



## PARA DISTRIBUCION INMEDIATA

### SQM INFORMA RESULTADOS PARA LOS PRIMEROS NUEVE MESES DEL 2005

#### Destacados

- Aumento de utilidades por acción en 25,1%, desde US\$0,098 para el tercer trimestre del 2004, a US\$0,122 para el tercer trimestre del 2005.
- Aumento de utilidades acumuladas por acción en 55,9%, desde US\$0,211 al 30 de Septiembre del 2004, a US\$0,329 al 30 de Septiembre del 2005.
- Con estos resultados hemos completado ya 18 trimestres en los que nuestras utilidades trimestrales han sido superiores al mismo período del año anterior

**Santiago, Chile, Octubre 25, 2005.-** 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 tercer trimestre del año 2005, las cuáles ascendieron a US\$32,2 millones (US\$0,122 por acción), monto superior en un 25,1% a los US\$25,7 millones registrados durante el mismo período del año anterior. El **resultado de explotación** del tercer trimestre alcanzó los US\$49,2 millones, 24,3% superior a los US\$39,6 millones obtenidos en igual periodo del 2004. Los **ingresos consolidados** totalizaron US\$244,9 millones, superiores en aproximadamente 11% a los US\$220,6 millones registrados en igual período del año anterior.

Patricio Contesse, Gerente General de SQM, señaló “Los mercados mantienen su tendencia positiva lo que nos permite ser optimistas respecto al próximo año. Los precios han continuado con su recuperación en los últimos meses y la demanda continúa creciendo tal como ha ocurrido en los últimos años”. Agregó, “El aumento de los resultados del tercer trimestre en un 25% respecto al tercer trimestre del año 2004 es una buena noticia, aún más si consideramos que los resultados del tercer trimestre del año anterior fueron un 94% superiores al tercer trimestre del año 2003”.

Las **utilidades** de SQM para los primeros nueve meses del 2005 fueron de US\$86,7 millones (US\$0,329 centavos por acción), un 55,9% superior a los US\$55,6 millones obtenidos en los primeros nueve meses del 2004. El **resultado de explotación** alcanzó los US\$138,1 millones (20,3% de las ventas), superior a los US\$93,2 millones (15,7% de las ventas) obtenidos durante los primeros nueve meses del año anterior. Los **ingresos consolidados** obtenidos durante los primeros nueve meses del 2005 totalizaron US\$681,1 millones, superiores en un 14,7% a los US\$593,7 millones obtenidos durante el mismo período 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 tercer trimestre del año 2005 los ingresos llegaron a US\$134,9 millones, cifra superior en 11,8% a los US\$120,7 millones registrados durante el tercer trimestre del año 2004.

Los ingresos por nutrición vegetal de especialidad registrados durante los primeros nueve meses del año 2005 alcanzaron los US\$371,4 millones, 15,6% superiores a los US\$321,2 millones del mismo período del año anterior.

El aumento de los ingresos durante los primeros nueve meses del 2005 se debió principalmente a:

- Los precios se han recuperado y esperamos que esta tendencia se mantenga. La demanda por nutrición vegetal de especialidad continúa fuerte. El aumento en el precio del cloruro de potasio, materia prima para la producción de todas las formas de nutrientes potásicos y las condiciones ajustadas por el lado de la producción, son los factores más relevantes en la sustentación de los aumentos de precios en la mayoría de nuestros mercados y contribuye a fortalecer los precios actuales hacia el futuro.
- Volúmenes de venta han sido levemente menores debido a una capacidad de producción restringida y por esta razón SQM ha privilegiado mercados de mayores retornos. La compañía espera aumentar su capacidad de producción de nitratos entre un 20% y un 30% para el segundo semestre del año 2007.
- Ocurrió un cambio en las ventas de fertilizantes de campo a fertilizantes solubles debido a la decisión de SQM de obtener mejores márgenes. El aumento en los fertilizantes solubles principalmente fueron en Europa, Norteamérica y México.

