



## Para distribución inmediata SQM REPORTA RESULTADOS PARA EL AÑO 2007

### Destacados

- Por séptimo año consecutivo, SQM reportó crecimiento en sus ingresos y utilidades, con ingresos para el 2007 alcanzando US\$1.187,5 millones y una utilidad neta del ejercicio equivalente a US\$180,0 millones.
- La utilidad por acción para el año fue US\$0,68, aumentando un 27,4% con respecto al año 2006.
- El resultado de explotación anual creció un 18,0% en el 2007, cerrando en US\$259,5 millones, y alcanzó US\$60,1 millones durante el trimestre.

**Santiago, Chile, 26 de febrero de 2008.-** 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 año 2007, las cuales alcanzaron US\$180,0 millones (US\$0,68 por acción), 27,4% superiores a los US\$141,3 millones (US\$0,54 por acción) registrados durante el año 2006. El **resultado de explotación** del ejercicio ascendió a US\$259,5 millones (21,9% de los ingresos), aumentando en un 18,0% con respecto a los US\$219,9 millones (21,1% de los ingresos) alcanzados en el año 2006. Los **ingresos** totales de 2007 crecieron en un 13,9% en el año, alcanzando US\$1.187,5 millones, en comparación con los US\$1.042,9 millones que se reportaron para el 2006.

Además, la Compañía informó que las **utilidades** del cuarto trimestre de 2007 aumentaron un 50,4% con respecto al mismo período del año anterior, reportando una cifra de US\$44,6 millones (US\$0,17 por acción), la que se compara con los US\$29,7 millones (US\$0,11 por acción) reportados en 2006. El **resultado de explotación** del trimestre alcanzó US\$60,1 millones, 21,7% superior a los US\$49,4 millones registrados para el cuarto trimestre del 2006. Los **ingresos** trimestrales ascendieron a los US\$306,2 millones, un aumento de aproximadamente 14,7% con respecto a los US\$267,0 millones reportados para el cuarto trimestre del 2006.

“Los resultados de SQM han tenido un nuevo año de crecimiento, lo cual nos llena de satisfacción por un lado, y nos plantea un serio desafío por otro. En los últimos cinco años, los ingresos de SQM se han duplicado, y la utilidad neta ha crecido en más de cuatro veces, y más importante aún es el hecho de que continuamos observando crecimiento en la demanda mundial de nuestros principales productos. Por esto, en el 2007 prácticamente todas nuestras líneas de negocio se vieron beneficiadas por condiciones de precios favorables,” señaló Patricio Contesse, Gerente General de SQM. Agregó, “A pesar del potencial crecimiento que vemos para el futuro, debemos continuar manejando los desafíos que enfrentamos por el lado de los costos, para lo cual seguiremos enfocando nuestros esfuerzos en aumentar la productividad en el 2008. Realmente creo que estos esfuerzos, junto con perspectivas promisorias para la industria mundial de los fertilizantes, nos ayudarán a compensar los aumentos de costos y a entregar un 2008 con mejores 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 Área de Negocio:

### 1.- Nutrición Vegetal de Especialidad

Durante el cuarto trimestre de 2007, los ingresos del negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad llegaron a US\$143,7 millones, cifra superior en 15,1% a los US\$124,8 millones registrados para el cuarto trimestre del año 2006.

Los ingresos de esta línea de negocios registrados durante el año 2007 alcanzaron los US\$580,8 millones, 15,4% superiores a los US\$503,1 millones del año anterior.

#### Volúmenes e Ingresos de Nutrición Vegetal de Especialidad para 2007:

		2007	2006	2007/2006	
Nitrato de sodio	Mton	45,9	43,3	2,6	6%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	695,3	615,0	80,3	13%
Mezclas de especialidad	Mton	261,5	250,9	10,6	4%
Otros fertilizantes de especialidad no SQM(*)	Mton	117,1	142,9	-25,8	-18%
Sulfato de potasio	Mton	172,0	172,4	-0,4	0%
<b>Ingresos Nutrientes de Especialidad</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>580,8</b>	<b>503,1</b>	<b>77,6</b>	<b>15%</b>

\*Incluye principalmente *trading* de otros fertilizantes de especialidad.

