



Para Distribución Inmediata SQM REPORTA RESULTADOS PARA EL PRIMER SEMESTRE DE 2009

Destacados

- SQM reportó utilidades para el primer semestre de 2009 de US\$169,4 millones, un 11,1% inferior a los resultados obtenidos el primer semestre de 2008.
- La utilidad por acción fue de US\$0,64 en el primer semestre, comparado con los US\$0,72 reportados el mismo periodo de 2008.
- El resultado de explotación para el primer semestre de 2009 fue un 4,3% inferior a lo obtenido en el primer semestre de 2008.

Santiago, Chile, 11 de agosto de 2009.- 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 semestre del año 2009 de US\$169,4 millones (US\$0,64 por acción), un 11,1% inferior a los US\$190,5 millones (US\$0,72 por acción) con respecto al mismo periodo de 2008. El **resultado de explotación** fue de US\$231,9 millones (34,8% de los ingresos), el cual es un 4,3% menor a los US\$242,3 millones (30,8% de los ingresos) alcanzados los primeros seis meses de 2008. Los **ingresos** fueron de US\$665,7 millones, los cuales representan una disminución de un 15,4% en relación a los US\$787,1 millones registrados el mismo periodo de 2008.

La Compañía también reportó una disminución de 33,9% en las **utilidades** del segundo trimestre de 2009, las cuales bajaron a US\$83,1 millones (US\$0,32 por acción), comparado con los US\$125,7 millones (US\$0,48 por acción) registrados en el segundo trimestre de 2008. El **resultado de explotación** trimestral cayó a US\$112,4 millones, inferior al US\$156,1 millones reportados para el mismo periodo del año anterior. Los ingresos obtenidos durante el segundo trimestre de este año totalizaron US\$344,8 millones, una disminución de 25,2% comparado con los US\$460,8 millones registrados en el segundo trimestre de 2008.

Patricio Contesse, Gerente General de SQM, comentó, “El primer semestre de 2009 ha sido un periodo muy desafiante para la Compañía. Hemos observado disminuciones importantes en nuestros volúmenes de venta, lo cual ha sido consistente con la situación económica mundial y con la incertidumbre acerca de los precios de la industria de potasio. Sin embargo, los volúmenes de venta en las distintas industrias en las cuales participamos han comenzado a recuperarse, y creemos que los volúmenes para la segunda mitad del año serán superiores a los de la primera mitad de 2009.” Continuó, “La necesidad de potasio a nivel mundial, para asegurar el desarrollo óptimo de los cultivos y alcanzar el máximo rendimiento posible, en conjunto con los nuevos precios cerrados en India, deberían impulsar la demanda en los mercados de potasio. En este sentido estamos viendo señales de recuperación en nuestro negocio de Nutrición Vegetal de Especialidad y creemos que la demanda en general ha alcanzado un punto de inflexión.”

En relación con los planes para el cloruro de potasio, el Sr. Contesse concluyó, “Continuamos con nuestros planes de expansión, los cuales nos permitirán duplicar nuestros volúmenes de venta de cloruro de potasio en el año 2010”.

SQM

Los Militares 4290 Piso 6,
Las Condes, Santiago, Chile
Tel: (56 2) 425 2485
Fax: (56 2) 425 2493
www.sqm.com



Análisis por segmento

Nutrición Vegetal de Especialidad

Durante los primeros seis meses de 2009, los ingresos del negocio Nutrición Vegetal de Especialidad fueron de US\$311,3 millones, 30% inferiores a los US\$446,4 millones registrados en la primera mitad del año anterior.

Los ingresos del segundo trimestre de este año llegaron a US\$165,6 millones, disminuyendo 40% con respecto a los US\$275,9 millones del segundo trimestre de 2008.

