



2019070112620

02/07/2019 11:19 Operador: YBRAVO
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro. Inscrip: 950v

Santiago, 2 de julio de 2019

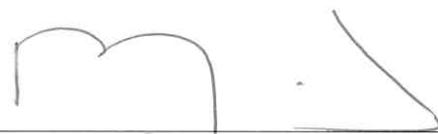
Señor
Joaquín Cortez H.
Presidente
Comisión para el Mercado Financiero
Av Libertador Bernardo O'Higgins 1449
Presente

Ref: Remite presentación a inversionistas.

De nuestra consideración:

En mi calidad de Gerente General de Sonda S.A en cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 65 de la Ley 18.045 y en la Sección IV de la Norma de Carácter General N°30 de la Comisión para el Mercado Financiero, vengo en acompañar presentación destinada a inversionistas preparada con el objeto de difundir la emisión y colocación de los bonos de las Series F y G de Sonda S.A, con cargo a la línea de bonos inscrita en el Registro de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero bajo el N°831 y la emisión y colocación de los bonos de las Serie H de Sonda S.A, con cargo a la línea de bonos inscrita en el Registro de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero bajo el N°832.

Sin otro particular, saluda atentamente a Ud.,



Raúl Vejar Olea
Gerente General
p.p. Sonda S.A.



Emisión de Bonos Corporativos 2019 SONDA



Improving & Transforming Customers' Business



DISCLAIMER



“LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR, Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE ÉL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO.

LA INFORMACIÓN RELATIVA A EL O LOS INTERMEDIARIOS ES DE RESPONSABILIDAD DE LOS MISMOS, CUYOS NOMBRES APARECEN IMPRESOS EN ESTA PÁGINA.

Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.”



Agenda

1. SONDA en una Mirada

2. Visión y Estrategia

2.1 Contexto Económico y Político

2.2 La Industria TI

2.3 Plan Estratégico 2019 – 2021

2.4 Inversiones para impulsar el plan estratégico

2.4.1 Plan de inversiones 2019 – 2021

2.4.2 Principales inversiones 2019 – 2021

2.4.2.1 Industria de transporte

2.4.2.2 Data center y Cloud

2.4.2.3 Transformación digital

3. SONDA, Evolución Permanente

3.1 Diferenciadores y pilares

3.2 Un negocio diversificado

3.3 Desempeño y perspectiva de mercado

3.3.1 Chile

3.3.2 México

3.3.3 Brasil

3.3.4 Cierres de Contratos y Pipeline de Oportunidades

3.4 Inversiones que facilitaron la consolidación regional

4. Antecedentes Financieros

5. Características de la Emisión

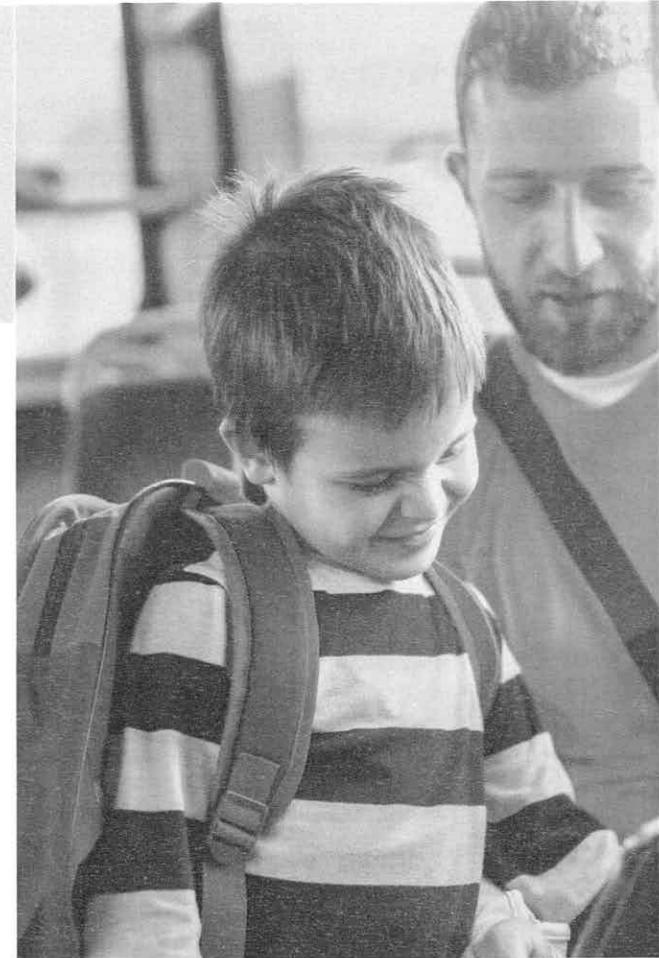
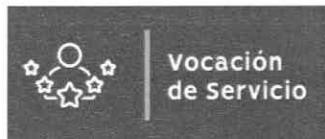
1. SONDA en una Mirada

Un propósito que nos moviliza y valores que guían nuestro quehacer...



Nuestro Propósito

Contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas, **innovando y agregando valor por medio de soluciones tecnológicas que desarrollen y transformen el negocio y quehacer de nuestros clientes**



1. SONDA en una Mirada

...una mirada de lo que hemos alcanzado...

Somos la principal red latinoamericana de servicios y soluciones TI de la región



Ingresos Consolidados
US\$ 1.152 millones
 en 2018

Presencia en
10 Países
 en Latinoamérica

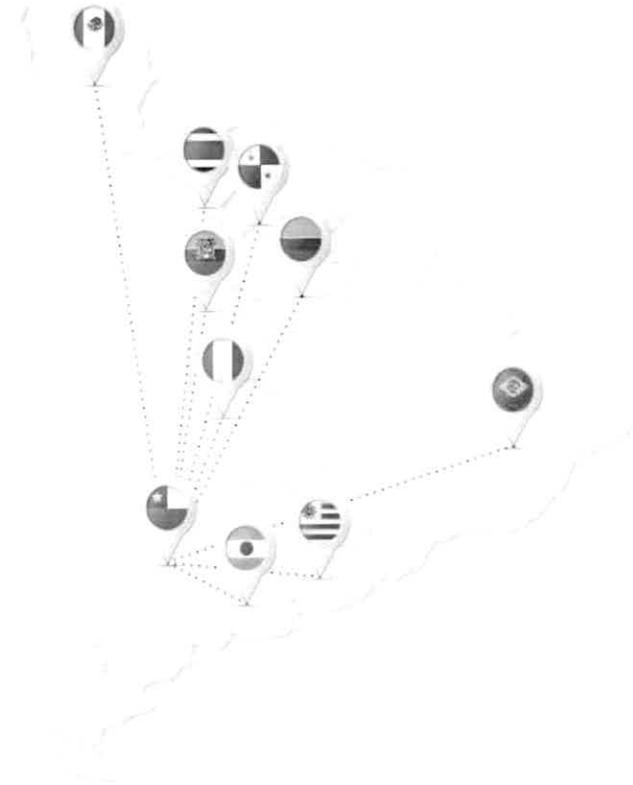
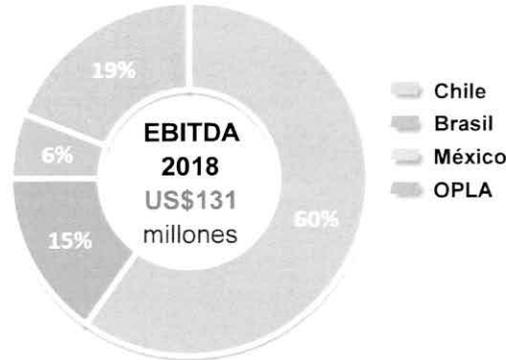
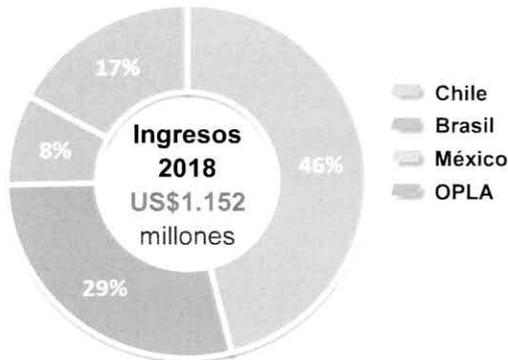
Cobertura en
+ 3.000
 ciudades

Base diversificada de
+ 5.000
 clientes corporativos

Colaboradores
~ 17.000
 en la región

Profesionales TI
~ 14.000
 trabajan en SONDA

Una **exitosa historia** de más de 44 años de **crecimiento sostenido**

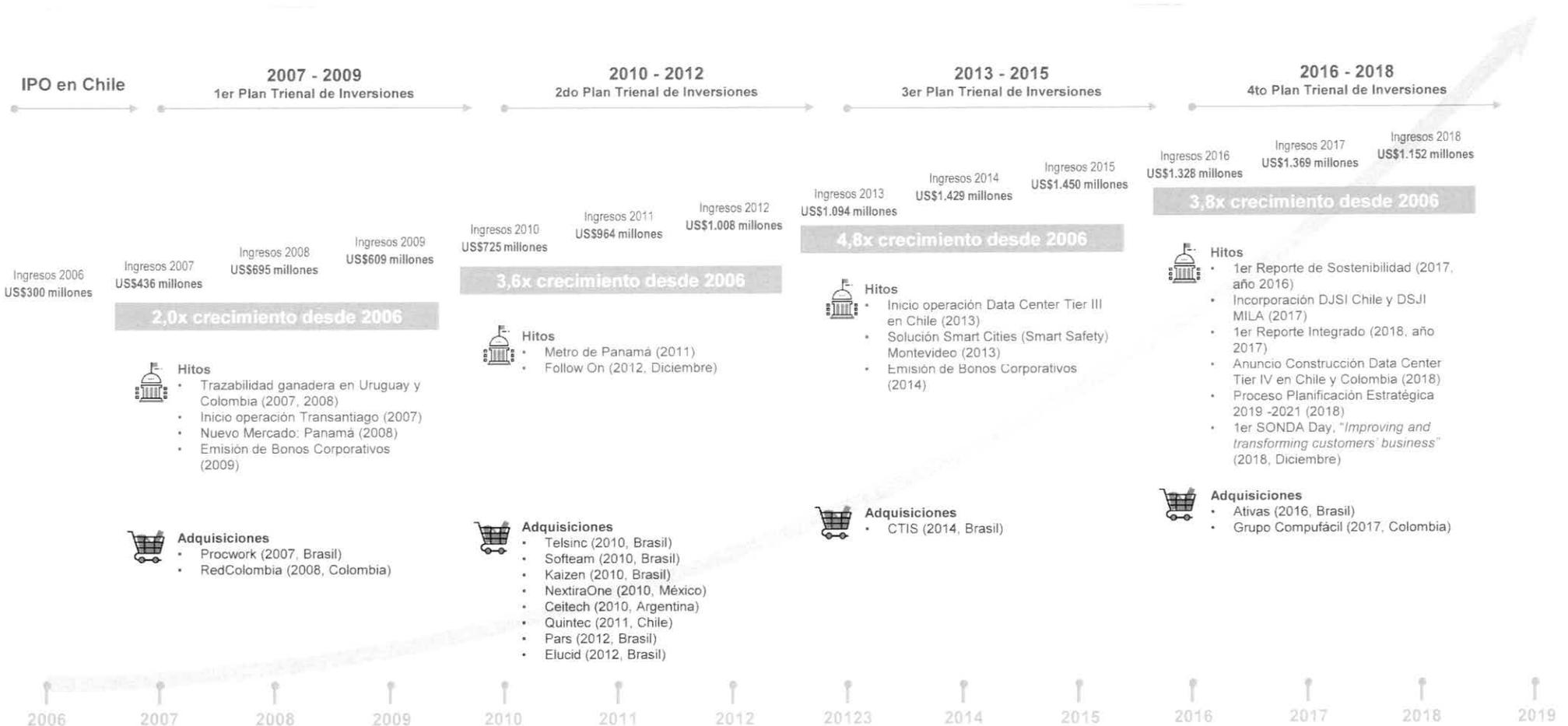


- Chile 1974
- Perú 1984
- Argentina 1986
- Ecuador 1990
- Uruguay 1994
- Colombia 2000
- Brasil 2002
- Costa Rica 2003
- México 2004
- Panamá 2008

Figuras en US\$ fueron convertidas usando TC = \$ 694,77 / US\$

1. SONDA en una Mirada

...a través del compromiso adquirido luego de nuestra apertura bursátil...



Figuras en US\$ fueron convertidas usando TC = \$ 694,77 / US\$

Improving & transforming customers' business

1. SONDA en una Mirada

...desarrollando un negocio sostenible.



