



# **SODIMAC COLOMBIA S.A.**

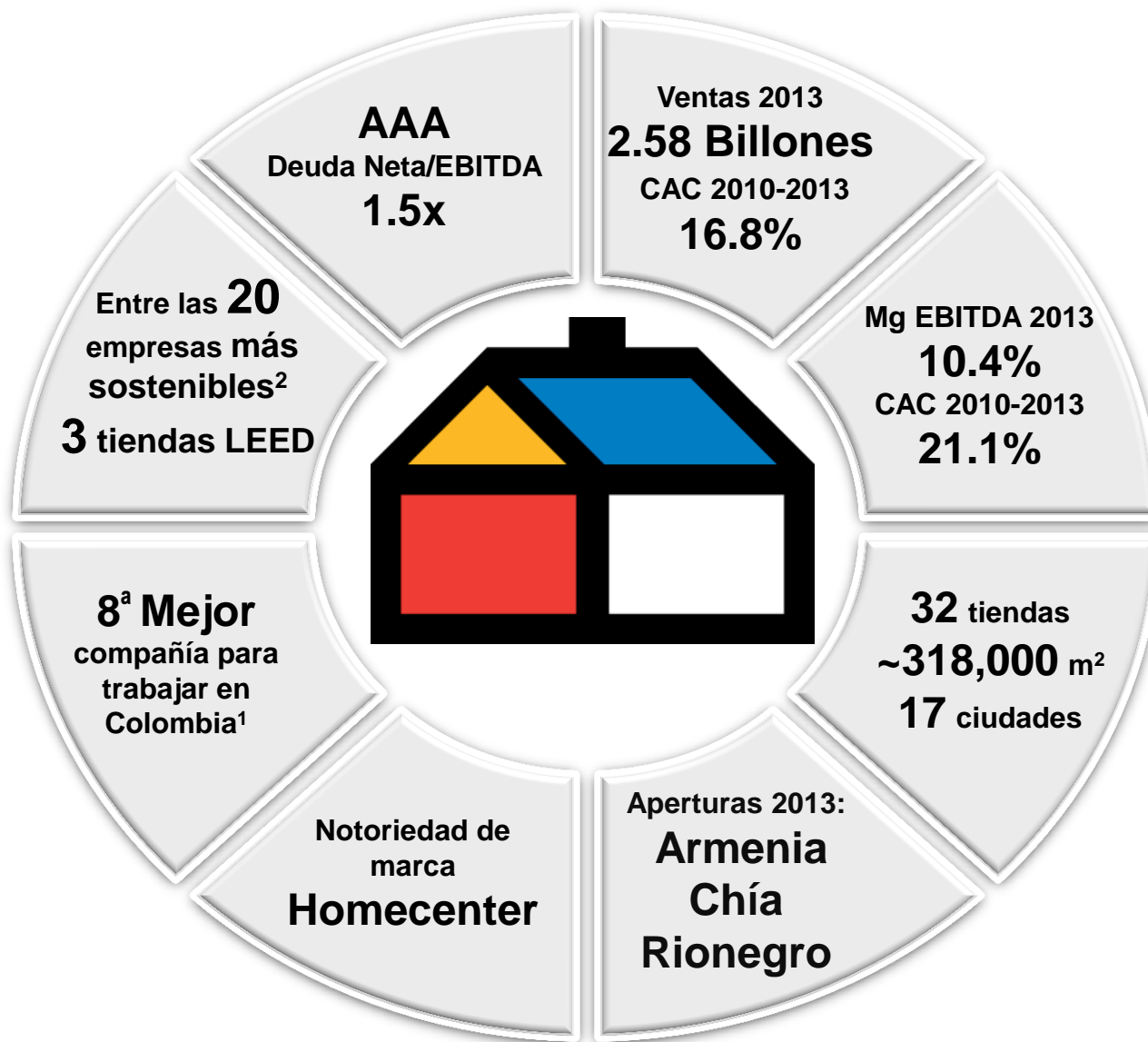
## **Resultados 2013**

Abril 2014



Esta presentación fue preparada por Sodimac Colombia S.A. (“Sodimac”). Salvo que se indique lo contrario, la fuente de las cifras y de los cálculos incluidos en esta presentación es Sodimac.

Este documento contiene proyecciones y expectativas del futuro, las cuales involucran elementos significativos de juicio subjetivo y de análisis que reflejan varios supuestos con respecto al desempeño de diversos factores. Debido a que los juicios, análisis y supuestos están sujetos a incertidumbres en el negocio, incertidumbres económicas y competitivas más allá del control de la fuente, no puede garantizarse que los resultados serán de acuerdo con las proyecciones y expectativas futuras. Sodimac no asume obligación alguna de actualizar o corregir la información contenida en esta presentación.



Fuente: SODIMAC COLOMBIA S.A.

<sup>1</sup> Ranking Great Place to Work 2013, categoría más de 500 empleados

<sup>2</sup> Según el ranking de Publicaciones Semana, 2014

# ¿Por qué Sodimac Colombia?



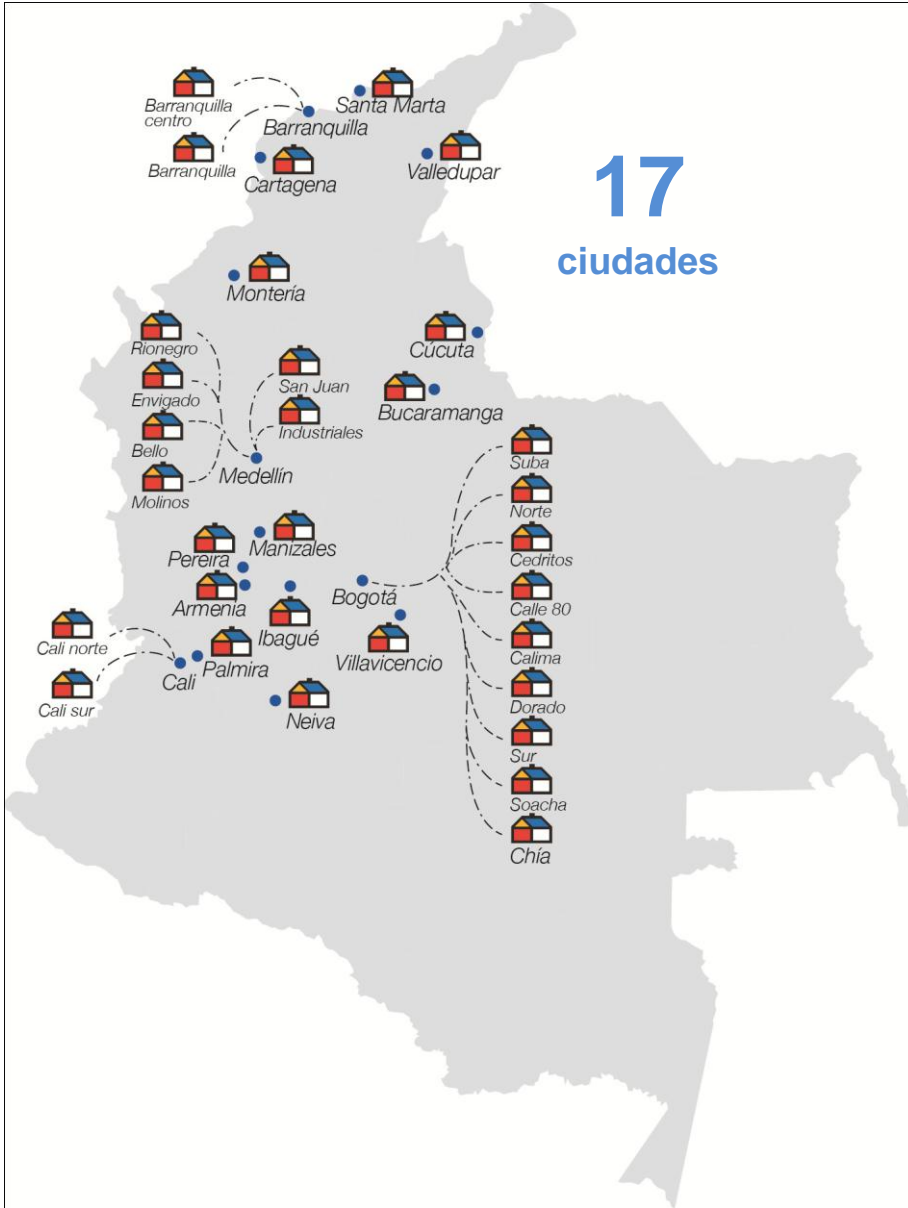
1. Sólido modelo de negocio orientado al cliente
2. Líderes en un segmento con elevado potencial
3. Sólidos resultados operativos y financieros