El crecimiento en los ingresos del cuarto trimestre con respecto a igual período del año anterior fue principalmente el resultado de condiciones favorables de los precios en el segmento de Nutrición Vegetal de Especialidad. En promedio, los precios de nutrición vegetal de especialidad aumentaron en aproximadamente 20% con respecto al cuarto trimestre de 2006. Los volúmenes de venta de nitrato de sodio y nitrato sódico potásico aumentaron durante el trimestre, aunque este efecto fue compensado por menores volúmenes de nitrato de potasio vendidos en China y en Norte América, los cuales se vieron afectados por retrasos en algunos embarques.

Los aumentos de precio también tuvieron un efecto positivo en los ingresos acumulados del año 2007 en esta línea de negocios: en promedio, los precios de nutrición vegetal de especialidad aumentaron alrededor de un 9% durante el año. Este aumento en los precios se debió a un escenario apretado en la oferta que afecta los mercados globales de productos relacionados al potasio, sumado además a una demanda que sigue creciendo. La carencia general de potasio en los suelos de países en desarrollo está fuertemente impulsando la demanda del cloruro de potasio a nivel mundial. Al mismo tiempo nuestros nutrientes vegetales de especialidad se han beneficiado por los cambios en las preferencias de los consumidores finales, pues cada vez más exigen productos agrícolas de mayor calidad, obligando a los agricultores a mejorar el rendimiento de sus cultivos para satisfacer dicha demanda. Los mayores precios se comenzaron a notar durante el tercer trimestre de 2007, y la tendencia al alza fue aún más pronunciada durante el cuarto trimestre.

Los mayores precios en el negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad se complementaron con aumentos en los volúmenes de venta registrados durante el año. La demanda de nutrientes vegetales de especialidad en mercados europeos, los cuales se vieron afectados por condiciones climáticas adversas en el 2006, se recuperó durante el 2007. Producto de ello, la Compañía reportó un aumento en los volúmenes de venta de nitrato de potasio soluble en Europa, y especialmente en España. Aunque las ventas de nitrato de potasio en China fueron levemente inferiores en el cuarto trimestre de 2007 comparado con el mismo período del año anterior, durante el año completo SQM registró un aumento considerable en volúmenes vendidos en ese mercado. Además, las ventas de nitrato de potasio y de nitrato sódico potásico en América Latina fueron superiores a las del año 2006, principalmente por el

fuerte desempeño de los mercados agrícolas en Brasil. La disminución en los volúmenes de venta de los otros fertilizantes de especialidad No-SQM de debió principalmente a la venta de nuestra filial de trading mexicana durante el tercer trimestre del 2006.

Creemos que en el 2008 se viene otro año positivo para la línea de negocios de Nutrición Vegetal de Especialidad de SQM. A nivel mundial, el crecimiento sostenido en la demanda, junto con la ajustada oferta, continuaría teniendo un fuerte impacto en los fertilizantes potásicos, tanto para los fertilizantes commodity como para los de especialidad.

El **margen de explotación**<sup>(1)</sup> del negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad durante el año 2007 representó aproximadamente un 29% del margen de explotación consolidado de SQM.

## 2.- Yodo y Derivados

Durante el cuarto trimestre de 2007, los ingresos obtenidos del segmento de Yodo y Derivados alcanzaron los US\$53,6 millones, una caída de 2,2% con respecto a los US\$54,8 millones obtenidos para el cuarto trimestre de 2006.

Los ingresos acumulados de esta línea de negocios para el año 2007 totalizaron US\$215,1 millones, inferiores en un 1,2% a los US\$217,7 millones registrados para el 2006.