Volúmenes e Ingresos de Nutrición Vegetal de Especialidad (seis meses terminados al 30 de junio):

		2009	2008	2009/2008	
Nitrato de sodio	Mton	9,8	13,9	-4,1	-29%
Nitrato de potasio y nitrato sódico potásico	Mton	194,2	290,9	-96,7	-33%
Mezclas de especialidad	Mton	51,8	98,3	-46,6	-47%
Otros fertilizantes de especialidad no SQM(*)	Mton	32,0	58,2	-26,2	-45%
Sulfato de potasio	Mton	50,9	69,0	-18,1	-26%
Ingresos nutrientes de especialidad	MMUS\$	311,3	446,4	-135,1	-30%

(*) Incluye principalmente trading de otros fertilizantes de especialidad

Los volúmenes de venta para los nutrientes vegetales de especialidad durante la primera mitad del año fueron significativamente inferiores a los niveles observados en el primer semestre de 2008. Como era de esperar, la incertidumbre de la situación económica global continuó impactando la demanda por los nutrientes vegetales de especialidad de manera negativa.

Los volúmenes registrados en el segundo trimestre, sin embargo, fueron ligeramente superiores a los volúmenes observados durante el primer trimestre de este año y ligeramente superiores a los observados en el cuarto trimestre de 2008. Esta tendencia, que ha continuado en las últimas semanas, estaría indicando una leve recuperación en estos mercados.

En línea con esta tendencia, en las primeras semanas del segundo semestre de 2009 ciertos mercados clave han mostrado señales importantes de recuperación, empezando a registrar volúmenes cercanos a los niveles previos a la crisis. Muchos mercados, sin embargo, siguen en niveles inferiores a los peaks observados en el 2008. En general, estos mercados han postergado compras de nutrientes vegetales de especialidad debido a la incertidumbre en el mercado de cloruro de potasio, prefiriendo postergar compras hasta que un precio definitivo de cloruro de potasio haya sido establecido o comprar las cantidades mínimas para satisfacer sus necesidades.

Sin embargo, con el término de las negociaciones en India, hay indicaciones de que el mercado de cloruro de potasio se ha empezado a reactivar a la luz de los nuevos precios. Además, se estima que los productores de cultivos premium han llegado a niveles bajos de inventarios y están obligados a usar fertilizantes de especialidad para maximizar su producción, asegurando así la calidad de sus plantas para optimizar producción.

El nuevo precio establecido para el cloruro de potasio junto con los fundamentos de este mercado- escasez de agua en el mundo, aumento del costo de la tierra, y demanda creciente para productos de mejor calidad-debería aumentar la demanda en el corto- y mediano-plazo.

Los precios promedio para esta línea de negocio durante la primera mitad de 2009 fueron superiores a los precios promedio registrados durante el mismo periodo del año pasado. Esperamos, sin embargo, que el precio promedio de los nutrientes vegetales de especialidad para el año 2009 sea inferior a los precios promedio observados en 2008.

El **margen de explotación**⁽¹⁾ de los nutrientes vegetales de especialidad durante los primeros seis meses de 2009 representó un 42% del margen de explotación consolidado de SQM.

Yodo y Derivados

Los ingresos de yodo y sus derivados durante la primera mitad de 2009 totalizaron US\$91,8 millones, una disminución de un 27% con respecto a los US\$125,7 millones registrados el mismo periodo de 2008.

Durante el segundo trimestre de 2009, los ingresos en este segmento alcanzaron los US\$48,7 millones, una disminución de 26% comparado con los US\$65,6 millones registrados para el mismo periodo del año anterior.

Volúmenes e Ingresos de Yodo y Derivados (seis meses terminados al 30 de junio):

		2009	2008	2009/2008	
Yodo y derivados	Mton	3,5	5,3	-1,8	-34%
Ingresos yodo y derivados	MMUS\$	91,8	125,7	-33,9	-27%

De igual forma a lo ocurrido en otros mercados globales, la industria del yodo también se ha visto afectada por una menor demanda por causa de la crisis económica. Durante este primer semestre, la demanda para ciertos usos relacionados al sector automotriz, construcción y la industria electrónica se contrajo de manera importante.

