\$	66,3	49,9	16,4	33%

Creemos que el mercado de cloruro de potasio superó los 67 millones de toneladas métricas en 2020, un aumento de aproximadamente 3 millones de toneladas métricas en comparación con 2019. Los precios promedio del cloruro de potasio durante el cuarto trimestre fueron alrededor de US\$244/tonelada métrica, sin cambios en comparación con el tercer trimestre. Durante los dos primeros meses de 2021 hemos visto precios más altos, lo que nos lleva a creer que veremos precios más altos durante el resto del año dado el crecimiento de la demanda esperado para 2021.

Nuestros volúmenes de ventas de cloruro de potasio y sulfato de potasio para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020 totalizaron aproximadamente 730.000 toneladas métricas, superando nuestras expectativas. Creemos que nuestros volúmenes de ventas en 2021 serán similares a los volúmenes de ventas reportados durante 2020.

El **margen bruto**⁽²⁾ del segmento de cloruro de potasio y sulfato de potasio representó aproximadamente un 5% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020.

Químicos Industriales

Los ingresos por ventas de químicos industriales para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020 alcanzaron los US\$160,6 millones, un 69,3% mayor a los US\$94,9 millones registrados durante el mismo período de 2019.

Los ingresos para el cuarto trimestre de 2020 totalizaron US\$53,1 millones, con un incremento del 13,0% en comparación con las cifras de ingresos para el cuarto trimestre de 2019, que alcanzaron los US\$47,0 millones.

Volúmenes de venta e ingresos por químicos industriales:

		2020	2019	2020/2019	
Nitratos Industriales	Mton	225,1	123,5	101,6	82%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	160,6	94,9	65,7	69%

		3T2020	3T2019	2020/2019	
Nitratos Industriales	Mton	83,2	65,0	18,2	28%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	53,1	47,0	6,1	13%

Los ingresos por productos químicos industriales para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020 aumentaron significativamente en comparación con los ingresos reportados durante el mismo período el año pasado. Esto fue el resultado de los volúmenes de ventas anticipados de sales solares que alcanzaron las 160.000 toneladas métricas. Creemos que en 2021 nuestros volúmenes de ventas relacionados con sales solares alcanzarán aproximadamente 200.000 toneladas métricas además de los volúmenes de ventas relacionados con los usos tradicionales en esta línea de negocio.

El **margen bruto**⁽²⁾ del negocio de químicos industriales representó aproximadamente un 9% del margen bruto consolidado de SQM para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020.

Otros Fertilizantes Commodity y Otros Ingresos

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes commodity y otros ingresos alcanzaron los US\$27,6 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020, cifra inferior a los US\$36,0 millones registrados durante el mismo periodo de 2019.

Información Financiera

Costo de ventas

El costo de ventas, excluyendo los gastos totales por depreciación y amortización, ascendió a US\$1.130,4 millones para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020, una disminución del 4,4% en comparación con los US\$1.182,3 millones para el mismo periodo de 2019.

Gastos administrativos

Los gastos administrativos totalizaron US\$107,0 millones (5,9% de los ingresos) para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020, en comparación con los US\$117,2 millones (6,0% de los ingresos) registrados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2019.

Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020 fueron de US\$68,5 millones, en comparación con los US\$50,6 millones registrados para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2019.

Gastos por Impuesto a la Renta

El gasto por impuesto a las ganancias alcanzó los US\$70,2 millones para los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2020, lo que representa una tasa efectiva de impuestos del 29,4%, en comparación con un gasto por impuesto a las ganancias de US\$110,0 millones durante los doce meses finalizados el 31 de diciembre de 2019. La tasa del impuesto corporativo chileno fue de un 27,0% durante el periodo de 2020 y 2019.

Otros

El EBITDA ajustado⁽³⁾ para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2020 fue de US\$579,8 millones, inferior a los US\$644,2 millones registrados para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2019. El margen de EBITDA ajustado⁽³⁾ fue 31,9% para los doce meses terminados el 31 de diciembre

de 2020, comparado con un margen de EBITDA ajustado de 33,1% durante el mismo período de 2019. El margen EBITDA ajustado para el cuarto trimestre 2020 fue aproximadamente 28,4%.

