



**2015**

**PRESENTACIÓN DE RESULTADOS  
2T15 - 1S15**

# 1S15 RESULTADOS CONSOLIDADOS

- Ingresos Consolidados por US\$671,4 millones, 9,9% superior al mismo periodo anterior. Sin efecto de conversión los ingresos consolidados del primer semestre habrían crecido en 14,9% (a/a).
- El EBITDA alcanzó US\$92,2 millones, creciendo en 0,2%. Sin los efectos de conversión, habría alcanzado US\$97,0 millones, creciendo un 5,3% (a/a).
- La devaluación de ciertas monedas latinoamericanas respecto del peso chileno, ha afectado negativamente la conversión de resultados de moneda funcional a Pesos Chilenos.
- Las operaciones fuera de Chile registraron un alza de 9,2% en Ingresos (a/a), totalizando US\$415,1 millones, cifra que representa el 61,8% del total consolidado. El EBITDA disminuye en 7,2% con relación al mismo periodo 2014, alcanzando US\$50,3 millones, respectivamente. Sin efectos cambiarios, los Ingresos y EBITDA habrían crecido un 19,9% y 2,1%, respectivamente.
- La Utilidad Neta atribuible a la controladora totalizó US\$32,5 millones, inferior en 21,5% con respecto a Junio de 2014, debido principalmente a efectos negativos de tipo de cambio en impuestos (US\$6,1 millones). Descontado dicho efecto, la Ganancia Neta habría disminuido en 3,2% (a/a).
- El volumen de negocios cerrados en 1S15 llegó a US\$634,0 millones, en línea con el primer semestre de 2014.
- Los indicadores de Liquidez Corriente (2,0 veces), Leverage Financiero (0,2 veces) y Cobertura de Gastos Financieros (13,5 veces), reflejan una sana posición financiera.

<sup>1</sup> La información financiera ha sido convertida a US\$ usando el tipo de cambio de cierre a Jun-15 de \$639,04 CLP/USD

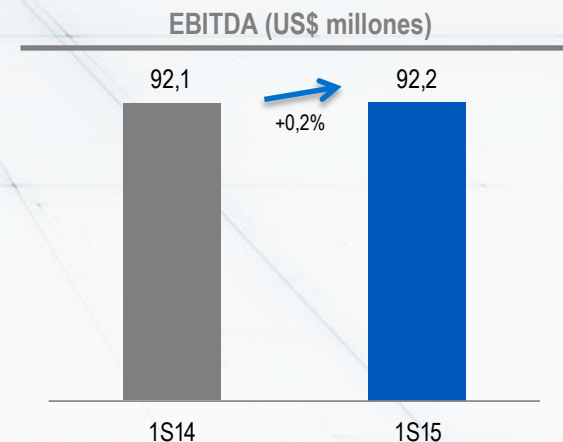
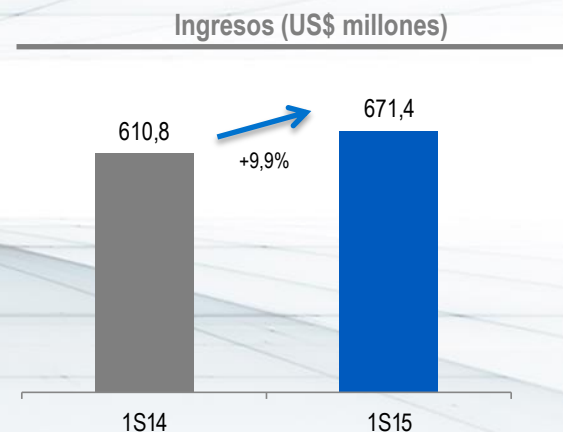
## 2T15 RESULTADOS CONSOLIDADOS

