



PARA DISTRIBUCION INMEDIATA

SQM INFORMA RESULTADOS PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL 2003

Resumen Operacional

- Aumento de utilidades por acción en 30,4%, desde US\$ 0,035 para el segundo trimestre del 2002, a US\$ 0,046 para el segundo trimestre del 2003.
- Aumento de utilidades acumuladas por acción en 21,5%, desde US\$ 0,071 al 30 de Junio del 2002, a US\$0,087 al 30 de Junio del 2003.
- Durante los últimos 2 años el resultado de explotación y las utilidades de cada trimestre han sido superiores a las de los respectivos períodos de los años anteriores.

Santiago, Chile, Agosto 27, 2003.- 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 segundo trimestre del año 2003, las cuales ascendieron a US\$ 12,0 millones (US\$ 4,6 centavos por acción), monto superior en un 30,4% a los US\$ 9,2 millones registrados durante el mismo período del año anterior. El **resultado de explotación** del segundo trimestre alcanzó los US\$ 21,8 millones, cifra superior a los US\$ 19,2 millones obtenidos en igual periodo del 2002. Los **ingresos consolidados** totalizaron US\$ 173,5 millones, superiores a los US\$ 137,6 millones registrados en igual período del año anterior.

Las **utilidades** de SQM para el primer semestre del 2003, fueron de US\$ 22,8 millones (US\$ 8,7 centavos por acción), un 21.5% superior a los US\$ 18,8 millones obtenidos en el primer semestre del 2002. El **resultado de explotación** obtenido durante el primer semestre del 2003 fue de US\$ 40,6 millones (12,5% de las ventas), superior a los US\$ 36,0 millones (14,1% de las ventas) obtenidos el año anterior. Los **ingresos consolidados** obtenidos durante el primer semestre del 2003 totalizaron US\$ 325,0 millones, superiores en un 27,4% a los US\$ 255,4 millones obtenidos durante el mismo período del año anterior.

Patricio Contesse, Gerente General de SQM, señaló "El significativo aumento en el volumen de ventas observado durante la primera mitad del año 2003 de los fertilizantes de especialidad, yodo y litio, no hace sino confirmar que los mercados en los que SQM es el líder mundial son mercados en continuo crecimiento". Asimismo agregó "Esta privilegiada posición competitiva reafirma nuestra estrategia de desarrollo basada en bajos costos de producción, red de distribución integrada y en una alta participación de mercado"

Análisis por áreas de negocio

1.- Fertilizantes de Especialidad

Durante el segundo trimestre del año 2003 los ingresos llegaron a US\$ 92,4 millones, cifra superior a los US\$ 70,8 millones registrados durante el segundo trimestre del año 2002.

Los ingresos por fertilizantes de especialidad registrados durante el primer semestre del año 2003 alcanzaron los US\$ 173,6 millones, superiores a los US\$ 129,9 millones del mismo período del año anterior.

| | | Acumulado a Junio, 2003 | Acumulado a Junio, 2002 | Δ 2003/2002 | |
|--|---------------|----------------------------|----------------------------|-------------|------------|
| Nitrato de sodio | MTon | 38,4 | 36,4 | 2,0 | 5% |
| Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico | MTon | 372,1 | 286,1 | 86,1 | 30% |
| Mezclas y otros fertilizantes de especialidad(*) | MTon | 142,1 | 111,3 | 30,8 | 28% |
| Sulfato de potasio | MTon | 72,8 | 57,5 | 15,3 | 27% |
| Ingresos Fertilizantes de Especialidad | MMUS\$ | 173,6 | 129,9 | 43,7 | 34% |

(*) Incluye Mezclas de Especialidad, Fertilizantes de Especialidad Norsk Hydro y Otros Fertilizantes de Especialidad. Durante el primer semestre del 2003, las ventas de fertilizantes de especialidad asociadas al acuerdo comercial con Norsk Hydro alcanzaron aproximadamente US\$ 7 millones.

