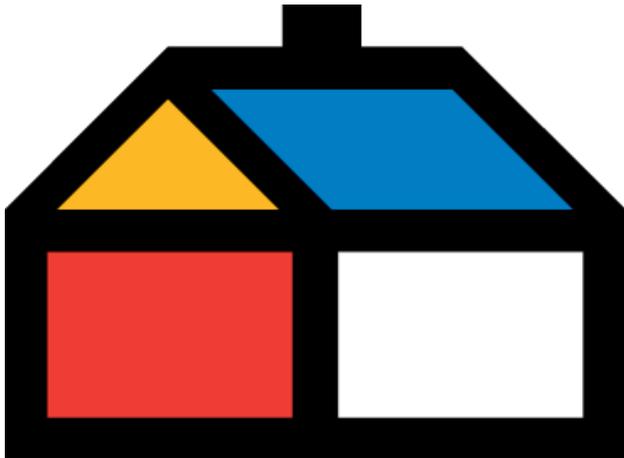




# Emisión de Bonos Ordinarios

Septiembre de 2017



Ingresos 2016  
**3.46 Billones**  
CAC 2012-2016  
**9.7%**

Margen EBITDA 2016  
**10.8%**  
CAC 2012-2016  
**14.2%**

**38** tiendas<sup>1</sup>  
**~366,000** m<sup>2</sup>  
**23** ciudades  
**8,496** empleados

**+60,000** productos en venta  
**3** canales de venta  
**2** marcas  
**+25** familias de productos y servicios

Sólido soporte logístico  
**2** Centros de Distribución  
Servicios logísticos diferenciados  
Software de clase mundial

**1<sup>a</sup>** empresa en Ranking de Grandes Superficies, Merco Talento<sup>2</sup>  
Empresa con **Mejor Entorno Laboral**<sup>3</sup>

Integración del **canal físico y virtual**

**AAA**  
Deuda financiera/EBITDA 2016  
**1.3x**

Entre las **20** empresas más sostenibles<sup>4</sup>  
**5** tiendas LEED  
**7** tiendas ISO 14001

1. Crecimiento responsable
2. Líderes en un mercado con potencial
3. Estrategia y modelo de negocio orientado al cliente
4. Desarrollo sostenible
5. Solidez operativa y financiera
6. Emisión de Bonos Ordinarios



**corona**

**51%**

**135** años de historia empresarial  
**COP 5.5 bn** de ventas en 2016  
**+14,000** empleados directos  
**50** destinos de exportación