Creemos profundamente que las **empresas y países** deben desarrollar sus negocios y quehacer, satisfaciendo sus necesidades, **sin comprometer la capacidad de que las generaciones futuras también puedan hacerlo**

- 2017**
 - 1er Reporte de Sostenibilidad (año 2016)
 - Incorporación al DJSI Chile y DJSI MILA
- 2018**
 - 1er Reporte Integrado (año 2017)
 - Ratificación de participación en DJSI Chile y DJSI MILA
- 2019**
 - 2do Reporte Integrado (año 2018)

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
 In Collaboration with RobecoSAM

Agenda

1. SONDA en una Mirada
2. **Visión y Estrategia**
 - 2.1 Contexto Económico y Político
 - 2.2 La Industria TI
 - 2.3 Plan Estratégico 2019 – 2021
 - 2.4 Inversiones para impulsar el plan estratégico
 - 2.4.1 Plan de inversiones 2019 – 2021
 - 2.4.2 Principales inversiones 2019 – 2021
 - 2.4.2.1 Industria de transporte
 - 2.4.2.2 Data center y Cloud
 - 2.4.2.3 Transformación digital
3. **SONDA, Evolución Permanente**
 - 3.1 Diferenciadores y pilares
 - 3.2 Un negocio diversificado
 - 3.3 Desempeño y perspectiva de mercado
 - 3.3.1 Chile
 - 3.3.2 México
 - 3.3.3 Brasil
 - 3.3.4 Cierres de Contratos y Pipeline de Oportunidades
 - 3.4 Inversiones que facilitaron la consolidación regional
4. **Antecedentes Financieros**
5. **Características de la Emisión**

2.1 Contexto económico y político

Expectativas positivas para los próximos años

- **Nuevos gobiernos en países relevantes:** mayoritariamente conducción económica más liberal
 - Ajuste fiscal, reformas, privatizaciones y eficiencia administrativa
 - Expectativas de mayor crecimiento del PIB

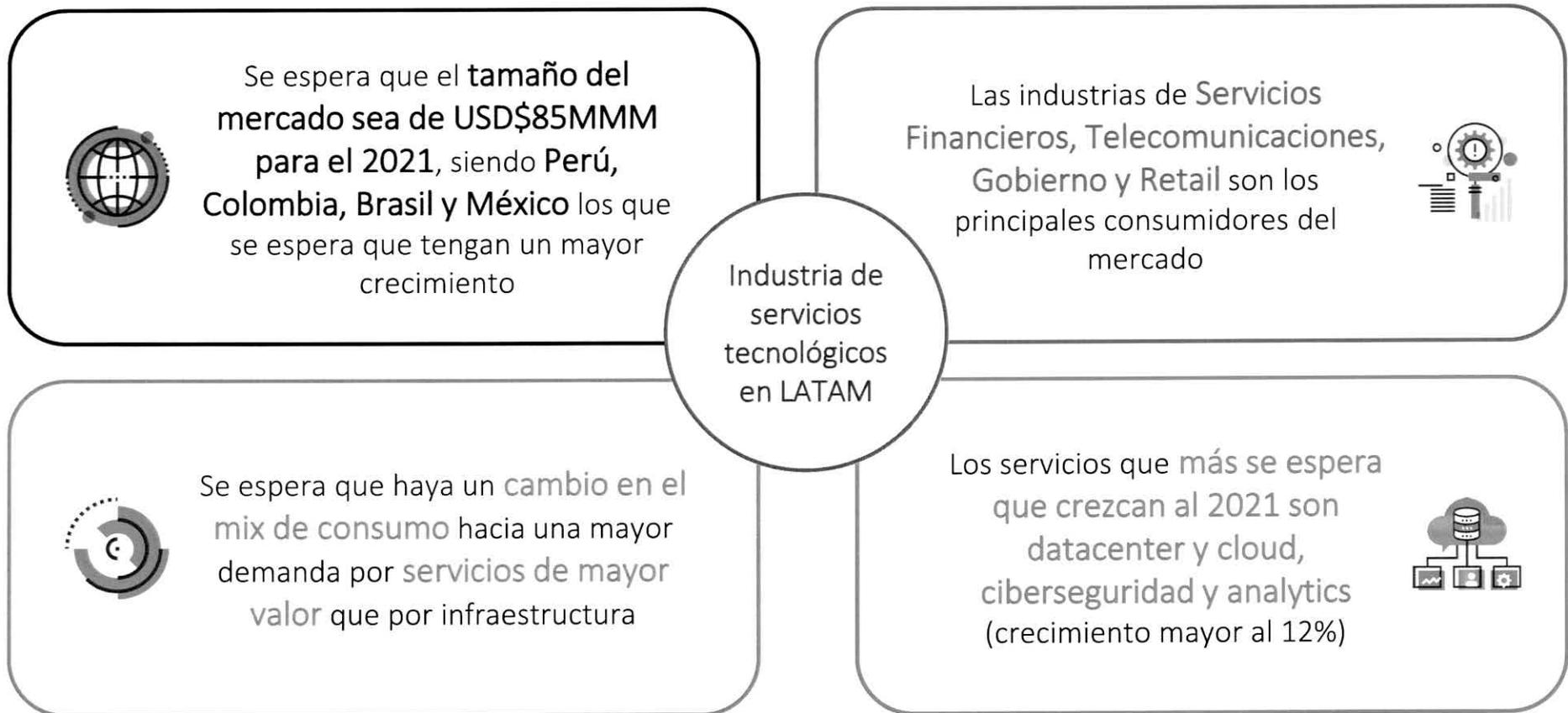
- Inversiones en TI deben crecer **más que el PIB** en los próximos años

- Sector Privado: búsqueda por **eficiencias** y transformación digital
 - Oportunidades en IaaS, Automatización Robótica de procesos, Analytics y digitalización de procesos, ciberseguridad

- Gobierno: más compras de **TI as a Service**
 - Oportunidades en Data Center, Managed Device Services, Smart Cities
 - Combate a la corrupción

2.2 La Industria TI

La industria de servicios de tecnología en Latinoamérica es una industria atractiva que está en crecimiento...



Fuente: IDC, Gartner, SONDA

2.2 La Industria TI

...los servicios de tecnología serán cada vez más relevantes ante los cambios en las organizaciones producto de las tendencias tecnológicas...

- Para el 2021 la **Transformación Digital** impactará transversalmente industrias y organizaciones
- Empresas migrando sus sistemas a **plataformas Cloud** de forma masiva
- **Tecnologías disruptivas** traen nuevos tipos de soluciones tecnológicas para las empresas
- **Nuevos estándares de ciberseguridad** toman relevancia
- La necesidad de flexibilidad, agilidad y escalabilidad se enfrentará mediante **arquitecturas hiper-ágiles**
- **Datos cobran cada vez más importancia**, y quienes tengan más y mejor información serán líderes.

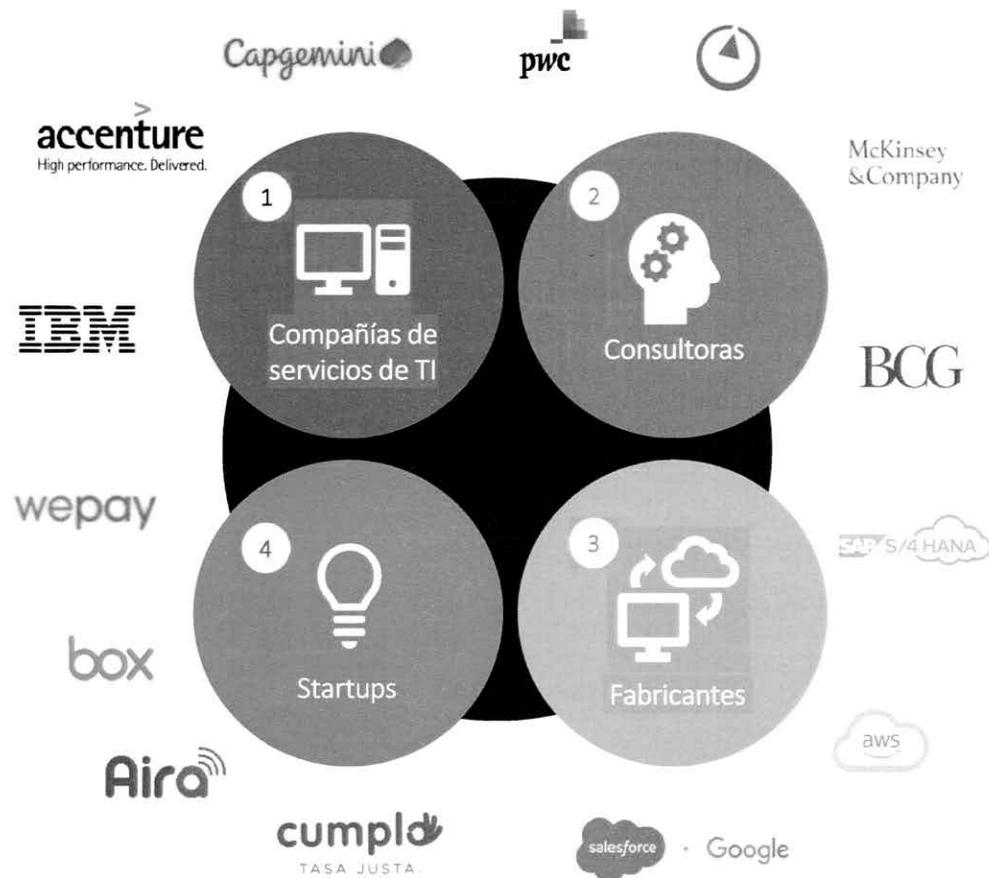
2.2 La Industria TI

...lo que tiene un fuerte impacto en cómo la tecnología va ayudar a los clientes a resolver sus necesidades de negocio...



2.2 La Industria TI

...adicionalmente, el entorno competitivo se vuelve cada vez más dinámico...



- 1 Compañías de servicios de TI con una oferta integrada de servicios a partir de un portafolio amplio
- 2 Consultoras entrando en lo digital mediante el desarrollo de capacidades y soluciones tecnológicas
- 3 Fabricantes con nuevos modelos de negocio
- 4 Startups desarrollando soluciones de nicho

2.3 Plan Estratégico 2019 – 2021

...es por esto que definimos una aspiración...



...y objetivos desafiantes al 2021...



2.3 Plan Estratégico 2019 – 2021

...para alcanzarlos priorizamos 7 ejes estratégicos...



2.3 Plan Estratégico 2019 – 2021

...lo que nos permitirá mejorar y transformar el negocio de nuestros clientes...



Vamos a fortalecer la verticalización de industrias foco a nivel regional



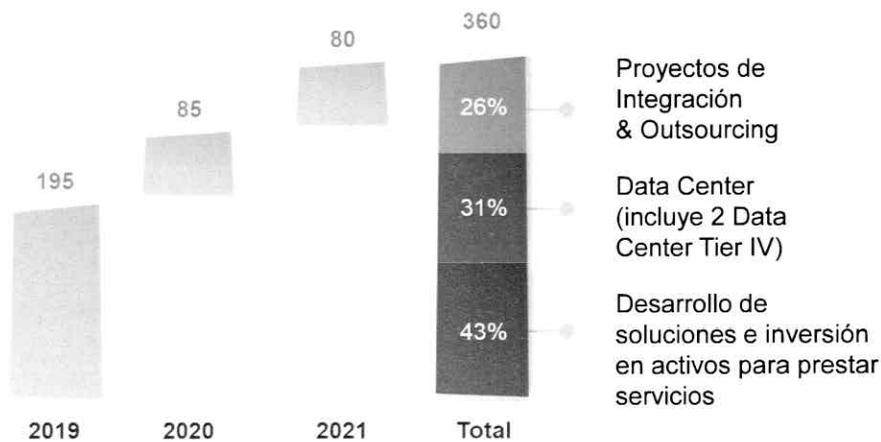
2.4.1 Plan de Inversiones 2019 – 2021

Inversiones para impulsar el plan estratégico



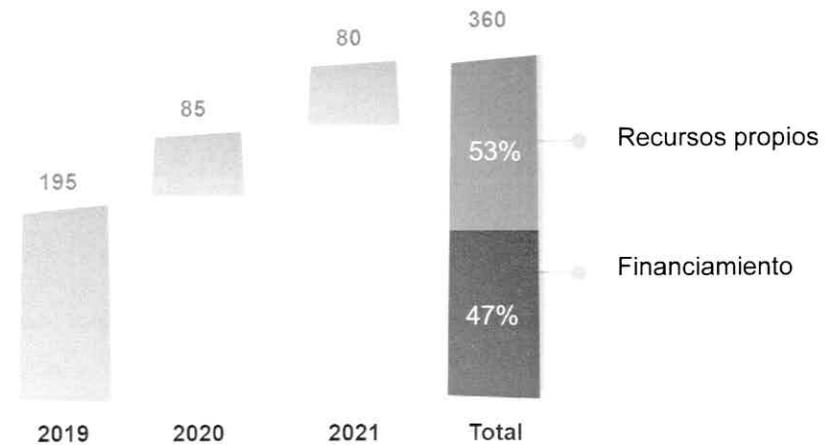
Plan de Inversiones

Uso de Capital (US\$ millones)



Plan de Inversiones

Fuentes de Financiamiento (US\$ millones)



Figuras en US\$ fueron convertidas usando TC = \$ 694,77 / US\$

2.4.2.1 Industria de transporte: una de las industrias foco

Desafíos y necesidades en el transporte de Latinoamérica...