# ¿Por qué Sodimac Colombia?

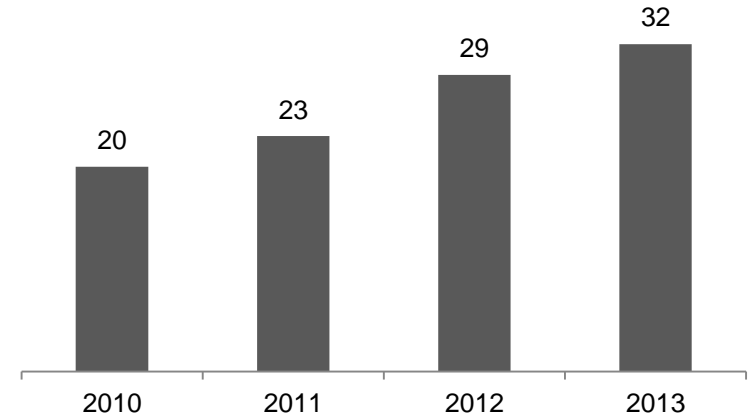


1. Sólido modelo de negocio orientado al cliente
2. Líderes en un segmento con elevado potencial
3. Sólidos resultados operativos y financieros

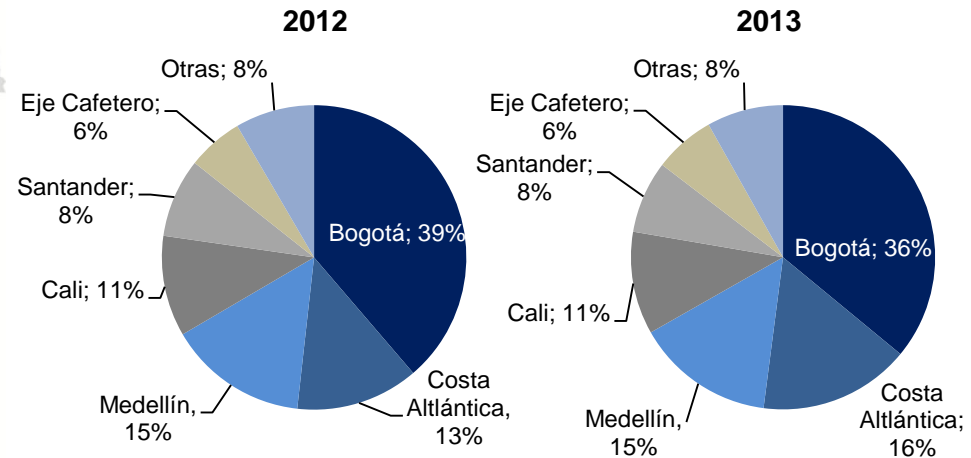
# Nuestra presencia nacional...