**Líneas de negocio**

1. Manufactura
2. *Retail*
3. Servicios

*falabella.*

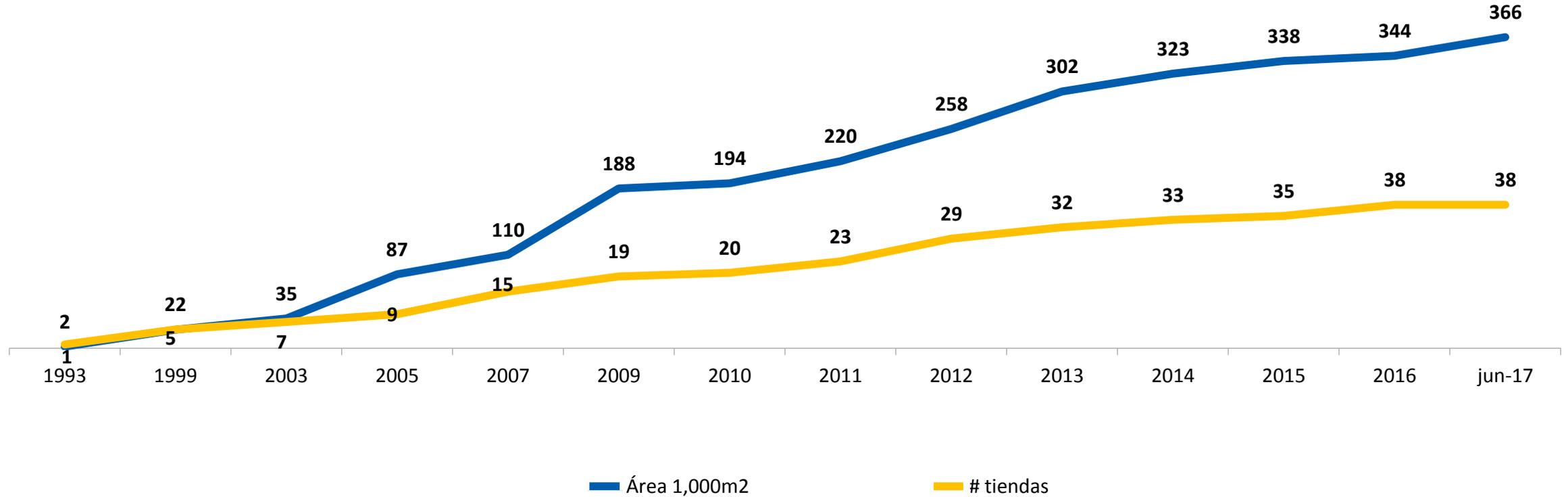
**49%**

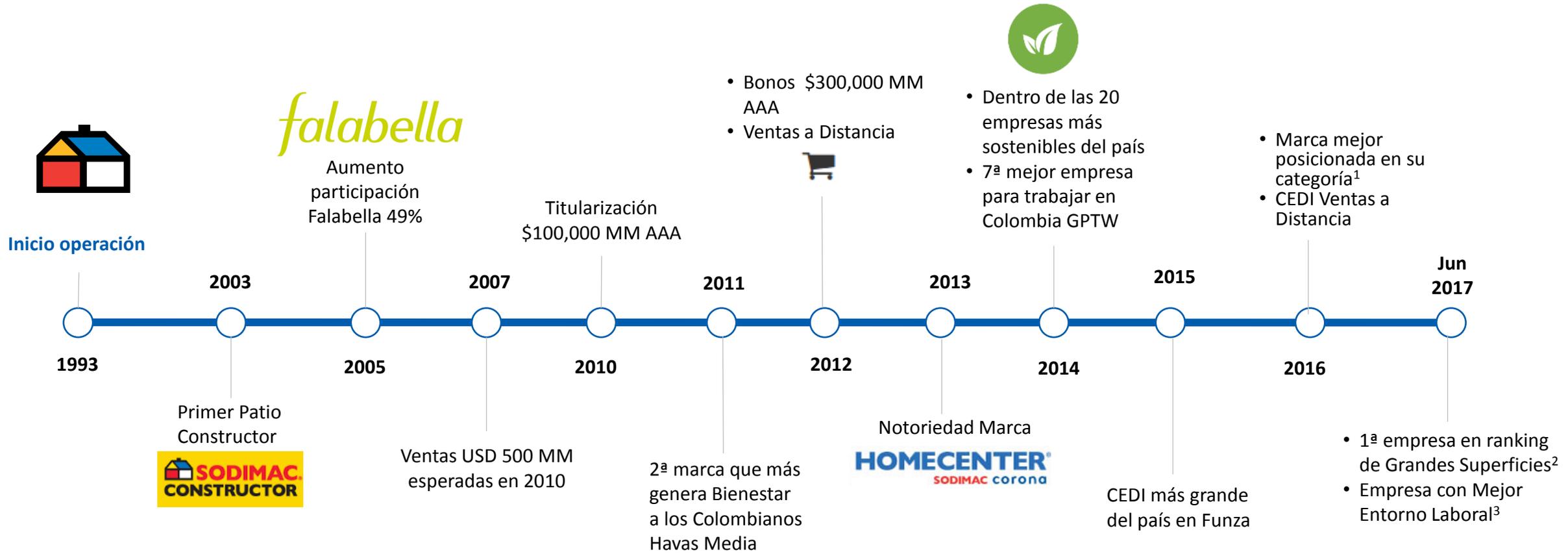
**126** años de historia empresarial  
**USD 13.4 bn** de ventas en 2016  
**+100,000** empleados directos  
**6** países con presencia directa  
**+ USD 23.6 bn** Market cap<sup>1</sup>