El aumento de los ingresos durante el primer semestre del 2003 se debió principalmente a:

- Venta de 25.000 toneladas métricas de nitrato de potasio a China durante el primer trimestre. Venta de 25.000 toneladas métricas de sulfato de potasio a China durante el segundo trimestre. En el año 2002, las ventas a China se hicieron principalmente durante la segunda mitad del año.
- Aumento de los volúmenes de venta de nitrato de potasio y nitrato sódico potásico al mercado Latinoamericano, especialmente Brasil. A pesar de que las ventas a Brasil durante la primera mitad de este año han crecido en comparación a las del mismo período del año anterior, las ventas del segundo trimestre del año 2003 fueron inferiores a las del mismo período del año 2002 debido al traslado de ventas del segundo trimestre al primero del presente año.
- Aumento en las ventas de nitrato de potasio debido al acuerdo de abastecimiento firmado con PCS Yumbes SCM⁽¹⁾, a través del cual SQM distribuye aproximadamente 96.000 toneladas métricas al año de nitrato de potasio.
- Aumento de los volúmenes de venta de nitrato de potasio soluble al mercado europeo debido a un continuo crecimiento de la demanda.
- Aumento en las ventas de mezclas de especialidad debido a la consolidación en el año 2003 de la filial Olmeca en México, Mineag en Sudáfrica y la adquisición de las operaciones de Norsk Hydro⁽²⁾ en Chile.

El **margen de explotación**⁽³⁾ de los fertilizantes de especialidad, durante el primer semestre del 2003, fue aproximadamente US\$ 2,8 millones superior al margen del mismo período del año anterior. El margen de explotación obtenido durante el segundo trimestre del 2003 fue levemente menor al obtenido en igual período del año anterior. El aumento en el margen total se explica principalmente por un aumento en los volúmenes de venta y un leve aumento en los precios de venta, beneficiados por la apreciación del Euro contra el Dólar.

Perspectivas. Considerando las variaciones en la oferta mundial de nitrato de potasio, en conjunto con el aumento proyectado de la demanda para el año 2003, que en promedio debiera ser de alrededor de un 5%, y la consolidación de los efectos positivos de los acuerdos de comercialización de SQM con Norsk Hydro ASA y con PCS Chile, SQM estima que los volúmenes de venta de nitrato de potasio y nitrato sódico potásico deberían aumentar alrededor de un 20% respecto a los volúmenes del año 2002. Adicionalmente, se espera que los precios sean ligeramente superiores.

Para el sulfato de potasio se espera que los volúmenes de ventas sean similares a los obtenidos durante la primera mitad del 2003, e inferiores a las estimaciones originales de SQM. Las menores ventas esperadas se deben a la mantención que se efectuó a la planta de sulfato de potasio durante los meses de Junio y Julio del presente año, afectando los niveles de producción y los costos totales de producción anuales con sus correspondientes efectos negativos en el margen.

2.- Químicos Industriales

Durante el segundo trimestre del 2003 los ingresos alcanzaron los US\$ 17,5 millones, inferiores a los US\$ 19,0 del segundo trimestre del año 2002.

Los ingresos por químicos industriales durante la primera mitad del 2003 fueron de US\$ 39,0 millones, superiores a los US\$ 33,8 millones del año anterior.

| | | Acumulado a Junio, 2003 | Acumulado a Junio, 2002 | Δ 2003/2002 | |
|---------------------------------------|--------|----------------------------|----------------------------|-------------|------------|
| Nitratos Industriales | MTon | 100.4 | 87.0 | 13.4 | 15% |
| Sulfato de Sodio | MTon | 37.9 | 32.0 | 6.0 | 19% |
| Acido Bórico | MTon | 5.9 | 5.7 | 0.2 | 4% |
| Ingresos Químicos Industriales | MMUS\$ | 39.0 | 33.8 | 5.2 | 15% |

Los mayores ingresos durante el primer semestre del 2003 se debieron principalmente a un aumento en los volúmenes de venta de nitratos industriales:

- Aumento de las ventas de sales de nitrato de sodio en cada uno de los mercados en que SQM participa. El aumento más importante correspondió a ventas a China por aproximadamente 9.000 toneladas métricas de nitrato de sodio durante el primer semestre del 2003.
- Con respecto al nitrato de potasio, SQM ha incrementado su participación en el mercado norteamericano.

El **margen de explotación** de los químicos industriales durante el primer semestre del año 2003 fue aproximadamente US\$ 1,4 millones superior al margen del mismo período del año anterior, lo cual se explica principalmente por un mayor volumen de ventas.

Perspectivas. Según lo previsto y observado durante el primer semestre del año 2003, los volúmenes de venta de nitratos industriales para el año 2003 deberían ser superiores a los del año anterior. Los márgenes y volúmenes de venta del segundo semestre del año 2003 deberían ser similares a los registrados durante el primer semestre.