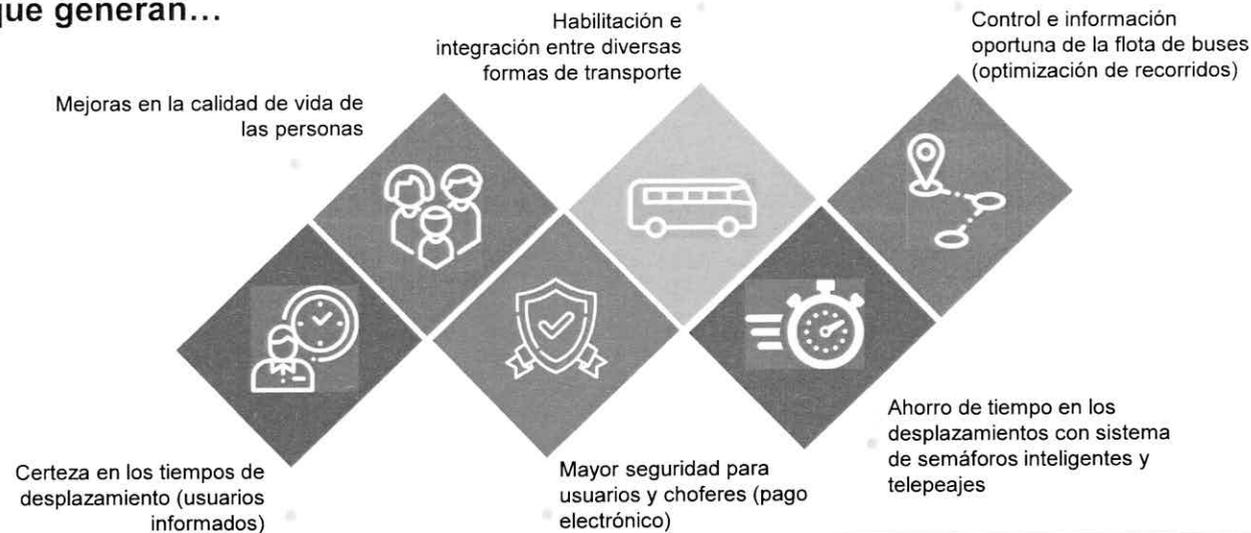
Usuarios

- Mejor servicio de transporte público, mayor calidad de vida
- Usuarios ven el servicio de transporte como un "derecho", quieren más información y de mayor calidad
- Certeza en los tiempos esperados de transporte de cualquier viaje, permitiéndoles optimizarlos en función de sus necesidades
- Aplicaciones que ofrezcan servicios de manera integral considerando todos los modos de transporte

Sistemas de Transporte

- Gestión eficiente de los buses, minimizando tiempos de viaje y de espera en paraderos
- Optimizar los costos de inversión y operación del sistema de transporte de las ciudades
- Gestión eficiente y segura de la operación (ej.: pagos)
- Soluciones tecnológicas con capacidad de evolucionar en el tiempo

...y los beneficios que generan...



2.4.2.1 Industria de transporte: una de las industrias foco

Soluciones de transporte world class



transantiago



Transantiago

Recaudo y SAEF
6.500 buses con
validadores y GPS.
Operación integral.

MetroBus

Recaudo 1.400
buses con
torniquetes y
validadores, red de
carga. Operación
integral.

Metro de Panamá

Recaudo incluye
torniquetes,
validadores, máquinas
de autoservicio de
recarga. Operación sin
cajeros,
completamente
automatizada.

SUBE Buenos Aires

Implementación de
kit de equipamiento
y software
embarcado de su
sistema de cobro,
en 5.000 buses.

Gran Terminal de Albrook Panamá

Recaudo con
validadores
integrados a
torniquetes acceso
a la terminal y
servicios. Operación
full .

Metro de Valparaíso

Recaudo en Metro,
ascensores y
trolebuses. Provisión
de Equipos y
Sistemas.
Integración con
Buses Alimentadores

SAEF El Salvador

SAEF; Provisión de
sistema Control de
Flota Sinóptico para
600 buses.

...inversiones que robustecen nuestro posicionamiento...

...e importantes oportunidades en la región.

Sonda amplía su presencia en Brasil y adquiere tecnológica del transporte por más de US\$ 11 millones

Autor: David Negales Toledo



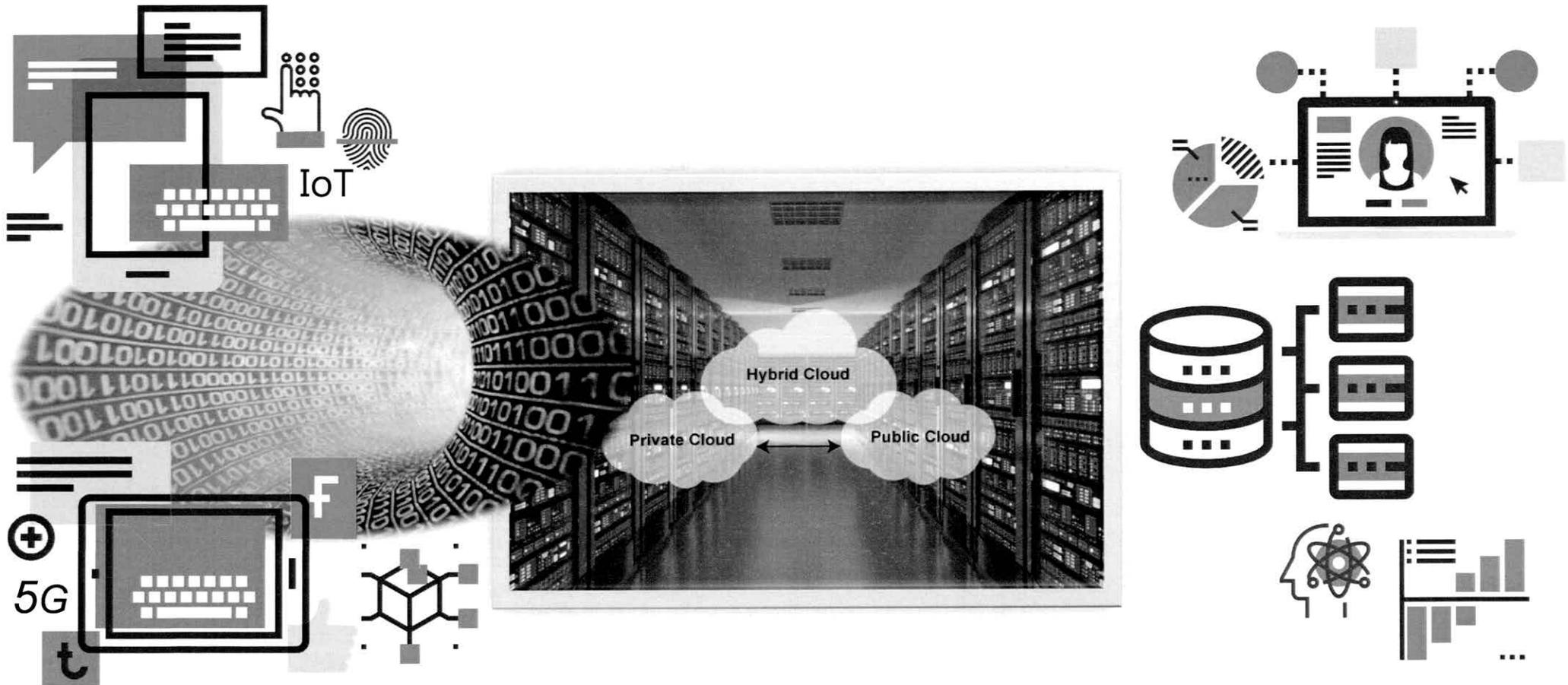
Pipeline de oportunidades de negocios
en Transporte en la región

~US\$ 700 millones

Improving & transforming customers' business

2.4.2.2 Data center y Cloud: una de las líneas de servicio foco

Habilitador de la Transformación Digital

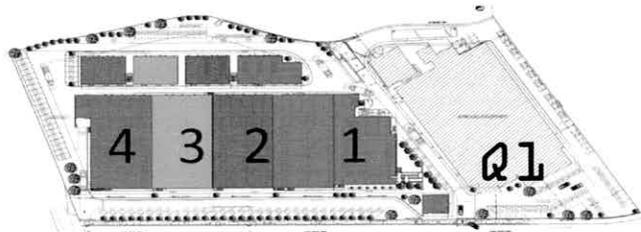


2.4.2.2 Data center y Cloud: una de las líneas de servicio foco

Inversiones para construcción de 2 data centers Tier IV en la región (Chile y Colombia)



Proyecto #KUDOS (Santiago, Chile)



- Expansion de terreno 12.200m² (6.850m² construcción)
 - ✓ 11.800m³ movimiento de tierra
 - ✓ 8.250m³ hormigón / 705 ton enfierradura
 - ✓ 200 trabajadores
 - ✓ Aisladores Sísmicos de última generación

~US\$45M Inversión 2019

16 Salas de TI – 4 operativas Ene 2020
Fase1: 1.000m² (4 salas x 250m² c/u) +460racks

20MW (5MW por Fase)
48hrs autonomía – 80.000 lts combustible
Diseño Tolerante a Fallas / PUE: 1.4

100% Energía Renovable + Tecnología “Free Cooling”
LEED GOLD

Diseñado para negocios de misión crítica

- 5 Anillos de Seguridad
- Construcción Antincendios, Detección Temprana y Sprinklers Nebulizado
- Oficinas para Contingencia de clientes
- Carrier Neutral – 6 proveedores redundantes
- Uptime Institute - TIER IV
Diseño (2019), Construcción y Operaciones Gold (2020)

Será el “desde” para la próxima década...
+Seguridad +Disponibilidad +Competitividad
Plataforma para servicios regionales desde Chile
Habilitador de negocios en la Nube
Genera Polos Tecnológicos y Talento Experto
Cumplimiento de Regulaciones internacionales / protección de datos



Beneficios

- ✓ Impulsa la Transformación Digital
- ✓ Atrae empresas de clase mundial
- ✓ Posiciona a SONDA como líder de la región

2.4.2.3 Transformación digital: unidad de negocio clave

Perspectivas positivas y crecientes



Big Data, Analytics y Tecnologías Disruptivas

transformado procesos, experiencias y nuevos modelos de monetización

Ciberseguridad

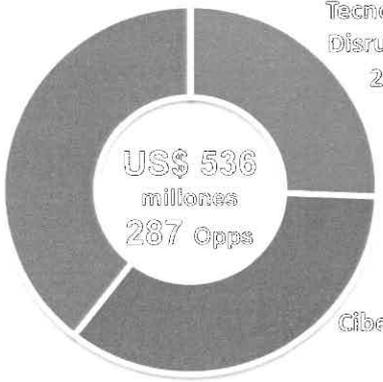
construimos los niveles de confianza que nuestros clientes requieren para sus procesos de transformación digital

Consultoría de Transformación

visión consultiva, en la construcción de un camino para la transformación de sus negocios

CLOUD

acompañamiento consultivo para definir estrategias de migración, modernización de aplicaciones, modelos de gobierno y operación sobre una plataforma multi cloud



Pipeline al 30.06	LATAM USD millones	# Opps
Cloud	215,3	119
Tecnologías Disruptivas	140,1	40
Ciberseguridad	190,8	128
Total Pipeline	546,3	287

