



## PARA DISTRIBUCION INMEDIATA

### SQM INFORMA RESULTADOS PARA EL PRIMER TRIMESTRE 2006

#### Destacados

Aumento de utilidades por acción en 38,5%, desde US\$0,094 el primer trimestre de 2005, a US\$0,13 el primer trimestre de 2006.

El resultado operacional para el primer trimestre de 2006 fue un 27,9% superior al del primer trimestre del año anterior.

Durante los últimos 5 años las utilidades trimestrales han sido superiores a las de igual período del año anterior

**Santiago, Chile, Abril 25, 2006.-** 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 2006, las cuales ascendieron a US\$34,3 millones (US\$0,13 por acción), monto superior en un 38,5% a los US\$24,8 millones (US\$0,094 por acción) registrados durante el mismo período del año anterior. El **resultado de explotación** alcanzó los US\$48,6 millones (22% de las ventas), siendo un 27,9% superior a los US\$38,0 millones (18% de las ventas) obtenidos en igual período de 2005. Los **ingresos consolidados** totalizaron US\$219,1 millones, superiores en aproximadamente 4,7% a los US\$209,3 millones registrados en igual período del año anterior.

“Durante la primera parte de este año, hemos dado un paso decisivo en el fortalecimiento de uno de nuestros negocios principales a través de la compra del negocio del yodo de DSM. También emitimos dos bonos, uno para el mercado chileno y otro para el mercado de Estados Unidos de América, ambos con condiciones muy favorables para la compañía”, comentó el Gerente General de SQM, Patricio Contesse. “Este trimestre se transformó en otro hito positivo para la compañía, completando 5 años consecutivos en los cuales el resultado de cada trimestre ha superado al respectivo trimestre del año anterior”.

#### **SQM**

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



## Análisis por áreas de negocio

### 1.- Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE)

Durante el primer trimestre de 2006 los ingresos llegaron a US\$105,7 millones, cifra inferior en 9,7% a los US\$117,1 millones registrados durante el primer trimestre de 2005.

Los volúmenes de venta trimestrales fueron menores al compararlos con el primer trimestre de 2005, pero el mercado se mantiene robusto, con una demanda firme y precios crecientes. Los principales factores que explican esta situación son:

- Menores volúmenes de venta de nitrato de sodio, principalmente hacia los mercados Europeos. Esto debido a las condiciones climáticas que han retrasado la temporada de la remolacha. Adicionalmente algunos embarques a el Lejano Oriente fueron pospuestos para el segundo trimestre.
- Menores volúmenes de venta de nitrato sódico potásico, principalmente en el mercado brasileño. Esperamos que la demanda brasileña de nitrato sódico potásico para el año sea levemente menor debido a una disminución de las hectáreas plantadas en los cultivos que usan este producto.
- Menores volúmenes de venta de nitrato de potasio al mercado Chino. Durante enero de 2005 se envió al mercado Chino un embarque correspondiente al cuarto trimestre de 2004 y durante el 2006 el primer embarque ha sido retrasado hasta el segundo trimestre. Estos dos efectos combinados explican la disminución observada al comparar el primer trimestre de 2005 con el primer trimestre de 2006.
- Menores volúmenes de venta de nitrato de potasio soluble, debido a un traslado en las ventas para el segundo y tercer trimestre.

A pesar de los menores volúmenes de ventas, los cuales son principalmente explicados por retraso de embarques, la demanda continúa siendo fuerte y la compañía espera que esta tendencia continúe en el corto plazo. Además, la compañía espera que incluso considerando los menores volúmenes de ventas para este primer trimestre, el volumen total de ventas de SQM para el año 2006 será similar al registrado el año 2005. Puesto que actualmente SQM se encuentra operando a máxima capacidad, el crecimiento de mercado esperado para el 2006 será principalmente absorbido por otros productores de nitrato de potasio.

Adicionalmente, los costos de operación fueron superiores este trimestre comparados con el primer trimestre de 2005 (ver explicación referente a los costos operacionales al final).

Finalmente, y compensando los efectos de volúmenes y costos, los precios han continuado con una tendencia al alza, alcanzando aumentos entre un 10 y 15% al compararlos con los del primer trimestre de 2005.

El **margen de explotación**<sup>(1)</sup> de NVE, durante el primer trimestre de 2006, fue ligeramente superior al observado a igual periodo del año 2005.