El volumen de ventas de sulfato de sodio durante el segundo semestre debería ser menor que el registrado durante la primera mitad del año 2003 y la segunda mitad del año 2002.

El volumen de ventas y los márgenes de ácido bórico durante la segunda mitad del 2003 deberían ser similares a los del mismo período del año anterior.

3.- Yodo y Derivados

Durante el segundo trimestre del año 2003 los ingresos totalizaron US\$ 21,7 millones, superior a los US\$ 19,6 millones del mismo período del año 2002.

Los ingresos por yodo y derivados obtenidos durante la primera mitad del año 2003 alcanzaron los US\$ 43,8 millones, superior a los US\$ 40,6 millones obtenidos durante el mismo período del año anterior.

| | | Acumulado a Junio, 2003 | Acumulado a Junio, 2002 | Δ 2003/2002 | |
|----------------------------------|--------|----------------------------|----------------------------|-------------|-----------|
| Yodo y derivados | MTon | 3.4 | 3.0 | 0.4 | 13% |
| Ingresos Yodo y derivados | MMUS\$ | 43.8 | 40.6 | 3.2 | 8% |

(*) Los volúmenes e ingresos incluyen yodo y una diversa gama de derivados de yodo.

El aumento de ingresos obtenidos durante el período se puede explicar por lo siguiente:

- Aumento de las ventas de yodo para el mercado de medios de contraste, el cual ha experimentado tasas de crecimiento de entre 6% y 7% durante el año anterior.
- Aumento de las ventas de yodo para el mercado de desinfectantes, el cual ha experimentado tasas de crecimiento de entre 3% y 5% durante el año anterior.
- Mayores ventas al mercado Chino que en los últimos doce meses ha crecido en promedio un 8%.

Si bien los precios promedio de venta durante el primer semestre del año 2003 disminuyeron aproximadamente en US\$0,6 por kilogramo con respecto a igual período del año anterior, los precios registrados durante el segundo trimestre del año 2003 experimentaron un leve crecimiento de US\$0,1 por kilogramo en comparación con el precio del primer trimestre, reforzando de esta manera la visión de la industria respecto a que el mercado se está estabilizando.

El **margen de explotación** del yodo y sus derivados durante el primer semestre del año 2003 fue aproximadamente US\$ 3,3 millones superior al margen del mismo período del año anterior. Los menores costos de producción y el aumento en los volúmenes de venta del período permitieron contrarrestar eficazmente el efecto de los menores precios de venta.

Perspectivas. Los precios esperados para la segunda mitad del año 2003 deberían ser mayores que los precios observados durante la primera mitad del 2003 y la segunda mitad del 2002. El volumen de ventas del segundo semestre del 2003 debiera mantenerse en niveles similares a los del mismo período del año 2002. Siguiendo con la tendencia positiva, los costos anuales de producción deberían ser significativamente menores que los del 2002.

4.- Litio y Derivados

Durante el segundo trimestre del año 2003 los ingresos totalizaron US\$ 13,5 millones, superiores a los US\$ 8,6 millones registrados durante el mismo período del año anterior.

Los ingresos por litio y derivados durante la primera mitad del año 2003 alcanzaron los US\$ 23,6 millones, mayores a los US\$ 17,0 millones obtenidos durante el mismo período del año anterior.

| | | Acumulado a Junio, 2003 | Acumulado a Junio, 2002 | Δ 2003/2002 | |
|--|---------------|----------------------------|----------------------------|-------------|------------|
| Carbonato de Litio y derivados | Mton | 12.9 | 10.2 | 2.7 | 27% |
| Ingresos Carbonato de Litio y derivados | MMUS\$ | 23.6 | 17.0 | 6.6 | 39% |

El aumento en los ingresos observado durante el primer semestre está relacionado a lo siguiente:

- Mayores ventas de hidróxido de litio, debido a la adquisición de un stock de hidróxido de litio en los Estados Unidos a finales del 2002.
- Mayores ventas de carbonato de litio a China, inducidas por la recuperación de parte del mercado perdido durante el año 2002 y a una demanda que ha seguido creciendo.
- Mayores ventas de carbonato de litio al mercado de Asia, especialmente a Japón, debido a que SQM continúa penetrando el mercado de las baterías recargables fabricadas con litio, que creció en el último año a una tasa aproximada de 30%.