- Ingresos Consolidados alcanzaron US\$338,7 millones, un 3,2% inferior al mismo periodo del año anterior. Sin los efectos de conversión, los ingresos consolidados trimestrales habrían llegado a US\$367,0 millones, un 4,8% superior a 2T14 gracias a un incremento de 11,1% en el negocio de Plataformas y 4,6% en negocio de Servicios TI.
- El Resultado Operacional llegó a US\$35,8 millones, 0,7% inferior a lo mostrado en 2T14, mientras que el EBITDA alcanzó US\$48,4 millones (-3,5%). Sin considerar los efectos de conversión el Resultado Operacional y el EBITDA habrían crecido en 5,1% y 3,5% respectivamente.
- Las operaciones fuera de Chile registraron una caída de 10,1% en Ingresos (a/a), totalizando US\$209,2 millones, representando el 61,8% del total de ingresos consolidado. Sin considerar los efectos cambiarios, los ingresos de dichas operaciones habrían crecido en 4,1% alcanzando US\$242,2 millones. El EBITDA se redujo en 16,5% alcanzando US\$26,9 millones, sin los efectos cambiarios el EBITDA habría disminuido en 5,1%.
- La Ganancia Neta atribuible a la controladora totalizó US\$20,3 millones, disminuyendo un 0,1% en relación a igual periodo del año 2014. Descontado los efectos negativos de tipo de cambio en impuestos (US\$2,4 millones), la Ganancia Neta habría aumentado en 11,5%.
- El volumen de negocios cerrados a 2T15 llegó a US\$356,3 millones.

## 1S15 RESULTADOS CONSOLIDADOS

## INGRESOS DE LAS OPERACIONES FUERA DE CHILE CRECIERON UN 19,9% EN MONEDA LOCAL

(US\$ millones)	1S15	1S14	Var %	2T15	2T14	Var %
Ingresos	671,4	610,8	9,9%	338,7	350,0	-3,2%
<b>Resultado</b>	<b>66,3</b>	<b>65,7</b>	<b>0,9%</b>	<b>35,8</b>	<b>36,1</b>	<b>-0,7%</b>
Margen Operacional	9,9%	10,7%		10,6%	10,3%	
<b>EBITDA</b>	<b>92,2</b>	<b>92,1</b>	<b>0,2%</b>	<b>48,4</b>	<b>50,2</b>	<b>-3,5%</b>
Margen EBITDA	13,7%	15,1%		14,3%	14,3%	
<b>Utilidad</b>	<b>32,5</b>	<b>41,3</b>	<b>-21,5%</b>	<b>20,3</b>	<b>20,3</b>	<b>-0,1%</b>
Margen Neto	4,8%	6,8%		6,0%	5,8%	

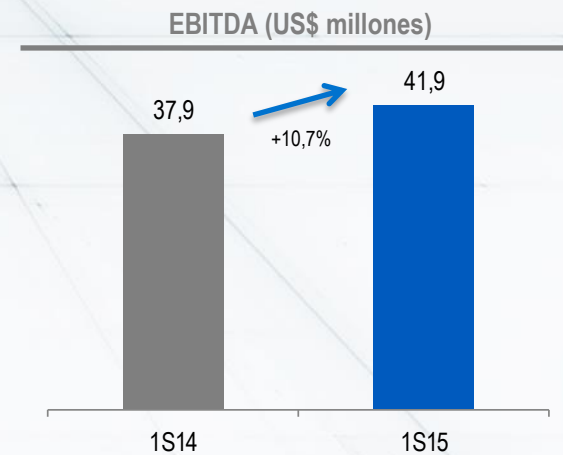
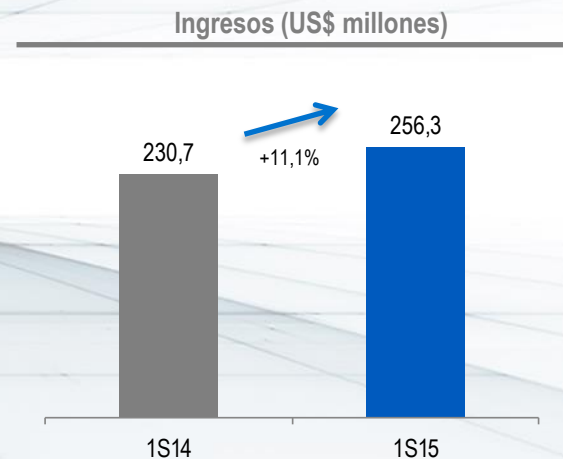


- Los Ingresos consolidados alcanzaron US\$671,4 millones, superior en un 9,9% A 1S14, debido principalmente a: aumento de 12,4% en los ingresos del negocio de Servicios TI, aumento de 11,6% (US\$25,2 millones) en los ingresos del negocio Plataformas.
- El EBITDA alcanzó los US\$92,2 millones, aumentando en un 0,2% (a/a). El Margen EBITDA llegó a 13,7%.
- La Utilidad Neta atribuible a la controladora totalizó US\$32,5 millones, inferior en 21,5% con respecto a Junio de 2014, debido principalmente a efectos negativos de tipo de cambio en impuestos (US\$6,1 millones). Descontado dicho efecto, la Ganancia Neta habría disminuido en 3,2% (a/a).

