



Para distribución inmediata

SQM reporta resultados para el primer semestre 2006

Destacados

Durante el segundo trimestre de 2006 la utilidad por acción fue US\$0,156 con un crecimiento de 37,7% comparado con los US\$0,113 reportados el segundo trimestre de 2005.

Aumento de la utilidad por acción en 38.1%, desde US\$0,207 el primer semestre del 2005 a US\$0,286 el primer semestre del 2006.

De acuerdo a lo esperado, los ingresos del segundo trimestre fueron 22,7% superiores a los del segundo trimestre del año anterior. En forma similar, los ingresos para el primer semestre de 2006 aumentaron en un 14,2% con respecto a igual período del año anterior

Santiago, Chile, Agosto 9, 2006.- Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) (NYSE: SQM, SQMA; Bolsa de Santiago: SQM-B, SQM-A) reportó hoy **Utilidades** para el segundo trimestre del año 2006, los cuales alcanzaron US\$41,0 millones (US\$0,156 por acción), 37,7% superiores a los US\$29,7 millones (US\$0,113 por acción) registrados durante el segundo trimestre del 2005. El **Resultado de Explotación** alcanzado fue de US\$64,4 millones (22.6% de los ingresos), el cual se compara con los US\$51,1 millones (21,9% de los ingresos) del mismo trimestre del año anterior. Los **Ingresos** registrados fueron US\$285,6 millones, aproximadamente 22,7% superiores a los US\$232,8 millones registrados durante el segundo trimestre del 2005.

Patricio Contesse, Gerente General de SQM, declaró: “Con los resultados de este trimestre hemos logrado ya 21 trimestres en que hemos mejorado nuestros resultados en forma sostenida, y esperamos que las positivas tendencias observadas en nuestros mercados durante el primer semestre continúen en los próximos meses”. Agregó además, “A pesar de los mayores costos de producción, debido principalmente al incremento de costos de energía y a los continuos recortes en el suministro de gas natural, esperamos que el resultado operacional para el segundo semestre de este año, sea superior al registrado el segundo semestre del 2005 y similar al registrado durante el primer semestre del 2006”.

Las **Utilidades** para el primer semestre del año 2006 alcanzaron los US\$75,3 millones (US\$0,286 por acción), es decir, un 38,1% superiores a los US\$54,5 millones (US\$0,207 por acción) registrados durante el primer semestre del año anterior. El **Resultado de Explotación** alcanzado durante la primera mitad del 2006 fue de US\$113,0 millones (22,4% de los ingresos), el cual se compara con los US\$89,0 millones (20,1% de los ingresos) de la primera mitad del año anterior. Los **Ingresos** obtenidos durante el primer semestre del 2006 alcanzaron los US\$504,7 millones, aproximadamente 14,2% superiores a los US\$442,1 millones registrados durante el mismo periodo 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



Patricio Contesse indicó: “Continuamos desarrollando nuestro plan de inversiones. El primer hito en este plan, relacionado a la expansión del yodo, está completo, y estamos trabajando arduamente para cumplir con las expansiones de nitrato de potasio y carbonato de litio”.

Análisis por Área de Negocio:

1.- Nutrición Vegetal de Especialidad (NVE):

Durante el segundo trimestre del 2006 los ingresos alcanzaron US\$143,1 millones, 13,5% superiores a los US\$126,1 millones registrados durante el segundo trimestre del año 2005.

Durante el primer semestre del año 2006, los ingresos alcanzaron US\$250,2 millones, superiores a los US\$ 243,2 millones a igual periodo del año anterior.

		Acumulado a Junio 2006	Acumulado a Junio 2005	2006/2005	
Nitrato de sodio	Mton	28	29	-2	-7%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	335	378	-44	-12%
Mezclas de especialidad y Boratos	Mton	84	81	3	3%
Otros fertilizantes de especialidad no SQM	Mton	66	62	4	7%
Sulfato de potasio	Mton	95	81	13	16%
Ingresos NVE	MMUS\$	250,2	243,2	7	3%

Los principales factores que explican la diferencia entre la primera mitad del 2006 y la primera mitad del 2005 son:

- Continuando con la positiva tendencia observada durante el último año, los precios fueron superiores durante este semestre comparado con los primeros seis meses del año 2005.
- Las ventas de nitrato sódico potásico y nitrato de potasio en Latino América, y especialmente en Brasil, fueron menores a las registradas a igual periodo del año anterior, principalmente debido a la reducción de hectáreas plantadas de los cultivos que utilizan estos productos. Esta reducción en las hectáreas plantadas habría sido causada por el fortalecimiento del Real frente al Dólar, afectando los volúmenes de exportación de los productores locales.
- 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, las ventas han sido trasladadas para la segunda mitad del año. Estos dos efectos combinados explican la disminución observada. Esperamos que para el año 2006 los volúmenes de ventas a China sean superiores a los del 2005.
- Menores volúmenes de nitrato de potasio vendido a los mercados chilenos y estadounidense, debido al traslado de las ventas para el segundo semestre del año.
- Menores volúmenes de nitrato de potasio soluble vendido a los mercados europeos debido a un desplazamiento de las ventas para el segundo semestre del año.

Como se ha explicado anteriormente, la demanda de nitrato de potasio continúa siendo fuerte y será capaz de absorber la capacidad de producción adicional de otros productores de nitrato de potasio.

SQM espera que los volúmenes de venta para la segunda mitad del año sean superiores a los del segundo semestre del año 2005.

El **margen de explotación**⁽¹⁾ de NVE durante el primer semestre de 2006 fue aproximadamente US\$3,5 millones superior al observado a igual periodo del año 2005. Este aumento se explica por mayores precios de venta que fueron parcialmente contrarrestados por menores volúmenes y mayores costos de producción.

2.- Yodo y derivados de yodo.

Los ingresos de yodo y derivados de yodo para el segundo trimestre del 2006, totalizaron US\$61,4 millones, 65,9% superiores a los US\$37,0 millones registrados durante el segundo trimestre del 2005.

Durante el primer semestre del 2006 los ingresos alcanzaron US\$113,4 millones, un 51,8% superiores a los US\$ 74,7 millones del mismo periodo del año anterior.

		Acumulado a Junio 2006	Acumulado a Junio 2005	2006/2005	
Yodo y derivados	Mton	5,2	4,3	0,8	19%
Ingresos Yodo y derivados	MMUS\$	113,4	74,7	38,7	52%

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

Los mayores volúmenes se explican principalmente por la adquisición del negocio del yodo de la empresa DSM durante el primer trimestre del 2006.

- Las áreas con mayores consumos de yodo fueron Europa y Norte América, y las aplicaciones más importantes que lideraron el crecimiento de la demanda fueron los medios de contraste para rayos X, pantallas de LCD y la industria farmacéutica.

El fuerte crecimiento de la demanda y las altas tasas de utilización de la industria han continuado presionando los precios al alza. Para el primer semestre de este año el precio del yodo y sus derivados aumentaron en un promedio cercano a los US\$ 4.5 por kilo comparado con el mismo periodo del año anterior.

El margen de explotación de yodo y sus derivados para el primer semestre de 2006 fue aproximadamente US\$10,5 millones superior al margen registrado durante igual periodo del año anterior. Este aumento se explica por mayores precios de venta y volúmenes que fueron parcialmente contrarrestados por mayores costos de producción.

3.- Litio y derivados de litio

Los ingresos de litio y sus derivados para el segundo semestre del año 2006, totalizaron US\$32,3 millones, 47% superiores a los US\$22,0 millones registrados para el mismo periodo del año 2005.

Durante el primer semestre del 2006 los ingresos de litio y derivados alcanzaron los US\$58,1 millones, 41,1% superiores a los US\$41,2 millones registrados durante el primer semestre del 2005.

		Acumulado a Junio 2006	Acumulado a Junio 2005	2006/2005	
Carbonato de litio y derivados	Mton	15,0	15,3	-0,3	-2%
Ingresos Carbonato de litio y derivados	MMUS\$	58,1	41,2	16,9	41%

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.

Durante la primera mitad del 2006, los volúmenes de venta fueron levemente inferiores a los registrados a igual período del año anterior, lo que se explica principalmente por la menor disponibilidad de producto. Considerando las tendencias del mercado, SQM espera revertir esta situación durante la segunda mitad del año 2006, y lograr de esta manera ventas anuales superiores a las del año 2005.