Los precios de venta para el primer semestre del año 2003 fueron levemente superiores a los precios de venta del año anterior.

El **margen de explotación** del litio y derivados durante el primer semestre del año 2003 fue aproximadamente US\$ 1,5 millones mayor que el margen del mismo período del año anterior, debido principalmente a un aumento en los volúmenes de venta.

Perspectivas. El volumen de ventas de la segunda mitad del año 2003 debería ser mayor al volumen de ventas de la segunda mitad del año 2002 en tanto que los precios debieran mantenerse relativamente estables.

5.- Cloruro de Potasio

Durante el segundo trimestre del año 2003 los ingresos totalizaron US\$ 11,2 millones, mayores a los US\$ 10,0 millones del mismo período del año anterior.

Los ingresos por cloruro de potasio obtenidos durante el primer semestre del año 2003 alcanzaron los US\$ 15,3 millones, inferiores a los US\$ 16,4 millones del mismo período del año anterior.

| | | Acumulado a Junio, 2003 | Acumulado a Junio, 2002 | Δ 2003/2002 | |
|------------------------------------|---------------|----------------------------|----------------------------|-------------|------------|
| Cloruro de Potasio | MTon | 103.5 | 120.2 | -16.7 | -14% |
| Ingresos Cloruro de Potasio | MMUS\$ | 15.3 | 16.4 | -1.1 | -7% |

Las menores ventas están directamente relacionadas al aumento en el consumo de cloruro de potasio como materia prima en la producción de nitrato de potasio.

El **margen de explotación** del cloruro de potasio durante el primer semestre del 2003 fue aproximadamente US\$ 1,8 millones inferior al margen del mismo período del año anterior debido principalmente a un menor volumen de ventas registrado en el período.

Perspectivas. El volumen de ventas de cloruro de potasio para el año 2003 debería ser levemente inferior a los del año 2002, y el volumen de ventas del segundo semestre del año 2003 debería ser similar al del mismo período del año anterior. El precio promedio anual del año 2003 debería ser levemente superior al registrado en el año 2002.

Gastos de Administración y Ventas

Los gastos de administración y ventas (GAV) alcanzaron los US\$ 24,0 millones (7,4% de los ingresos) durante la primera mitad año 2003, lo cual se compara con los US\$ 21,2 millones (8,3% de los ingresos) registrados durante el mismo período del año 2002.

Aunque existe un aumento en los GAV comparado con el primer semestre del año 2002, el porcentaje del GAV sobre ventas disminuyó. SQM South Africa, Fertilizantes Olmeca y Norsk Hydro Chile son tres filiales comerciales que fueron consolidadas durante el primer semestre del año 2003. Debido a lo anterior, los GAV adicionales relacionados a estas tres compañías durante este período fueron de aproximadamente US\$ 2,3 millones.

Perspectivas Operacionales Año 2003

Continuando con la tendencia positiva observada durante los últimos dos años, en los cuales el resultado de explotación ha sido superior al del año anterior, SQM espera que el resultado de explotación del 2003 sea superior al del 2002. El resultado operacional del segundo semestre del año 2003 debería ser similar al obtenido durante la segunda mitad del año 2002.

El **resultado fuera de explotación** para el primer semestre del año 2003 reflejó una pérdida de US\$ 9,3 millones que se compara con una pérdida de US\$ 12,3 millones para el mismo período del año anterior. Las principales variaciones del resultado fuera de explotación fueron las siguientes:

- Una disminución de los gastos financieros netos⁽⁴⁾ desde US\$ (13,0) millones en el primer semestre del 2002 a US\$ (9,8) millones en el primer semestre del 2003. La estrategia de consolidación de SQM basada en un moderado plan de inversiones y focalizada en aumentar los flujos de caja, ha permitido reducir la deuda financiera neta⁽⁵⁾ en aproximadamente US\$ 48,8 millones en los últimos doce meses. Lo anterior, en conjunto con las menores tasas de interés, han permitido reducir de manera importante los gastos financieros.
- Las utilidades correspondientes a las inversiones en empresas relacionadas aumentaron desde US\$2,6 millones en el primer semestre del 2002 a US\$ 3,7 millones en el primer semestre del año 2003.
- Durante el primer semestre del 2003 la Compañía registró una diferencia de cambio positiva debido a la apreciación del Euro con respecto al dólar.
- Lo anterior fue parcialmente contrarrestado por un aumento en los costos no operacionales.