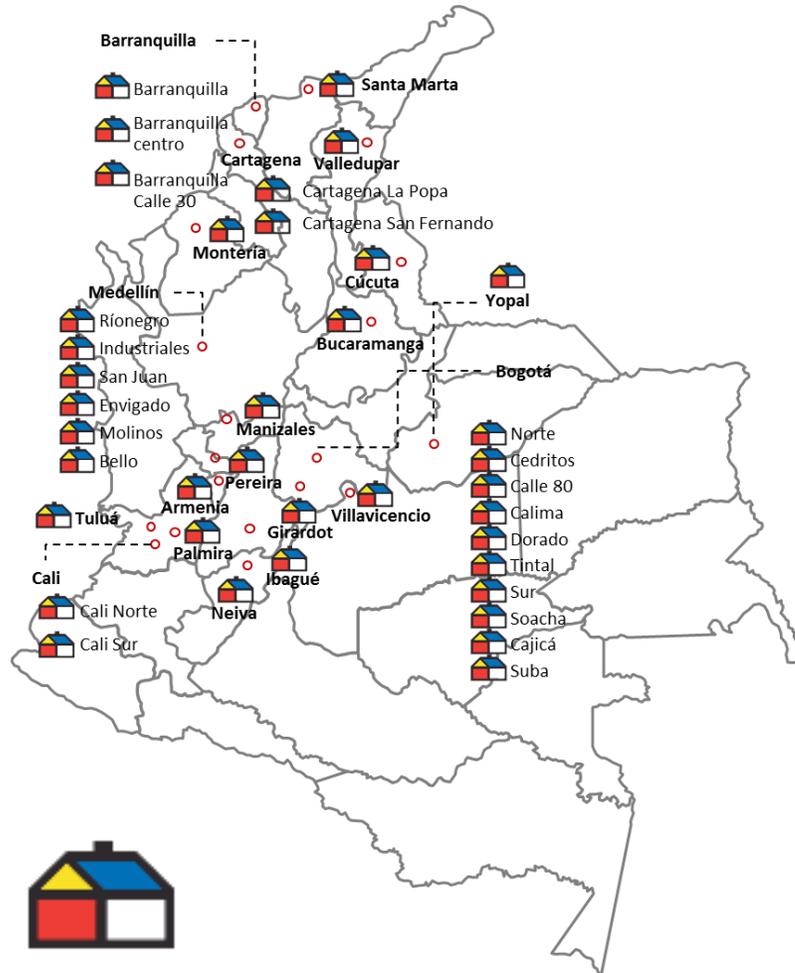
**Líneas de negocio**

1. Tiendas por departamento
2. Mejoramiento del hogar
3. Supermercados
4. Servicios financieros
5. Inmobiliario

# Crecimiento responsable durante 24 años en Colombia





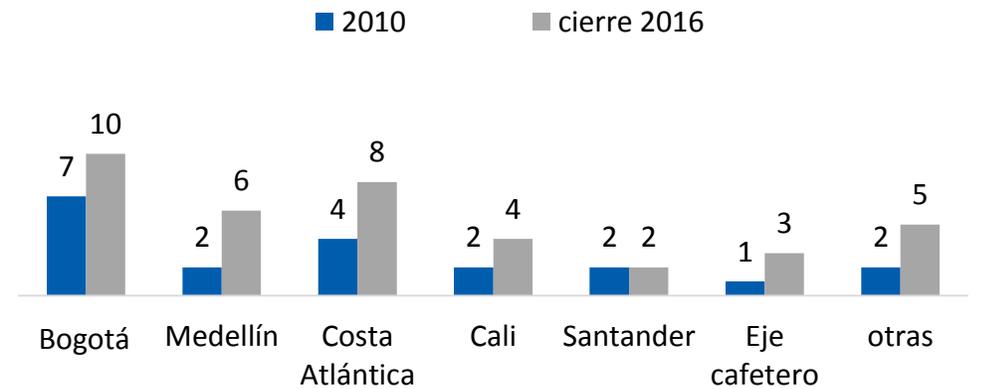


+ Venta a Distancia en todo el país

- + Cobertura Nacional
- + Crecimiento
- + Cercanía con los clientes

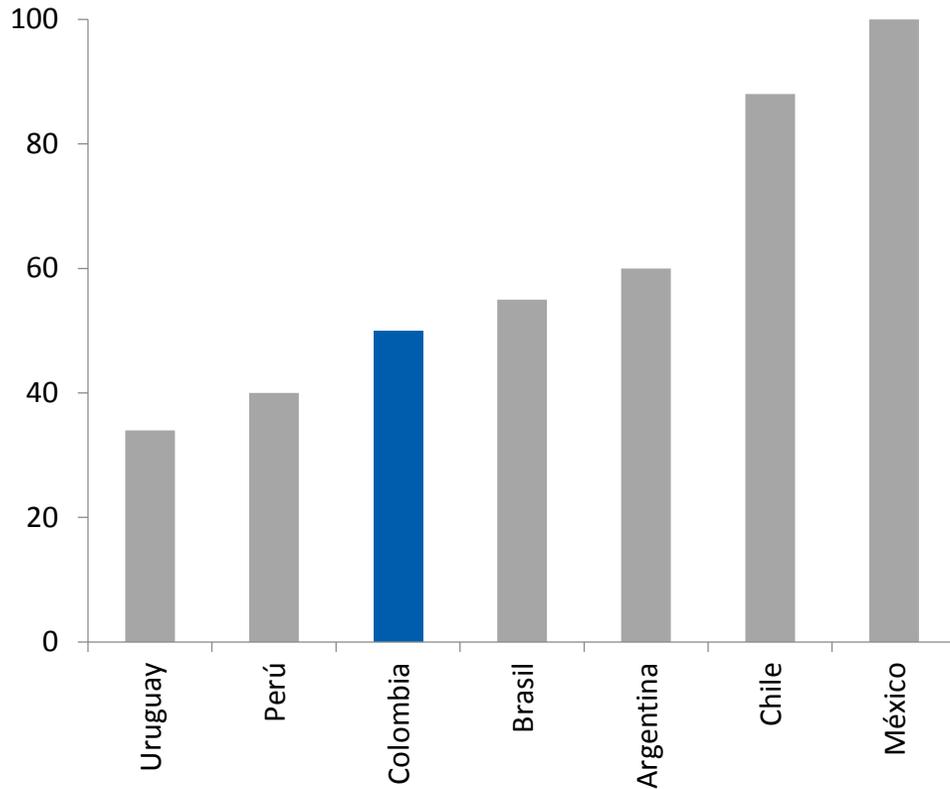
**38** Tiendas      **23** Ciudades      **3** Aperturas 2016