## 2.- Yodo y Derivados

Los ingresos de yodo y derivados para el primer trimestre de 2006 alcanzaron los US\$52,0 millones, 38% superior a los US\$37,7 millones registrados durante el primer trimestre de 2005.

Los mayores ingresos obtenidos en esta línea de negocio son explicados principalmente por mayores volúmenes de venta y mayores precios:

- Los mayores volúmenes de venta son el resultado del continuo crecimiento de la demanda, liderado este trimestre principalmente por aplicaciones de medios de contraste, biocidas y *polarizing film*, el cual es un importante componente de las pantallas de LCD.
- También se explican mayores volúmenes de venta por la adquisición del negocio del yodo de DSM en Chile y en el extranjero, según lo explicado más adelante.
- Respecto del precio, el fuerte crecimiento de la demanda y las altas tasas de utilización de la industria han continuado presionando los precios al alza, y el mercado espera que esta situación continúe hasta que la oferta sea capaz de asimilar la mayor demanda.

Los costos de operación también fueron superiores este trimestre comparados con el primer trimestre de 2005 (ver explicación referente a los “costos operacionales” al final), lo cual afectó parcialmente los resultados de mejores condiciones de mercado.

Durante Enero del 2006, SQM informó la adquisición de los negocios de yodo y derivados de yodo del grupo Holandés DSM. La transacción incluye las instalaciones productivas de yodo y derivados de yodo ubicadas en la primera región de Chile y las reservas mineras situadas en la primera y segunda región de Chile. Adicionalmente, SQM adquirió la distribución comercial de yodo y derivados de yodo de DSM en Europa. Esta adquisición proveerá a SQM de sinergias logísticas, comerciales y productivas, además de mostrar el compromiso que SQM tiene con el desarrollo y fortalecimiento de sus negocios principales y con la industria del yodo, como parte de su estrategia de ser un proveedor de yodo confiable de largo plazo.

El margen de explotación de yodo y su derivados para el primer trimestre de 2006 fue aproximadamente US\$4,0 millones superior al margen registrado durante igual periodo del año anterior.

## 3.- Litio y Derivados

Los ingresos de litio y derivados durante el primer trimestre de 2006 fueron US\$25,8 millones, 34,3% superior a los US\$19,2 millones registrados para igual periodo de 2005.

Los mayores ingresos en esta línea de negocios son principalmente explicados por las mejores condiciones de precio. La fuerte demanda observada durante los últimos años, combinada con las altas tasas de utilización de la industria han generado una presión al alza en los precios. SQM espera que esta tendencia continúe en el futuro.

Durante el primer trimestre de 2006 los volúmenes de ventas fueron levemente menores al compararlos con el primer trimestre de 2005, esto debido a menores ventas en Asia. Sin embargo,

SQM espera que esta situación se revierta obteniendo mayores volúmenes de venta para el resto del año. Los menores volúmenes de ventas fueron compensados por mayores precios en este primer trimestre.

Excluyendo el efecto de los menores volúmenes de ventas en Asia durante el primer trimestre de 2006, el uso en baterías fue la aplicación más importante para esta línea de negocios, seguida por grasas y fritas.

El margen de explotación de litio y derivados durante el primer trimestre de 2006 fue aproximadamente US\$6,0 millones superior al margen de explotación de igual periodo del año anterior.

#### **4.- Químicos Industriales**

Los ingresos de químicos industriales durante el primer trimestre de 2006 alcanzaron los US\$17,8 millones, 2,9% inferiores a los US\$18,4 millones registrados para el primer trimestre de 2005.

La disminución en los ingresos en esta línea de negocios se explica principalmente por una reducción en los volúmenes de ventas de nitratos industriales, debido a una menor demanda de nitrato de potasio en la industria de CRT (pantallas de TV) y una menor demanda de nitrato de sodio en Brasil. Lo anterior se explica por el fortalecimiento del Real contra el Dólar Norteamericano, afectando los volúmenes de exportación de las compañías manufactureras que utilizan nitrato de sodio (vidrios y fritas).

El margen de explotación de los químicos industriales durante el primer trimestre de 2006 fue similar al margen del primer trimestre del año anterior.

#### **5.- Otros**

##### Cloruro de Potasio

Los ingresos de cloruro de potasio obtenidos durante el primer trimestre de 2006 alcanzaron los US\$4,1 millones, similares a los US\$4,7 millones alcanzados durante el mismo periodo de 2005.

