



## Para distribución inmediata SQM REPORTA RESULTADOS PARA EL PRIMER TRIMESTRE DE 2008

### Destacados

- SQM reportó una utilidad neta de US\$64,8 millones, aumentando un 50,8% con respecto al primer trimestre de 2007.
- La utilidad por acción alcanzó US\$0,25 en el trimestre, lo que se compara con US\$0,16 por acción en el primer trimestre de 2007.
- Los precios de los nutrientes vegetales de especialidad de SQM aumentaron significativamente con respecto al primer trimestre de 2007, reflejando fuertes aumentos en los precios globales de potasio.

**Santiago, Chile, 29 de abril, 2008.-** Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó en el día de hoy **utilidades** para el primer trimestre de 2008, las cuales alcanzaron los US\$64,8 millones (US\$0,25 por acción), superior en 50,8% a los US\$43,0 millones (US\$0,16 por acción) registrados durante el mismo período del año anterior. El **resultado operacional** para el trimestre ascendió a los US\$86,2 millones (26,4% de las ventas), lo que representa un aumento de 46,6% con respecto a los US\$58,8 millones (24,8% de las ventas) alcanzados durante el primer trimestre de 2007. **Los ingresos** para el período totalizaron US\$326,3 millones, superior en 37,6% a los US\$237,1 millones reportados para los primeros tres meses de 2007.

“El significativo aumento en los ingresos y utilidades que hemos reportado para el primer trimestre ha sido impulsado por las favorables condiciones de precios en los mercados globales de los fertilizantes,” señaló Patricio Contesse, Gerente General de SQM. Agregó, “Si la tendencia en los precios que hemos observado hasta la fecha se mantiene a lo largo del año, nuestros negocios de Nutrición Vegetal de Especialidad y cloruro de potasio van a aumentar sustancialmente su contribución al margen de explotación de la Compañía.”

El Señor Contesse comentó además que, “El positivo escenario de precios que está experimentando el negocio de los fertilizantes ha compensado con creces las presiones que enfrentamos por el lado de los costos. De éstos, la energía, las materias primas y la apreciación del peso chileno son los que han tenido un mayor impacto en nuestros resultados.”

### **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 segmento**

### Nutrición Vegetal de Especialidad

Los ingresos del negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad durante el primer trimestre de 2008 totalizaron US\$170,5 millones, superior en 66,0% a los US\$102,8 millones registrados durante el mismo período de 2007.

Durante el primer trimestre, a nivel mundial, los precios de fertilizantes en base a potasio experimentaron aumentos significativos. Dado que SQM produce cloruro de potasio para vender a terceros o para ser utilizado como insumo en la producción de nutrientes vegetales de especialidad en base a potasio – tales como nitrato de potasio, nitrato sódico potásico y otras mezclas – los aumentos de precios que se están observando en todo el mundo están teniendo un impacto positivo en los ingresos y márgenes de la Compañía. En esta línea de negocio SQM se beneficia además de las ventas de sulfato de potasio, cuyos precios han crecido en línea con los precios de cloruro de potasio.

Los volúmenes de venta de nutrientes vegetales de especialidad aumentaron durante el primer trimestre de 2008 con respecto al primer trimestre de 2007. El aumento fue parcialmente explicado por mayores ventas de nitrato de potasio y nitrato sódico potásico a Brasil, las cuales se adelantaron con respecto al año 2007, año en que se realizaron durante el segundo y tercer trimestre. En el primer trimestre de 2008 también registramos mayores ventas de nitrato de potasio a España y México. Hubo un efecto adicional que afecta la comparación en los volúmenes, pues hubo embarques que se retrasaron en el cuarto trimestre de 2007. Sin embargo, gran parte del aumento en los ingresos fue el resultado de condiciones de precios altamente favorables, condiciones que esperamos se mantengan durante el 2008 si consideramos el hecho que el aumento de precios durante los primeros tres meses del presente año fue más pronunciado que el alza observada durante la segunda mitad de 2007. Creemos que los volúmenes de venta para todo el año podrían ser menores que los volúmenes registrados en el 2007, principalmente debido a restricciones en la capacidad productiva, pero la tendencia de los precios debería más que compensar esta disminución en volúmenes.