### Volúmenes e Ingresos de Yodo y Derivados para 2007:

		2007	2006	2007/2006	
Yodo y derivados	Mton	9,1	9,8	-0,7	-7%
<b>Ingresos Yodo y derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>215,1</b>	<b>217,7</b>	<b>-2,6</b>	<b>-1%</b>

Los resultados de la Compañía del negocio de Yodo y Derivados fueron impulsados en el año 2007 por una combinación de mayores precios y menores volúmenes. Los precios del yodo aumentaron en aproximadamente un 7% con respecto al ejercicio anterior, siendo uno de los factores importantes el creciente aumento en los costos de producción. Adicionalmente, la creciente demanda del yodo a nivel mundial ha tenido como resultado un fortalecimiento de los precios. Esta demanda fue potenciada durante el año principalmente por el uso de yodo en aplicaciones como los medios de contraste inyectables que se utilizan en exámenes clínicos, biocidas para pinturas y tratamiento de maderas, y pantallas de cristal líquido (LCD).

La demanda de sales de yodo en las pantallas LCD—el tercer mercado más grande para el uso de yodo, donde éste se utiliza en el proceso de producción del film polarizador—creció en cerca de un 30% en el 2007. En particular, el mercado de televisores con pantallas LCD se ha expandido no sólo en términos de volúmenes de ventas, sino también en términos de los metros cuadrados de las pantallas. Se espera que esta tendencia continúe en el futuro. Parte de este crecimiento en la demanda está siendo capturado por yodo que se recicla en esta misma industria, pues sólo una fracción de este producto forma parte del film polarizador. El yodo restante, que antes era descartado por los productores, está siendo reprocesado cada vez más y, como resultado, este yodo reciclado se ha convertido en un “competidor” adicional en este mercado.

Los mayores precios fueron compensados por menores volúmenes de venta en el año, ya que la Compañía disminuyó sus volúmenes totales en aproximadamente un 7% en comparación con el año 2006. Esta disminución en los volúmenes de venta fue el resultado de un mercado que se ha puesto más competitivo como resultado de aumentos de producción por parte de otros productores chilenos, así como

aumentos en la oferta derivada del reciclaje. Sin embargo, dado que SQM espera que los aumentos de capacidad de los otros productores se estabilicen durante los próximos dos años, creemos que estamos bien posicionados para captar el crecimiento en este mercado en el mediano y largo plazo. Para el 2008 esperamos estabilidad con leves aumentos en los precios, y los volúmenes de venta deberían aumentar con respecto al año 2007.

El **margen de explotación** del negocio de Yodo y Derivados durante el año 2007 representó aproximadamente un 24% del margen de explotación consolidado de SQM.

### 3.- Litio y Derivados

Los ingresos del negocio de Litio y Derivados durante el cuarto trimestre de 2007 ascendieron a los US\$42,7 millones, 14,8% superiores a los US\$37,2 millones del mismo período del año anterior.

Durante el año 2007, los ingresos acumulados de este segmento alcanzaron los US\$179,8 millones, 39,5% superiores a los US\$128,9 millones registrados en el 2006.

#### **Volúmenes e Ingresos de Litio y Derivados para 2007:**

		2007	2006	2007/2006	
Litio y derivados	Mton	28,6	30,4	-1,8	-6%
<b>Ingresos Carbonato de litio y derivados</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>179,8</b>	<b>128,9</b>	<b>50,9</b>	<b>39%</b>

El crecimiento de los ingresos de esta línea de negocios durante el 2007, tanto para el trimestre como para el año completo, fueron impulsados por los precios del litio, los cuales aumentaron aproximadamente un 48% en el año. En línea con las expectativas de la Compañía, los volúmenes de venta disminuyeron levemente con respecto al año anterior, pero este efecto fue más que compensado por el considerable aumento en los precios.

Las condiciones favorables de precios que se han observado en los últimos años han incentivado que los productores chinos aumenten su capacidad de litio. Como consecuencia de esta nueva producción, la ajustada oferta de carbonato de litio que se observó en el primer semestre del 2007 se incrementó levemente en el segundo semestre.