## INGRESOS DE CHILE AUMENTAN EN 11,1% EN 1S15.

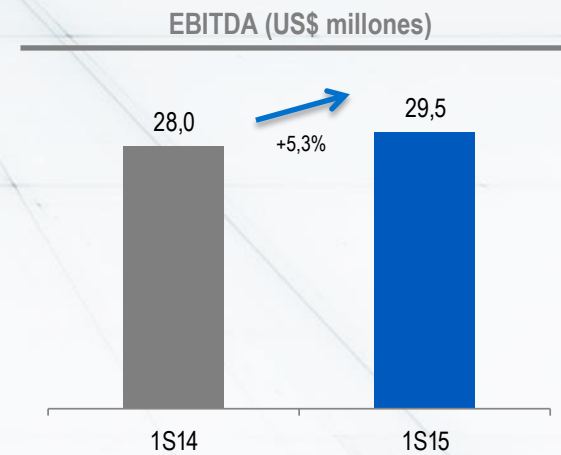
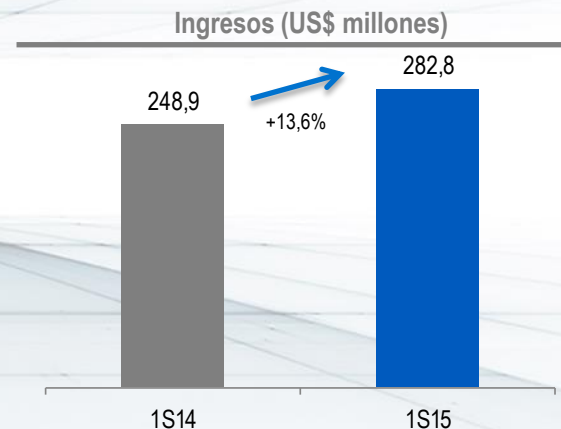
(US\$ millones)	1S15	1S14	Var %	2T15	2T14	Var %
Ingresos	256,3	230,7	11,1%	129,4	117,3	10,4%
<b>Resultado</b>	<b>33,3</b>	<b>29,0</b>	<b>14,9%</b>	<b>17,1</b>	<b>13,5</b>	<b>27,0%</b>
Margen Operacional	13,0%	12,6%		13,2%	11,5%	
<b>EBITDA</b>	<b>41,9</b>	<b>37,9</b>	<b>10,7%</b>	<b>21,5</b>	<b>17,9</b>	<b>19,8%</b>
Margen EBITDA	16,4%	16,4%		16,6%	15,3%	

- Los Ingresos llegaron a US\$256,3 millones, aumentando en un 11,1% (a/a), debido a mayores ingresos de Plataformas (+14,2%), provenientes del negocio retail y mayorista, y de Servicios TI (+7,4%) por mayores servicios adicionales en contratos existentes, nuevos contratos con los sectores público y privado y mayores ingresos transaccionales del sector salud.
- El Resultado Operacional fue de US\$33,3 millones aumentando en 14,9% (a/a) y EBITDA por US\$41,9 millones, creciendo en 10,7% (a/a), incremento asociado a los mayores ingresos de Servicios TI.
- El Margen Operacional llegó a 13,0%, 40pb mayor al primer semestre de 2014 y el Margen EBITDA fue de 16,4%, similar al del cierre de Jun-14.