Los resultados de la filial de SQM responsable de la comercialización de NVE y fertilizantes commodities en Chile (SQMC), fueron severamente afectados por los bajos volúmenes de ventas y menores márgenes que se registraron en los últimos meses. Principalmente durante el tercer trimestre, las continuas lluvias que afectaron la temporada de fertilizantes fueron la principal causa de las menores ventas. Adicionalmente los mayores inventarios de fertilizantes commodities en Chile, al comienzo del tercer trimestre, presionó adicionalmente a la baja los márgenes de comercialización. Los resultados de SQMC durante el tercer trimestre del año 2005 fueron negativos por US\$(0,6) millones que se comparan con una utilidad de US\$5,6 millones durante el tercer trimestre del año anterior.

El **margen de explotación**<sup>(2)</sup> de nutrición vegetal de especialidad, durante los primeros nueve meses del 2005, fue aproximadamente US\$25,5 millones superior al margen del mismo período del año anterior.

## 2.- Químicos Industriales

Los ingresos por químicos industriales durante el tercer trimestre del 2005 alcanzaron los US\$18,4 millones, similares a los US\$18,2 millones registrados para el tercer trimestre del 2005.

Durante los primeros nueve meses del 2005 los ingresos fueron US\$55,5 millones, superiores a los US\$53,4 millones del mismo periodo del año anterior.

Este leve aumento en los ingresos es principalmente explicado por un continuo mejoramiento de precio para la mayoría de nuestros productos industriales.

Durante este periodo hemos experimentado una disminución de nuestros volúmenes de ventas, debido a la decisión de la Compañía de privilegiar mercados con mayores retornos.

El **margen de explotación** de los químicos industriales durante los primeros nueve meses del 2005 fue aproximadamente US\$3,5 millones, superior al margen del mismo periodo del año anterior.

## 3.- Yodo y Derivados

Los ingresos por yodo y derivados para el tercer trimestre del año 2005 totalizaron US\$37,5 millones, superiores a los US\$27,0 millones del mismo periodo del año anterior.

Durante los primeros nueve meses del 2005 los ingresos obtenidos alcanzaron los US\$112,1 millones, 37,6% mayores a los US\$81,5 millones obtenidos en los nueve primeros meses del año 2004.

Los mayores ingresos obtenidos durante este período reflejan una demanda saludable, la cuál se estima está creciendo a tasas aproximadas del 6.5% este año. Los principales motores del crecimiento continúan siendo LCD, medios de contraste y biocidas.

Los volúmenes de ventas para los primeros nueve meses del 2005 crecieron cerca de un 10%, este aumento de la demanda unido a altas tasas de ocupación de la industria han generado una presión al alza en los precios, los cuales para los primeros nueve meses de este año crecieron en un promedio cercano a los US\$4.0 por kilo, comparados con el mismo período del año anterior.

El **margen de explotación** de yodo y sus derivados para los primeros nueve meses del 2005 fue aproximadamente US\$15,5 millones, superior al margen registrado durante el mismo periodo del año anterior.

## 4.- Litio y Derivados

Los ingresos por litio y derivados durante el tercer trimestre del 2005 fueron US\$19,6 millones, superiores a los US\$16,9 millones registrados para el mismo periodo del 2004.

Durante los primeros nueve meses del año 2005 los ingresos alcanzaron los US\$60,8 millones, 34,8% superiores a los US\$45,1 millones registrados los primeros nueve meses del año 2004.

Los mayores ingresos en esta línea de negocios, son principalmente explicados por las mejores condiciones de precio imperantes en el mercado y similares volúmenes de ventas.

El mercado de litio y sus derivados, muestran una ajustada capacidad productiva mundial, esta situación continuará influenciando los precios y esperamos que esta presión al alza se mantenga durante este año. A este respecto la decisión de la Compañía ha sido privilegiar mercados con mayores retornos como Europa.

Los motores del crecimiento de la demanda de litio y derivados continúan siendo las baterías, grasas y fritas. Esperamos que la demanda crezca aproximadamente entre un 5% y 6% durante el año 2005.