El efecto de los mayores precios se ha visto intensificado por condiciones ajustadas en la oferta a nivel global. Como resultado, SQM ha logrado potenciar su estrategia de privilegiar aquellos mercados que generan mayores retornos para nuestros nutrientes vegetales de especialidad.

Siguiendo la tendencia del año pasado, los costos de producción mantuvieron su trayectoria al alza durante los primeros tres meses de 2008.

El **margen de explotación** <sup>(1)</sup> del negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad durante el primer trimestre de 2008 representó aproximadamente un 46% del margen de explotación consolidado de SQM.

### Yodo y Derivados

La Compañía reportó ingresos por ventas de yodo y derivados de US\$60,1 millones para el primer trimestre de 2008, un aumento de 15,8% con respecto a los US\$51,9 millones alcanzados durante el primer trimestre de 2007.

El aumento en los ingresos trimestrales fue explicado principalmente por mayores volúmenes de venta de yodo con respecto al primer trimestre de 2007. El crecimiento en volúmenes durante el período se debió en gran parte a mayores ventas en Europa y Norte América, producto de la mayor demanda por yodo para ser utilizado en derivados de yodo. Adicionalmente registramos mayores ventas al mercado chino durante el trimestre. Para el año 2008, esperamos que los volúmenes de ventas sean mayores a los que reportamos para el año 2007.

Los precios se mantuvieron relativamente estables durante el trimestre, creciendo levemente en comparación con el mismo período de 2007.

Siguiendo la tendencia del año pasado, los costos de producción mantuvieron su trayectoria al alza durante los primeros tres meses de 2008.

El **margen de explotación** del negocio de Yodo y Derivados durante el primer trimestre de 2008 representó aproximadamente un 16% del margen de explotación consolidado de SQM.

### Litio y Derivados

Los ingresos del segmento Litio y Derivados totalizaron US\$40,1 millones para el primer trimestre de 2008, inferior en 10,1% a los US\$44,6 millones registrados para el primer trimestre de 2007.

La disminución en los ingresos trimestrales fue principalmente producto de menores volúmenes de venta, reflejando la mayor capacidad de producción de los productores chinos. Mantenemos nuestras perspectivas originales para el año 2008, esperando que los volúmenes de venta sean inferiores que en el 2007.

En promedio los precios de litio fueron mayores durante los primeros tres meses de 2008 que en el mismo período del año anterior, aunque los precios han caído levemente con respecto al último trimestre de 2007. Durante el año 2007, las ajustadas condiciones de oferta llevaron los precios al alza. Ahora que nuevos productores han entrado en este mercado, existe una relación más equilibrada entre demanda y oferta.

Aunque la creciente oferta mundial de litio puede seguir teniendo un efecto en nuestros volúmenes de venta en el corto y mediano plazo, la demanda a futuro se ve promisorio. En el corto plazo, las baterías recargables continúan experimentando crecimiento de dos dígitos, lo cual principalmente beneficia a los productores de litio tradicionales, incluyendo SQM, ya que los clientes exigen una calidad que no todos los productores de la industria pueden entregar. En el mediano plazo, esperamos que la demanda en este mercado crezca aún más, pues varias de las grandes compañías automotrices han hecho anuncios formales indicando sus planes de producir autos híbridos con baterías recargables de ion-litio.

Siguiendo la tendencia del año pasado, los costos de producción mantuvieron su trayectoria al alza durante los primeros tres meses de 2008.

El **margen de explotación** del negocio de Litio y Derivados durante el primer trimestre de 2008 representó aproximadamente un 22% del margen de explotación consolidado de SQM.