Notas:

- 1) Utilidad = ganancia atribuible a los propietarios de la controladora
- 2) 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.
- 3) EBITDA ajustado = EBITDA - Otros ingresos - Otras ganancias (pérdidas) - Proporción de ganancias de asociados y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método de participación + Otros gastos por función + Ganancias netas por deterioro en la reversión (pérdidas) de activos financieros - Ingresos financieros - Diferencias de moneda. EBITDA = Utilidad del año + Gastos de depreciación y amortización + Costos financieros + Impuesto a la renta. Margen de EBITDA ajustado = EBITDA Ajustado/Ingresos. Hemos incluido el EBITDA ajustado para proporcionar a los inversionistas una medida complementaria de nuestro desempeño operativo. Creemos que el EBITDA ajustado es una medida complementaria importante del desempeño operativo porque elimina elementos que tienen menos influencia en nuestro desempeño operativo y, por lo tanto, destaca las tendencias en nuestro negocio principal que, de lo contrario, podrían no ser evidentes al confiar únicamente en las medidas financieras NIIF. Como herramienta analítica, el EBITDA ajustado tiene importantes limitaciones. Por ejemplo, el EBITDA ajustado no refleja (a) nuestros gastos en efectivo, o los requisitos futuros para gastos de capital o compromisos contractuales; (b) cambios o requisitos de efectivo para nuestras necesidades de capital de trabajo; (c) el gasto por intereses significativo, o los requisitos de efectivo necesarios para pagar los intereses o los pagos de capital de nuestra deuda; y (d) pagos de impuestos o distribuciones a nuestra matriz para que realicen pagos con respecto a los impuestos que nos son atribuibles y que nos representan una reducción en el efectivo disponible. Si bien consideramos que los elementos excluidos en el cálculo de medidas no NIIF son menos relevantes para evaluar nuestro desempeño, algunos de estos elementos pueden continuar apareciendo y, en consecuencia, pueden reducir nuestro efectivo disponible.

Estados Consolidados de Situación Financiera

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Al 31 de dic. 2020</i>	<i>Al 31 de dic 2019</i>
Activos corrientes totales	2.569,3	2.682,2
Efectivo y equivalente al efectivo	509,1	588,5
Otros activos financieros corriente	348,1	505,5
Cuentas por Cobrar (1)	427,8	460,4
Inventarios Corrientes	1.093,0	983,3
Otros	191,3	144,4
Activos no corrientes totales	2.249,2	2.002,0
Otros activos financieros no corrientes	51,9	8,8
Inversiones Empresas Relacionadas	86,0	109,4
Propiedad, planta y equipos	1.737,3	1.569,9
Otros activos no corrientes	374,0	313,9
Total Activos	4.818,5	4.684,2
Pasivos corrientes total	475,9	776,8
Otros pasivos financieros corrientes	69,0	291,1
Otros	406,9	485,7
Total pasivos no corrientes	2.180,0	1.772,9
Otros pasivos financieros no corrientes	1.899,5	1.488,7
Otros	280,5	284,2
Patrimonio antes de interés minoritario	2.123,1	2.086,3
Interés Minoritario	39,5	48,2
Total Patrimonio	2.162,6	2.134,5
Total Pasivos y Patrimonio	4.818,5	4.684,2
Liquidez (2)	5,4	3,5

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

(2) Activos corrientes / Pasivos corrientes

Estados Consolidados de Resultados

<i>(en millones de US\$)</i>	<i>Cuarto trimestre</i>		<i>Acumulado al 31 de diciembre</i>	
	2020	2019	2020	2019
Ingresos	513,8	472,2	1.817,2	1.943,7
Litio y Derivados	136,9	99,7	383,4	505,7
Nutrición Vegetal de Especialidad (1)	179,1	172,8	701,7	723,9
Yodo y Derivados	71,9	93,6	334,7	371,0
Cloruro de Potasio & Sulfato de Potasio	66,3	49,9	209,3	212,2
Químicos Industriales	53,1	47,0	160,6	94,9
Otros Ingresos	6,5	9,2	27,6	36,0
Costos de Ventas	(335,3)	(281,8)	(1.130,4)	(1.182,3)
Depreciación y amortización (2)	(46,0)	(52,6)	(203,9)	(201,4)
Margen Bruto	132,5	137,8	482,9	560,1
Gastos Administración	(32,4)	(33,4)	(107,0)	(117,2)
Costos Financieros	(17,1)	(18,0)	(82,2)	(76,9)
Ingresos Financieros	1,2	7,0	13,7	26,3
Diferencia de cambio	2,6	(1,1)	(4,4)	(2,2)
Otros	(0,7)	1,9	(64,4)	0,6
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	86,1	94,1	238,5	390,6
Impuestos a las ganancias	(17,8)	(26,0)	(70,2)	(110,0)
Resultado antes de interés minoritario	68,3	68,2	168,4	280,6
Interés minoritario	(1,3)	(1,3)	(3,8)	(2,5)
Resultado del ejercicio	67,0	66,9	164,5	278,1
Utilidad por acción (US\$)	0,25	0,25	0,63	1,06