2.4.2.3 Transformación digital: unidad de negocio clave



Un ecosistema de gran valor

TRANSFORMANDO A NUESTROS CLIENTES EN LA REGIÓN



CON EL MEJOR ECOSISTEMA DE TRANSFORMACIÓN EN LA INDUSTRIA



Improving & transforming customers' business

Agenda

1. SONDA en una Mirada
2. Visión y Estrategia
 - 2.1 Contexto Económico y Político
 - 2.2 La Industria TI
 - 2.3 Plan Estratégico 2019 – 2021
 - 2.4 Inversiones para impulsar el plan estratégico
 - 2.4.1 Plan de inversiones 2019 – 2021
 - 2.4.2 Principales inversiones 2019 – 2021
 - 2.4.2.1 Industria de transporte
 - 2.4.2.2 Data center y Cloud
 - 2.4.2.3 Transformación digital
3. SONDA, Evolución Permanente
 - 3.1 Diferenciadores y pilares
 - 3.2 Un negocio diversificado
 - 3.3 Desempeño y perspectiva de mercado
 - 3.3.1 Chile
 - 3.3.2 México
 - 3.3.3 Brasil
 - 3.3.4 Cierres de Contratos y Pipeline de Oportunidades
 - 3.4 Inversiones que facilitaron la consolidación regional
4. Antecedentes Financieros
5. Características de la Emisión

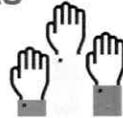
3.1 Diferenciadores y pilares



ATRIBUTOS QUE MARCAN DIFERENCIAS



Solidez financiera



Vocación de servicio, compromiso y flexibilidad



Capacidad de ejecución de grandes contratos y proyectos



Modelo integrado de negocios



Innovación y evolución permanente



Operación en mercados emergentes con baja tasa de penetración



Alianzas con los principales fabricantes de tecnología



Equipo especializado y experimentado



Empresa multimarca

UN NEGOCIO CONSTRUIDO SOBRE PILARES SÓLIDOS



Replicabilidad de proyectos



Red integrada de servicios



Escalabilidad de soluciones y servicios



Sólido gobierno corporativo



Procesos y herramientas



Marca única y reconocida



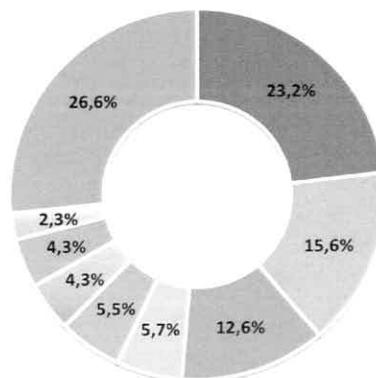
Experiencia y vocación de servicio

3.2 Un negocio diversificado



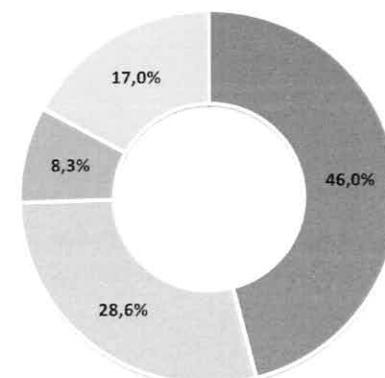
- **Foco en grandes corporaciones**
 - Empresas de mediano y gran tamaño
 - Clientes regionales
- **Relaciones cercanas y de largo plazo**
 - Contratos de servicios de largo plazo y duración promedio ~3 años
 - ~60% de los ingresos provienen de contratos multianuales e ingresos recurrentes
- **Diversificación por clientes, geográfica e industrias**
 - +5.000 clientes en Latinoamérica
 - Los principales 10, 20 y 50 clientes representan 16,9%, 22,6% y 33,5% de los ingresos totales (dic-18), respectivamente
 - Ningún cliente representa más de un 5% de los ingresos totales de la compañía (dic-18)
 - Baja concentración por industria
 - Mix regional de ingresos balanceado, con exposición a las economías latinoamericanas más importantes

Ingresos por industria



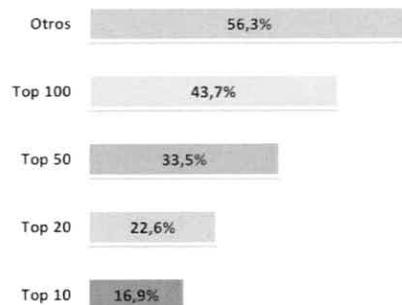
- Retail
- Servicios Financieros
- Instituciones de Gobierno
- Telecomunicaciones
- Manufactura
- Petróleo, gas y Minería
- Utilities
- Salud
- Otros

Ingresos por región



- Chile
- Brasil
- México
- OPLA

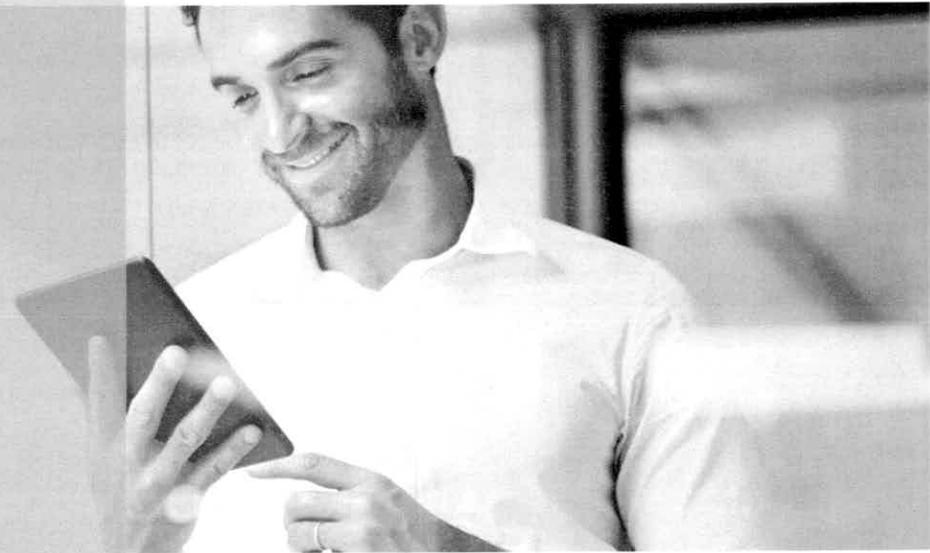
Concentración de Ingresos por clientes



3.3 Desempeño y perspectiva de mercado



- 3.3.1 Chile
- 3.3.2 México
- 3.3.3 Brasil
- 3.3.4 Cierres de Contratos y Pipeline de Oportunidades



3.3.1 Chile / Contexto económico y político

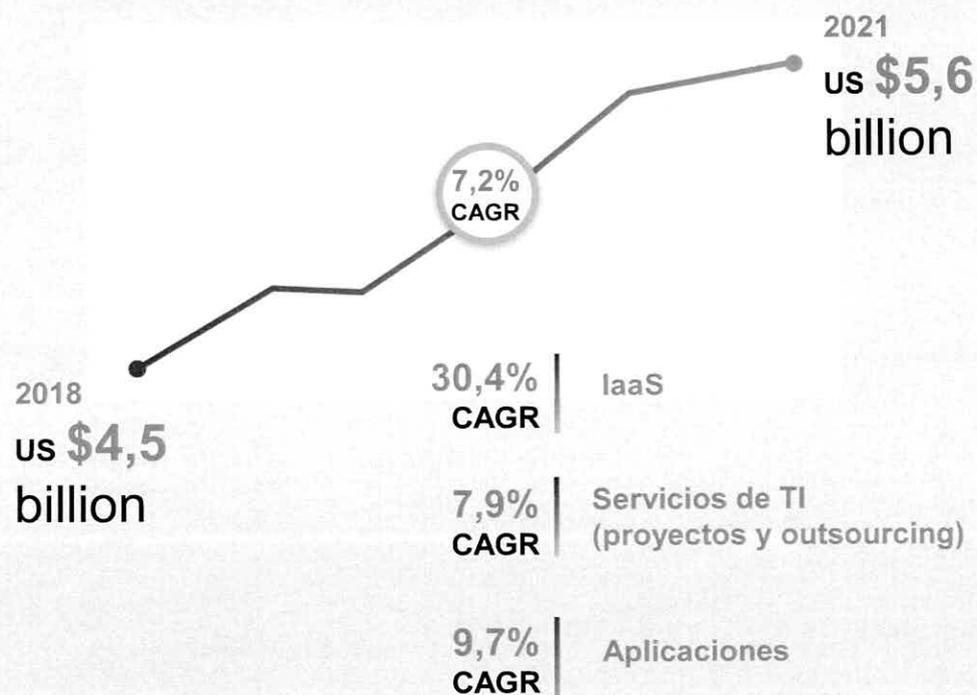
Ambiente nacional favorable al crecimiento del negocio TI



Contexto económico y político

- Favorables estimaciones de crecimiento de la inversión (5.0% - 5.5% anual según el Banco Central)
- Grandes inversiones proyectadas en la industria minera
- Agenda digital del gobierno
- Tendencia transformacional en el mercado Retail
- Oportunidades en el mercado: aumento de la productividad, a través de la automatización, Analytics e Inteligencia artificial
- Nuevas reformas y regulaciones propician nuevas inversiones en TI: Ciberseguridad y Pensiones

Evolución del mercado de TI



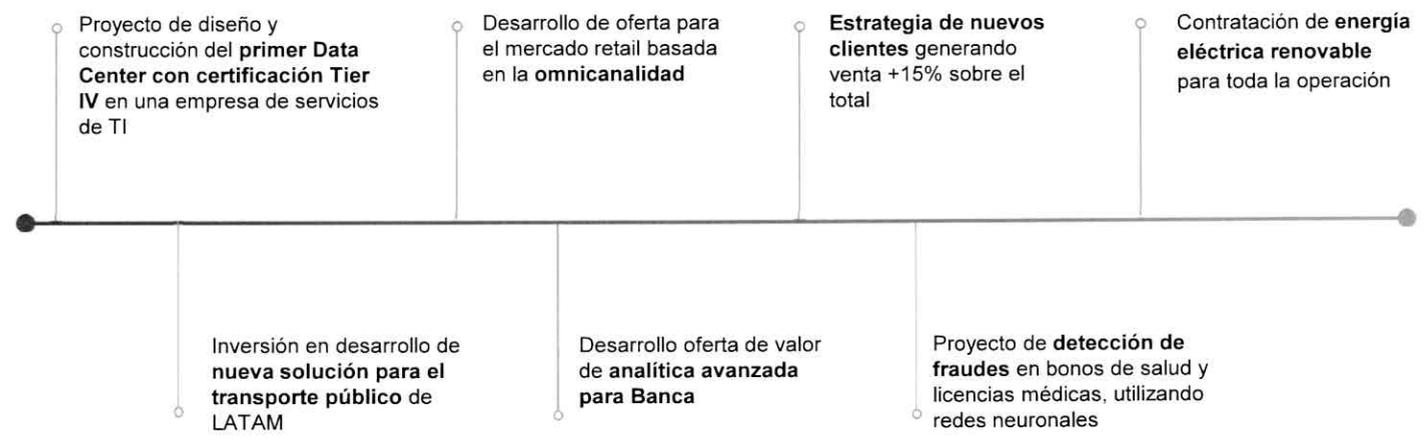
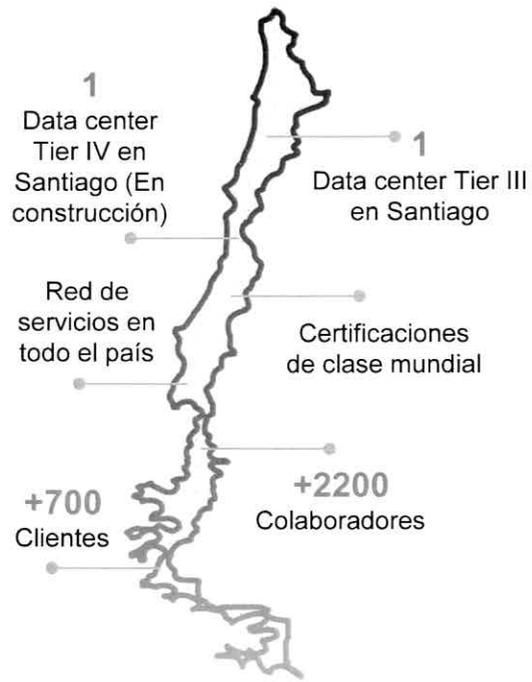
Fuente: IDC



3.3.1 Chile / Principales avances 2018



Continuamos fortaleciendo nuestro posicionamiento en Chile y apoyando el desarrollo en la región





3.3.1 Chile / Ejes estratégicos SONDA

Y adicionalmente, pondremos énfasis en elementos locales...



- Industrias de Salud y Minería
- Soluciones de omnicanalidad con partner mundial para la industria Retail
- Soluciones de analytics en industria Financiera y Retail
- Regionalización de las soluciones de banca y previsión



...preparados para dar el próximo salto...