La demanda mundial del litio sigue creciendo a tasas de alrededor de 7% al año. Al igual que en períodos recientes, la tendencia al alza durante el 2007 se explicó en gran parte por la demanda de litio en baterías recargables. Las baterías de ion-litio —tradicionalmente utilizadas en teléfonos móviles, computadores portátiles, y cámaras digitales, entre otros— se están utilizando cada vez más en las herramientas portátiles (*power tools*), las cuales utilizan una mayor cantidad de litio y por lo tanto representan un mayor potencial de crecimiento. El mercado de baterías recargables creció a una tasa estimada de 20% durante el 2007, y se espera que siga creciendo a tasas similares en el 2008.

Durante el año 2007, esta línea de negocios se vio beneficiada además por crecimiento en el mercado de grasas lubricantes, el uso principal del hidróxido de litio. Adicionalmente, la Compañía registró ingresos por ventas de butil-litio y cloruro de litio de cerca de US\$10,7 millones para el año.

El **margen de explotación** del negocio de Litio y Derivados durante el año 2007 representó aproximadamente un 34% del margen de explotación consolidado de SQM.

#### 4.- Químicos Industriales

Los ingresos del negocio de Químicos Industriales en el cuarto trimestre de 2007 alcanzaron los US\$24,5 millones, 30,4% superiores a los US\$18,8 millones registrados para el mismo período del año anterior.

Durante el año 2007, los ingresos fueron US\$81,2 millones, superiores en 13,9% a los US\$71,3 millones registrados en el 2006.

##### Volúmenes e Ingresos de Químicos Industriales para 2007:

		2007	2006	2007/2006	
Nitratos Industriales	Mton	175,2	161,7	13,6	8%
Acido Bórico	Mton	9,2	9,9	-0,8	-7%
<b>Ingresos Químicos Industriales</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>81,2</b>	<b>71,3</b>	<b>9,9</b>	<b>14%</b>

Los ingresos por ventas de químicos industriales, tanto trimestrales como acumulados del año, crecieron en el 2007, principalmente debido a aumentos en los precios. En promedio, los precios para esta línea de negocios fueron aproximadamente un 6% superiores en el año 2007 que en el ejercicio anterior. Los precios de los nitratos industriales y de los nutrientes vegetales de especialidad están indirectamente relacionados, y como consecuencia, SQM cree que la tendencia al alza en los precios de nitratos industriales continuaría durante el 2008, en línea con las expectativas de la Compañía para el segmento de Nutrición Vegetal de Especialidad.

El crecimiento en los volúmenes de venta en el negocio de Químicos Industriales fue explicado principalmente por ventas en América Latina. Condiciones favorables en los mercados de commodities en períodos recientes han redundado en una mayor actividad minera en la región, lo que ha generado una mayor demanda por explosivos, en los cuales el nitrato de sodio grado industrial de SQM es un componente clave. Adicionalmente, SQM reportó mayores volúmenes de nitrato de sodio vendidos en Europa durante el año, debido en parte al uso de este producto como un medio de almacenamiento de calor en un proyecto de energía solar en España.

El **margen de explotación** del negocio de Químicos Industriales durante el año 2007 representó aproximadamente un 5% del margen de explotación consolidado de SQM.

#### 5.- Otros Productos

##### Cloruro de Potasio

Los ingresos de cloruro de potasio obtenidos durante el cuarto trimestre de 2007 alcanzaron los US\$14,8 millones, superiores en un 108.1% a los US\$7,1 millones registrados para el cuarto trimestre del 2006.

Durante el año 2007 los ingresos totalizaron US\$51,3 millones, 59,8% superiores a los US\$32,1 millones registrados para el año 2006.