Los menores ingresos se explican principalmente por menores ventas a terceros y un incremento del consumo interno en la producción de nitrato de potasio.

Adicionalmente, la compañía ha sido consistente con su política respecto del cloruro de potasio, la cual seguirá siendo el privilegiar el consumo interno para la producción de nitrato de potasio.

##### Otros fertilizantes Commodity

Las ventas de fertilizantes commodity aumentaron de US\$12,2 millones durante el primer trimestre de 2005 a US\$13,7 millones para igual periodo de 2006.

## **Gastos de Administración y Ventas**

Los gastos de administración y ventas alcanzaron los US\$15,6 millones (7,1% de los ingresos) durante el primer trimestre de 2006, lo cual se compara con los US\$14,6 millones (7.0% de los ingresos) registrados durante igual periodo de 2005.

## **Costos de Producción**

Comparando con el primer trimestre de 2005, los costos de operación son mayores, lo cual se explica principalmente por factores como energía, materias primas y tipo de cambio:

- El continuo aumento del precio del petróleo genera que las operaciones de SQM que son intensivas en el uso de diesel y fue oil se vean afectadas por este aumento de costos.
- La continua tendencia al alza de las materias primas incrementan los costos de todas las líneas de negocio.
- El fortalecimiento del peso chileno ha incrementado el valor en dólares de nuestros costos en pesos chilenos.

Adicionalmente, SQM espera que los costos de producción del próximo trimestre se verán afectados negativamente por los cortes de gas desde Argentina que la compañía ha estado sufriendo durante Abril, los cuales se relacionan a problemas técnicos en Bolivia, los que a su vez afectan el flujo de gas a Argentina.

## **Resultado fuera de la explotación**

Durante el primer trimestre de 2006, la compañía registró una pérdida no-operacional de US\$5,5 millones, la cual es similar a la pérdida de US\$5,4 millones registrada en igual periodo del año anterior. La principal variación del resultado fuera de explotación fue la siguiente:

- Los gastos financieros netos<sup>(2)</sup> totalizaron US\$(3,7) millones durante el primer trimestre de 2006, superiores a los US\$(2,9) millones del primer trimestre de 2005. Este aumento en los gastos financieros refleja el incremento de la deuda financiera neta de la compañía según se explica a continuación.

Durante el primer trimestre 2006 el resultado de inversión en empresas relacionadas fue US\$0.6 millones. Superior a los US\$0.1 millones registrados a igual periodo del año anterior.

## **Refinanciamiento**

Durante enero de 2006, SQM colocó en el mercado chileno un bono a 21 años a una tasa final de 4,18% en UF (unidad monetaria ajustada según inflación chilena). Esta emisión entrega a la empresa recursos financieros por aproximadamente US\$ 100 millones, los que serán usados para refinanciar pasivos de la compañía y financiar su plan de inversiones de 2006. Adicionalmente esta deuda fue asegurada por medio de un instrumento de cobertura (“cross currency swap”) permitiendo a la Compañía fijar la tasa de interés a una tasa fija en dólares de 5,4% por un periodo de 21 años (promedio de vida de 10 años).

El 5 de abril de 2006, SQM colocó un bono en el mercado Norteamericano de US\$ 200 millones con una tasa de interés anual del 6,125%. El interés será pagado semestralmente y el capital será amortizado en un solo pago durante abril de 2016. Esta cantidad será utilizada por SQM para refinanciar deuda existente que vence en septiembre de 2006.

## Plan de Inversiones

Para el año 2006, la compañía ha presupuestado un plan de inversiones de aproximadamente US\$210 millones (sin incluir la compra de DSM) principalmente para:

- Completar el proyecto de María Elena
- Inversión inicial para la producción de nitrato de potasio en la planta de Nueva Victoria
- Completar el proyecto de la planta de pilado y granulado de Coya Sur
- Una nueva planta de secado para el nitrato de potasio soluble en Coya Sur
- El desarrollo de nuevas áreas de explotación en Pedro de Valdivia y
- Varios proyectos diseñados para mantener la capacidad, incrementar rendimientos, disminuir costos, y para el desarrollo de las plantas de mezcla de NPK soluble.

Adicionalmente, SQM compró el negocio de yodo de DSM en aproximadamente US\$72,0 millones en enero de 2006.