Otros

- El aumento relativo registrado en los impuestos se debe principalmente a un aumento en las provisiones de impuesto diferido.
- SQM informó hoy que durante la sesión de Directorio llevada a cabo el 26 de Agosto de 2003, los directores acordaron autorizar a SQM para suscribir un “Contrato de Opción” con Potash Corporation of Saskatchewan Inc. (PCS)⁽¹⁾ que otorga a SQM el derecho de comprar, dentro de un plazo que no puede exceder el 31 de Diciembre del 2004, todas las acciones de la compañía Chilena PCS Yumbes S.C.M.

Los principales activos de PCS Yumbes S.C.M. se encuentran ubicados en la Comuna de Taltal, Segunda Región y producen esencialmente yodo y nitrato de potasio.

El precio de la opción es de US\$1.700.000, y debe ser ejercida antes del 13 de Enero del 2004. Esta cantidad se entenderá incluida dentro de los US\$35.000.000 mencionados en el siguiente párrafo o alternativamente, en la medida que SQM no ejerza la opción, deberá ser pagada por SQM a PCS.

El precio final por la compra del total de acciones de PCS Yumbes S.C.M. será de US\$35.000.000, sujeto a ciertos ajustes que se podrán efectuar en el día de la suscripción del Contrato de Compraventa de PCS Yumbes S.C.M. El Contrato de Compraventa incluirá la totalidad de los activos, concesiones mineras, derechos de aguas y demás bienes de PCS Yumbes S.C.M. y excluirá la totalidad de sus pasivos y obligaciones contractuales.

Adicionalmente, los miembros del directorio acordaron designar a Optimiza Asesores Consultores de Empresas Ltda. y al Sr. Carlos Antonio Díaz Vergara –Decano de la Escuela de Ciencias Económicas de la Universidad de Los Andes– como evaluadores independientes para desempeñar la labor de evaluar las condiciones de los acuerdos conforme al marco legal Chileno.

Notas:

(1) PCS Yumbes SCM es una empresa productora de nitrato de potasio, filial de **Potash Corporation of Saskatchewan, Inc. (PCS)**. PCS es una empresa canadiense que, a través de la propiedad del 37,5% de las acciones Serie A de SQM, eligió durante la última junta de accionistas a tres miembros del Directorio de SQM.

El 12 de Noviembre de 2002 SQM firmó un contrato con PCS Yumbes SCM en virtud del cual SQM comprará a PCS Yumbes SCM 8.000 toneladas métricas de nitrato de potasio al mes, durante un período de 14 meses. Actualmente, SQM provee a PCS Yumbes SCM de cloruro de potasio, una materia prima en la producción de nitrato de potasio.

(2) **Norsk Hydro 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. Norsk Hydro eligió durante la última junta de accionistas a un miembro del Directorio de SQM

(3) **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.

(4) Los **gastos financieros netos** corresponden a los gastos financieros totales netos de los ingresos financieros y de los intereses capitalizados obtenidos durante el período.

(5) La **deuda financiera neta** corresponde a todos los pasivos que generan intereses netos de los activos financieros al fin de cada período.

SQM es un productor y comercializador integrado de Fertilizantes 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: Fertilizantes 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: 40% del mercado mundial del litio, 29% del mercado mundial del yodo y un 45% del mercado mundial del nitrato de potasio.
- 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 / pvargas@sqm.cl

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 junio
2003 2002

| | | |
|-------------------------------------|----------------|----------------|
| Activo Circulante | 500.3 | 514.8 |
| <i>Caja y depósitos a plazo (1)</i> | 78.3 | 105.2 |
| <i>Cuentas por cobrar (2)</i> | 154.6 | 142.3 |
| <i>Existencias</i> | 228.5 | 226.5 |
| <i>Otros</i> | 38.9 | 40.8 |
| Activo Fijo | 683.7 | 688.5 |
| Otros Activos | 152.5 | 161.7 |
| <i>Inversión EE.RR. (3)</i> | 89.1 | 91.0 |
| <i>Otros</i> | 63.5 | 70.6 |
| Total Activos | 1,336.6 | 1,364.9 |
| Total Pasivo Circulante | 119.0 | 196.4 |
| <i>Deuda Financiera Corto Plazo</i> | 37.3 | 128.9 |
| <i>Otros</i> | 81.7 | 67.5 |
| Total Pasivos Largo Plazo | 340.2 | 314.2 |
| <i>Deuda Financiera Largo Plazo</i> | 308.0 | 292.0 |
| <i>Otros</i> | 32.2 | 22.2 |
| Interés Minoritario | 23.2 | 22.3 |
| Total Patrimonio | 854.2 | 832.0 |
| Total Pasivos | 1,336.6 | 1,364.9 |
| Liquidez (4) | 4.2 | 2.6 |
| Deuda / Capitalización Total (5) | 28.2% | 33.0% |