## INGRESOS EN MONEDA LOCAL CRECEN UN 31,4% EN 1S15

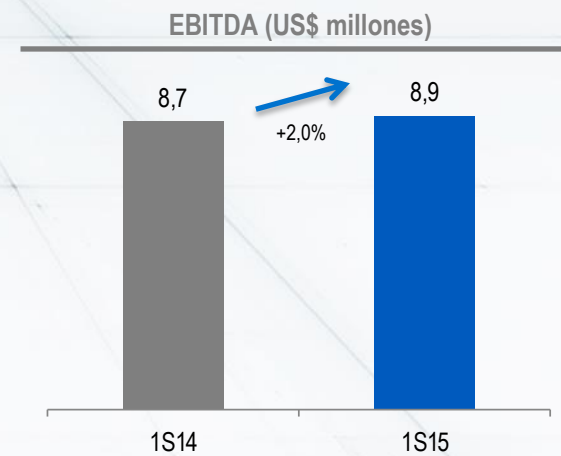
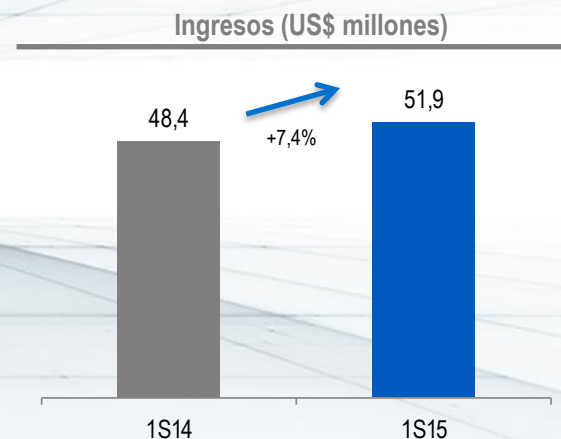
(US\$ millones)	1S15	1S14	Var %	2T15	2T14	Var %
Ingresos	282,8	248,9	13,6%	138,0	165,8	-16,8%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>16,2</b>	<b>19,9</b>	<b>-18,6%</b>	<b>9,2</b>	<b>13,8</b>	<b>-33,1%</b>
Margen Operacional	5,7%	8,0%		6,7%	8,3%	
<b>EBITDA</b>	<b>29,5</b>	<b>28,0</b>	<b>5,3%</b>	<b>15,4</b>	<b>18,5</b>	<b>-16,8%</b>
Margen EBITDA	10,4%	11,2%		11,2%	11,2%	



- Los Ingresos llegaron a US\$282,8 millones, un 13,6% superior a 1S14. El crecimiento de los Ingresos fue 31,4 % medido en reales.
- El Resultado Operacional alcanzó los US\$16,2 millones, 18,6% inferior (a/a) y EBITDA US\$29,5 millones, mostrando un aumento de 5,3% (a/a). Sin efectos de conversión de monedas el resultado operacional habría caído en 3,2%, mientras que el EBITDA habría crecido en 23,0%
- El Margen Operacional fue de 5,7% y el Margen EBITDA 10,4%, menores en 230pb y 80pb (a/a), respectivamente.

## CRECIMIENTO DE INGRESOS EN EL 2T15 ALCANZA UN 15,7%

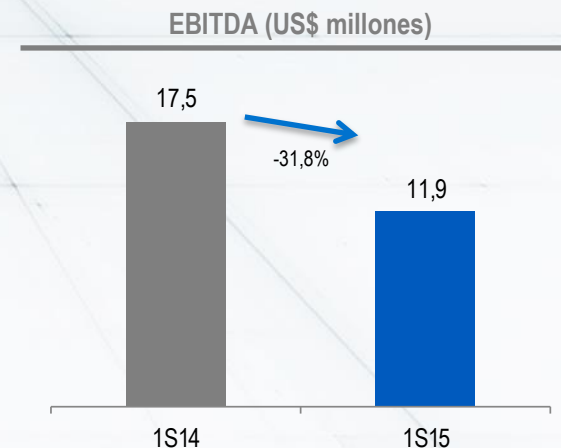
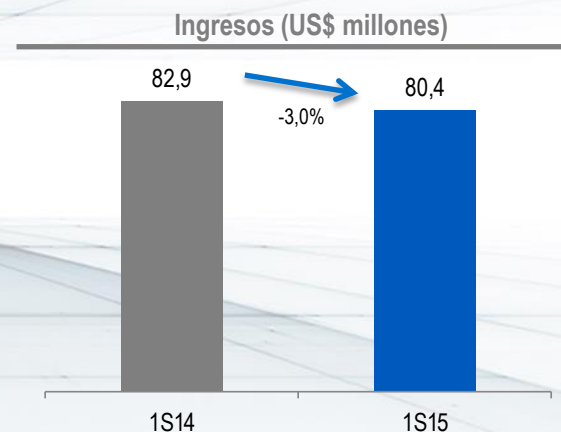
(US\$ millones)	1S15	1S14	Var %	2T15	2T14	Var %
Ingresos	51,9	48,4	7,4%	29,1	25,1	15,7%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>7,8</b>	<b>7,6</b>	<b>2,7%</b>	<b>4,4</b>	<b>3,9</b>	<b>12,5%</b>
Margen Operacional	15,0%	15,7%		15,0%	15,4%	
<b>EBITDA</b>	<b>8,9</b>	<b>8,7</b>	<b>2,0%</b>	<b>4,8</b>	<b>4,5</b>	<b>8,0%</b>
Margen EBITDA	17,2%	18,1%		16,7%	17,9%	



