

## Plan de Inversiones 2013-2015

*Exposición realizada por el Gerente de Finanzas Corporativas de SONDA S.A., Sr. Rafael Osorio Peña, durante la Junta Extraordinaria de Accionistas de SONDA S.A. de fecha 30/08/2012*

En su apertura en bolsa en 2006, SONDA se propuso constituirse en la principal empresa latinoamericana de Servicios de Tecnologías de la Información (TI) en Latinoamérica, con cobertura regional y presencia relevante en los principales mercados de la región, como Brasil, México y Colombia, además de Chile.

Hoy, al cabo de casi seis años, SONDA ha logrado ese objetivo. Tenemos presencia directa en 10 países en la región, una clara posición de liderazgo y una posición única como proveedor integral de servicios TI multimarca en Latinoamérica, con una elevada base de ingresos recurrentes, una alta diversificación de la cartera de clientes y una valiosa experiencia administrando negocios en diversos países. Además, hemos también adquirido habilidades en la adquisición e integración de empresas del sector TI.

En nuestra estrategia de crecimiento rentable basada en desarrollo orgánico y adquisiciones, ha resultado fundamental la ejecución de los planes de inversión trienales desarrollados para los períodos 2007 - 2009 y 2010 – 2012.

La ejecución de estos planes ha permitido a SONDA crecer en ingresos y Ebitda a tasas anuales promedio en torno al 25% en el periodo 2007-2011.

Este crecimiento ha estado marcado por las operaciones fuera de Chile, las que se han incrementado a tasas anuales del 40% tanto en ingresos como en Ebitda. Esto llevó a que el área internacional pasara de una contribución en ingresos y Ebitda consolidados desde un 20% el 2006 a cerca del 40% en 2011.

A su vez, este desarrollo no solo se ha manifestado en la diversificación geográfica sino que también en un crecimiento equilibrado de nuestras tres líneas de negocio - servicios, aplicaciones y plataformas - con tasas anuales superiores al 25%, manteniendo un “mix” de ingresos adecuado para un modelo de negocios rentable.

El mercado de TI en Latinoamérica presenta grandes oportunidades debido a su baja penetración en relación con países desarrollados, constituyendo la segunda región de mundo que más crece, con una tasa anual proyectada de 11,4% en gasto en TI en los próximos tres años. En particular, destaca el crecimiento de los principales mercados en que SONDA actúa, como es el caso de Brasil que se espera crezca a tasas anuales del 13,8% en los próximos tres años.

En línea con lo anterior el nuevo plan para el trienio 2013 – 2015 viene a complementar y reforzar las iniciativas y adquisiciones ejecutadas desde el 2007 en adelante, y será el principal impulsor de la estrategia de crecimiento y consolidación de SONDA como líder de la región.

Los principales lineamientos del Plan de Inversiones definido para el periodo 2013-2015 son:

- Desarrollo y consolidación del negocio de SONDA en Latinoamérica, con énfasis en Brasil, México y Colombia, aprovechando también eventuales oportunidades que puedan surgir en otros mercados.
- Crecimiento orgánico e inorgánico rentable.
- Foco en el segmento de empresas grandes y medianas, con oferta integral de servicios y productos multimarca.
- Potenciamiento de líneas de negocio de mayor valor agregado como Outsourcing TI, grandes contratos de integración, servicios de datacenter, cloud computing y aplicaciones en modalidad de servicio (SaaS).
- Fortalecer la presencia en industrias de gran potencial de crecimiento, como minería, bancos, telecomunicaciones y “utilities”.
- Profundizar las relaciones de largo plazo con clientes regionales, y posicionarse ante ellos como el principal proveedor latinoamericano capaz de atenderlos de manera integral en todos los territorios.
- Aumentar la participación en el gasto de TI de clientes estratégicos.
- Aprovechar sinergias y escala a nivel regional.
- Aumento del reconocimiento de nuestra marca e imagen, y
- Mantener una posición financiera sólida y estable.

En línea con estas directrices, el nuevo Plan de Inversiones contempla una inversión de US\$ 700 millones, destinados a continuar el proceso de desarrollo y crecimiento con rentabilidad, con foco en América Latina.

El plan considera inversiones en adquisiciones a ejecutar en el periodo 2012 – 2015 por US\$ 500 millones, lo que permitirá consolidar aún más la posición de liderazgo en la industria latinoamericana de TI, ampliando la base de clientes, fortaleciendo la oferta de valor agregado y acelerando el proceso de crecimiento del negocio en la región

Los US\$ 200 millones restantes del plan están orientados a inversiones relacionadas principalmente con la implementación de nuevos proyectos de integración y Outsourcing TI, así como al potenciamiento de las líneas de negocios de alto valor agregado

El plan considera un financiamiento de aproximadamente un 40% mediante un aumento de capital, un 40% mediante la generación de recursos propios, y el 20% restante mediante deuda. Esta estructura de financiamiento asegura una posición financiera sólida, con indicadores financieros y de rentabilidad acordes al modelo de negocio de SONDA

En definitiva, el Plan de Inversiones 2013 - 2015 complementa y refuerza las iniciativas y adquisiciones ejecutadas a partir de 2007, y es el principal impulsor de la estrategia de crecimiento y consolidación de SONDA como líder de la región.

En este sentido, resulta importante destacar la capacidad de ejecución y de cumplimiento de objetivos demostrada por la compañía en los planes de inversión 2007-2009 y 2010-2012, la estrategia de crecimiento rentable vía crecimiento orgánico y adquisiciones, la vasta experiencia desarrollada como integrador de reconocida capacidad en proyectos tecnológicos, la calidad de proveedor independiente con una oferta integral de servicios TI, credenciales y certificaciones de clase mundial, el modelo de servicios basado en relaciones de largo plazo, los positivos resultados obtenidos fruto de una exitosa expansión regional, el incremento en ingresos de mayor valor agregado y la solidez de sus ingresos recurrentes y de su posición financiera