Las principales aplicaciones que explican el crecimiento de mercado fueron los mercados de baterías, vidrios y fritas. Otra aplicación que registró un importante crecimiento durante este periodo fue el *continuous casting powder* un fluidificante usado en la industria del acero.

El margen de explotación de litio y derivados durante el primer semestre del 2006 fue aproximadamente US\$14.5 millones superior al margen de explotación de igual periodo del año anterior. Los menores volúmenes de ventas fueron contrarrestados por mayores precios en este periodo.

4.- Químicos Industriales.

Los ingresos de químicos industriales durante el segundo trimestre de este año alcanzaron los US\$18,9 millones, similares a los US\$18,8 millones registrados para el mismo periodo del año anterior.

Durante el primer semestre del año 2006 los ingresos alcanzaron los US\$36,8 millones, levemente menores a los US\$37,2 millones del primer semestre del año anterior.

		Acumulado a Junio 2006	Acumulado a Junio 2005	2006/2005	
Nitratos Industriales	Mton	81	89	-9	-10%
Sulfato de Sodio	Mton	6	17	-10	-62%
Acido Bórico	Mton	5	3	2	93%
Ingresos Químicos Industriales	MMUS\$	36,8	37,2	-0,4	-1%

La disminución de los ingresos en esta línea de negocio se explica principalmente por una reducción en los volúmenes de venta de nitrato de sodio, debido a una menor demanda en la industria de los explosivos. Esta disminución en el consumo se relaciona a retrasos en ciertos proyectos mineros y cambios de formulación.

Los volúmenes de venta de nitrato de potasio fueron levemente menores a los de la primera mitad del año 2005, lo cual se explica principalmente por menores ventas a Europa y Asia, debido a la disminución en la producción de pantallas CRT.

El margen de explotación de los químicos industriales durante el primer semestre del año 2006 fue aproximadamente US\$1 millón inferior al margen de explotación registrado a igual periodo del año anterior, principalmente debido a menores volúmenes de venta y mayores costos de producción, los cuales fueron parcialmente compensados por un mejor escenario en precios.

5.- Otros.

Cloruro de potasio

Los ingresos para el segundo trimestre de año 2006 alcanzaron US\$7,6 millones, un 29,7% menores a los US\$10,8 millones registrados durante igual periodo del año 2005.

Durante la primera mitad del año 2006 los ingresos totalizaron US\$ 11,7 millones, un 25% menores a los US\$ 15,6 millones registrados durante el primer semestre del 2005.

		Acumulado a Junio 2006	Acumulado a Junio 2005	2006/2005	
Cloruro de potasio	Mton	45,2	64,2	-19,0	-30%
Ingresos Cloruro de potasio	MMUS\$	11,7	15,6	-3,9	-25%

Como ha sido mencionado anteriormente, 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 otros fertilizantes commodity aumentaron a US\$22,3 millones durante el segundo trimestre del 2006, desde US\$18,2 millones durante el mismo periodo del año 2005.

Durante la primera mitad del año 2006 los ingresos alcanzaron los US\$34,6 millones, un 14% superiores a los US\$30,3 millones registrados en la primera mitad del año 2005.

Gastos de Administración y Ventas

Los gastos de Administración y Ventas fueron US\$33,1 millones (6,5% de los ingresos) durante el primer semestre del año 2006, los que se comparan con los US\$31,0 millones (7,0% de los ingresos) registrados durante el mismo periodo del año anterior.

Costos de Producción

Tal como fue informado en el comunicado de prensa al primer trimestre de 2006, los costos de explotación comparados con el año anterior han aumentado 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.

Los costos de producción durante el segundo trimestre del 2006 fueron negativamente afectados por importantes cortes de gas, obligando a SQM a sustituirlo por otras fuentes de energía de mayor costo.

Adicionalmente, SQM espera que los costos de producción del segundo semestre continúen siendo afectados negativamente por los cortes de gas desde Argentina, que la compañía ha estado experimentando desde Abril de este año.