- Los Ingresos crecen un 7,4% (a/a), totalizando US\$51,9 millones, debido a mayores ingresos de Plataformas (+30,6%) por la incorporación de nuevos proyectos, parcialmente compensado por menores ingresos de Servicios TI (-8,4%) por retraso en renovación de contratos.
- El Resultado Operacional alcanzó los US\$7,8 millones y EBITDA por US\$8,9 millones, aumentando en 2,7% y 2,0% (a/a).
- El Margen Operacional llegó a 15,0% y el Margen EBITDA a 17,2% inferior al mismo periodo 2014 en 70pb y 90pb, respectivamente.

## MARGEN OPERACIONAL DEL 2T15 SUPERIOR EN 40pb RESPECTO DE 2T14

(US\$ millones)	1S15	1S14	Var %	2T15	2T14	Var %
Ingresos	80,4	82,9	-3,0%	42,2	41,8	1,0%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>8,9</b>	<b>9,1</b>	<b>-2,3%</b>	<b>5,1</b>	<b>4,9</b>	<b>3,7%</b>
Margen Operacional	11,1%	11,0%		12,2%	11,8%	
<b>EBITDA</b>	<b>11,9</b>	<b>17,5</b>	<b>-31,8%</b>	<b>6,7</b>	<b>9,2</b>	<b>-27,7%</b>
Margen EBITDA	14,8%	21,1%		15,8%	22,1%	



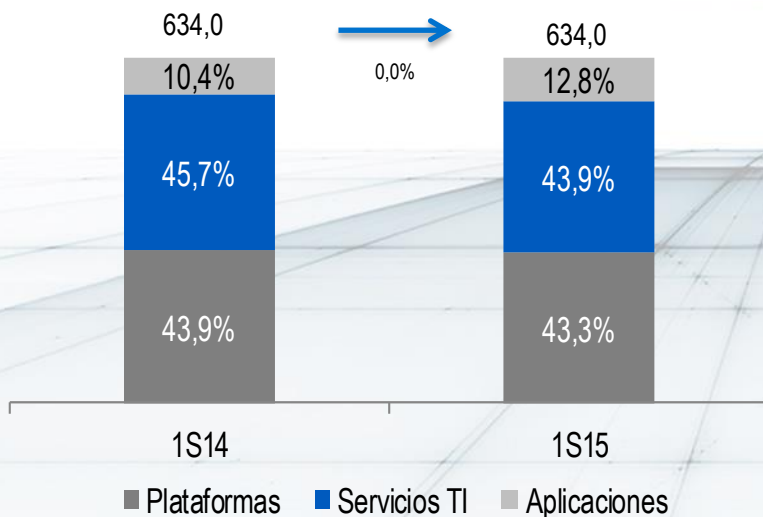
- Los Ingresos disminuyen un 3,0% (a/a), llegando a US\$80,4 millones, asociado a menores ingresos de Servicios TI provenientes de Colombia, debido principalmente al término de contratos de outsourcing el año anterior. Esto fue parcialmente compensado por mayores ventas de Plataformas en Argentina, Colombia y Costa Rica.
- El Resultado Operacional alcanzó US\$8,9 millones y EBITDA por US\$11,9 millones, decreciendo un 2,3% y 31,8% (a/a), respectivamente, originado fundamentalmente por el término de contratos de outsourcing con un alto nivel de depreciaciones.
- El Margen Operacional llegó a 11,1% 10pb sobre 1S14.