### Químicos Industriales

Durante el primer trimestre de 2008, los ingresos por ventas de químicos industriales alcanzaron los US\$24,0 millones, superior en un 22,9% a los US\$19,6 millones reportados para el mismo período del año anterior.

El aumento en los ingresos trimestrales fue principalmente impulsado por los precios de estos productos. Los volúmenes de venta solo crecieron marginalmente con respecto al primer trimestre de 2007, mientras que los precios promedio para este segmento aumentaron significativamente. Existe un vínculo entre los aumentos de precio en este segmento y los del segmento Nutrición Vegetal de Especialidad, pues la única diferencia entre los nitratos industriales y los nitratos agrícolas es el grado de pureza. En el futuro esperaríamos que esta tendencia continúe, con los precios de los nitratos industriales siguiendo la evolución de los nitratos agrícolas.

Durante este período registramos mayores volúmenes de venta de nitrato de sodio industrial en España, donde este producto se utiliza como un medio de almacenamiento de calor en un proyecto de energía solar. Este efecto fue parcialmente compensado por menores ventas en otros mercados, ya que las condiciones de oferta están relativamente ajustadas, lo que nos permite la flexibilidad de vender nuestros productos en mercados que generen mayores retornos. Los volúmenes de venta de nitrato de potasio industrial se mantuvieron relativamente estables con respecto al primer trimestre de 2007.

Siguiendo la tendencia del año pasado, los costos de producción mantuvieron su trayectoria al alza durante los primeros tres meses de 2008.

El **margen de explotación** del negocio de Químicos Industriales durante el primer trimestre de 2008 representó aproximadamente un 4% del margen de explotación consolidado de SQM.

#### Otros Productos

##### *Cloruro de Potasio*

Los ingresos por ventas de cloruro de potasio totalizaron US\$15,5 millones para el primer trimestre de 2008, representando un aumento de un 90,8% con respecto al primer trimestre del año anterior, cuando los ingresos alcanzaron US\$8,1 millones.

Los precios del cloruro de potasio que vendimos a terceros aumentaron significativamente con respecto a los primeros tres meses de 2007, reflejando la tendencia global en precios de potasio. Los volúmenes de venta se mantuvieron relativamente estables durante el trimestre, pero creemos que los volúmenes de venta totales del año 2008 serán mayores a los que registramos para el año 2007.

##### *Otros Fertilizantes Commodity*

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes commodity ascendieron a US\$16,0 millones para el primer trimestre de 2008, desde US\$10,3 millones para el mismo período del año anterior. El crecimiento en los ingresos reflejó los mayores precios de fertilizantes, ya que los volúmenes de venta de otros fertilizantes commodity disminuyeron con respecto al año anterior.

El **margen de explotación** del segmento Otros Productos durante el primer trimestre de 2008 representó aproximadamente un 12% del margen de explotación consolidado de SQM.

#### **Gastos de Administración y Ventas**

Los gastos de administración y ventas fueron de US\$18,0 millones (5,5% de los ingresos) durante el primer trimestre de 2008, lo cual se compara con los US\$14,2 millones (6,0% de los ingresos) registrados durante el primer trimestre de 2007.

## Resultado Fuera de Explotación

Durante el primer trimestre de 2008 la Compañía registró una pérdida fuera de explotación de US\$3,6 millones, la cual es inferior a la pérdida de US\$4,7 millones registrada para el primer trimestre de 2007.

Los **gastos financieros netos** <sup>(2)</sup> totalizaron US\$(2,5) millones durante el primer trimestre de 2008, similares a los US\$(2,8) millones registrados para el mismo período de 2007.

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 menos los ingresos financieros.

---

SQM es un productor y comercializador integrado de nutrientes vegetales de especialidad, 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 derivadas de la producción de una gran variedad de productos a partir de dos recursos naturales únicos
- Continuo desarrollo de nuevos productos de acuerdo a las necesidades específicas de los distintos clientes.
- Conservadora y sólida posición financiera.