**Evolución número de tiendas**



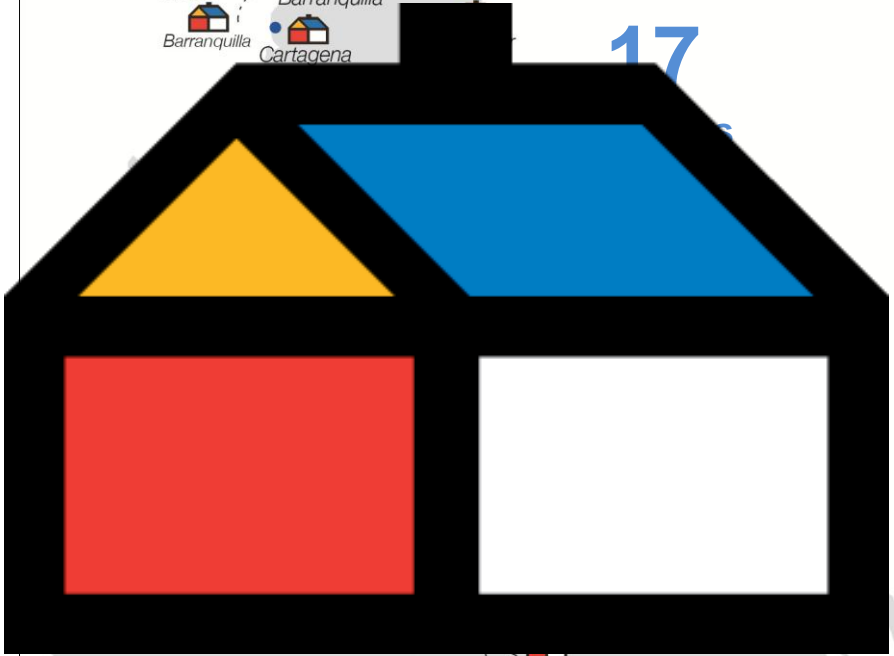
**Ventas por región**



# Nuestra presencia nacional...

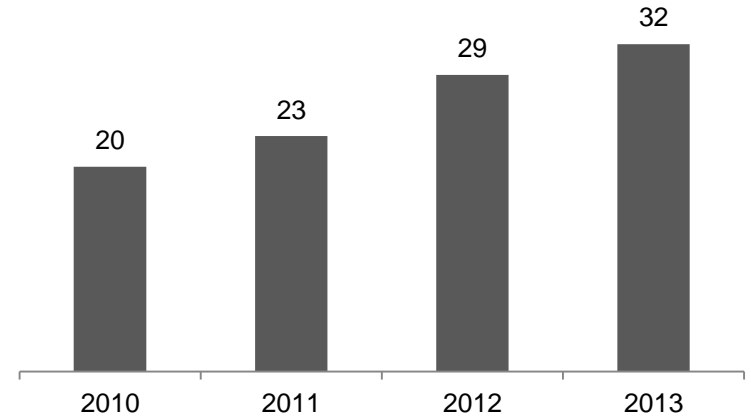


17

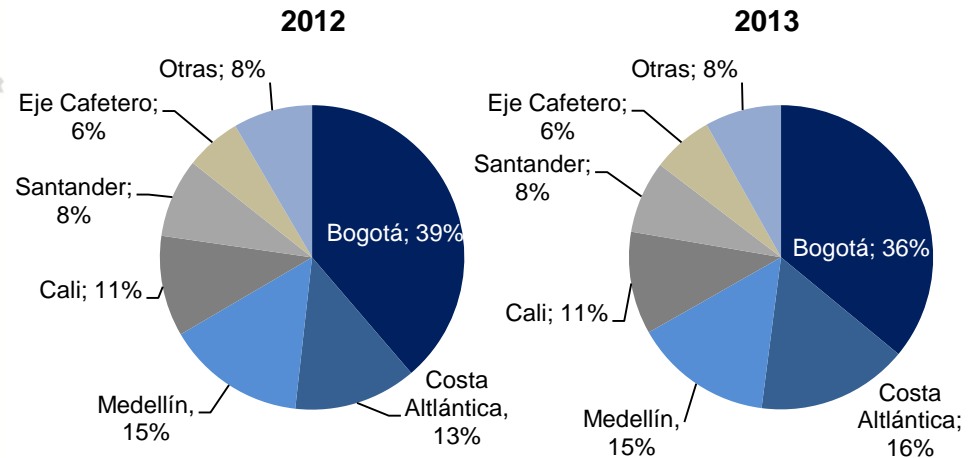


Venta a Distancia

Evolución número de tiendas



Ventas por región



...nos permite estar cada día más cerca de nuestros clientes



## Armenia

Apertura: 30 Mayo 2013  
Área ventas: 6.429 m<sup>2</sup>

# Aperturas 2013

## Chía

Apertura: 9 Diciembre  
Área ventas: 8.835 m<sup>2</sup>



## Rionegro

Apertura: 29 Noviembre  
Área ventas: 6.910 m<sup>2</sup>





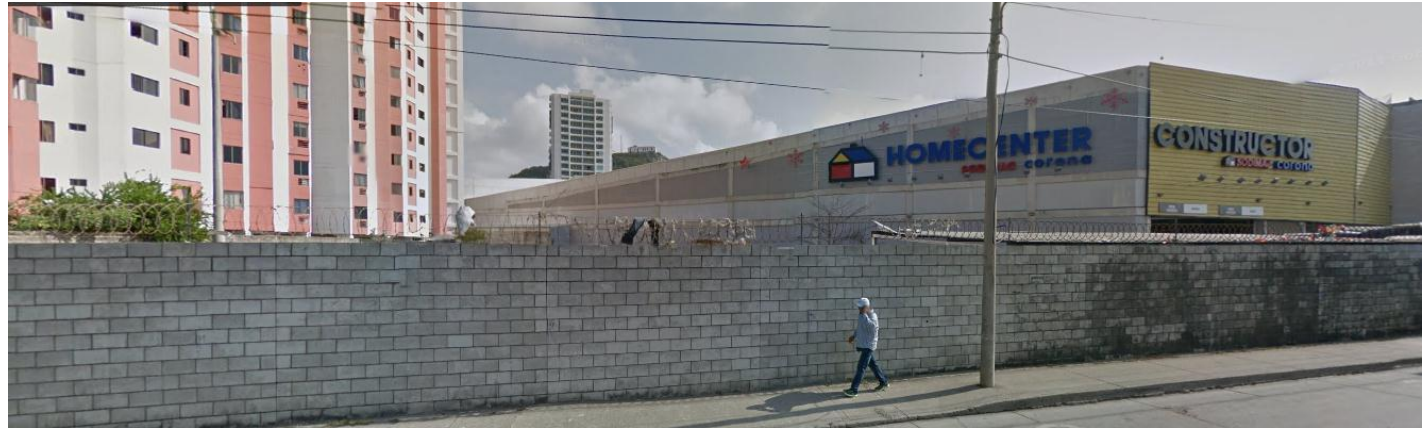
# Remodelaciones en Cartagena...



Antes

Ampliación  
**1,593 m<sup>2</sup>**

Después





## Cambio de Layout

Después



Antes



# ... y Calle 80 en Bogotá



## Cambio de Layout

Ampliación  
**576 m<sup>2</sup>**

Antes



Después



Proveemos a nuestros clientes soluciones ajustadas a sus necesidades...



DIY

Dueños de casa



Especialistas

Contratistas

Constructores



Mega proyectos

Grandes constructores

Gobierno





# ...innovando para mejorar su experiencia de compra...

Ventas a distancia<sup>1</sup>

Pedidos desde: **Turquía, Trinidad y Tobago, Italia, España**

Entregas en: **Leticia, Florencia, Mitú** y otros municipios alejados

**263%**  
Crecimiento de las ventas

**+38,000**  
Pedidos

**+33,000**  
referencias ofrecidas

**+12 millones** de  
visitas a la página web



HOY DESDE LAS 6:00 PM, HASTA EL 22 DE MAYO A LAS 6:00 AM:  
EXCLUSIVO VENTA ONLINE Y TELEFÓNICA

OPORTUNIDADES ÚNICAS  
PARA MANTENERTE  
DESPIERTO   
EN [WWW.HOMECENTER.COM.CO](http://WWW.HOMECENTER.COM.CO)

[VER MÁS](#) 