El **margen de explotación** de litio y derivados durante los primeros nueve meses del año 2005 fue aproximadamente US\$7,5 millones, superior al margen de explotación del mismo periodo del año anterior.

## 5.- Otros

### Cloruro de Potasio

Los ingresos por cloruro de potasio obtenidos durante el tercer trimestre del año 2005 alcanzaron los US\$8,4 millones, menores a los US\$12,7 millones alcanzados durante el mismo período del año 2004.

Durante los primeros nueve meses del año 2005 los ingresos totalizaron US\$24,0 millones, 19,1% menores a los US\$29,6 millones registrados en los primeros nueve meses del año 2004.

Los menores ingresos son principalmente explicados por inferiores volúmenes de ventas en Chile y ventas a PCS Yumbes durante el 2004. La adquisición de PCS Yumbes a fines del 2004 genera una disminución en la venta a terceras partes de cloruro de potasio, y un incremento del consumo interno en la producción de nitrato de potasio.

Adicionalmente, la política de SQM respecto del cloruro de potasio, seguirá siendo el privilegiar el consumo interno para la producción de nitrato de potasio.

### Otros fertilizantes Commodity

Las ventas de fertilizantes commodity disminuyeron de US\$62,9 millones en los primeros nueve meses del año 2004 a US\$57,2 millones en los primeros nueve meses del año 2005, esto debido principalmente las menores ventas en Chile, que ya ha sido explicado en el análisis de Nutrición Vegetal de Especialidad.

## **Gastos de Administración y Ventas**

Los gastos de administración y ventas alcanzaron los US\$46,4 millones (6,8% de los ingresos) durante los primeros nueve meses del 2005, lo cual se compara con los US\$38,7 millones (6,5% de los ingresos) registrados durante el mismo período del año 2004.

El **resultado fuera de explotación** para los primeros nueve meses del año 2005 reflejó una pérdida de US\$24 millones que se compara con una pérdida de US\$13,9 millones para el mismo período del año anterior. Las principales variaciones del resultado fuera de explotación fueron las siguientes:

- El 18 de Agosto del 2004 la Compañía vendió el 14,05% de participación que tenía en Empresas Melón en un remate público llevado a cabo en la Bolsa de Santiago. La operación reportó utilidades antes de impuestos de aproximadamente US\$8 millones.
- Una disminución de los gastos financieros netos<sup>(3)</sup> desde US\$(13,0) millones en los primeros nueve meses del 2004 a US\$(11,9) millones en los primeros nueve meses del 2005.
- Durante los primeros nueve meses del año 2004, la compañía registró pérdidas por tipo de cambio del orden de US\$2,5 millones, mientras que durante los primeros nueve meses del año 2005, la compañía registró pérdidas por tipo de cambio del orden de US\$5,5 millones, esto se debe al tipo de cambio del peso Chileno y al tipo de cambio del Euro.

## **Perspectivas para el año 2005**

Considerando las mejores condiciones de mercado para la mayoría de los productos de la empresa, creemos que el cuarto trimestre del 2005 será positivo para la Compañía, obteniendo mejores utilidades y resultado operacional comparado con el mismo período del año 2004, continuando con la tendencia positiva observada hasta ahora.

---

Notas:

(1) **Yara International ASA**, empresa noruega, participa indirectamente en Sociedad de Inversiones Pampa Calichera, la cual es dueña del 37,5% de las acciones Serie A de SQM. Yara eligió durante la última junta de accionistas a un miembro del Directorio de SQM

(2) **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.

(3) 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.
- Sinergías 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: Carolina Pavez, 56-2-4252274 / 56-2-4252485 / [carolina.pavez@sqm.com](mailto:carolina.pavez@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\$)