Para los años 2007 y 2008, la compañía estima que el plan de inversiones será aproximadamente US\$260 millones, los cuales pueden ser incrementados dependiendo de las condiciones de mercado (en aproximadamente US\$140 millones), que serán utilizados principalmente en:

- Incrementar la capacidad de producción de carbonato de litio en el Salar de Atacama
- Completar la planta de producción de nitrato de potasio en Nueva Victoria
- Mejorar el sistema de ferrocarril para el manejo de una mayor capacidad
- Reemplazar las instalaciones de yodo de María Elena para mejorar tecnología que permitirá disminuir los costos e incrementar rendimientos y
- Varios proyectos diseñados para mantener la capacidad, incrementar rendimientos, disminuir costos, y para el desarrollo de las plantas de mezcla de NPK solubles.

---

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, Químicos Industriales, Yodo y Litio. 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: Romina Soza, 56-2-4252074 / 56-2-4252485 / [romina.soza@sqm.com](mailto: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.

## Balance

(en millones de US\$)

	<b>Al 31 de Marzo</b>	
	<b>2006</b>	<b>2005</b>
<b>Activo Circulante</b>	<b>787,5</b>	<b>678,9</b>
<i>Caja y depósitos a plazo (1)</i>	128,8	158,8
<i>Cuentas por cobrar (2)</i>	220,0	192,0
<i>Existencias</i>	376,2	283,1
<i>Otros</i>	62,5	45,1
<b>Activo Fijo</b>	<b>867,2</b>	<b>700,0</b>
<b>Otros Activos</b>	<b>124,9</b>	<b>87,7</b>
<i>Inversión EE.RR. (3)</i>	67,4	33,1
<i>Otros</i>	57,5	54,5
<b>Total Activos</b>	<b>1.779,5</b>	<b>1.466,6</b>
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>427,9</b>	<b>113,9</b>
<i>Deuda Financiera Corto Plazo</i>	270,1	2,5
<i>Otros</i>	157,8	111,4
<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>263,4</b>	<b>348,7</b>
<i>Deuda Financiera Largo Plazo</i>	202,1	300,0
<i>Otros</i>	61,3	48,7
Interés Minoritario	34,9	33,3
Total Patrimonio	1.053,2	970,7
<b>Total Pasivos</b>	<b>1.779,5</b>	<b>1.466,6</b>
Liquidez (4)	1,8	6,0
Deuda Neta/ Capitalización Total (5)	23,99%	12,52%

(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)

## Estado de Resultados

(en millones de US\$)	<i>1er Trimestre</i>	
	2006	2005
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>219,1</b>	<b>209,3</b>
<b>Nutrición Vegetal de Especialidad</b>	<b>105,7</b>	<b>117,1</b>
<i>Nitrato de potasio y Mezclas de especialidad(1)</i>	93,4	104,9
<i>Sulfato de Potasio</i>	12,3	12,2
<b>Químicos para la Industria</b>	<b>17,8</b>	<b>18,4</b>
<i>Nitratos Industriales</i>	15,8	16,6
<i>Sulfato de Sodio</i>	0,6	1,0
<i>Acido Bórico</i>	1,5	0,8
<b>Yodo y derivados</b>	<b>52,0</b>	<b>37,7</b>
<b>Litio y derivados</b>	<b>25,8</b>	<b>19,2</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>17,8</b>	<b>17,0</b>
<i>Cloruro de Potasio (KCl)</i>	4,1	4,8
<i>Otros</i>	13,7	12,2
<b>Costos de Explotación</b>	<b>(133,9)</b>	<b>(140,3)</b>
<b>Depreciación</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(16,5)</b>
<b>Margen de Explotación</b>	<b>64,2</b>	<b>52,5</b>
<b>Gastos Administración y Ventas</b>	<b>(15,6)</b>	<b>(14,6)</b>
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>48,6</b>	<b>38,0</b>
<b>Resultado Fuera de Explotación</b>	<b>(5,5)</b>	<b>(5,4)</b>
Ingresos Financieros	1,9	1,2
Gastos Financieros	(5,6)	(4,2)
Otros	(1,8)	(2,4)
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	<b>43,0</b>	<b>32,6</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(7,2)</b>
Otros	(0,3)	(0,7)
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>34,3</b>	<b>24,8</b>
Utilidad por Acción (US\$ centavos)	13,0	9,4

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