- Ambiente nacional favorable para el desarrollo del negocio de SONDA
- SONDA Chile potenciará su liderazgo en la industria TI, en participación de mercado y como actor relevante en la transformación digital de las empresas y organizaciones en Chile
 - Base de Clientes
 - Completitud de la oferta
 - Gestión integral del cliente, entregando valor a su negocio
 - Organización ágil e innovadora
- Foco en industrias de Servicios Financieros, Retail, Transporte, Salud, Minería y Gobierno
- Fortalecimiento de servicios y soluciones de Data Center y Cloud desde Chile para toda la región

3.3.2 México / Contexto económico y político

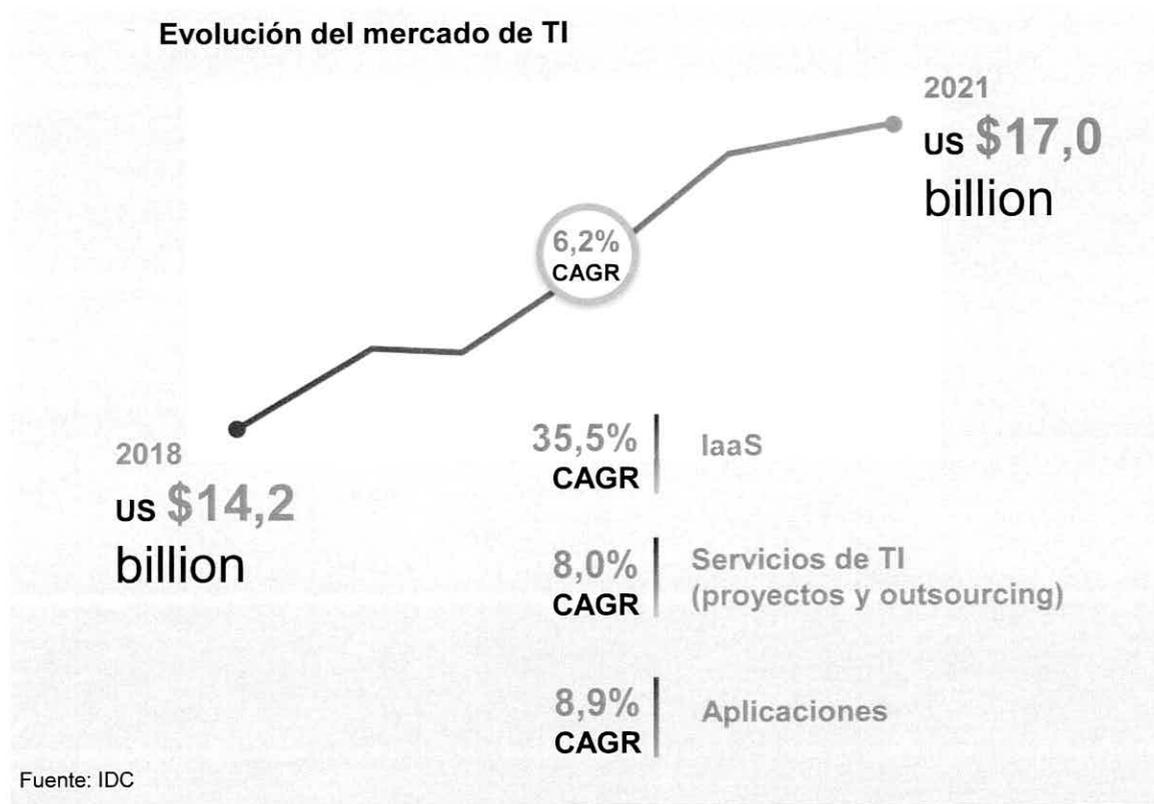
Ambiente nacional favorable al crecimiento del negocio TI



Contexto económico y político

- México es la economía #15 del Mundo y #2 de Latinoamérica
- El 51% del PIB se genera en Ciudad de México, Área Centro, Monterrey y Guadalajara
- Existen grandes empresas mexicanas con presencia regional y global
- Alta correlación de la economía mexicana con la de Estados Unidos
- Cambios en el gobierno federal, 9 estados y el congreso

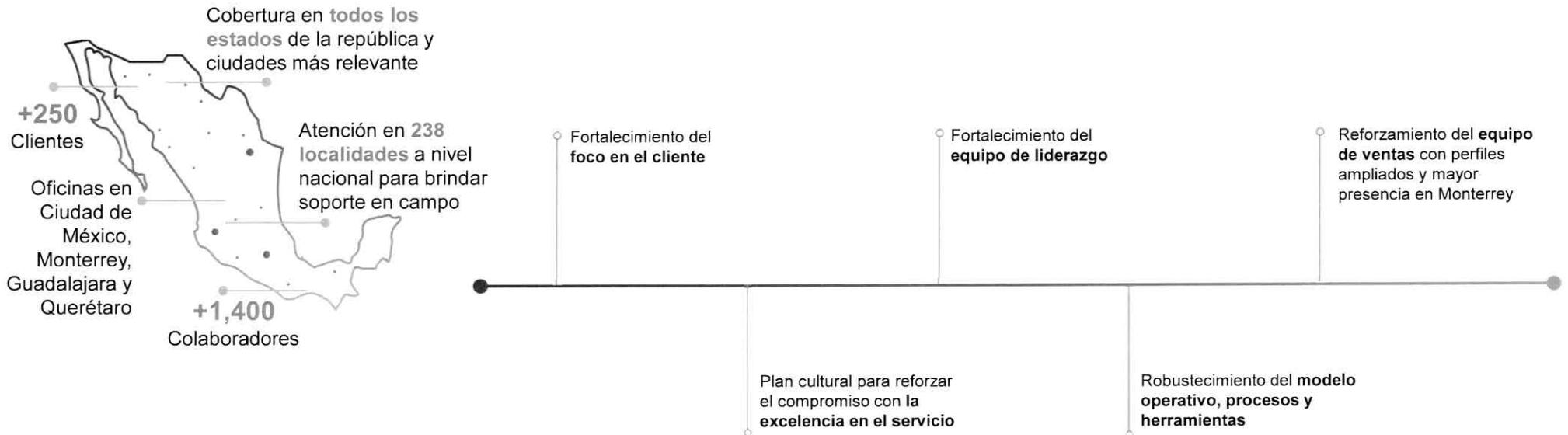
Evolución del mercado de TI



3.3.2 México / Principales avances 2018



Hemos comenzado a reorganizar y fortalecer nuestra operación para retomar el crecimiento y rentabilidad



3.3.2 México / Ejes estratégicos SONDA

Y adicionalmente, pondremos énfasis en elementos locales...



- Fortalecimiento del equipo de liderazgo (continuación)
- Robustecimiento del modelo operativo:
Unidades de negocio, áreas de operaciones de entrega y venta, innovación y mejora continua (continuación)
- Apalancamiento de la oferta integral de SONDA

- Generación de demanda de grandes negocios con ingreso recurrente y propuesta de valor para el negocio
- Foco en Sector Financiero, Industria de Telecomunicaciones, Retail y Gobierno (Oportunístico) y Monterrey
- Crecimiento inorgánico para cierre de brechas de capacidades de portafolio de innovación y captura de mercado



...preparados para dar el próximo salto...

- Transformación interna de SONDA México en progreso, para concluir en el 2019
- Mantener, atraer y desarrollar al mejor talento
- Expandir el portafolio SONDA en clientes existentes y penetrar clientes globales mexicanos en Monterrey y Latinoamérica
- Ampliar el volumen de alianzas y asociados para proyectos de integración
- Crecimiento inorgánico para complementar el portafolio de innovación
- Elevar el nivel de relacionamiento en el cliente con propuesta de generación de valor

3.3.3 Brasil / Contexto político y económico

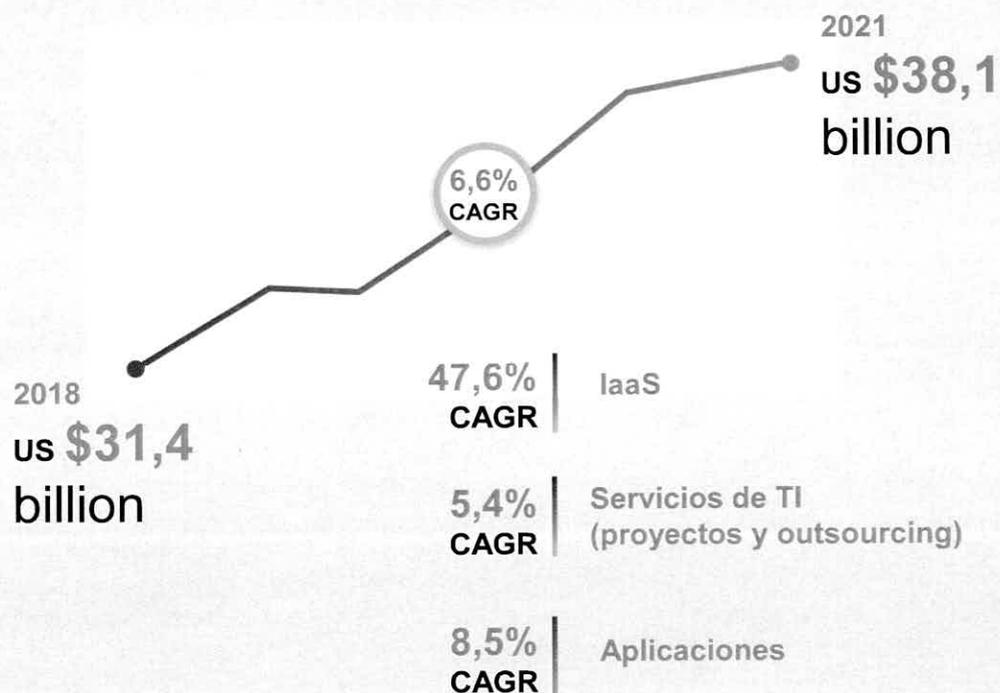
Expectativas positivas para los próximos años generando oportunidades que SONDA ya está explorando



Contexto económico y político

- **Nuevo gobierno:** conducción económica más liberal
 - Ajuste fiscal, reformas, privatizaciones y eficiencia administrativa
 - Expectativa de **mayor crecimiento del PIB**, pero aún moderado
- Inversiones en TI deben crecer **más que el PIB** en los próximos años
- Sector Privado: búsqueda por **eficiencias**
 - Oportunidades en IaaS, Automatización Robótica de procesos, Analytics y digitalización de procesos
- Gobierno: más compras de **TI as a Service**
 - Oportunidades en Data Center, Managed Device Services, movilidad y conectividad
- Combate ante corrupción y la nueva Ley General de Protección de Datos (LGPD)
 - Oportunidades en **compliance**

Evolución del mercado de TI



Fuente: IDC

3.3.3 Brasil / Principales avances 2018



Hemos recorrido un largo camino, sentando las bases para un crecimiento sostenido y aumento de rentabilidad con resultados ya en 2018



3.3.3 Brasil / Ejes estratégicos SONDA

Y adicionalmente, pondremos énfasis en elementos locales...

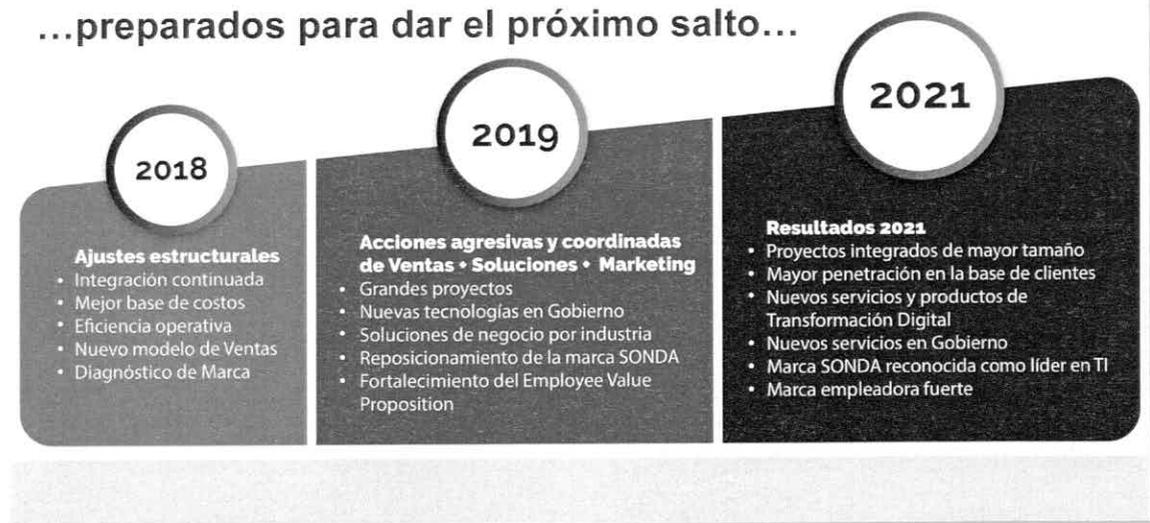


- Industrias de **Utilities, Manufactura y Telecom**
- Práctica de **consultoría de negocio y tecnología integrada**
- **Modelo de innovación** con foco en transformación digital

- **Posicionamiento** con foco en C-level
- Programa **“Employee Value Proposition”**
- Programa de **excelencia operacional e integración** de áreas de back office



...preparados para dar el próximo salto...