COMPRA CON TU   Y APROVECHA OPORTUNIDADES ÚNICAS IMPERDIBLES





## Sólida cadena de abastecimiento

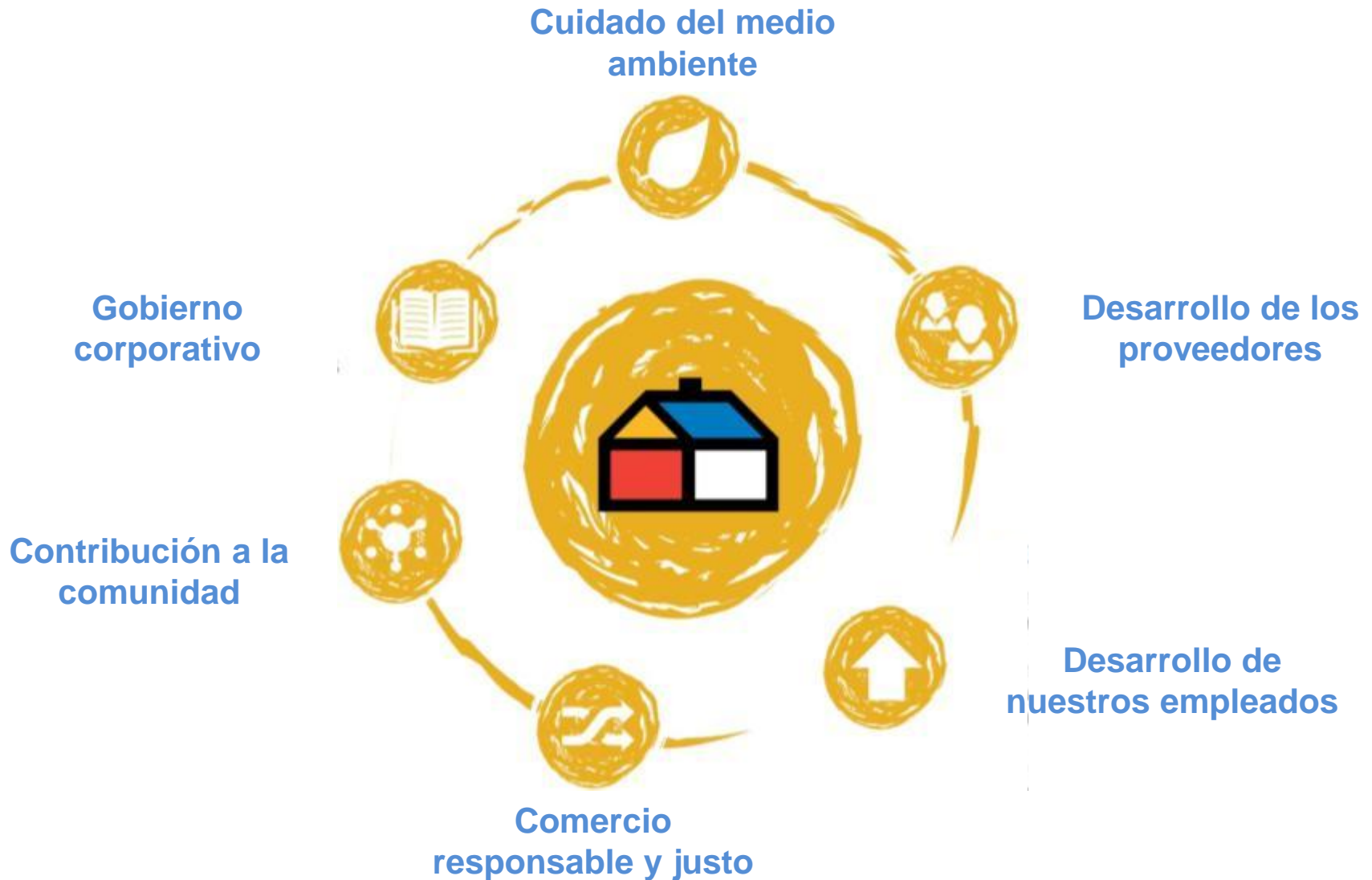
- Compras de producto importado a nivel regional
- Plataforma de *cross-docking* para aumentar eficiencia de entrega a tiendas
- Reabastecimiento frecuente en tienda para mejorar manejo de inventarios
- Amplia red de entregas a domicilios (600,000 en 2013)
- Mejoramiento de la cadena de abastecimiento con un nuevo centro de distribución de más de 63,000 mts



## Experiencia de compra

- Mejoramiento continuo en operación de las tiendas (*lay-out* y remodelaciones)
- Sólida gestión de disponibilidad a mano del cliente.
- El mejor surtido (+55,000 SKUs)
- Oferta de marcas propias con la mejor relación precio/calidad
- Asesoría y capacitación de clientes
- Servicios complementarios: Alquiler de herramientas, corte de materiales, cotización de productos
- Lanzamiento programa Promotor

# Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible







# Tiendas con los más altos estándares ambientales



HOMECENTER Y CONSTRUCTOR  
**MANIZALES**



HOMECENTER Y CONSTRUCTOR  
**BUCARAMANGA**

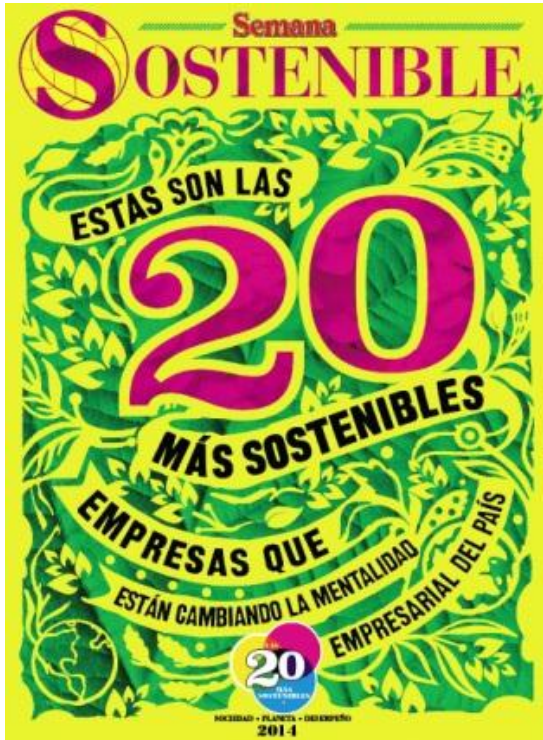


HOMECENTER Y CONSTRUCTOR  
**MONTERÍA**



**1era tienda** con certificado LEED oro en **Latinoamérica**

# Comprometidos con el cuidado de los recursos naturales



-10.2%

## AGUA

Ahorramos 17.496 m<sup>3</sup>



-3.4%

## ENERGÍA

Ahorramos 2.081.204 kw/hora



Sembramos 4,916

## ÁRBOLES



+14% Reciclaje

## RESIDUOS SÓLIDOS

Reciclamos 3,856 toneladas



-16%

## BOLSAS PLÁSTICAS

Ahorramos 1,4 millones

# Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible



# Creemos de la mano de nuestros proveedores



**+75%** de las ventas provienen de proveedores locales

# Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible



# Buscamos mejorar la calidad de vida nuestros colaboradores



Lanzamiento del **Programa Red en Acción**

**477,230 horas** de formación virtuales y presenciales

Programas de **reconocimiento**

Énfasis en trabajo seguro (- **11%** en frecuencia de accidentes)



# Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible





Contribuimos al desarrollo de los negocios y del conocimiento de más de **160,000** Especialistas



# Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible



# Comprometidos con la comunidad



**Clientes:** COP 1,150 MM

**Colaboradores y Fonsodi:** COP 109 MM

**Donación empresa :** COP 400 MM

**Proveedores:** COP 92 MM

**Total recaudado: COP 1,750 MM**



**18 ciudades**

**905 voluntarios** Sodimac

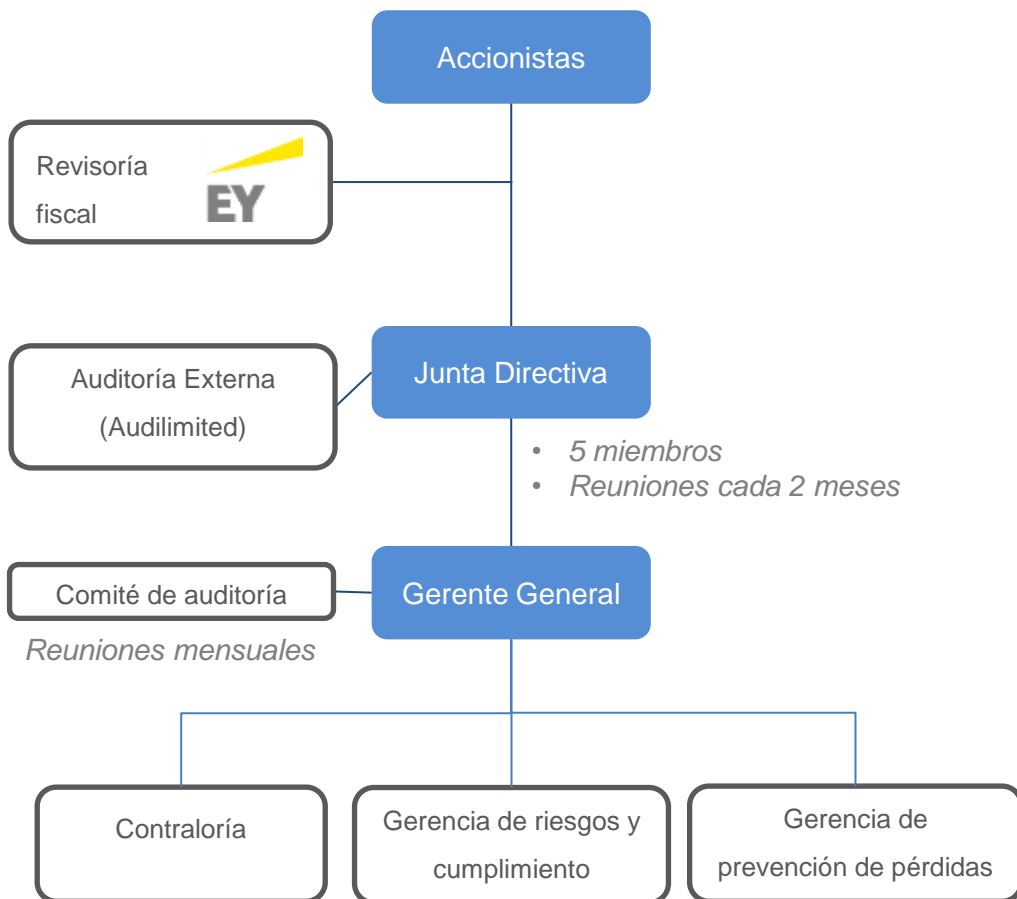
**29 jornadas** de reparación,  
construcción y ambientales

**6,958 horas donadas**

# Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible



# Contamos con una administración experimentada regida por buenos principios de gobierno corporativo



## Comités de soporte Junta Directiva

### Directores

- Evaluación de desempeño de la alta gerencia
- Monitoreo del control interno

### Gobierno corporativo

- Evaluación de la junta
- Información relevante
- Reporte de las actividades del comité de auditoría

### Auditoría

- Evaluación de transacciones con vinculados
- Revisión de estados financieros

## Mecanismos de Soporte

### Código de ética

- Rige las actuaciones de todos los funcionarios.
- Existe un Comité de Ética al cual tienen línea directa todos nuestros colaboradores

### Manual y defensoría del proveedor

- Define las relaciones comerciales entre la compañía y todos sus proveedores

### “Whistleblowing”

# Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible



# Negocio apalancado en el *know how* y experiencia de nuestros accionistas



## corona

- **+132** años de experiencia
- Ventas 2013: **COP 3.9 Billones**
- **+12,000** empleados
- Exportaciones a **45** países
- **6 unidades de negocio:** Retail Corona, Retail Sodimac, Cerámicas, Insumos Materiales y Pinturas, Vallijas, Aisladores eléctricos



- **+120 años** de experiencia
- Ventas 2013: **USD 12.7 Billones**
- **+100,000** empleados
- Presencia directa en **5 países**
- **5 unidades de negocio:** Tiendas por departamento, Mejoramiento del hogar, Supermercados, Retail financiero, Real estate

## Sodimac en la región



Ventas 2013:  
**USD 5,589 MM**  
**#1** en LatAm en el segmento

# ¿Por qué Sodimac Colombia?



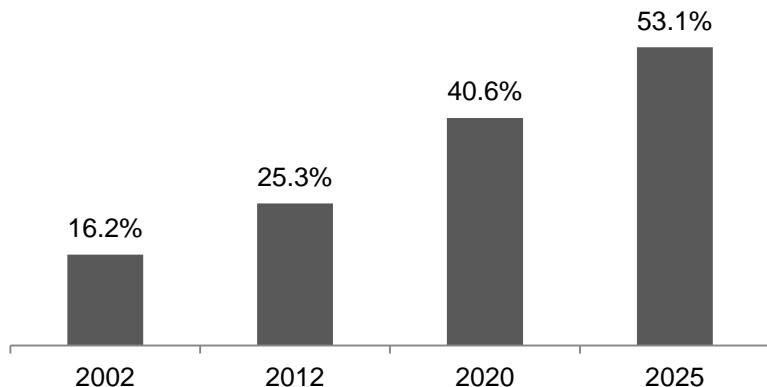
1. Sólido modelo de negocio orientado al cliente
2. Líderes en un segmento con elevado potencial
3. Sólidos resultados operativos y financieros

# Estamos en un segmento con elevado potencial de crecimiento....



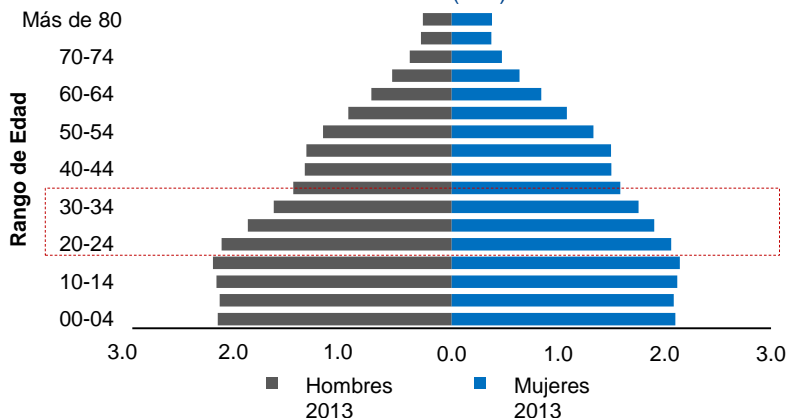
## Población con mayor capacidad de consumo<sup>1</sup>

### Evolución clase media en Colombia



## Amplia base en la pirámide poblacional<sup>3</sup>

### Distribución de la Población colombiana (mm)

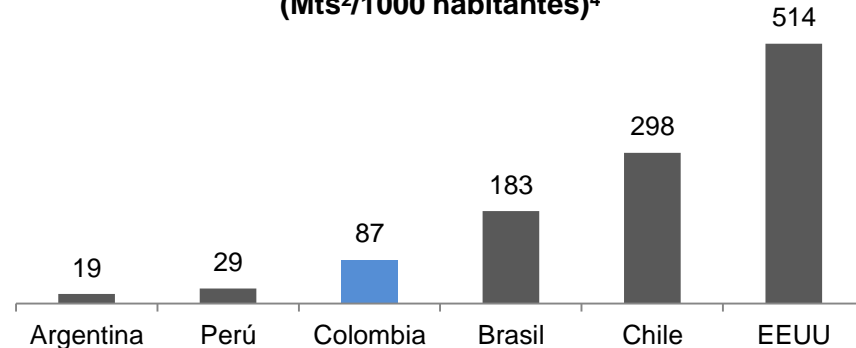


## Potencial de penetración de mercado<sup>2</sup>

	Tiendas	
	Colombia	Chile
Sodimac	32	82
Easy	9	32
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>156</b>
PIB (USD billones)		
2013	379	277

## Potencial de penetración de mercado

### Área comercial Mejoramiento del Hogar (Mts<sup>2</sup>/1000 habitantes)<sup>4</sup>



<sup>1</sup> Fedesarrollo

<sup>2</sup> Datos de tiendas de páginas Web de cada compañía. El total para Chile incluye otros jugadores. Información del PIB del Banco Mundial.