Distribución de tiendas por ciudad

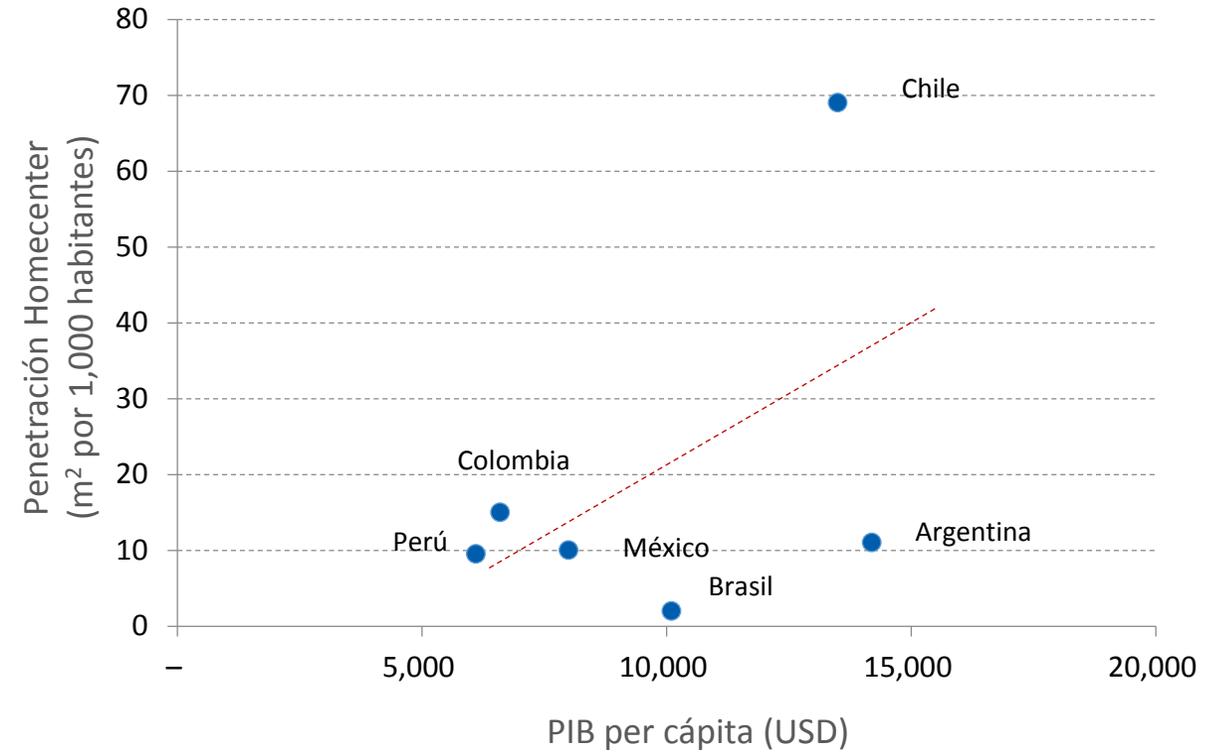


1. Crecimiento responsable
2. Líderes en un mercado con potencial
3. Estrategia y modelo de negocio orientado al cliente
4. Desarrollo sostenible
5. Solidez operativa y financiera
6. Emisión de Bonos Ordinarios