Al 30 de Septiembre  
2005      2004

<b>Activo Circulante</b>	<b>662,7</b>	<b>609,0</b>
<i>Caja y depósitos a plazo (1)</i>	74,5	114,8
<i>Cuentas por cobrar (2)</i>	220,9	196,2
<i>Existencias</i>	313,0	259,5
<i>Otros</i>	54,3	38,4
<b>Activo Fijo</b>	<b>765,7</b>	<b>671,2</b>
<b>Otros Activos</b>	<b>93,5</b>	<b>78,3</b>
<i>Inversión EE.RR. (3)</i>	37,7	20,0
<i>Otros</i>	55,9	58,2
<b>Total Activos</b>	<b>1.521,9</b>	<b>1.358,5</b>
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>344,8</b>	<b>155,2</b>
<i>Deuda Financiera Corto Plazo</i>	200,9	52,8
<i>Otros</i>	143,9	102,4
<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>152,0</b>	<b>246,2</b>
<i>Deuda Financiera Largo Plazo</i>	100,0	200,0
<i>Otros</i>	52,0	46,2
Interés Minoritario	34,4	30,8
Total Patrimonio	990,7	926,3
<b>Total Pasivos</b>	<b>1.521,9</b>	<b>1.358,5</b>
Liquidez (4)	1,9	3,9
Deuda Neta/ Capitalización Total (5)	18,09%	12,60%

(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>3er Trimestre</i>		<i>Acumulado al 30 de Septiembre.</i>	
	2005	2004	2005	2004
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>244,9</b>	<b>220,6</b>	<b>681,1</b>	<b>593,7</b>
<b>Nutrición Vegetal de Especialidad</b>	<b>134,9</b>	<b>120,7</b>	<b>371,4</b>	<b>321,2</b>
<i>Nitrato de potasio y Mezclas de especialidad(1)</i>	119,1	106,4	329,6	289,7
<i>Sulfato de Potasio</i>	15,8	14,3	41,8	31,5
<b>Químicos para la Industria</b>	<b>18,4</b>	<b>18,2</b>	<b>55,5</b>	<b>53,4</b>
<i>Nitratos Industriales</i>	16,9	17,0	50,2	47,8
<i>Sulfato de Sodio</i>	0,6	0,7	2,8	3,3
<i>Acido Bórico</i>	0,9	0,4	2,5	2,3
<b>Yodo y derivados</b>	<b>37,5</b>	<b>27,0</b>	<b>112,1</b>	<b>81,5</b>
<b>Litio y derivados</b>	<b>19,6</b>	<b>16,9</b>	<b>60,8</b>	<b>45,1</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>34,5</b>	<b>37,8</b>	<b>81,2</b>	<b>92,5</b>
<i>Cloruro de Potasio (KCl)</i>	8,4	12,6	24,0	29,6
<i>Otros</i>	26,1	25,2	57,2	62,9
<b>Costos de Explotación</b>	<b>(162,3)</b>	<b>(153,2)</b>	<b>(446,3)</b>	<b>(416,3)</b>
<b>Depreciación</b>	<b>(17,3)</b>	<b>(15,9)</b>	<b>(50,3)</b>	<b>(45,5)</b>
<b>Margen de Explotación</b>	<b>65,3</b>	<b>51,6</b>	<b>184,6</b>	<b>131,9</b>
<b>Gastos Administración y Ventas</b>	<b>(16,1)</b>	<b>(12,0)</b>	<b>(46,4)</b>	<b>(38,7)</b>
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>49,2</b>	<b>39,6</b>	<b>138,1</b>	<b>93,2</b>
<b>Resultado Fuera de Explotación</b>	<b>(7,2)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(24,0)</b>	<b>(13,9)</b>
Ingresos Financieros	1,3	1,0	4,2	2,6
Gastos Financieros	(5,7)	(4,9)	(16,1)	(15,6)
Intereses Capitalizados (2)	1,5	0,4	3,4	1,2
Otros	(4,3)	0,3	(15,5)	(2,2)
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	<b>42,1</b>	<b>36,4</b>	<b>114,2</b>	<b>79,3</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(9,9)</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(26,6)</b>	<b>(19,8)</b>
Otros	0,1	(2,2)	(0,9)	(3,9)
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>32,2</b>	<b>25,7</b>	<b>86,7</b>	<b>55,6</b>
Utilidad por Acción (US\$ centavos)	12,2	9,8	32,9	21,1

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

(2) Intereses capitalizados en el activo fijo