Información adicional: Patricio Vargas, 56-2-4252274 / [patricio.vargas@sqm.com](mailto:patricio.vargas@sqm.com)  
Carolyn McKenzie, 56-2-4252074 / [carolyn.mckenzie@sqm.com](mailto:carolyn.mckenzie@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 ítems 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

<i>(en millones de US\$)</i>	<b>1er Trimestre</b>	
	<b>2008</b>	<b>2007</b>
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>326,3</b>	<b>237,1</b>
<b>Nutrición Vegetal de Especialidad</b>	<b>170,5</b>	<b>102,8</b>
<i>Nitrato de Potasio y Mezclas de Especialidad<sup>(1)</sup></i>	<i>151,8</i>	<i>89,5</i>
<i>Sulfato de Potasio</i>	<i>18,8</i>	<i>13,3</i>
<b>Químicos Industriales</b>	<b>24,0</b>	<b>19,6</b>
<i>Nitratos Industriales</i>	<i>23,2</i>	<i>18,1</i>
<i>Ácido Bórico</i>	<i>0,8</i>	<i>1,4</i>
<b>Yodo y Derivados</b>	<b>60,1</b>	<b>51,9</b>
<b>Litio y Derivados</b>	<b>40,1</b>	<b>44,6</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>31,5</b>	<b>18,4</b>
<i>Cloruro de Potasio</i>	<i>15,5</i>	<i>8,1</i>
<i>Otros</i>	<i>16,0</i>	<i>10,3</i>
<b>Costos de Explotación</b>	<b>(196,9)</b>	<b>(141,4)</b>
<b>Depreciación</b>	<b>(25,2)</b>	<b>(22,7)</b>
<b>Margen de Explotación</b>	<b>104,2</b>	<b>73,0</b>
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	<b>(18,0)</b>	<b>(14,2)</b>
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>86,2</b>	<b>58,8</b>
<b>Resultado Fuera de Explotación</b>	<b>(3,6)</b>	<b>(4,7)</b>
Ingresos Financieros	3,0	2,6
Gastos Financieros	(5,5)	(5,4)
Otros	(1,1)	(1,9)
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	<b>82,6</b>	<b>54,1</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(13,3)</b>	<b>(10,6)</b>
Otros	(4,6)	(0,6)
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>64,8</b>	<b>43,0</b>
Utilidad por Acción (US\$)	0,25	0,16

(1) Incluye mezclas de especialidad, nutrientes vegetales de especialidad Yara y otros nutrientes vegetales de especialidad.

## Balance

(en millones de US\$)	Al 31 de marzo	
	2008	2007
<b>Activo Circulante</b>	<b>1.058,6</b>	<b>858,2</b>
<i>Caja y Depósitos a Plazo <sup>(1)</sup></i>	166,4	168,2
<i>Cuentas por Cobrar <sup>(2)</sup></i>	348,2	242,2
<i>Existencias</i>	442,2	384,0
<i>Otros</i>	101,8	63,8
<b>Activo Fijo</b>	<b>1.006,5</b>	<b>932,6</b>
<b>Otros Activos</b>	<b>99,9</b>	<b>105,4</b>
<i>Inversión EE.RR. <sup>(3)</sup></i>	58,4	52,8
<i>Otros</i>	41,5	52,6
<b>Total Activos</b>	<b>2.165,0</b>	<b>1.896,2</b>
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>280,6</b>	<b>180,6</b>
<i>Deuda Financiera Corto Plazo</i>	16,4	43,7
<i>Otros</i>	264,2	136,9
<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>585,4</b>	<b>548,3</b>
<i>Deuda Financiera Largo Plazo</i>	502,3	479,7
<i>Otros</i>	83,1	68,6
Interés Minoritario	51,0	39,0
Total Patrimonio	1,248,0	1,128,3
<b>Total Pasivos</b>	<b>2.165,0</b>	<b>1.896,2</b>
Liquidez <sup>(4)</sup>	3,8	4,8
Deuda Neta/ Capitalización Total <sup>(5)</sup>	21,3%	23,3%

(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)