**Formalización del *retail***  
Índice Global de Desarrollo de *Retail*

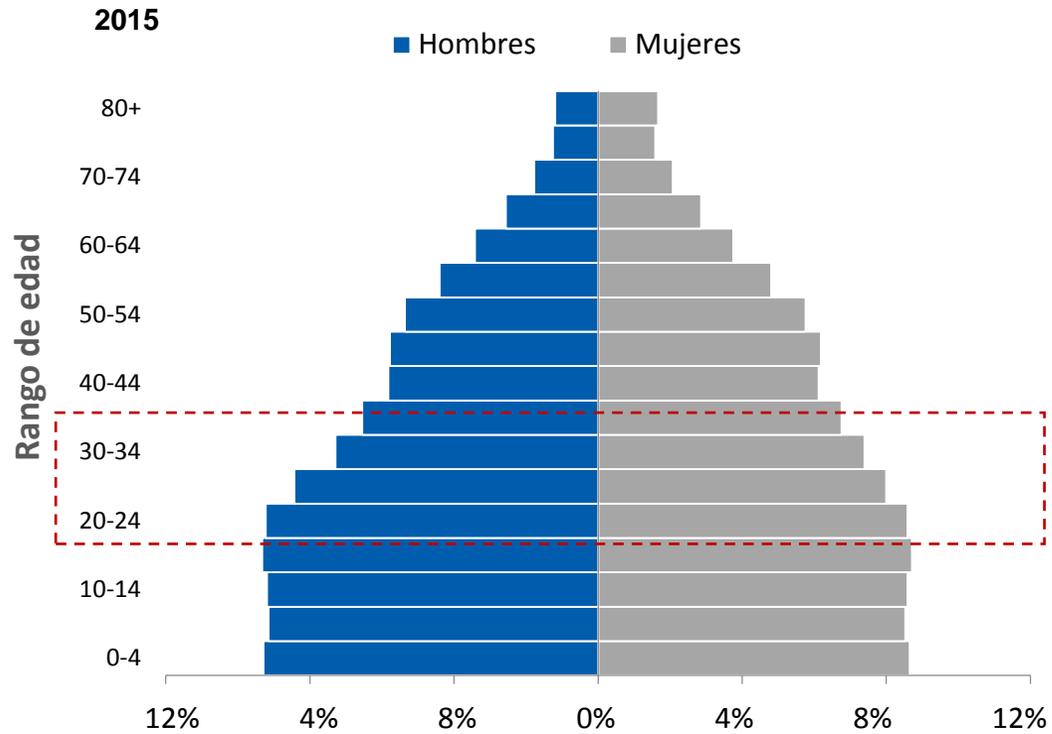


**Homecenters y PIB per cápita en América Latina**



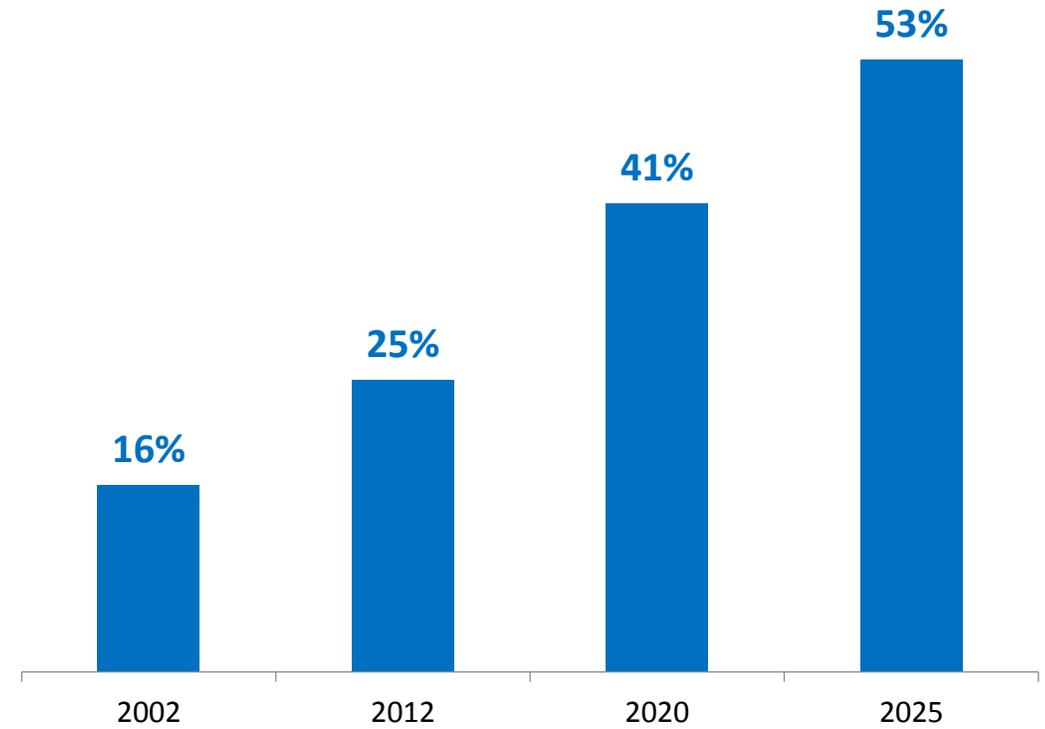
## Amplia base en la pirámide poblacional

Distribución de la población colombiana (%)<sup>1</sup>



## Población con mayor capacidad de consumo

Evolución clase media en Colombia<sup>2</sup>



1. Crecimiento responsable
2. Líderes en un mercado con potencial
3. Estrategia y modelo de negocio orientado al cliente
4. Desarrollo sostenible
5. Solidez operativa y financiera
6. Emisión de Bonos Ordinarios

## Hogar



1. Dueños de casa
2. DIY y DIFM<sup>1</sup>

## Especialistas



1. Especialistas
2. Contratistas
3. Constructores

## Empresas



1. Megaproyectos
2. Grandes constructores
3. Empresas en general

## Sinergias

La estrategia es dinámica y ha evolucionado con las tendencias del mercado

Venta en tienda

Venta telefónica

Venta por internet

Venta Empresas

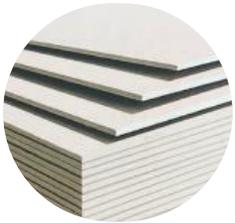


OMNISCANALIDAD

Innovación permanente en las diferentes categorías de productos y servicios para fortalecer la oferta de valor a los clientes