Debido a nuestra posición de liderazgo en esta industria, nuestros volúmenes de venta cayeron más de lo que ha caído la demanda, lo cual ha permitido que ésta se estabilice. La ventaja de SQM es que a medida que esta industria comience a recuperarse, estaremos mejor posicionados para capturar ese crecimiento.

En línea con el anuncio de aumento de precio que hiciéramos a fines del año 2008, el precio promedio de este negocio ha continuado subiendo comparado con el precio promedio del año anterior. Estos mayores precios y las mejoras en la eficiencia productiva han permitido que podamos contrarrestar los menores niveles de volúmenes de ventas.

Esperamos que los volúmenes de venta del segundo semestre de este año sean mayores a los niveles observados durante el primer semestre.

El **margen de explotación** de yodo y sus derivados para los primeros seis meses de 2009 representó aproximadamente un 13% del margen de explotación consolidado de SQM.

Litio y Derivados

Los ingresos de litio y derivados totalizaron US\$52,5 millones durante los primeros seis meses de 2009, un 40% inferior a los US\$88,0 millones obtenidos durante el mismo periodo de 2008.

Para el segundo trimestre, los ingresos disminuyeron en 39% con respecto al segundo trimestre de 2008, llegando a US\$27,9 millones, comparado con los US\$45,9 millones de 2008.

Volúmenes e Ingresos de Litio y Derivados (seis meses terminados al 30 de junio):

		2009	2008	2009/2008	
Litio y derivados	Mton	9,0	14,0	-5,0	-35%
Ingresos carbonato de litio y derivados	MMUS\$	52,5	88,0	-35,5	-40%

Se observó una menor demanda para casi todas las aplicaciones de litio. La disminución en ingresos en este segmento se debe a menores volúmenes de venta, considerando que el precio promedio observado durante los primeros seis meses del año se mantuvo en comparación con el precio promedio del mismo periodo del año anterior.

Dado que las circunstancias económicas globales no han cambiado sustancialmente en los últimos meses, la demanda para el litio sigue moviéndose lentamente debido a que los usos tradicionales son sensibles a los ciclos económicos. La demanda en esta industria ha continuado afectada de manera importante por la optimización de inventario que se ha dado a nivel de consumidores, particularmente en la industria de las baterías, aunque en menor medida al nivel visto en el primer trimestre de 2009.

Creemos que la recuperación en este segmento será la más lenta de todos nuestros negocios dado que muchos de los usos de litio están relacionados a la construcción. Por el contrario, esperamos que el mercado de litio para baterías secundarias sea el primero de las aplicaciones de litio en comenzar a recuperarse.

Aunque las perspectivas para la demanda de litio en el corto plazo aún son inciertas, SQM sigue viendo señales positivas de crecimiento en el mediano- y largo-plazo como lo evidencia el lanzamiento durante este año de varios modelos de vehículos híbridos que usan baterías de ion-litio. Además, otros fabricantes de autos continúan anunciando planes para el lanzamiento de autos con tecnología de litio.

Durante las primeras semanas del segundo semestre de 2009, hemos observado señales de recuperación de la demanda en ciertas aplicaciones y creemos que los volúmenes de venta en este periodo serán superiores a los volúmenes registrados durante la primera mitad de 2009.

El **margen de explotación** para el litio y sus derivados durante los primeros seis meses de 2009 representó cerca de un 10% del margen de explotación consolidado de SQM.

Cloruro de Potasio

En el primer semestre de 2009, los ingresos por ventas de cloruro de potasio totalizaron US\$132,8 millones, cifra superior en 236% a los US\$39,5 millones alcanzados durante el mismo periodo de 2008.

Los ingresos trimestrales de cloruro de potasio aumentaron en 153% con respecto al segundo trimestre de 2008, llegando a US\$60,7 millones, comparado con los US\$24,0 millones registrados en 2008.