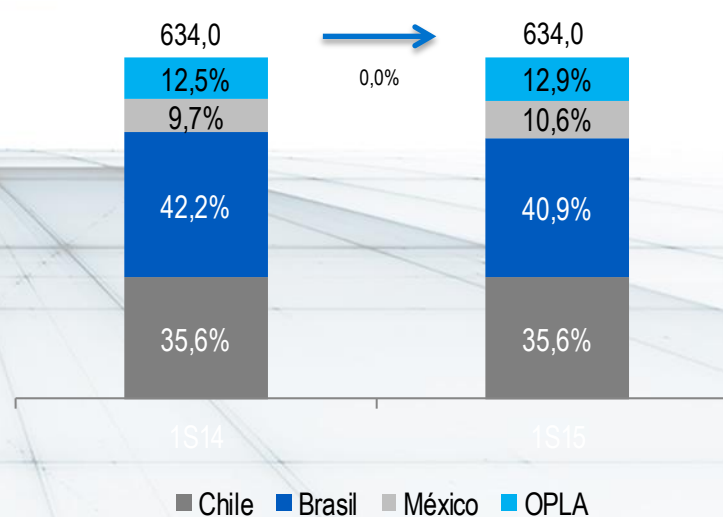
2.0

# NUEVOS CONTRATOS CERRADOS

Nuevos Contratos por Línea de Negocio (US\$ millones)



Nuevos Contratos por Región (US\$ millones)



- Pipeline de negocios alcanza US\$1.429 millones.
- El volumen de negocios cerrados en 1S15 llegó a US\$634,0 millones, similar nivel comparado con 1S14.
- Cierre de negocios de 2Q15 creció un 28% en relación a 1Q15
- Las Operaciones fuera de Chile aportaron el 64,4% del total de los nuevos contratos firmados.
- El negocio de Aplicaciones incrementó el cierre de negocios en 23,1% en este primer semestre.



<sup>1</sup> La información financiera ha sido convertida a US\$ usando el tipo de cambio de cierre a Jun-15 de \$639,04 CLP/USD

<sup>2</sup> OPLA incluye : Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú, Panamá and Uruguay

## RESUMEN BALANCE GENERAL

US\$ millones	Jun-15	Dic-14	Var%
<b>Activos</b>	<b>1.244,6</b>	<b>1.316,4</b>	<b>-5,5%</b>
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>578,8</b>	<b>608,3</b>	<b>-4,8%</b>
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	95,8	123,0	-22,1%
Otros Activos Financieros, Corriente	5,1	4,8	7,4%
Deudores Comerciales y Cuentas por Cobrar	331,3	347,9	-4,8%
Otros Activos Corrientes	146,6	132,6	10,5%
<b>Total Activos no Corrientes</b>	<b>665,8</b>	<b>708,2</b>	<b>-6,0%</b>
Propiedades, Planta y Equipo, neto	152,9	155,9	-1,9%
Activos Intangibles y Plusvalía	427,4	463,9	-7,9%
Otros Activos no Corrientes	85,5	88,4	-3,3%
<b>Pasivos</b>	<b>482,5</b>	<b>530,0</b>	<b>-9,0%</b>
<b>Pasivos Financieros Corrientes</b>	<b>21,2</b>	<b>25,4</b>	<b>-16,5%</b>
Otros Pasivos Corrientes	273,4	302,5	-9,6%
<b>Pasivos Financieros no Corrientes</b>	<b>126,1</b>	<b>128,9</b>	<b>-2,2%</b>
Otros Pasivos no Corrientes	61,8	73,2	-15,6%
<b>Total Patrimonio atribuible a los controladores</b>	<b>751,8</b>	<b>777,2</b>	<b>-3,3%</b>
<b>Interés Minoritario</b>	<b>10,3</b>	<b>9,3</b>	<b>11,4%</b>
<b>Total Pasivos y Patrimonio de los controladores</b>	<b>1.244,6</b>	<b>1.316,4</b>	<b>-5,5%</b>



**2015**

**ANÁLISIS DE COYUNTURA  
EN BRASIL**

En BRASIL existe inversión en TI que está atrasada...

6.7% CRECIMIENTO DEL MERCADO DE TI vs. 0,1% CRECIMIENTO DEL PIB EN 2014

**“¿CUÁL SERÍA EL PRINCIPAL FACTOR QUE ACELERARÍA SU INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA EN 2015?”**

- “Recuperar la inversión atrasada” (31% de las respuestas)
- “Invertir en proyectos para crecimiento” (29% de las respuestas)

**“¿EN COMPARACIÓN CON 2014, ESTE AÑO SU GASTO TOTAL DE TI EXTERNO VAA?”**

- “Crecer o permanecer igual” (65% de las respuestas)

4.1

# LA INDUSTRIA DE TI EN BRASIL (IDC BRASIL - INFORME JUNIO 2015)

...y el potencial de crecimiento aún es grande.