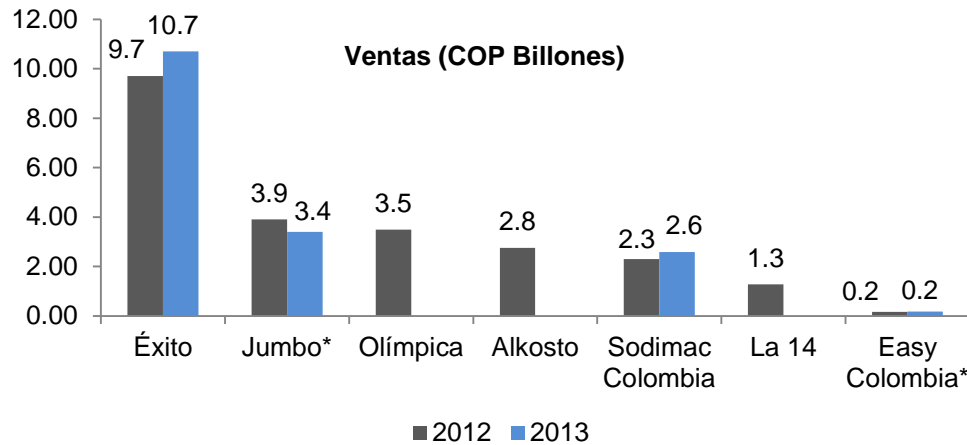
<sup>3</sup> DANE <sup>4</sup>Euromonitor, 2012



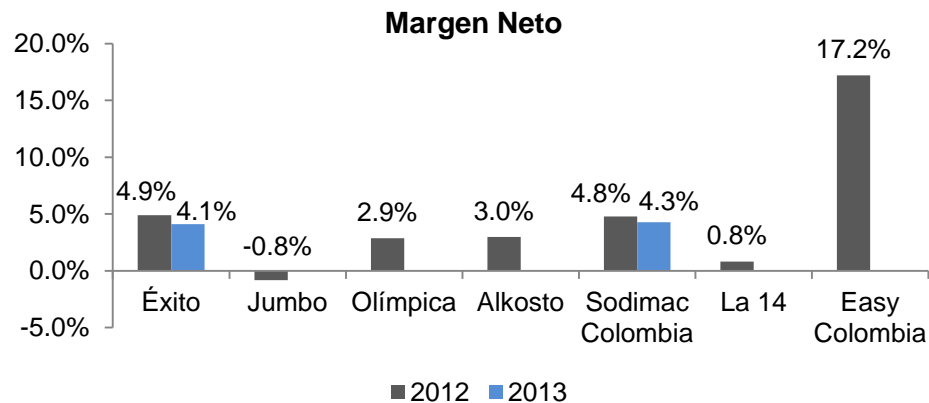
# ...y estamos muy bien posicionados para capturar esta tendencia



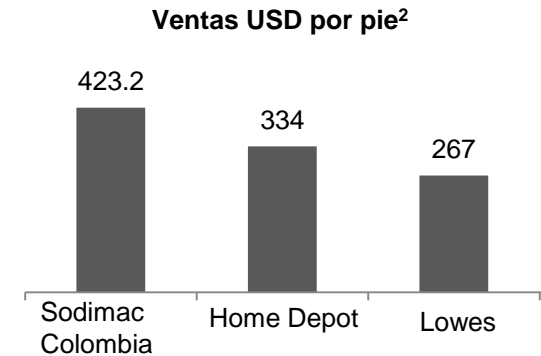
## #1 en Ventas en segmento mejoramiento del hogar<sup>1</sup>



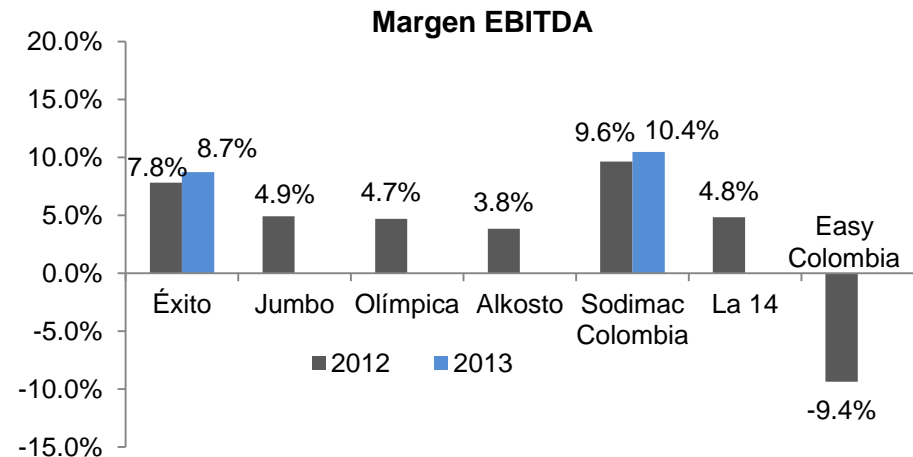
## Líderes en rentabilidad<sup>1</sup>



## Métricas operativas sobresalientes frente a pares<sup>2</sup>



## Líderes en rentabilidad<sup>1</sup>



Fuente: SODIMAC COLOMBIA S.A

<sup>1</sup>Superintendencia de sociedades \*Cifras de Ventas de Easy y Jumbo tomadas del reporte de resultados Cencosud 4Q2013

<sup>2</sup>Sodimac, sitios web oficiales de empresas, pies<sup>2</sup> ponderados, cifras 2013

# ¿Por qué Sodimac Colombia?

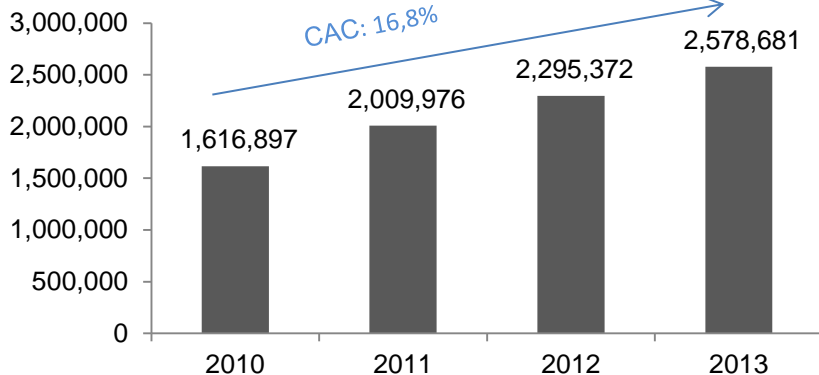


1. Sólido modelo de negocio orientado al cliente
2. Líderes en un segmento con elevado potencial
- 3.** Sólidos resultados operativos y financieros

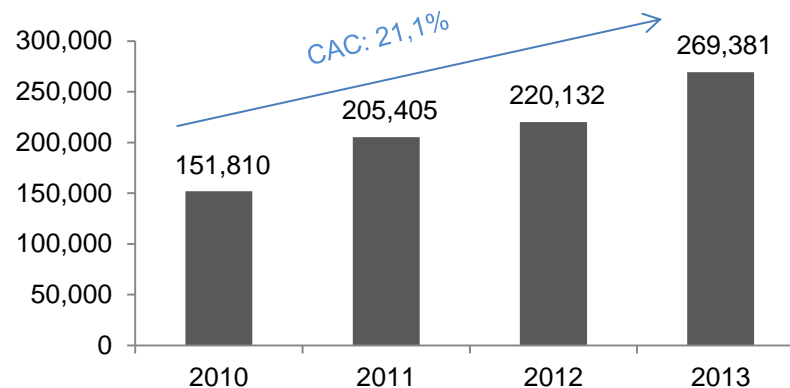
# Crecimiento continuo de nuestra operación...