Volúmenes e Ingresos de Cloruro de Potasio (seis meses terminados al 30 de junio):

		2009	2008	2009/2008	
Cloruro de potasio	Mton	224,5	69,1	155,4	225%
Ingresos cloruro de potasio	MMUS\$	132,8	39,5	93,3	236%

Como se esperaba, los volúmenes de venta de cloruro de potasio aumentaron sustancialmente durante los primeros seis meses de 2009 comparado con el mismo periodo del año anterior, a pesar de la tendencia vigente en esta industria. Esto ha demostrado que nuestro tamaño pequeño en este mercado sigue siendo una ventaja, permitiéndonos vender los volúmenes adicionales. El crecimiento de volúmenes de venta se debe a la producción adicional de cloruro de potasio. Esperamos que esta tendencia de crecimiento se mantenga en el 2010.

Con estas ventas adicionales, hemos logrado alcanzar nuevos mercados con nuestro cloruro de potasio. Adicionalmente, hemos visto que varios mercados de cloruro de potasio se han reactivado con la noticia del término de negociaciones en India. El nuevo precio acordado en esas negociaciones ha sido establecido como un precio de referencia en los principales mercados spot de cloruro de potasio, como Brasil, y consecuentemente los volúmenes han comenzado a moverse.

El **margen de explotación** de cloruro de potasio durante los primeros seis meses del año 2009 representó aproximadamente un 27% del margen de explotación consolidado de SQM.

Químicos Industriales

Los ingresos de químicos industriales durante los primeros seis meses del año 2009 alcanzaron los US\$46,7 millones, 10% inferiores a los US\$52,1 millones registrados para el mismo periodo del año 2008.

Para el segundo trimestre, los ingresos disminuyeron a US\$24,3 millones, cifra inferior en un 13% a los US\$28,0 millones del segundo trimestre de 2008.

Volúmenes e Ingresos de Químicos Industriales (seis meses terminados al 30 de junio):

		2009	2008	2009/2008	
Nitratos Industriales	Mton	60,4	81,3	-20,9	-26%
Acido Bórico	Mton	1,3	2,2	-0,9	-40%
Ingresos químicos industriales	MMUS\$	46,7	52,1	-5,4	-10%

La demanda para usos tradicionales de químicos industriales, como vidrio, fritas y tratamiento de metales, fue impactada negativamente por la crisis económica. A pesar del crecimiento negativo para estos usos, hemos observado un crecimiento en la demanda para el nitrato de sodio industrial destinado para las plantas de energía solar. El aumento en volúmenes para las sales solares ayudó a contrarrestar parcialmente la caída en volúmenes para aplicaciones tradicionales. Considerando los contratos que hemos cerrado para 2009 y 2010 y los nuevos proyectos que se encuentran en desarrollo, la demanda de sales solares debería seguir creciendo.

El **margen de explotación** de los Químicos Industriales durante los primeros seis meses del año 2009 representó aproximadamente un 8% del margen de explotación consolidado de SQM.

Otros Fertilizantes Commodity

Los ingresos por ventas de otros fertilizantes commodity y otros ingresos durante los primeros seis meses del año 2009 alcanzaron los US\$30,6 millones, en comparación con los US\$35,5 millones registrados para el mismo periodo del año 2008. Ingresos en este segmento fueron impactados por la menor demanda de fertilizantes commodity y por precios promedio inferiores.

Gastos de Administración y Ventas

Los gastos de administración y ventas fueron de US\$40,0 millones (6,0% de los ingresos) durante los primeros seis meses del año 2009, los que se comparan con los US\$41,9 millones (5,3% de los ingresos) registrados durante el mismo periodo del año anterior.

Costos de Producción

Los menores costos de producción logrados durante los primeros seis meses del año 2009 se deben a mejoras en eficiencias productivas en algunas líneas de negocio, en conjunto con menores precios de petróleo y un dólar más fuerte, que han continuado ayudando a reducir los costos de producción en general.

Resultado Fuera de Explotación

Durante los primeros seis meses de 2009, la Compañía registró una pérdida fuera de explotación de US\$21,6 millones, superior a los US\$1,3 millones de pérdida reportados para el mismo periodo del año 2008. Este aumento se debe a:

- Mayores gastos financieros: la Compañía aumentó su nivel de endeudamiento para financiar su plan de inversión, aumentos en niveles de capital de trabajo y para financiar la amortización de una deuda de largo plazo que se debe pagar en febrero de 2010
- Menores resultados de empresas relacionadas: las actividades de nuestras filiales extranjeras fueron afectadas por menores precios de fertilizantes
- Pérdidas por tipo de cambio debido a la volatilidad observada en monedas extranjeras

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.