## Productos

Dry wall



Ventanas listas con medidas estándar



Ubermann



Pioneros en la comercialización de madera seca dimensionada



## Categorías

Automatización del hogar



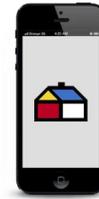
Energía solar



Jardín



## En la forma de comprar



APP Homecenter



Plataformas

Pantallas digitales



## Financiar a los clientes



Máquina de Pinturas en  
todas las tiendas



24 Car Center



5 Tiendas Tipo 0



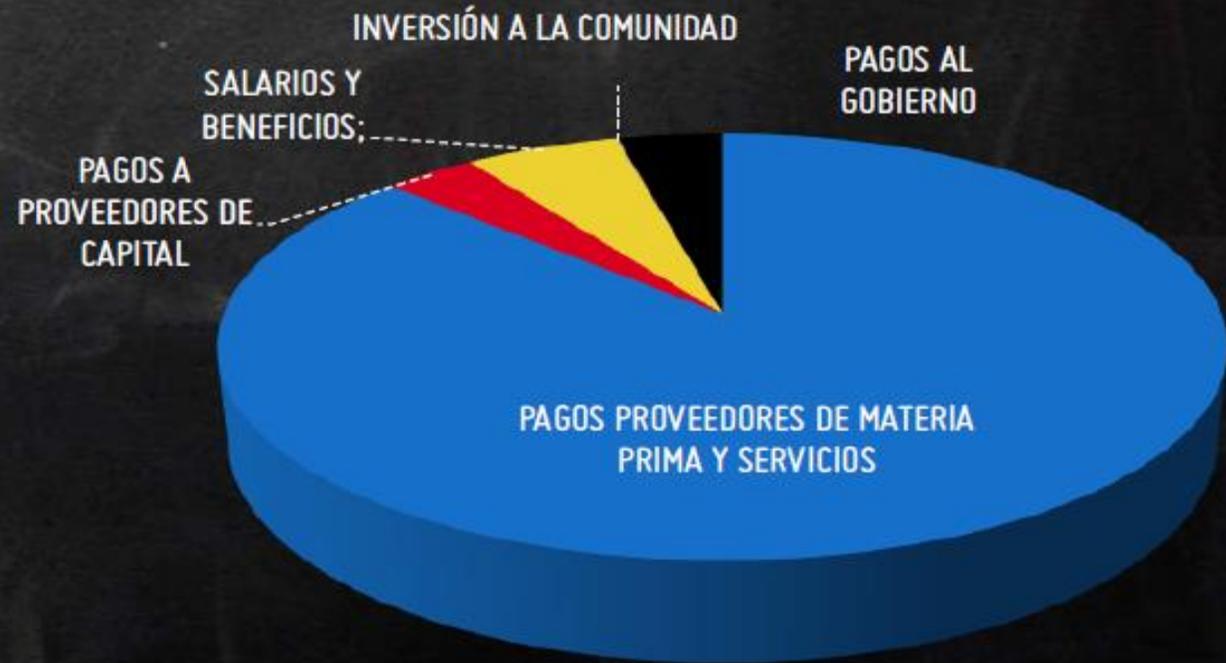
1. Crecimiento responsable
2. Líderes en un mercado con potencial
3. Estrategia y modelo de negocio orientado al cliente
4. Desarrollo sostenible
5. Solidez operativa y financiera
6. Emisión de Bonos Ordinarios

# DESARROLLAMOS País



VALOR ECONÓMICO DISTRIBUIDO (VED)

LOS VALORES RELACIONADOS EN VED SON MEDIDOS EN MILES DE MILLONES \$





# Comprometidos con la comunidad

Donaciones en productos:

- ✓ COP\$1,516 MM
- ✓ Número de donaciones entregadas: 258

Donaciones en dinero:

- ✓ COP\$133 MM a diferentes instituciones.

- ✓ Donación de vueltas: Desde el año 2013, en convenio con la Organización TECHO, ponemos a disposición de los clientes nuestros canales de venta a modo de recaudo. Valor entregado a la fecha: COP\$262 MM

SOS Solidario: entrega de 1,500 kits para los damnificados de Mocoa.

Atención de colaboradores afectados en Manizales.

Fortalecimiento de prácticas de sostenibilidad de 4 proveedores.