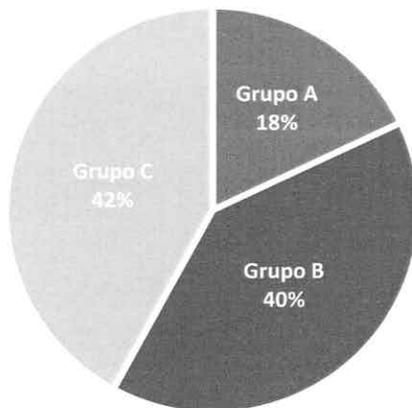
3.3.3 Brasil / Cambios en el mix de ingresos impulsando mejora de rentabilidad



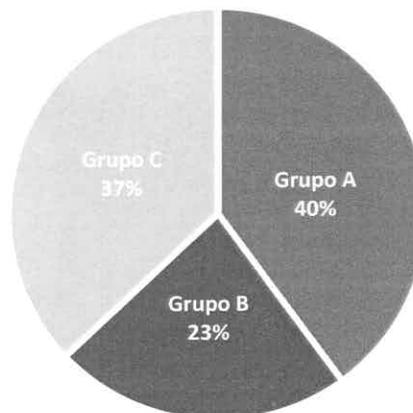
Cierres de contratos **segmentados** de acuerdo a su **contribución en márgenes**

- **Grupo A:** unidades de negocios con Mg Bruto $\geq 20\%$
- **Grupo B:** unidades de negocio con Mg Bruto entre 15% y 20%
- **Grupo C:** unidades de negocio con Mg Bruto $\leq 15\%$

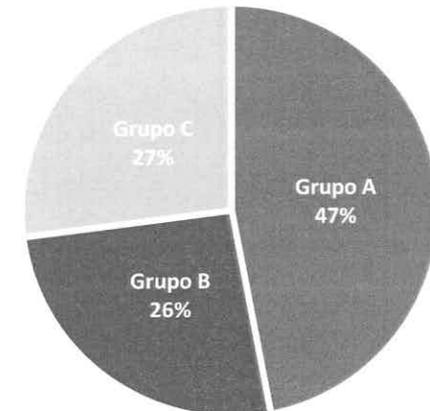
**Mix de Ingresos
2017**
(por grupo A, B y C)



**Cierre de Negocios
2018**
(por grupo A, B y C)



**Cierre de Negocios
3M 2019**
(por grupo A, B y C)





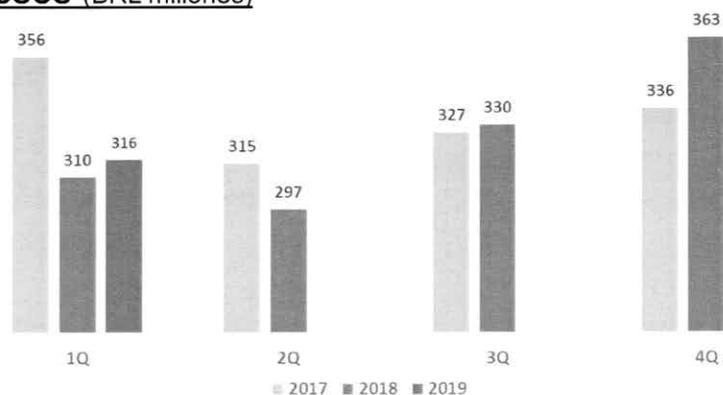
3.3.3 Brasil / Resultados mejorando secuencialmente



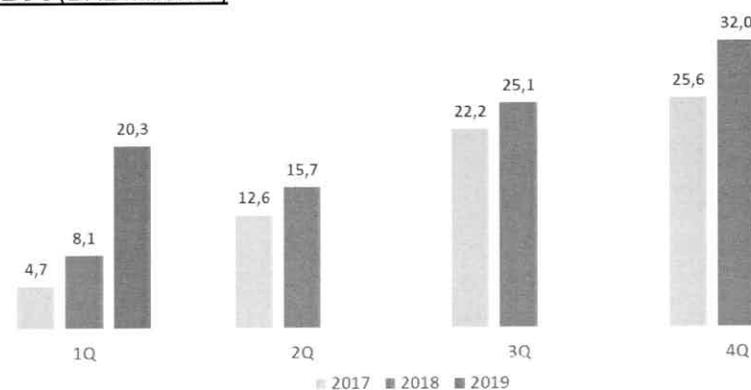
Resultados en 2018 comenzaron a mostrar **mejoras secuenciales** y respecto de 2017.

Al 31 de marzo de 2019, los resultados muestra un **mayor dinamismo** respecto de avances anteriores.

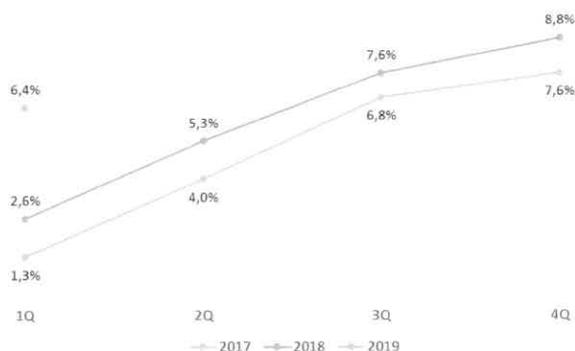
Ingresos (BRL millones)



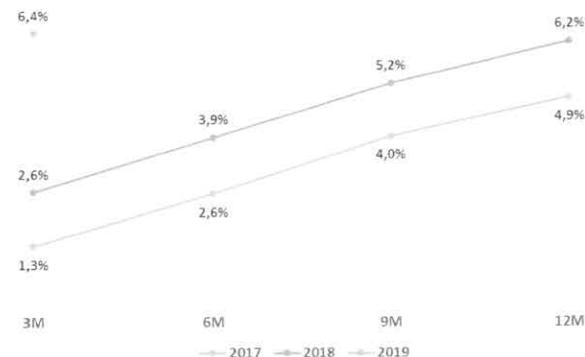
EBITDA (BRL millones)



Mg. EBITDA (trimestral, %)

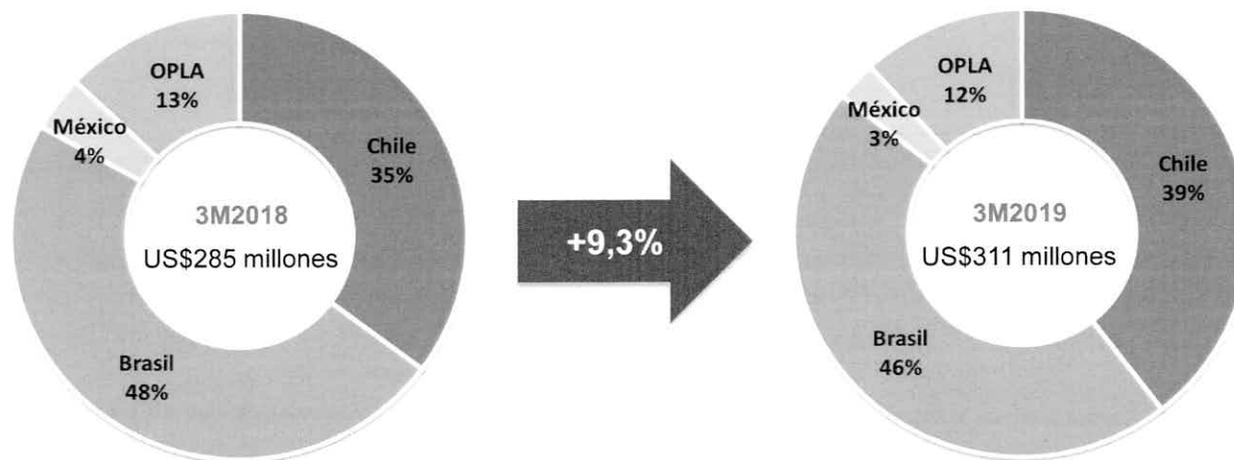


Mg. EBITDA (acumulado, %)



3.3.4 Cierres de Negocios y Pipeline de oportunidades

Cierres de Negocios Consolidado



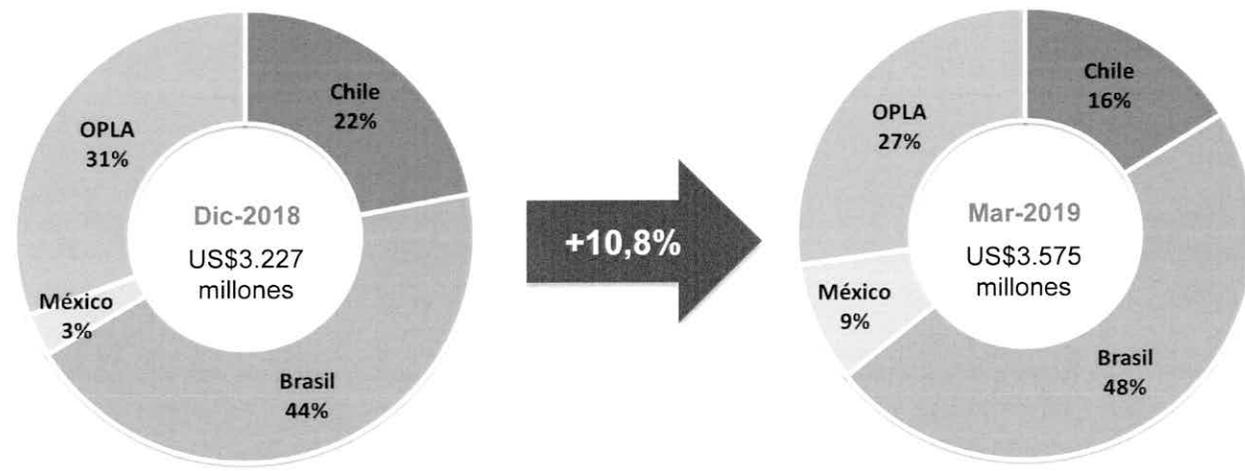
- US\$250 millones en backlog de contratos adjudicados en 3M19 (US\$140 millones en 3M18) pero que aún están en proceso de firma. Considerando estos contratos, los cierres hubiesen aumentado 32% (a/a).
- De los cierres en el periodo, 62% correspondieron a contratos nuevos y 38% renovaciones.

US\$ millones	3M2019	3M2018	Var %
Chile	122,9	100,2	22,7%
Brasil	143,3	136,7	4,9%
México	8,9	11,4	-21,6%
OPLA	36,1	36,6	-1,3%
Total	311,3	284,9	9,3%

- ☐ Cierres de Negocios en moneda comparable +17,2% (a/a)
- ☐ Chile: +33,4% en moneda comparable
- ☐ Brasil: +14,3% en moneda comparable

3.3.4 Cierres de Negocios y Pipeline de oportunidades

Pipeline de Oportunidades de Negocios Consolidado



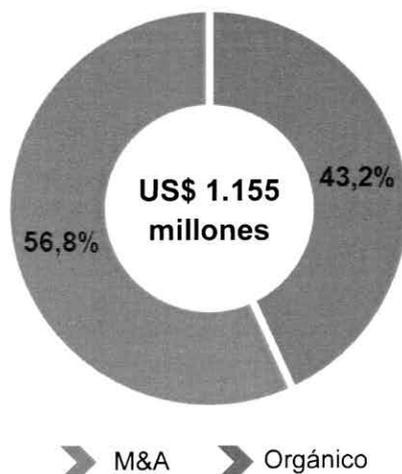
US\$ millones	mar-19	dic-18	Var %
Chile	580,0	710,7	-18,4%
Brasil	1.716,5	1.430,1	20,0%
México	308,4	99,0	211,6%
OPLA	970,4	987,5	-1,7%
Total	3.575,2	3.227,3	10,8%

3.4 Inversiones que facilitaron la consolidación regional

Una estrategia de crecimiento balanceado



Inversión total (2007 – 2018)



Estrategia de crecimiento rentable, manteniendo una sólida y estable posición financiera, y aprovechando las oportunidades en la industria de TI en la región y el know-how para llevarla a cabo

Adquisiciones (2007 – 2018)