Resultado fuera de explotación

Durante el primer semestre de 2006, la compañía registró una pérdida fuera de explotación de US\$17,3 millones, la cual es levemente superior a la pérdida de US\$16,9 millones registrada en igual periodo del año anterior. La principal variación del resultado fuera de explotación fue la siguiente:

- Los **gastos financieros netos**⁽²⁾ totalizaron US\$(8,1) millones durante el primer semestre de 2006, superiores a los US\$(5,6) millones del primer semestre de 2005. Este aumento en los gastos financieros refleja el incremento de la deuda financiera neta de la compañía.
- Al 30 de Junio de 2005, SQM tenía una provisión extraordinaria de aproximadamente US\$5 millones debido al desfavorable resultado de un proceso de arbitraje en Francia.

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:

Patricio Vargas, 56-2-4252274 / 56-2-4252485 / patricio.vargas@sgm.com

Romina Soza, 56-2-4252074 / 56-2-4252485 / romina.soza@sgm.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>2do Trimestre</i>		<i>Acum. al 30 de Junio</i>	
	2006	2005	2006	2005
Ingresos de Explotación	285,6	232,8	504,7	442,1
Nutrición Vegetal de Especialidad	143,1	126,1	250,2	243,2
<i>Nitrato de potasio y Mezclas de especialidad(1)</i>	122,8	112,1	217,6	216,9
<i>Sulfato de Potasio</i>	20,3	14,0	32,6	26,2
Químicos para la Industria	18,9	18,8	36,8	37,2
<i>Nitratos Industriales</i>	16,7	16,7	32,5	33,4
<i>Sulfato de Sodio</i>	0,8	1,3	1,4	2,2
<i>Acido Bórico</i>	1,4	0,8	2,9	1,6
Yodo y derivados	61,4	37,0	113,4	74,7
Litio y derivados	32,3	22,0	58,1	41,2
Otros Ingresos	29,9	29,0	46,3	45,9
<i>Cloruro de Potasio (KCl)</i>	7,6	10,8	11,7	15,6
<i>Otros</i>	22,3	18,2	34,6	30,3
Costos de Explotación	(180,7)	(148,8)	(314,6)	(289,1)
Depreciación	(23,0)	(16,5)	(44,0)	(33,0)
Margen de Explotación	81,9	67,5	146,1	120,0
Gastos Administración y Ventas	(17,5)	(16,4)	(33,1)	(31,0)
Resultado de Explotación	64,4	51,1	113,0	89,0
Resultado Fuera de Explotación	(11,8)	(11,5)	(17,3)	(16,9)
Ingresos Financieros	4,2	1,7	6,1	2,9
Gastos Financieros	(11,3)	(5,5)	(19,2)	(10,4)
Intereses Capitalizados (2)	2,7	1,2	5,0	1,9
Otros	(7,4)	(8,9)	(9,2)	(11,3)
Utilidad Antes de Impuesto	52,6	39,5	95,6	72,1
Impuesto a la Renta	(11,2)	(9,4)	(19,6)	(16,6)
Otros	(0,5)	(0,3)	(0,8)	(1,0)
Utilidad del Ejercicio	41,0	29,7	75,3	54,5
Utilidad por Acción (US\$ centavos)	15,6	11,3	28,6	20,7

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

(2) Intereses capitalizados en el activo fijo

Balance

(en millones de US\$)

Al 30 de Junio

2006 2005

Activo Circulante	906,9	646,6
<i>Caja y depósitos a plazo (1)</i>	242,1	68,5
<i>Cuentas por cobrar (2)</i>	177,2	145,5
<i>Existencias</i>	374,3	322,2
<i>Otros</i>	113,3	110,4
Activo Fijo	892,5	721,8
Otros Activos	120,7	91,3
<i>Inversión EE.RR. (3)</i>	61,8	35,6
<i>Otros</i>	59,0	55,7
Total Activos	1.920,1	1.459,7
Total Pasivo Circulante	404,8	124,4
<i>Deuda Financiera Corto Plazo</i>	262,0	6,1
<i>Otros</i>	142,8	118,3
Total Pasivos Largo Plazo	460,3	349,7
<i>Deuda Financiera Largo Plazo</i>	398,4	300,0
<i>Otros</i>	61,8	49,7
Interés Minoritario	34,9	31,9
Total Patrimonio	1.020,1	953,7
Total Pasivos	1.920,1	1.459,7
Liquidez (4)	2,2	5,2
Deuda Neta/ Capitalización Total (5)	28,39%	19,42%

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