## INVERSIÓN EN TI



2,5% del PIB



3,9% del PIB



4,2% del PIB

## GASTO DE SOFTWARE Y SERVICIOS DE LA INVERSIÓN TOTAL DE TI



42% del Total



51% del Total

## AUMENTA LA DISPERSIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EN TI EN BRASIL

2012

El norte y  
nordeste  
representan el  
10%

2015

El norte y  
nordeste  
representan el  
14%

## LA OFERTA DE SONDA ES COMPETITIVA Y ESTÁ BIEN POSICIONADA PARA SATISFACER LOS REQUERIMIENTOS DE TI DEL MERCADO BRASILEÑO

“¿Cuáles son las características más importantes que usted considera para la selección de un proveedor de TI?”

Habilidades de entregar una solución completa



Experiencias anteriores positivas



“¿Cuáles de las iniciativas de negocio de 2015 serán las más significativas para las inversiones de TI en su organización?”

Reducción de costos



Aumentar productividad



Mejorar los procesos de negocio



Time-to-market



**LA OFERTA DE SONDA ES COMPETITIVA Y ESTÁ BIEN POSICIONADA PARA SATISFACER LOS REQUERIMIENTOS DE TI DEL MERCADO BRASILEÑO**

“¿Cuáles de las iniciativas de TI en 2015 son prioritarias para su organización?”

Consolidación y virtualización de la infraestructura

**33%****30%**

Movilidad

**37%****29%**

Computación en la nube

**25%****28%**

## TRAYECTORIA, PRESENCIA Y POSICIONAMIENTO

- SONDA está presente en Brasil desde el año 2002, con más de 13 años de experiencia
- Presente en 27 capitales regionales
- +14,000 colaboradores
- Oferta integral de TI
- Infraestructura tecnológica propia y capacidad para atender en todo el país
- Modelo de negocios basado en relaciones de largo plazo
- Base de clientes altamente diversificada
- Disputando el tercer lugar en el mercado de TI





5.1

## SONDA EN BRASIL

### MODELO DE NEGOCIO ONE-STOP SHOP



Top cuatro en Servicios TI en Brasil



Presente en todos los estados con alto potencial de crecimiento



Base diversificada de clientes corporativos con alta tasa de ingresos recurrentes.



La más completa gama de oferta con capacidad de ejecutar contratos de gran envergadura



Sólida posición financiera



Equipo de gestión con vasta experiencia, responsable y profesional, conocedor de la industria y sólidas prácticas de gobierno corporativo



Capacidad para aprovechar las oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico

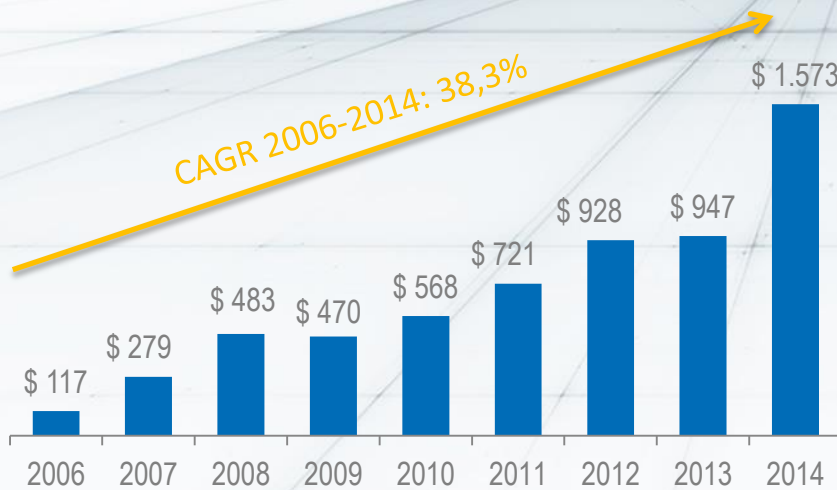
## MODELO DE NEGOCIO ONE-STOP SHOP

- Capacidad única de entrega de servicios en todo Brasil
- Proveedor independiente de servicios TI, sin restricciones para ofrecer la mejor solución tecnológica disponible
- Credenciales de clase mundial