Año	Empresa	País	EV/Sales
2007	PROCWORK	Brasil	0,9 x
2008	red	Colombia	0,4 x
2010	TELSINC	Brasil	0,6 x
	KAIZEN	Brasil	0,4 x
	nextiraOne	México	n.a
	SOFTEAM	Brasil	0,9 x
	CEITECH	Argentina	0,4 x
2011	QUINTEC	Pan-regional	0,7 x
2012		Brasil	0,7 x
	elucid	Brasil	1,1 x
2014	CTIS	Brasil	0,4 x
2016	ATIVAS	Brasil	n.a
2017	COMPUFÁCIL	Colombia	0,5 x

Agenda

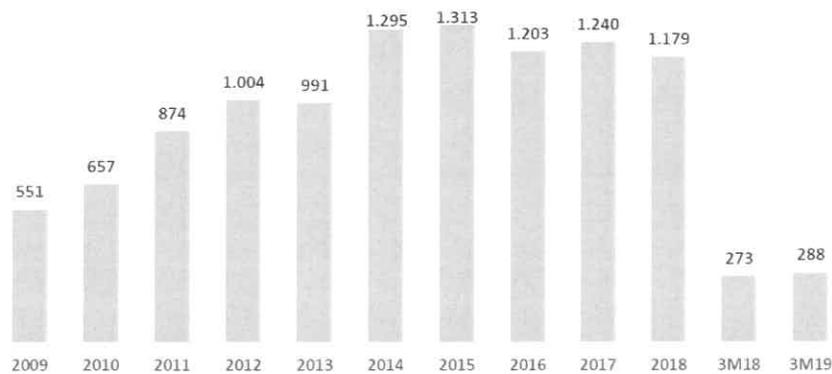
1. SONDA en una Mirada
2. Visión y Estrategia
 - 2.1 Contexto Económico y Político
 - 2.2 La Industria TI
 - 2.3 Plan Estratégico 2019 – 2021
 - 2.4 Inversiones para impulsar el plan estratégico
 - 2.4.1 Plan de inversiones 2019 – 2021
 - 2.4.2 Principales inversiones 2019 – 2021
 - 2.4.2.1 Industria de transporte
 - 2.4.2.2 Data center y Cloud
 - 2.4.2.3 Transformación digital
3. SONDA, Evolución Permanente
 - 3.1 Diferenciadores y pilares
 - 3.2 Un negocio diversificado
 - 3.3 Desempeño y perspectiva de mercado
 - 3.3.1 Chile
 - 3.3.2 México
 - 3.3.3 Brasil
 - 3.3.4 Cierres de Contratos y Pipeline de Oportunidades
 - 3.4 Inversiones que facilitaron la consolidación regional
4. Antecedentes Financieros
5. Características de la Emisión

4. Antecedentes Financieros

Desempeño financiero



Ingresos (US\$ millones)



EBITDA (US\$ millones) / Mg. EBITDA (%)



Figuras en US\$ fueron convertidas usando TC = \$ 694,77 / US\$

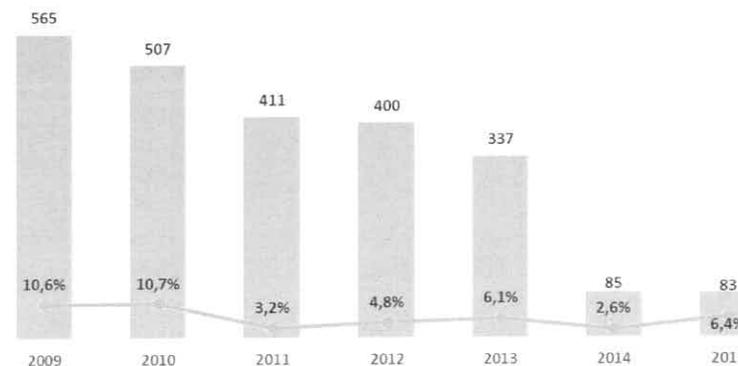
4. Antecedentes Financieros

Ingresos por región (US\$ millones)

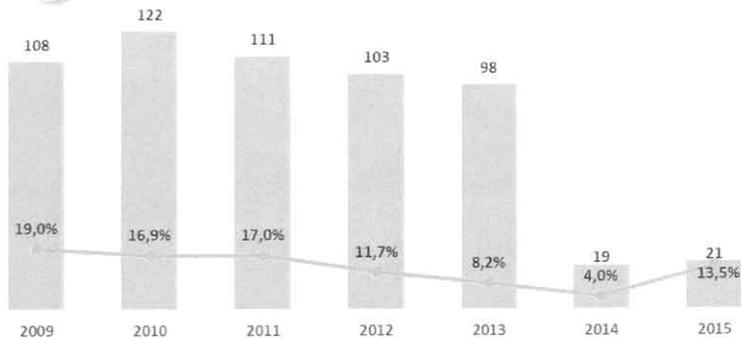
Chile



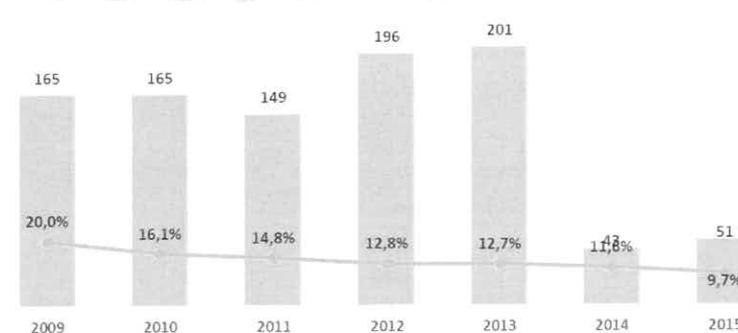
Brasil



México



OPLA

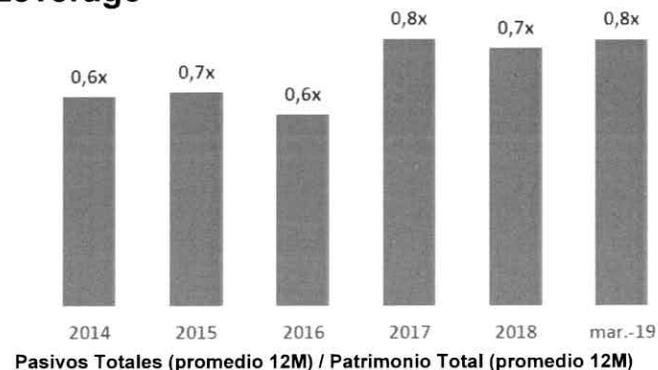


Figuras en US\$ fueron convertidas usando TC = \$ 694,77 / US\$

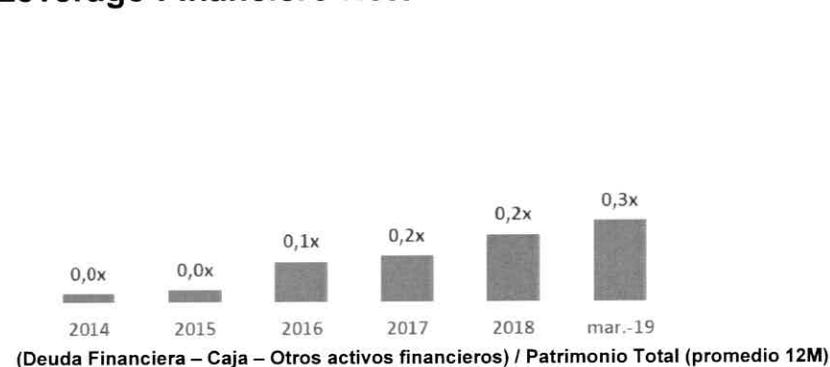
4. Antecedentes Financieros

Posición financiera conservadora

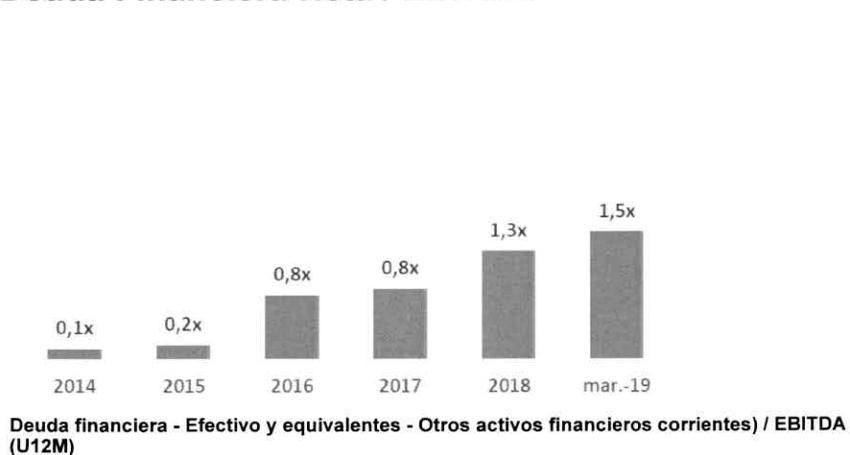
Leverage



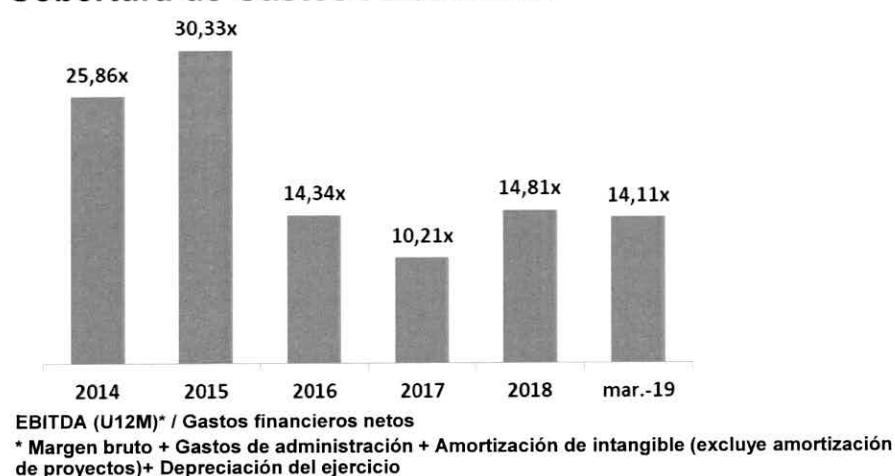
Leverage Financiero Neto



Deuda Financiera Neta / EBITDA



Cobertura de Gastos Financieros

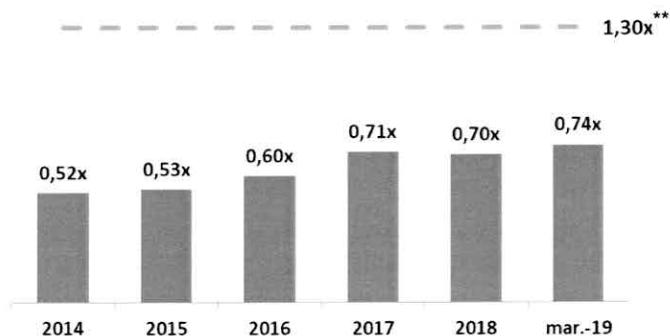


4. Antecedentes Financieros

Convenants

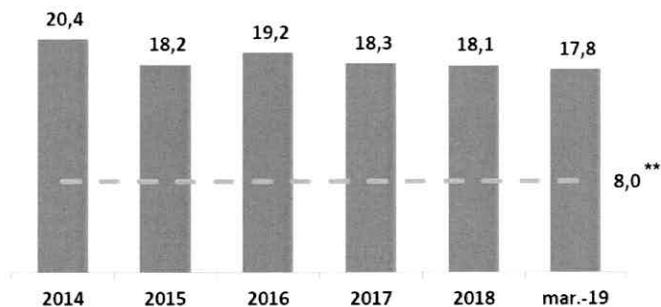


Nivel de Endeudamiento



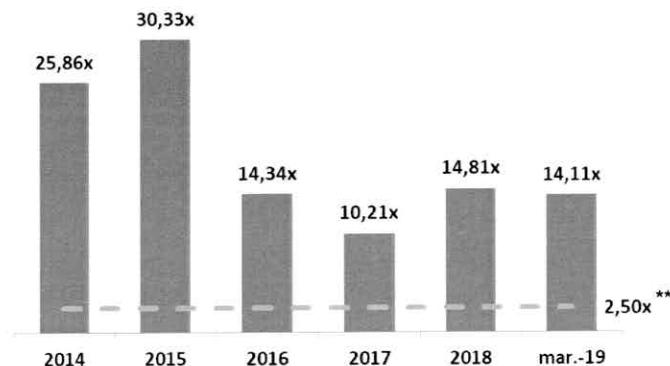
(Pasivo exigible - Caja) / Patrimonio total

Patrimonio Mínimo (UF)