### **Volúmenes e Ingresos de Cloruro de Potasio para 2007:**

		<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2007/2006</b>	
Cloruro de potasio	Mton	179,0	126,4	52,6	42%
<b>Ingresos Cloruro de potasio</b>	<b>MMUS\$</b>	<b>51,3</b>	<b>32,1</b>	<b>19,2</b>	<b>60%</b>

El aumento considerable en los ingresos por ventas de cloruro de potasio fue impulsado por los precios de este producto, los cuales crecieron en casi un 13% durante el 2007. Además, los volúmenes de venta aumentaron más de un 40% en comparación con los volúmenes reportados para el año 2006. Los precios de cloruro de potasio a nivel mundial han experimentado un aumento sostenido en el último tiempo, debido al efecto combinado de una ajustada oferta y una demanda creciente, y esperamos que esta tendencia se mantenga durante el 2008.

### **Otros Fertilizantes Commodity**

Las ventas de fertilizantes commodity aumentaron de US\$24,4 millones durante el cuarto trimestre del 2006 a US\$27,0 millones para el cuarto trimestre del 2007, producto de aumentos en los precios de fertilizantes. Los ingresos acumulados del año disminuyeron desde US\$89,8 millones en el 2006 a US\$79,4 millones en el 2007, principalmente como consecuencia de la venta de nuestra filial de trading mexicana durante el tercer trimestre del 2006.

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

Los gastos de administración y ventas fueron de US\$70,3 millones (5,9% de los ingresos) durante el año 2007, lo cual se compara con los US\$69,7 millones (6,7% de los ingresos) registrados durante el año 2006.

### **Costos de Producción**

Durante el cuarto trimestre del 2007, la Compañía siguió viéndose afectada por mayores costos relacionados con energía, materias primas y el tipo de cambio, los que se sumaron a los mayores costos del año completo. Los sostenidos cortes de gas natural han obligado a SQM a sustituirlo por otras fuentes de energía de mayor costo, principalmente diesel y fuel oil. Por otra parte las materias primas, insumos y repuestos en general han continuado con el alza de los últimos años, y el peso chileno ha seguido apreciándose con respecto al dólar estadounidense. Estos factores tuvieron un impacto significativo durante el año 2007, y creemos que esta situación se mantendrá durante el 2008.

Adicionalmente, un terremoto que sacudió el norte de Chile durante el cuarto trimestre tuvo algunos efectos en las operaciones de la Compañía. Aún cuando los daños en las instalaciones fueron menores, la Compañía se encuentra reparando el campamento ubicado cerca de su centro productivo de María Elena, el cual sufrió daños de diversa consideración. Además de esto, la Compañía tuvo un impacto en sus costos debido a breves interrupciones en su operación, así como por el tiempo que tomó reestablecer el sistema ferroviario después del terremoto.

### **Plan de Inversiones**

Durante el año 2007, la Compañía realizó inversiones por un monto de aproximadamente US\$178,0 millones. El plan de inversiones de SQM comprende expansiones de capacidad para la producción de

lito y de nitrato de potasio, así como mejoras a su red ferroviaria y otros proyectos relacionados a aumentar la productividad y a reducir los costos.

## Resultado Fuera de Explotación

Durante el año 2007 la Compañía registró una pérdida fuera de explotación de US\$27,1 millones, la cual es inferior a la pérdida de US\$36,0 millones registrada para el año 2006.

Los **gastos financieros netos** <sup>(2)</sup> totalizaron US\$(10.6) millones durante el año 2007, inferiores a los US\$(16.2) millones del año 2006, debido principalmente a que la Compañía mantuvo una menor deuda promedio, con respecto a la que tenía el año 2006.