(1) Incluye otros nutrientes vegetales de especialidad

Acerca de SQM

SQM es una compañía global listada en la Bolsa de Nueva York y la Bolsa de Santiago (NYSE: SQM; Bolsa de Valores de Santiago: SQM-B, SQM-A). SQM desarrolla y produce diversos productos para varias industrias esenciales para el progreso humano tales como la salud, la nutrición, las energías renovables y la tecnología a través de la innovación y el avance tecnológico. Nuestro objetivo es mantener nuestra posición de liderazgo mundial en los mercados de litio, nitrato de potasio, yodo y sales.

- Asegurando acceso a los mejores activos relacionados con nuestros negocios actuales, expandiendo nuestra presencia global
- Buscando activamente minerales atractivos, permitiéndonos oportunidades de diversificación para replicar y expandir nuestras capacidades actuales de minería
- Fortaleciendo nuestra excelencia operacional, logística y comercial, de punta a punta, buscando a la vez, ser líderes en costo; y
- Manteniendo una política financiera conservadora que nos permita enfrentar exitosamente los ciclos económicos que podrían afectar los mercados donde vendemos.

Somos una empresa construida y administrada por una cultura basada en excelencia, seguridad, sustentabilidad e integridad. Trabajamos todos los días para expandir esta cultura a través de fomentar la atracción, retención y desarrollo del talento, así como también un ambiente de trabajo inclusivo para asegurar conocimiento distintivo e innovación para mantener nuestro negocio. Nos esforzamos por operaciones seguras y sin accidentes promoviendo conductas que favorezcan la seguridad física y el bienestar psicológico de todos los que trabajan directa e indirectamente con la Compañía.

Nos posicionamos como líderes en sustentabilidad y nos comprometemos con un futuro sustentable donde trabajamos constantemente para administrar responsablemente los recursos naturales, proteger los derechos humanos, cuidar el medio ambiente, formar relaciones cercanas y de confianza con nuestras comunidades vecinas y crear valor. Dentro de estas comunidades, apoyamos proyectos y actividades con un enfoque en educación, desarrollo empresarial y protección del medio ambiente y patrimonio histórico. Creamos valor para nuestros clientes a través de modelos comerciales establecidos y de la producción y desarrollo de productos diferenciadores que responden a las necesidades específicas de la industria y del mercado, creando y proveyendo constantemente una mejora sustentable en la calidad de vida. Continuaremos creando valor para todos nuestros grupos de interés a través de la gestión responsable de los recursos naturales, los proyectos de expansión sostenibles y la mejora de nuestras operaciones existentes, con un enfoque en minimizar nuestros impactos ambientales mediante la reducción de nuestras huellas de carbono, energía y agua y trabajando juntos con nuestros accionistas, empleados, clientes, proveedores y comunidades.

Para obtener más información, comuníquese con:

Gerardo Illanes 56-2-24252022 / gerardo.illanes@sqm.com

Kelly O'Brien 56-2-24252074 / kelly.obrien@sqm.com

Irina Axenova 56-2-24252280 / irina.axenova@sqm.com

Para contactarse con Comunicaciones SQM, comuníquese con:

Maria Ignacia Lopez / ignacia.lopez@sqm.com

Pablo Pisani / pablo.pisani@sqm.com

Tamara Rebolledo / tamara.rebolledo@sqm.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 a los gastos de capital de la Compañía, fuentes de financiamiento, el Plan de Desarrollo Sustentable, 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, incluyendo nuestra capacidad para implementar con éxito el Plan de Desarrollo Sustentable. 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.