Patrimonio total

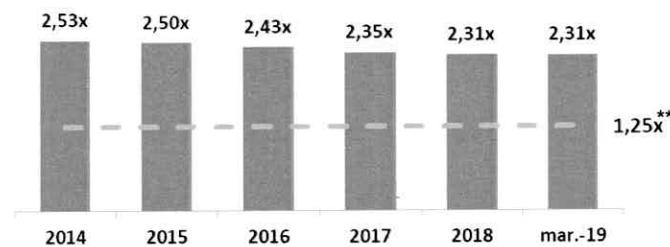
Cobertura de Gastos Financieros



EBITDA* / Gastos financieros netos

* Margen bruto + Gastos de administración + Amortización de intangible (excluye amortización de proyectos) + Depreciación del ejercicio

Activo Libre de Gravámenes



(Activos totales - Activos prendados o con garantías) / (Pasivos exigibles - Pasivos exigibles garantizados)

** Covenant

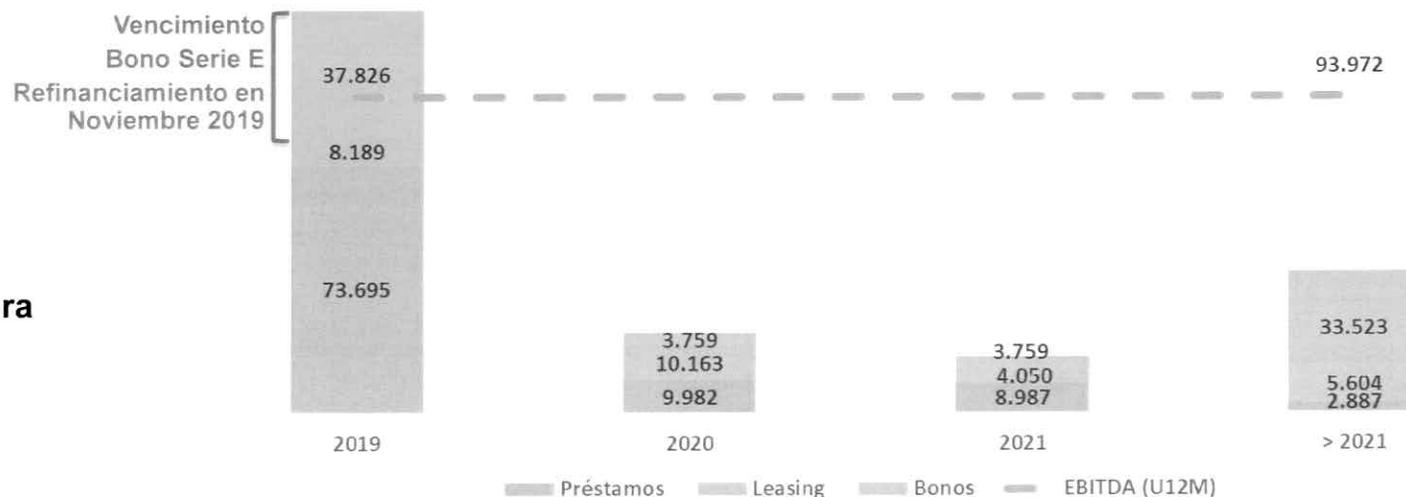
4. Antecedentes Financieros

Deuda Financiera (al 31.03.19)

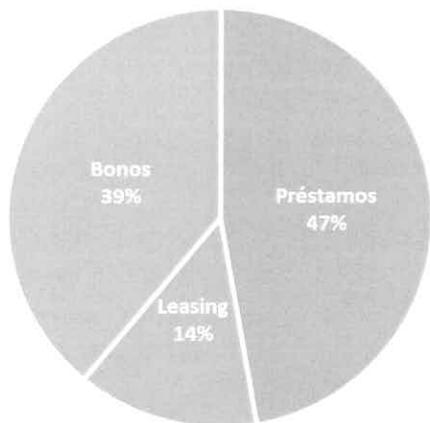


Perfil de vencimientos deuda financiera

(en millones de pesos)



Composición deuda financiera



■ Préstamos ■ Leasing ■ Bonos

4. Antecedentes Financieros

Resumen Estados Financieros



Estado de Resultados

Estado de Resultados por Función	mar-19 MM\$	mar-18 MM\$	dic-18 MM\$
Ingresos de actividades ordinarias	195.098	185.116	800.142
Costo de ventas	(162.923)	(156.113)	(659.449)
Total ganancia bruta	32.175	29.003	140.693
Gastos de Administración	(20.644)	(20.770)	(84.941)
Resultado Operacional (1)	11.531	8.233	55.752
Depreciaciones y Amortizaciones	8.725	9.342	35.538
EBITDA (2)	20.256	17.575	91.290
Otros Ingresos	533	114	1.885
Otros Gastos, por función	(1.755)	(2.142)	(10.263)
Total Ganancias de actividades operacionales	10.310	6.205	47.374
Ingresos Financieros	1.890	2.235	8.146
Costos Financieros	(3.996)	(3.866)	(14.157)
Participación en las Ganancias de Asociadas	(91)	(180)	158
Diferencias de Cambio	(643)	911	452
Resultado por Unidades de Reajuste	(790)	3	(2.142)
Ganancia antes de impuestos	6.679	5.308	39.831
Gasto por Impuesto a las Ganancias	(1.632)	(357)	(28.713)
Ganancia Procedente de Operaciones Continuas	5.047	4.950	11.118
Ganancia (pérdida) Atribuible a Participaciones no Controladoras	294	100	432
Ganancia (pérdida) atribuible a Controladora	4.753	4.850	10.685

Balance

Estado de Situación Financiera	mar-19 MM\$	mar-18 MM\$	dic-18 MM\$
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	43.471	77.046	49.393
Otros Activos Financieros Corrientes	16.692	15.655	16.078
Deudores Comerciales y Otros	232.735	208.642	234.279
Cuentas por Cobrar a Emp. Rel.	5.211	3.441	6.486
Inventarios	50.957	35.115	54.685
Otros Activos Corrientes	49.515	47.723	52.148
Activos Corrientes	398.582	387.621	413.069
Activos Intangibles y Plusvalía	249.724	250.744	249.061
Propiedades, Planta y Equipo	138.240	119.047	122.792
Otros Activos no Corrientes	110.601	100.592	112.846
Activos no Corrientes	498.565	470.383	484.699
Activos Totales	897.146	858.004	897.768
Pasivos Financieros Corrientes	124.427	78.227	113.290
Otros Pasivos Corrientes	161.431	162.090	175.910
Pasivos Corrientes	285.858	240.317	289.201
Pasivos Financieros no Corrientes	78.322	97.720	70.080
Otros Pasivos no Corrientes	43.371	33.459	39.600
Pasivos no Corrientes	121.693	131.179	109.740
Pasivos Totales	407.550	371.496	398.941
Participaciones no controladoras	4.086	6.248	4.039
Patrimonio Neto Controladora	485.510	480.260	494.788
Patrimonio y Pasivos Totales	897.146	858.004	897.768

Agenda

1. SONDA en una Mirada
2. Visión y Estrategia
 - 2.1 Contexto Económico y Político
 - 2.2 La Industria TI
 - 2.3 Plan Estratégico 2019 – 2021
 - 2.4 Inversiones para impulsar el plan estratégico
 - 2.4.1 Plan de inversiones 2019 – 2021
 - 2.4.2 Principales inversiones 2019 – 2021
 - 2.4.2.1 Industria de transporte
 - 2.4.2.2 Data center y Cloud
 - 2.4.2.3 Transformación digital
3. SONDA, Evolución Permanente
 - 3.1 Diferenciadores y pilares
 - 3.2 Un negocio diversificado
 - 3.3 Desempeño y perspectiva de mercado
 - 3.3.1 Chile
 - 3.3.2 México
 - 3.3.3 Brasil
 - 3.3.4 Cierres de Contratos y Pipeline de Oportunidades
 - 3.4 Inversiones que facilitaron la consolidación regional
4. Antecedentes Financieros
5. Características de la Emisión

5. Características de la Emisión

Calendario



JULIO 2019				
L	M	M	J	V
	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26
29	30	31	1	2

Julio

2 - 4

Roadshow

Julio

9 - 10

Libro de órdenes

Julio

11

Colocación



5. Características de la Emisión

Términos y Condiciones Indicativos



Características de la Emisión			
Emisor	Sonda S.A.		
Rating	AA- (Fitch) / AA- (ICR)		
Línea	831		832
Serie	F	G	H
Código Nemotécnico	BSOND-F	BSOND-G	BSOND-H
Monto Máximo a Colocar	CLP 83.000.000.000	UF 3.000.000	UF 3.000.000
Monto Máximo a Inscribir	CLP 83.000.000.000	UF 3.000.000	UF 3.000.000
Valor Nominal de Cada Bono	CLP 10.000.000	UF 500	UF 500
Número de Bonos	8.300	6.000	6.000
Moneda / Reajustabilidad	CLP	UF	UF
Plazo	5 años	5 años	10 años
Período de Gracia	4,5 años	4,5 años	9,5 años
Amortizaciones	Bullet	Bullet	Bullet
Intereses	Semestrales	Semestrales	Semestrales
Tasa Cupón (Referencial)	3,8%	1,00%	1,50%
Fecha de Inicio Devengo de Intereses	01-11-2019	01-11-2019	01-11-2019
Fecha de Vencimiento	01-11-2024	01-11-2024	01-11-2029
Fecha Inicio Opción de Prepago	01-11-2021	01-11-2021	01-11-2021
Condiciones de Prepago	Make Whole: Mayor valor entre Valor Par y Tasa de Referencia +60 pbs		
Covenants	Nivel de Endeudamiento \leq 1,3 veces Cobertura de Gastos Financieros \geq 2,5 veces Patrimonio Mínimo \geq UF 8.000.0000 Activos Libres de Gravámenes \geq 1,25 veces el pasivo exigible no garantizado		
Uso de Fondos	Financiamiento de las inversiones que se encuentran consideradas en el Plan Estratégico 2019 – 2021 de SONDA		
Tratamiento Tributario	Art 104 / Art 74 N° 8		

5. Características de la Emisión

Contactos



Contacto	Teléfono	Correo
Finanzas Corporativas		
Rafael Osorio CFO	(56 2) 2657 5103	rafael.osorio@sonda.com
Juan Ossul Gerente de Tesorería	(56 2) 2657 5305	juan.ossul@sonda.com
Patricio Garretón Head of Investor Relations	(56 2) 2657 5398	patricio.garreton@sonda.com



Contacto	Teléfono	Correo
Debt Capital Markets		
Pablo Bawlitza Gerente	(56 2) 2540 5576 (56 9) 6848 8858	pablo.bawlitza@bci.cl
Pablo Zutta Gerente	(56 2) 2262 8115 (56 9) 7497 8400	pablo.zutta@bci.cl
Felipe Alvarez Asociado Senior	(56 2) 2383 5136 (56 9) 9047 4264	felipe.alvarez@bci.cl
Cristóbal Contreras Analista	(56 2) 2692 8175 (56 9) 8768 9430	cristobal.contreras@bci.cl
Mesa Distribución Renta Fija		
Ricardo Vlastélica Distribución Institucionales	(56 2) 2720 4441	ricardo.vlastelica@bci.cl
Julio Sotomayor Subgerente Institucionales Bci Corredor de Bolsa	(56 2) 2692 8784	julio.sotomayor@bci.cl
Nicolás Labbé Gerente Sales Mesa Institucionales BCI	(56 2) 2692 7467	nicolas.labbe@bci.cl

Contacto	Teléfono	Correo
Debt Capital Markets		
Jaime Arriagada Managing Director Head of Global Debt & Financing	(56 2) 2336 3348	jaime.arriagada@santander.cl
Ignacio Etchart Executive Director Head of Debt Capital Markets Chile	(56 2) 2336 3494 (56 9) 8923 4574	ignacio.etchart@santander.cl
Simón Fuenzalida Associate	(56 2) 2336 3379 (56 9) 7759 4414	simon.fuenzalida@santander.cl
Antonio Pimentel Analyst	(56 2) 2336 3343 (56 9) 8439 4377	antonio.pimentel@santander.cl
Mesa Distribución Renta Fija		
Rodrigo Larenas Álamos Managing Director Head of Institutional Sales	(56 2) 2320 8586	rodrigo.larenas@santander.cl
Hernán Carrasco Campos Vice President	(56 2) 2320 0361	hernan.carrasco@santander.cl
Germán González Villarreal Trader	(56 2) 2320 0362	german.gonzalez@santander.cl



www.sonda.com

Argentina

Brasil

Chile

Colombia

Costa Rica

Ecuador

México

Perú

Panamá

Uruguay

Improving & Transforming Customers' Business