Voluntariado Corporativo: Jornadas de Reparaciones Locativas de Instituciones Educativas Distritales en conjunto con la Organización Corona:

- ✓ Total jornadas: 8
- ✓ Voluntarios Sodimac: 207
- ✓ Horas donadas Sodimac: 1,656

Programa de inclusión laboral para la contratación de personas con vulnerabilidad económica, social y en condición de discapacidad física o cognitiva: 152





■ Requieren Oficial de Cumplimiento

- Proyecto de Eficiencia Energética - ahorro superior al 8.6% de **ENERGÍA**



- +8.5% de recolección de **PILAS**
- 6.1 tons



- Ahorro 49% **BOLSAS PLÁSTICAS**
- 5.2 MM de unidades



- +22.7% reciclaje **RESIDUOS SÓLIDOS** 2,577 tons
- Recolección de 46,000 unds de llantas
- Baterías de carros, 21,300 unds
- Recolección de iluminarias, 9 tons



- Ahorro de 8.2% **AGUA**
- 21 Plantas de Tratamiento Aguas Residuales



**PLATINO**



**CAJICA**

**ORO**



**MANIZALES**

**SILVER**



HOME CENTER Y CONSTRUCTOR  
**MONTERÍA**



HOME CENTER Y CONSTRUCTOR  
**BUCARAMANGA**



HOME CENTER Y CONSTRUCTOR  
**CEDRITOS**

**7 tiendas certificadas en ISO 14001**

**Se certificarán 5 tiendas más en 2017**



El plazo de pago a micro y pequeñas empresas es de **30 días**, lo cual genera un impacto positivo en su capital de trabajo y contribuye a su desarrollo.

Nuestros proveedores de bienes y servicios dan **cumplimiento a la legislación**, brindan un **trato justo** a sus colaboradores y están comprometidos con la **protección del medio ambiente**.

SEDEX (Supplier Ethical Data Exchange): A junio de 2017 hay 55 proveedores nacionales vinculados y 79 proveedores internacionales vinculados.

**+82.5%** de las compras provienen de proveedores locales.

Red de Suministro Responsable: tiene como objetivo promover el desarrollo inclusivo y sostenible en el país, por medio del fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Número de proveedores que han finalizado los programas de formación: 9



## 8,496 Colaboradores directos

Énfasis en desarrollo y capacitación a través de programas estructurados de formación: **+ 390** mil horas de formación.

Programas Técnicos en la Escuelas de Ventas, **122** colaboradores graduados y **200** becas otorgadas.

Programas Técnicos Escuela de Logística, **33** colaboradores graduados.



## Reconocimientos



 **PREMIO Andesco**

Reconocimiento Andesco al Mejor Entorno Laboral



 **GREAT PLACE TO WORK®**

13ª Mejor Compañía para Trabajar en Colombia



- En marzo realizamos la Cuarta Gran Feria de Capacitación para Especialistas con 6,563 asistentes y 14,000 conexiones vía *streaming*.
- Se han graduado en convenio con la universidad EAN 305 socios en 20 tiendas y en 11 ciudades del país.
- Al 30 de junio de 2017 contamos con 274,815 socios.



**Participantes:**

- + Sena
- + Universidad EAN
- + Consejo Colombiano de Construcción Sostenible
- + 41 Proveedores

## Formación de instaladores:

- Programas de capacitación para instaladores, supervisores e instaladores especializados.
- Tenemos contratadas 57 empresas instaladoras, que se consolidan y crecen con nosotros. A través de éstas se generan en promedio 700 empleos indirectos.

## Capacitación de Clientes:

- Consiste en ofrecer capacitación gratis a los clientes en temas diversos para el mejoramiento del hogar, dictados por nuestros proveedores.

1. Crecimiento responsable
2. Líderes en un mercado con potencial
3. Estrategia y modelo de negocio orientado al cliente
4. Desarrollo sostenible
5. Solidez operativa y financiera
6. Emisión de Bonos Ordinarios

Capacidades Logísticas: CD Funza, CD Tenjo Camión Plano, CD Internet, Plataformas *Cross Docking*, Integración con proveedores

## Centro de Distribución Funza



Uno de los centros de distribución más grandes del país.

