



PARA DISTRIBUCION INMEDIATA

SQM INFORMA RESULTADOS PARA EL PRIMER TRIMESTRE 2007

Destacados

- Aumento de utilidades por acción en 25,3%, desde US\$0,13 el primer trimestre de 2006, a US\$0,163 el primer trimestre de 2007.
- El resultado operacional para el primer trimestre de 2007 fue un 21,1% superior al del primer trimestre del año anterior.
- Durante los últimos 6 años las utilidades trimestrales han sido superiores a las de igual período del año anterior

Santiago, Chile, Abril 25, 2007.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM, SQMA; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó en el día de hoy **utilidades** para el primer trimestre de 2007, las cuales ascendieron a US\$43,0 millones (US\$0,163 por acción), monto superior en un 25,3% a los US\$34,3 millones (US\$0,13 por acción) registrados durante el mismo período del año anterior. El **resultado de explotación** alcanzó los US\$58,8 millones (25% de las ventas), siendo un 21,1% superior a los US\$48,6 millones (22% de las ventas) obtenidos en igual periodo de 2006. Los **ingresos consolidados** totalizaron US\$237,2 millones, superiores en aproximadamente 8,2% a los US\$219,1 millones registrados en igual período del año anterior.

Patricio Contesse, Gerente General de SQM, comentó "los buenos resultados logrados durante el primer trimestre confirman nuestras positivas proyecciones para el año 2007". Agregó, "el crecimiento de la demanda y la tendencia de precios de nuestras tres principales líneas de negocio, marcan un positivo escenario para el corto plazo".

SQM

Los Militares 4290 Piso 6,
Las Condes, Santiago, Chile
Tel: (56 2) 425 2485
Fax: (56 2) 425 2493
www.sqm.com



Análisis por áreas de negocio

1.- Nutrición Vegetal de Especialidad

Durante el primer trimestre de 2007 los ingresos llegaron a US\$102.1 millones, cifra inferior en 4,6% a los US\$107,0 millones registrados durante el primer trimestre de 2006.

Los volúmenes de venta en este trimestre fueron menores al compararlos con el primer trimestre de 2006, principalmente debido a retrasos en las ventas de nitrato sódico potásico al mercado brasileño. Los volúmenes de venta registrados durante el primer trimestre 2006 fueron aproximadamente 45 mil toneladas métricas y durante el primer trimestre del año 2007 no se registraron ventas. Sin embargo, esperamos que el volumen total de ventas al mercado brasileño durante el 2007 sea superior al registrado el 2006.

A pesar de los menores volúmenes de ventas totales durante este trimestre, la demanda de mercado continúa siendo fuerte y la compañía espera que esta tendencia continúe en el corto plazo. La compañía espera que los volúmenes de venta de nutrición vegetal de especialidad para el año 2007 sean mayores a los registrados el año 2006.

Los precios de venta fueron levemente superiores y los costos de producción fueron similares a los registrados a igual periodo del año pasado.

El **margen de explotación**⁽¹⁾ de nutrición vegetal de especialidad durante el primer trimestre de 2007 representó aproximadamente el 33% del margen de explotación consolidado de SQM.

2.- Yodo y Derivados

Los ingresos de yodo y derivados para el primer trimestre de 2007 alcanzaron los US\$51,9 millones, similares a los US\$52,0 millones registrados durante el primer trimestre de 2006.

Los volúmenes de venta de yodo durante el primer trimestre de 2007 fueron menores a los obtenidos durante el primer trimestre de 2006. SQM espera que los volúmenes para los restantes trimestres del año, sean similares a los registrados en el mismo periodo del año anterior.

Los precios de venta de yodo durante el primer trimestre de 2007 aumentaron en aproximadamente US\$2 por kilo comparado con los precios a igual período del año 2006 y fueron levemente mayores a los registrados el cuarto trimestre de 2006. Adicionalmente los costos de producción fueron levemente menores a los registrados el año pasado.

El margen de explotación de yodo y sus derivados para el primer trimestre de 2007 representó aproximadamente el 27% del margen de explotación consolidado de SQM.

3.- Litio y Derivados

Los ingresos de litio y derivados durante el primer trimestre de 2007 fueron US\$44,6 millones, 72,7% superior a los US\$25,8 millones registrados para igual periodo de 2006.

Los mayores ingresos en esta línea de negocios se explican por un importante aumento en volúmenes y precios de venta. La fuerte demanda observada durante los últimos años, combinada con las altas tasas de utilización de capacidad en la industria han generado una presión al alza en los

precios. Este escenario de oferta ajustada generó un continuo incremento en precios durante los últimos dos años.

El aumento en los volúmenes de venta durante el primer trimestre se explica principalmente por mayores ventas a Asia y Europa para las aplicaciones en las industrias de baterías y vidrios, respectivamente. SQM espera, sin embargo, que los volúmenes de venta sean similares a los registrados durante el 2006, debido a que actualmente la compañía se encuentra trabajando a plena capacidad. El fuerte crecimiento del mercado que se espera para el mediano plazo debiera ser capturado por nueva producción proveniente de China.