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.

Investor Relations: Patricio Vargas, 56-2-4252485 / patricio.vargas@sqm.com
Mary Laverty, 56-2-4252074 / mary.laverty@sqm.com
Carolina Rojas, 56-2-4252250 / carolina.rojas@sqm.com

Información para la prensa: Fernanda Guerra, 56-2-4252027 / fernanda.guerra@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\$)	2do Trimestre		Acumulado al 30 de junio	
	2009	2008	2009	2008
Ingresos de Explotación	344,8	460,8	665,7	787,1
Nutrición Vegetal de Especialidad	165,6	275,9	311,3	446,4
<i>Nitrato de Potasio y Mezclas de Especialidad⁽¹⁾</i>	139,3	236,4	261,3	388,1
<i>Sulfato de Potasio</i>	26,3	39,5	50,0	58,3
Yodo y Derivados	48,7	65,6	91,8	125,7
Litio y Derivados	28,0	45,9	52,5	88,0
Cloruro de Potasio	60,7	24,0	132,8	39,5
Químicos Industriales	24,3	28,0	46,7	52,1
<i>Nitratos Industriales</i>	23,6	27,1	45,3	50,4
<i>Ácido Bórico</i>	0,7	0,9	1,4	1,7
Otros Ingresos	17,4	21,4	30,6	35,5
Costos de Explotación	(174,7)	(255,2)	(320,3)	(452,1)
Depreciación	(38,8)	(25,5)	(73,5)	(50,7)
Margen de Explotación	131,3	180,0	271,8	284,3
Gastos Administración y Ventas	(19,0)	(23,9)	(40,0)	(41,9)
Resultado de Explotación	112,3	156,1	231,9	242,3
Resultado fuera de Explotación	(8,5)	2,3	(21,6)	(1,3)
Ingresos financieros	3,9	2,5	7,9	5,5
Gastos financieros	(7,8)	(4,9)	(15,7)	(10,4)
Otros	(4,6)	4,7	(13,8)	3,6
Utilidad Antes de Impuesto	103,9	158,4	210,2	241,0
Impuesto a la Renta	(21,4)	(29,8)	(42,5)	(43,1)
Otros	0,7	(2,9)	1,6	(7,4)
Utilidad del Ejercicio	83,1	125,7	169,4	190,5
Utilidad por Acción (US\$)	0,32	0,48	0,64	0,72

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

Balance

(en millones de US\$)	Al 30 de junio	
	2009	2008
Activo Circulante	1.660,9	1.139,7
<i>Caja y Depósitos a Plazo ⁽¹⁾</i>	468,8	90,4
<i>Cuentas por Cobrar ⁽²⁾</i>	386,6	408,8
<i>Existencias</i>	632,4	536,0
<i>Otros</i>	173,0	104,6
Activo fijo	1.189,4	1.004,2
Otros Activos	108,3	107,7
<i>Inversión EE.RR. ⁽³⁾</i>	65,4	66,0
<i>Otros</i>	42,9	41,7
Total Activos	2.958,5	2.251,7
Total Pasivo Circulante	519,5	378,7
<i>Deuda financiera Corto Plazo</i>	270,0	80,8
<i>Otros</i>	249,5	297,8
Total Pasivos Largo Plazo	988,7	566,0
<i>Deuda financiera Largo Plazo</i>	886,3	481,1
<i>Otros</i>	102,4	84,9
Interés Minoritario	42,7	51,4
Total Patrimonio	1.407,6	1.255,7
Total Pasivos y Patrimonio	2.958,5	2.251,7
Liquidez ⁽⁴⁾	3,2	3,0
Deuda Neta/ Capitalización Total ⁽⁵⁾	32,2%	26,5%

(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)