



Posee un 69,5% en la propiedad de la firma y es socia de Javier Etcheberry y José Luis del Río:

Sonda sale a vender plataforma Klap y la crisis comercial abre oportunidades en Brasil

Pese a la incertidumbre por las medidas arancelarias, José Orlandini, presidente de Sonda, afirma que a la compañía "no le pega" en sus negocios. Tampoco observa una menor inversión en tecnología en EE.UU.

N. BIRCHMEIER RIVERA

La compañía chilena de tecnologías de la información Sonda se alista a ejecutar una serie de medidas para consolidar sus negocios. Tras iniciar su plan estratégico 2025-2027, que apuntará a fortalecer la línea de ventas y generación de márgenes, puso en marcha el mandato para enajenar Multicaja S.A. durante este año, sociedad que opera en el mercado de prestación de servicios de pagos a través de Klap.

La firma fue fundada por Javier Etcheberry —actual director nacional del Servicio de Impuestos Internos (SII)— en 2007, y en el camino fue sumando a distintos empresarios como socios. A la fecha figura Sonda con un 69,5% de la propiedad y José Luis del Río con un 14,94%. Etcheberry mantiene un 15,56%.

En conversación con "El Mercurio", José Orlandini, presidente de Sonda y de Klap, señaló que a inicios de este año se acordó con los socios llevar a cabo un proceso formal de venta de la firma, por lo que están a la espera de posibles interesados que entreguen sus ofertas.

"No estamos seguros que va a ser conveniente (la oferta) y si se va a vender o no, pero también podría terminar en que vendamos la empresa o que tengamos un arreglo societario distinto: que un socio le compre a otro", enfatizó sobre el proceso.

En este contexto, Orlandini detalló que la intención está en la venta de la empresa. "Al final salir al mercado te pone un precio, y si la oferta es muy buena, vendemos todo".

Pese al inicio del proceso de



José Orlandini, presidente de Sonda.

enajenación, el presidente de Sonda enfatizó que mantienen una buena relación con los actuales socios en Multicaja. De todos modos, indicó que este acuerdo de venta se activó debido a la voluntad de Javier Etcheberry para salir de la propiedad, luego de haber asumido de manera interina como director del SII en julio del año pasado, para luego ser ratificado en el cargo en octubre.

"Él (Etcheberry) es de los que más quiere vender (...). Quiere salirse a toda costa, y me parece correcto", dijo Orlandini.

Etcheberry mantiene un rol de

socio pasivo, delegando las funciones a su hija Cristina Etcheberry. "Manifestó que quisiera iniciar el proceso de venta a la brevedad. Él ya está fuera, pero a través de su hija, se activó un pacto que teníamos y estamos en un proceso de venta", detalló.

Consultado al respecto, Javier Etcheberry respondió: "Este es un tema que llevan Sonda con José Luis del Río, ya que yo estoy dedicado al SII. Yo tengo delegado en ellos este tipo de gestiones. Obviamente, tal como lo he dicho públicamente muchas veces, ojalá la empresa se venda algún día a un buen precio, con lo

que haré, líquido mi 15,5%".

Sobre la posibilidad de que Sonda pueda adquirir la participación de uno de sus socios, Orlandini afirmó que es una posibilidad dentro del proceso. "Sonda es uno de los socios, así que podría ser, como también puede ser que otro socio (compre). Ahí tenemos un acuerdo (pacto de accionistas), en que hay una forma en que el que valora más es el que termina comprando", sostuvo.

Pese al proceso de venta, Orlandini señaló que Klap es un "buen negocio" y las cifras van creciendo, en medio de un mercado complejo donde Transbank

sigue siendo un actor dominante y los bancos han ido ingresando a esta industria.

Al cierre de 2024, Sonda informó que su filial Multicaja reportó ingresos por \$136.519 millones, un 16,7% más que en 2023. Con ello, Multicaja representó un 7,9% del total de los ingresos. Los números aumentaron en el primer trimestre de 2025: reportaron ventas por \$36.070 millones, lo que implicó un alza de 9,7% versus el año pasado, y su aporte a la línea de ingresos subió a un 10,1%.

Oportunidades

En medio de la incertidumbre global por la guerra arancelaria, José Orlandini subraya que a la empresa "no nos pega" directamente, esencialmente porque los servicios, que es nuestro *core*, no están afectos a ninguno de los aranceles de Donald Trump en Estados Unidos, ni los de China ni los de otros países en general". De todos modos, enfatizó que si podrían verse afectados de manera indirecta debido a la inestabilidad en las distintas industrias a las que prestan servicios, lo que frenaría sus inversiones.

En el balance de primer trimestre de este año, Orlandini aseguró que ya "se nota muy claramente cómo algunas inversiones se han pospuesto, incluyendo algunas de tecnología".

No obstante, destacó la industria tecnológica presentaría oportunidades de crecimiento pese a una eventual crisis. "Para la industria de servicios de tecnología, es una oportunidad,

porque igual las empresas tienen que ser más eficientes (...). Estamos afortunadamente en el negocio correcto", dijo.

Pese a que podría continuar la incertidumbre en Estados Unidos, mercado al que ingresaron en 2022, Orlandini apuntó a que —por el momento—, no han palpado un freno en la demanda de servicios de tecnología. "En Norteamérica nos estamos enfocando un poco más porque queremos ser más efectivos (con nuestro negocio). Pero la verdad es que dentro de Estados Unidos no hemos visto un freno, o sea, las industrias siguen invirtiendo y las empresas siguen andando (...). Estados Unidos no está detenido en la inversión. Ni en tecnología ni en otros ámbitos tampoco", sostuvo.

A nivel regional, esperan consolidar su peso en Brasil en medio del escenario de guerra comercial, que actualmente representa su principal país en sus operaciones, dado su apoyo a la inversión proveniente de los distintos estados brasileños. Al término del primer trimestre, Brasil representó un 26% de los ingresos y un 19% del Ebitda.

"Brasil es una economía más autocontenida (ante la incertidumbre) se dan fenómenos como que sube el dólar o baja el dólar, y no pasa nada. Como que Brasil tiene casi todo lo necesario para vivir", dijo. "Brasil ha seguido invirtiendo y el Presidente de Brasil tiene mucha conciencia de que necesitan crecer y ha tenido algunas políticas que son bastante pro inversión", señaló.

Otro país donde ven oportunidades es en Guatemala y Argentina, donde observan que había "una demanda dormida que está floreciendo por todos lados, para nuestros servicios".