El margen de explotación de litio y derivados durante el primer trimestre de 2007 representó aproximadamente el 30% del margen de explotación consolidado de SQM.

4.- Químicos Industriales

Los ingresos de químicos industriales durante el primer trimestre de 2007 alcanzaron los US\$19,6 millones, 12,9% superiores a los US\$17,3 millones registrados para el primer trimestre de 2006.

El incremento en esta línea de negocios se explica tanto por mayores volúmenes de venta como por mayores precios.

El volumen de venta de nitratos industriales creció debido a una mayor demanda de nitrato de sodio para la industria de explosivos en Europa y América Latina.

Para el año 2007 esperamos un aumento tanto en precios como volúmenes comparado con el año 2006.

El margen de explotación de los químicos industriales durante el primer trimestre de 2007 representó aproximadamente el 6% del margen de explotación consolidado de SQM.

5.- Otros

Cloruro de Potasio

Los ingresos de cloruro de potasio obtenidos durante el primer trimestre de 2007 alcanzaron los US\$8,1 millones, superiores a los US\$4,1 millones alcanzados durante el mismo periodo de 2006.

Esperamos que los volúmenes de venta totales de cloruro de potasio, para el año 2007, sean significativamente superiores a los volúmenes del año 2006, afectando positivamente su contribución al margen.

Otros fertilizantes Commodity

Las ventas de fertilizantes commodity disminuyeron de US\$12,9 millones durante el primer trimestre de 2006 a US\$10,9 millones para igual periodo de 2007.

Las menores ventas de fertilizantes commodity se explican principalmente por la venta de nuestra subsidiaria mexicana Fertilizantes Olmeca durante el último trimestre del año pasado.

El margen de explotación de otros, durante el primer trimestre de 2007 representó aproximadamente el 4% del margen de explotación consolidado de SQM.

Gastos de Administración y Ventas

Los gastos de administración y ventas alcanzaron los US\$14,2 millones (6% de los ingresos) durante el primer trimestre de 2007, lo cual se compara con los US\$15,6 millones (7.1% de los ingresos) registrados durante igual periodo de 2006.

Resultado fuera de la explotación

Durante el primer trimestre de 2007, la compañía registró una pérdida no-operacional de US\$(4,7) millones, inferior a la pérdida de US\$(5,5) millones registrada en igual periodo del año anterior.

Los gastos financieros netos⁽²⁾ totalizaron US\$(2,8) millones durante el primer trimestre de 2007, menores a los US\$(3,7) millones del primer trimestre de 2006. Esta disminución en los gastos financieros es el reflejo de la disminución en la tasa de interés de la nueva deuda y del incremento en intereses capitalizados relacionados con nuestro plan de inversiones.

Otros no operacionales durante el primer trimestre 2007, alcanzaron los US\$(1,9) millones, similares a los registrados a igual periodo del año anterior.

Plan de Inversiones

Para el año 2007, la compañía ha presupuestado un plan de inversiones de aproximadamente US\$230 millones principalmente para:

- Completar el proyecto de María Elena
- Inversión en una nueva planta de producción de nitrato de potasio en Coya Sur
- Completar el proyecto de la planta de pilado y granulado de Coya Sur
- Renovación de equipo e infraestructura ferroviaria
- Inversión en la expansión de capacidad de carbonato de litio y en las operaciones en el Salar de Atacama.
- El desarrollo de nuevas áreas de explotación en Pedro de Valdivia y
- Varios proyectos diseñados para mantener la capacidad, incrementar rendimientos y reducir costos.

Notas:

(1) **Margen de explotación** corresponde a los ingresos consolidados menos los costos totales, incluyendo la depreciación y sin incluir los gastos de administración y ventas.

Un porcentaje importante de los costos de explotación de SQM son costos asociados a procesos productivos comunes (minería, molienda, lixiviación, etc.) los cuales se distribuyen entre los distintos productos finales. Para la estimación de los márgenes de explotación por áreas de negocio en ambos períodos, se utilizaron criterios similares de asignación de los costos comunes en las distintas áreas de negocio. Esta distribución del margen de explotación debe utilizarse sólo como una referencia general y aproximada de los márgenes por áreas de negocio.

(2) Los **gastos financieros netos** corresponden a los gastos financieros totales netos de los ingresos financieros y de los intereses capitalizados obtenidos durante el período.

SQM es un productor y comercializador integrado de nutrición vegetal de especialidad, yodo, litio y químicos industriales. Sus productos se basan en el desarrollo de recursos naturales de alta calidad que le permiten ser líder en costos, apoyado por una red comercial internacional especializada con ventas en más de 100 países. La estrategia de desarrollo de SQM apunta a mantener y profundizar el liderazgo mundial en sus tres negocios principales: Nutrición Vegetal de Especialidad, Yodo y Litio.