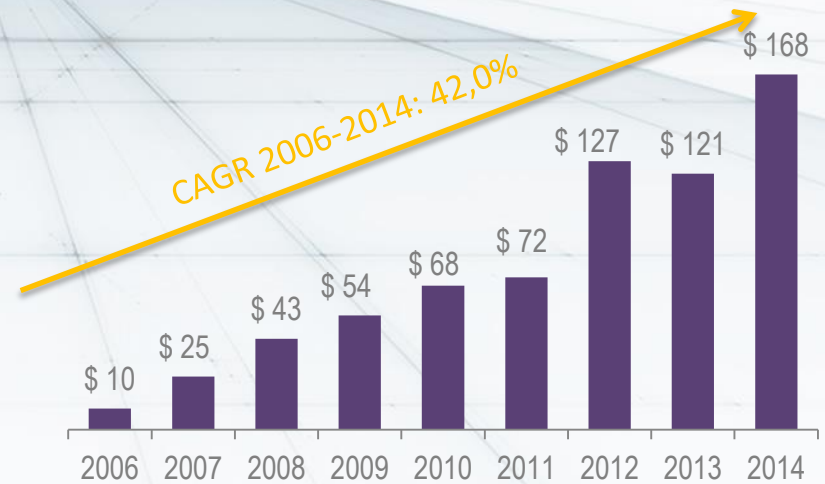
## ALTA TASA DE CRECIMIENTO DESDE EL IPO

Ingresos R\$ millones



Ingresos crecen 13x en 8 años

EBITDA R\$ millones



EBITDA crece 17x en 8 años

BASE DE CLIENTES ALTAMENTE DIVERSIFICADA



Cientes líderes en sus mercados

Mas de 1.200 clientes en todo Brasil

Base de clientes altamente diversificada



## QUÉ ESTAMOS HACIENDO

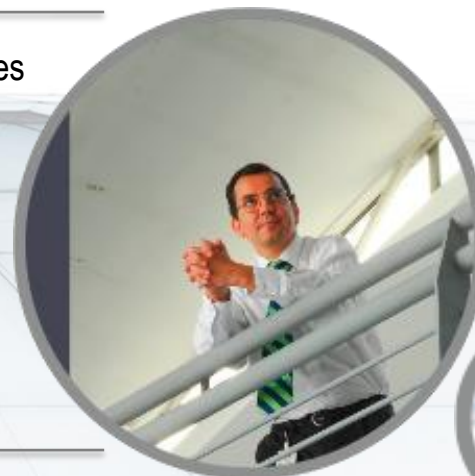
Mejorar el mix de ingresos y la productividad, aprovechando las oportunidades de crecimiento que ofrece el mercado dadas las características contra-cíclicas de la oferta de SONDA

### CRECIMIENTO ORGANICO FOCALIZADO

- Priorizar contratos de valor agregado que permitan mejorar márgenes
- Llevar la oferta de CTIS al mercado privado
- Ofrecer infraestructura y software como servicios (IaaS y SaaS)
- Outsourcing de impresión multimarca con foco en servicio
- Contratos de largo plazo de externalización de servicios

### EFICIENCIAS OPERACIONALES Y REDUCCIÓN DE COSTOS

- En ejecución plan de mejora de márgenes:
  - Renegociación y/o término de contratos con bajos márgenes
  - Integración y aprovechamiento de sinergias CTIS
  - Mejora y optimización de procesos



## 1. PILARES

- Base de clientes
- Complementariedad de la oferta
- Cobertura geográfica
- Ingresos recurrentes
- Management

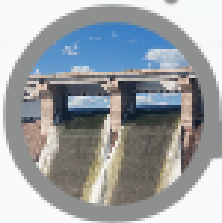
## 2. FOCO EN BRASIL

### 1. Escala (ejemplos)

- Outsourcing de impresión
- Data Center
- Software de valor agregado

### 2. Compañías de Nncho (ejemplos)

- CRM / Colaboración
- Aplicaciones para Telecom
- Reconocimiento biométrico
- Soluciones para el sector financiero
- Seguridad





INFORMACIÓN DE CONTACTO

8.0



[investor.relations@sonda.com](mailto:investor.relations@sonda.com)

Phone (56-2) 2 657 53 02

Teatinos 500,

Santiago, CHILE

[www.SONDA.com](http://www.SONDA.com)