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

(en millones de US\$)	<b>4° Trimestre</b>		<b>Acumulado al 31 de dic.</b>	
	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>306,2</b>	<b>267,0</b>	<b>1.187,5</b>	<b>1.042,9</b>
<b>Nutrición Vegetal de Especialidad</b>	<b>143,7</b>	<b>124,8</b>	<b>580,8</b>	<b>503,1</b>
<i>Nitratos y Mezclas<sup>(1)</sup></i>	124,4	109,5	513,2	442,9
<i>Sulfato de Potasio</i>	19,3	15,3	67,6	60,2
<b>Químicos Industriales</b>	<b>24,5</b>	<b>18,8</b>	<b>81,2</b>	<b>71,3</b>
<i>Nitratos Industriales</i>	23,3	17,5	75,8	65,6
<i>Ácido Bórico</i>	1,2	1,3	5,4	5,6
<b>Yodo y Derivados</b>	<b>53,6</b>	<b>54,8</b>	<b>215,1</b>	<b>217,7</b>
<b>Litio y Derivados</b>	<b>42,7</b>	<b>37,2</b>	<b>179,8</b>	<b>128,9</b>
<b>Otros Ingresos</b>	<b>41,8</b>	<b>31,5</b>	<b>130,7</b>	<b>121,9</b>
<i>Cloruro de Potasio (KCl)</i>	14,8	7,1	51,3	32,1
<i>Otros</i>	27,0	24,4	79,4	89,8
<b>Costos de Explotación</b>	<b>(199,8)</b>	<b>(174,6)</b>	<b>(759,9)</b>	<b>(663,0)</b>
<b>Depreciación</b>	<b>(26,0)</b>	<b>(24,2)</b>	<b>(97,8)</b>	<b>(90,4)</b>
<b>Margen de Explotación</b>	<b>80,4</b>	<b>68,3</b>	<b>329,8</b>	<b>289,6</b>
<b>Gastos Administración y Ventas</b>	<b>(20,4)</b>	<b>(18,9)</b>	<b>(70,3)</b>	<b>(69,7)</b>
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>60,1</b>	<b>49,4</b>	<b>259,5</b>	<b>219,9</b>
<b>Resultado Fuera de Explotación</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(10,7)</b>	<b>(27,1)</b>	<b>(36,0)</b>
Ingresos Financieros	2,8	1,9	9,3	11,4
Gastos Financieros	(4,8)	(5,6)	(19,9)	(27,6)
Otros	(1,7)	(7,0)	(16,5)	(19,8)
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	<b>56,4</b>	<b>38,7</b>	<b>232,4</b>	<b>183,8</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>(10,3)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(48,6)</b>	<b>(37,9)</b>
Otros	(1,5)	(2,2)	(3,8)	(4,6)
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>44,6</b>	<b>29,7</b>	<b>180,0</b>	<b>141,3</b>
Utilidad por Acción (US\$ centavos)	16,9	11,3	68,4	53,7

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



## Balance

<i>(en millones de US\$)</i>	<b>Al 31 de diciembre</b>	
	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Activo Circulante</b>	<b>904,0</b>	<b>845,7</b>
<i>Caja y Depósitos a Plazo</i> <sup>(1)</sup>	164,2	183,9
<i>Cuentas por Cobrar</i> <sup>(2)</sup>	285,5	243,0
<i>Existencias</i>	387,8	365,5
<i>Otros</i>	66,5	53,3
<b>Activo Fijo</b>	<b>983,4</b>	<b>916,9</b>
<b>Otros Activos</b>	<b>98,9</b>	<b>108,4</b>
<i>Inversión EE.RR.</i> <sup>(3)</sup>	56,9	52,7
<i>Otros</i>	42,0	55,7
<b>Total Activos</b>	<b>1.986,3</b>	<b>1.871,0</b>
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>192,4</b>	<b>197,4</b>
<i>Deuda Financiera Corto Plazo</i>	11,5	64,7
<i>Otros</i>	180,9	132,7
<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>565,5</b>	<b>548,4</b>
<i>Deuda Financiera Largo Plazo</i>	486,7	480,7
<i>Otros</i>	78,8	67,7
Interés Minoritario	46,0	39,2
Total Patrimonio	1.182,4	1.086,0
<b>Total Pasivos</b>	<b>1.986,3</b>	<b>1.871,0</b>
Liquidez <sup>(4)</sup>	4,7	4,3
Deuda Neta/ Capitalización Total <sup>(5)</sup>	21,37%	24,32%

(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)