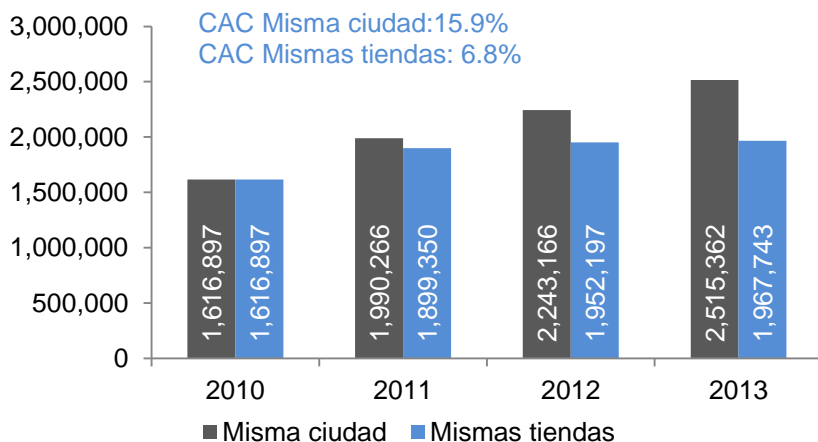
## Ventas (\$MM)



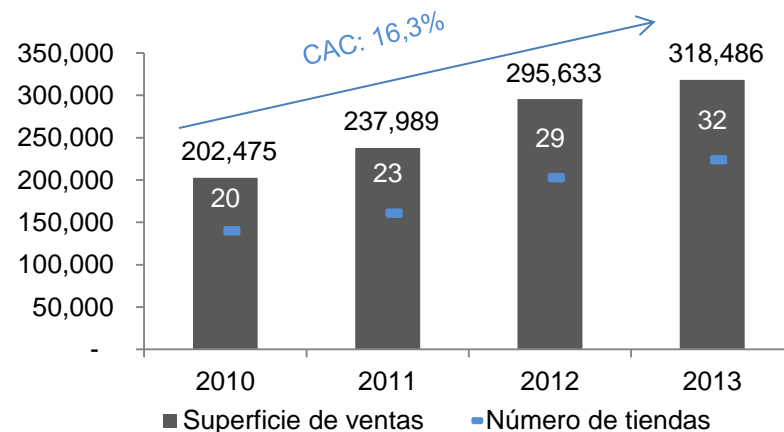
## EBITDA (\$MM)



## Ventas misma ciudad y mismas tiendas<sup>1</sup> (\$MM)



## Tiendas y superficie de ventas (m<sup>2</sup>)



Fuente: SODIMAC COLOMBIA S.A

\*EBITDA = Utilidad Operativa + Depreciaciones + Amortizaciones (+/-) Diferencia en cambio realizada (+/-) Otros Ingresos y Egresos relacionados con la operación del negocio. 1. Para ventas mismas tiendas se toman los almacenes que a 31 de diciembre de 2010 llevaban 12 meses abiertos.



## Estado de resultados 2011-2013

	2011	2012	2013	
	COP MM	COP MM	COP MM	Crec. %
Ventas	2,009,976	2,295,372	2,578,681	12.3%
Otros ingresos operacionales	77,680	95,230	109,436	14.9%
Costos	-1,470,099	-1,678,269	-1,888,467	12.5%
<b>Utilidad Bruta</b>	617,557	712,333	799,650	12.3%
<b>Margen Bruto (%)</b>	31%	31%	31%	
Gastos Administrativos	-103,968	-123,323	-126,946	2.9%
Gastos de Ventas	-331,854	-389,917	-433,687	11.2%
Depreciaciones y amortizaciones	-43,653	-50,854	-66,842	31.4%
<b>Utilidad Operativa</b>	138,082	148,239	172,175	16.1%
<b>EBITDA*</b>	205,406	220,132	269,381	22.4%
<b>Margen EBITDA (%)</b>	10.2%	9.6%	10.4%	
Ingresos y gastos financieros, netos	-7,336	-12,933	-18,576	43.6%
Otros ingresos y egresos, netos	-160	-256	7,187	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	130,586	135,050	160,786	19.1%
Impuestos	-31,094	-24,959	-50,351	101.7%
<b>Utilidad Neta</b>	99,492	110,091	110,435	0.3%
<b>Margen Neto (%)</b>	4.9%	4.8%	4.3%	

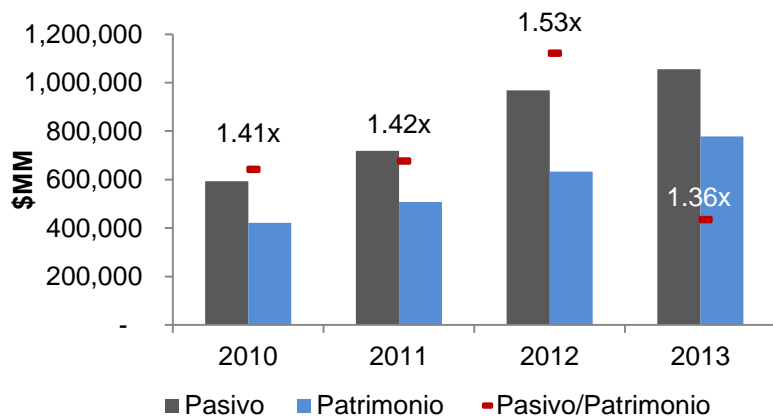
Fuente: SODIMAC COLOMBIA S.A

\*EBITDA = Utilidad Operativa + Depreciaciones + Amortizaciones (+/-) Diferencia en cambio realizada (+/-) Otros Ingresos y Egresos relacionados con la operación del negocio