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

Estado de Resultados

| (en millones de US\$) | 2° Trimestre | | Acumulado al 30 de Junio | |
|--|----------------|---------------|--------------------------|----------------|
| | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 |
| Ingresos de Explotación | 173,5 | 137,6 | 325,0 | 255,0 |
| Fertilizantes de Especialidad | 92,4 | 70,8 | 173,6 | 129,9 |
| <i>Nitrato de potasio y Mezclas de especialidad(1)</i> | 82,2 | 65,1 | 157,2 | 117,5 |
| <i>Sulfato de Potasio</i> | 10,2 | 5,7 | 16,4 | 12,4 |
| Químicos para la Industria | 17,5 | 19,0 | 39,0 | 33,8 |
| <i>Nitratos Industriales</i> | 14,2 | 15,2 | 31,5 | 26,6 |
| <i>Sulfato de Sodio</i> | 1,8 | 2,5 | 4,6 | 4,5 |
| <i>Acido Bórico</i> | 1,5 | 1,3 | 2,9 | 2,7 |
| Yodo y derivados | 21,7 | 19,6 | 43,8 | 40,6 |
| Litio y derivados | 13,5 | 8,6 | 23,6 | 17,0 |
| Otros Ingresos | 28,4 | 19,7 | 45,0 | 33,7 |
| <i>Cloruro de Potasio (KCl)</i> | 11,2 | 10,0 | 15,3 | 16,4 |
| <i>Otros</i> | 17,1 | 9,7 | 29,7 | 17,3 |
| Costos de Explotación | (123,3) | (91,1) | (230,3) | (166,7) |
| Depreciación | (15,4) | (15,4) | (30,1) | (31,1) |
| Margen de Explotación | 34,8 | 31,0 | 64,6 | 57,2 |
| Gastos Administración y Ventas | (13,0) | (11,9) | (24,0) | (21,2) |
| Resultado de Explotación | 21,8 | 19,2 | 40,6 | 36,0 |
| Resultado Fuera de Explotación | (5,6) | (7,2) | (9,3) | (12,3) |
| Ingresos Financieros | 0,8 | 0,9 | 1,4 | 2,4 |
| Gastos Financieros | (6,0) | (8,1) | (12,6) | (16,4) |
| Intereses Capitalizados (2) | 0,6 | 0,5 | 1,4 | 1,0 |
| Utilidad Inversión Empresas Relacionadas (3) | 1,4 | 1,2 | 3,7 | 2,6 |
| Otros | (2,4) | (1,8) | (3,3) | (1,9) |
| Utilidad Antes de Impuesto | 16,2 | 12,0 | 31,3 | 23,7 |
| Impuesto a la Renta | (3,9) | (2,5) | (7,8) | (4,3) |
| Otros | (0,3) | (0,2) | (0,7) | (0,6) |
| Utilidad del Ejercicio | 12,0 | 9,2 | 22,8 | 18,8 |
| Utilidad por Acción (US\$ centavos) | 4,6 | 3,5 | 8,7 | 7,1 |
| EBITDA (4) | 37,2 | 34,6 | 70,7 | 67,1 |

(1) Incluye Mezclas de Especialidad, Fertilizantes de Especialidad Norsk Hydro y Otros Fertilizantes de Espe

(2) Intereses capitalizados en el activo fijo

(3) Utilidad EE.RR. neto de pérdidas EE.RR.

(4) **EBITDA** está definido por la Compañía como Resultado de Explotación más Depreciación. Este indicador debe ser considerado como meramente informativo y no representa una medida universal de valoración entre distintas empresas, variando de acuerdo al criterio utilizado en cada una de ellas.

EBITDA es una medida financiera derivada de la suma de dos cifras auditadas:

EBITDA = Resultado de Expl. + Depreciación

US\$70.658.573 = US\$40.593.862 + US\$30.064.711