La estrategia de liderazgo se fundamenta en las ventajas competitivas de la Compañía y en el crecimiento sustentable de los distintos mercados donde participa. Las principales ventajas competitivas de SQM en sus distintos negocios son:

- Bajos costos de producción basados en amplios recursos naturales de alta calidad.
- Know-How y desarrollo tecnológico propio en sus diversos procesos productivos.
- Infraestructura logística y altos volúmenes de producción que permiten tener bajos costos de distribución.
- Alta participación de mercado en todos sus productos
- Red comercial internacional con oficinas propias en más de 20 países y ventas en más de 100 países.
- Sinergias comerciales debido a la producción de una completa gama de fertilizantes de especialidad.
- Continuo desarrollo de nuevos productos de acuerdo a las necesidades específicas de los distintos clientes.
- Conservadora y sólida posición financiera.

Información adicional contactar a: Patricio Vargas, 56-2-4252274/ 56-2-4252485/ patricio.vargas@sqm.com
Romina Soza, 56-2-4252074 / 56-2-4252485 / romina.soza@sqm.com

Las expresiones contenidas en este comunicado que tengan relación con las perspectivas o el futuro desempeño económico de la Compañía, ganancias anticipadas, ingresos, gastos u otros ítemes financieros, sinergias de costos anticipadas y crecimiento de productos o líneas de negocios, junto a cualquier otra declaración, que no sean hechos históricos, son estimaciones de la Compañía. Estas estimaciones reflejan el mejor juicio de SQM basado en información disponible al momento de la declaración e involucran una cantidad de riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían provocar que los resultados finales difieran significativamente de los expuestos en estas declaraciones.

Estado de Resultados

(en millones de US\$)	<i>Acumulado al 31 de Marzo</i>	
	2007	2006
Ingresos de Explotación	237,2	219,1
Nutrición Vegetal de Especialidad	102,1	107,0
<i>Nitrato de potasio y Mezclas de especialidad(1)</i>	88,8	94,8
<i>Ácido Bórico</i>	13,3	12,3
Químicos para la Industria	19,6	17,3
<i>Nitratos Industriales</i>	18,1	15,8
<i>Ácido Bórico</i>	1,4	1,5
Yodo y derivados	51,9	52,0
Litio y derivados	44,6	25,8
Otros Ingresos	19,0	16,9
<i>Cloruro de Potasio (KCl)</i>	8,1	4,1
<i>Otros</i>	10,9	12,9
Costos de Explotación	(141,4)	(133,9)
Depreciación	(22,7)	(21,0)
Margen de Explotación	73,0	64,2
Gastos Administración y Ventas	(14,2)	(15,6)
Resultado de Explotación	58,8	48,6
Resultado Fuera de Explotación	(4,7)	(5,5)
Ingresos Financieros	2,6	1,9
Gastos Financieros	(8,4)	(7,8)
Intereses Capitalizados (2)	3,0	2,2
Otros	(1,9)	(1,8)
Utilidad Antes de Impuesto	54,1	43,0
Impuesto a la Renta	(10,6)	(8,4)
Otros	(0,6)	(0,4)
Utilidad del Ejercicio	43,0	34,3
Utilidad por Acción (US\$ centavos)	16,3	13,0

(1) Incluye Mezclas de Especialidad, Nutrientes Vegetales de Especialidad Yara y Otros Nutrientes Vegetales de Especialidad

(2) Intereses capitalizados en el activo fijo

Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	Al 31 de Marzo	
	2007	2006
Activo Circulante	858,2	787,5
<i>Caja y depósitos a plazo (1)</i>	168,2	128,8
<i>Cuentas por cobrar (2)</i>	242,2	220,0
<i>Existencias</i>	384,0	376,2
<i>Otros</i>	63,8	62,5
Activo Fijo	932,5	867,2
Otros Activos	105,4	124,9
<i>Inversión EE.RR. (3)</i>	52,8	67,4
<i>Otros</i>	52,6	57,5
Total Activos	1.896,2	1.779,5
Total Pasivo Circulante	180,6	426,9
<i>Deuda Financiera Corto Plazo</i>	43,7	270,1
<i>Otros</i>	136,9	156,8
Total Pasivos Largo Plazo	548,3	264,4
<i>Deuda Financiera Largo Plazo</i>	479,7	202,1
<i>Otros</i>	68,6	62,3
Interés Minoritario	39,0	34,9
Total Patrimonio	1.128,3	1.053,2
Total Pasivos	1.896,2	1.779,5
Liquidez (4)	4,8	1,8
Deuda Neta/ Capitalización Total (5)	23,33%	23,99%

(1) Disponible + depósitos + valores negociables

(2) Deudores por ventas + docs. por cobrar + docs. y ctas. EERR

(3) Inversión EE.RR. neto de amortiz. mayor y menor valor

(4) Activos circulantes / Pasivos circulantes

(5) Deuda Neta Financiera/ (Deuda Neta Financiera + Patrimonio + Int. minoritario)