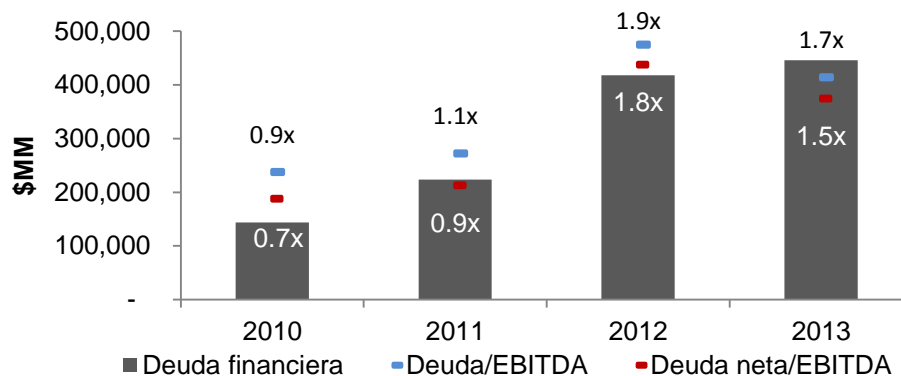
# ...y un sano perfil crediticio para apalancar el crecimiento futuro



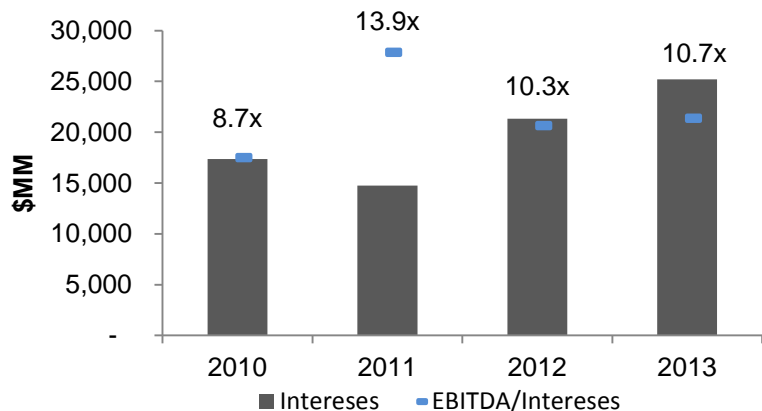
### Pasivos/Patrimonio



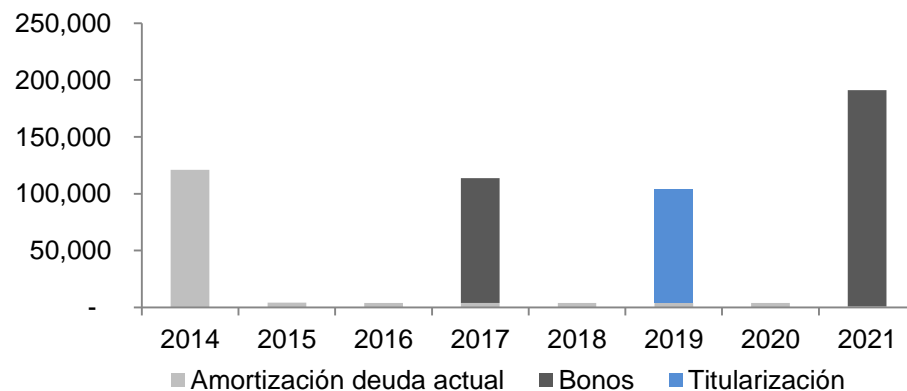
### Deuda/EBITDA<sup>1</sup>



### EBITDA/Intereses



### Perfil de vencimientos (\$MM)



Fuente: SODIMAC COLOMBIA S.A.

<sup>1</sup>Deuda financiera no incluye Titularización

\*EBITDA = Utilidad Operativa + Depreciaciones + Amortizaciones (+/-) Diferencia en cambio realizada (+/-) Otros Ingresos y Egresos relacionados con la operación del negocio

# Calificaciones AAA por BRC Investor Services



Contactos:  
 Juan Francisco Piñeros Mantilla  
[jpineros@brc.com.co](mailto:jpineros@brc.com.co)  
 Maria Carolina Barón Buitrago  
[cmbaron@brc.com.co](mailto:cmbaron@brc.com.co)

Comité Técnico: 18 de Julio de 2013  
 Acta No: 558



Contactos:  
 Juan Francisco Piñeros Mantilla  
[jpineros@brc.com.co](mailto:jpineros@brc.com.co)  
 Maria Carolina Barón Buitrago  
[cmbaron@brc.com.co](mailto:cmbaron@brc.com.co)

Comité Técnico: 15 de enero de 2014  
 Acta No 601.

## BONOS ORDINARIOS HOMECENTER POR \$300.000 MILLONES

BRC INVESTOR SERVICES S. A. SCV	REVISIÓN PERIÓDICA
<b>Deuda de Largo Plazo</b>	<b>AAA (Triple A)</b>
Cifras en millones al 31/03/2013 Activos: \$1.598.928. Pasivo \$972.749. Patrimonio: \$626.180. Utilidad operacional: 38.254. Utilidad Neta \$25.002.	Historia de la Calificación: Calificación Inicial: jul./2012: AAA (Triple A)

La información financiera incluida en este reporte está basada en: 1) Los estados financieros auditados de 2009, 2010, 2011 y 2012 y no auditados a marzo de 2013; 2) El aviso de oferta pública de la emisión y colocación de Bonos Ordinarios Homecenter con fecha 28 de agosto de 2012.

## TÍTULOS EMITIDOS POR EL PATRIMONIO AUTÓNOMO TÍTULOS HOMECENTER POR \$100.000 MILLONES

BRC INVESTOR SERVICES S. A. SCV	REVISIÓN PERIÓDICA
<b>DEUDA DE LARGO PLAZO</b>	<b>AAA (Triple A)</b>
Cifras en millones al 31 de octubre de 2013 Activo: \$1.711.647. Pasivo: \$1.029.142. Patrimonio: \$682.505. Utilidad Operacional: \$122.467. Utilidad Neta: \$78.224.	Historia de la calificación: Revisión Periódica Ene/2013: AAA Revisión Periódica Ene/2012: AAA Calificación Inicial Ene/2010: AAA

La información contenida en este documento se basa en: 1) el contrato de fiducia; 2) el prospecto de emisión; 3) el concepto legal externo emitido para la Calificación Inicial por parte de Esguerra Barrera Arriaga Abogados Jurídicos (Dr. Andrés Fikórez Villegas); y 4) los estados financieros de Sodimac Colombia S. A. auditados por Ernst & Young para 2010, 2011 y 2012 y no auditados a octubre de 2013.

«Sodimac Colombia S. A., emisor de los bonos, se caracteriza por tener un claro direccionamiento estratégico que le ha permitido constituir barreras de entrada para sus competidores, entre estas se destaca la mayor cobertura geográfica y reconocimiento como líder del mercado. La estrategia de la Compañía está soportada en dos aspectos fundamentales:

- 1) La amplia experiencia de sus principales accionistas y administradores en el negocio de construcción, remodelación y decoración del hogar, además de su conocimiento en el negocio del retail en Latinoamérica
- 2) Los formatos Homecenter y Constructor que han ganado un alto posicionamiento en el mercado y han convertido a Sodimac en referente principal del negocio»

«El crecimiento constante y sostenido del EBITDA durante los últimos años, junto con el adecuado crecimiento de capital de trabajo, acorde con las necesidades de inventarios de las nuevas tiendas, son aspectos que fortalecen la alta capacidad de Sodimac para generar recursos operacionales.»



# GRACIAS



Homecenter Colombia



@Homecenter\_co

[www.homecenter.com.co](http://www.homecenter.com.co)