## Centro de Distribución Tenjo

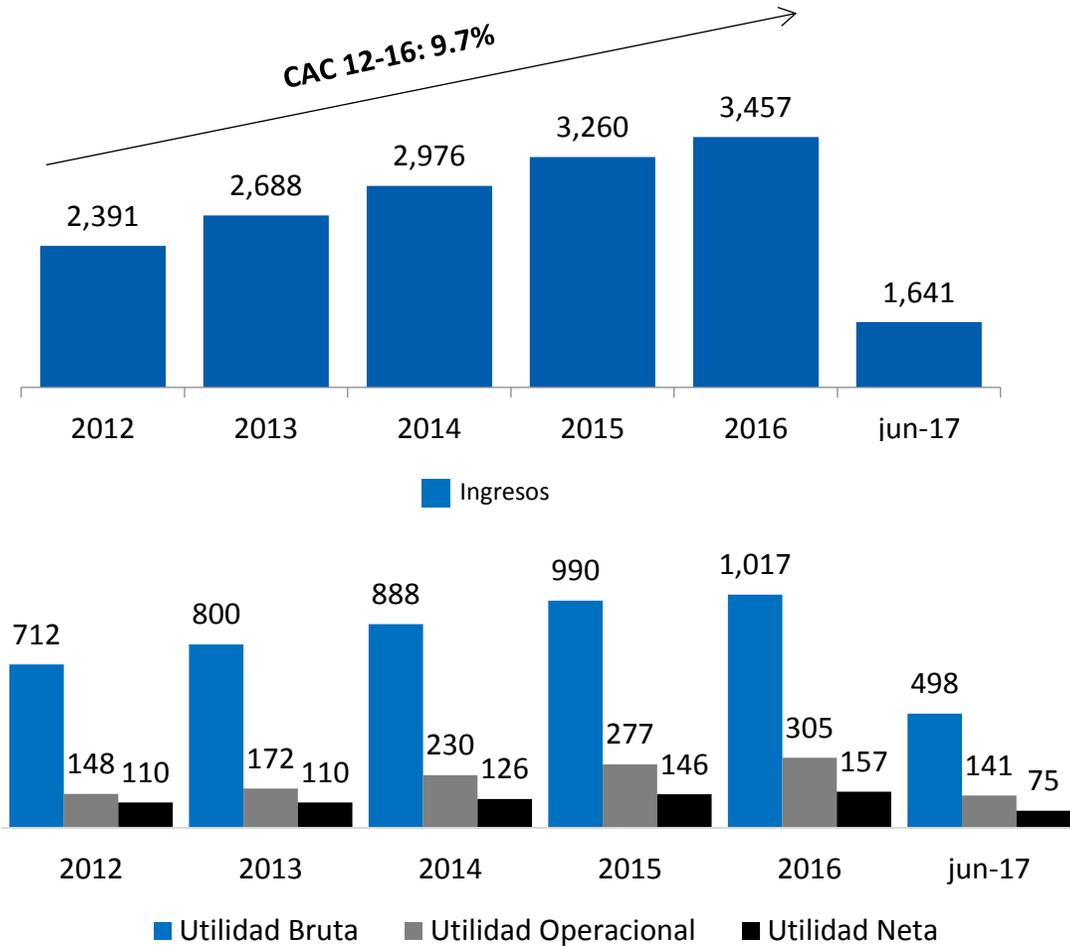


4.200 referencias para despacho.  
Más de 4.000 despachos mensuales.

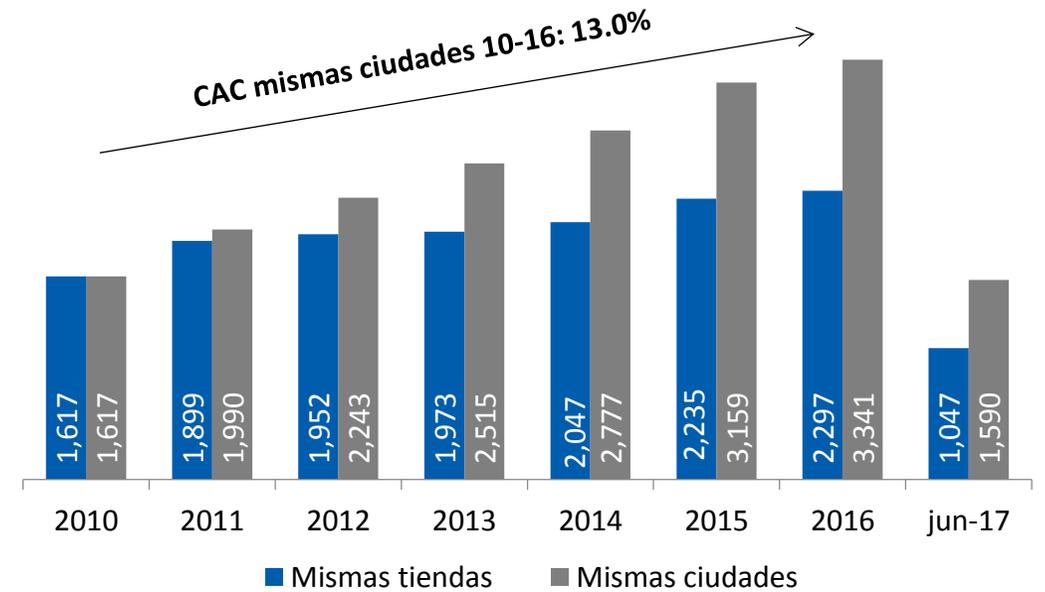
**CD Funza:** Etapa 1: 63,000 m<sup>2</sup> Etapa 2: 80,000 m<sup>2</sup> Etapa 3(opcional): 100,000 m<sup>2</sup>

**CD Internet (Tenjo):** 18,000 m<sup>2</sup>

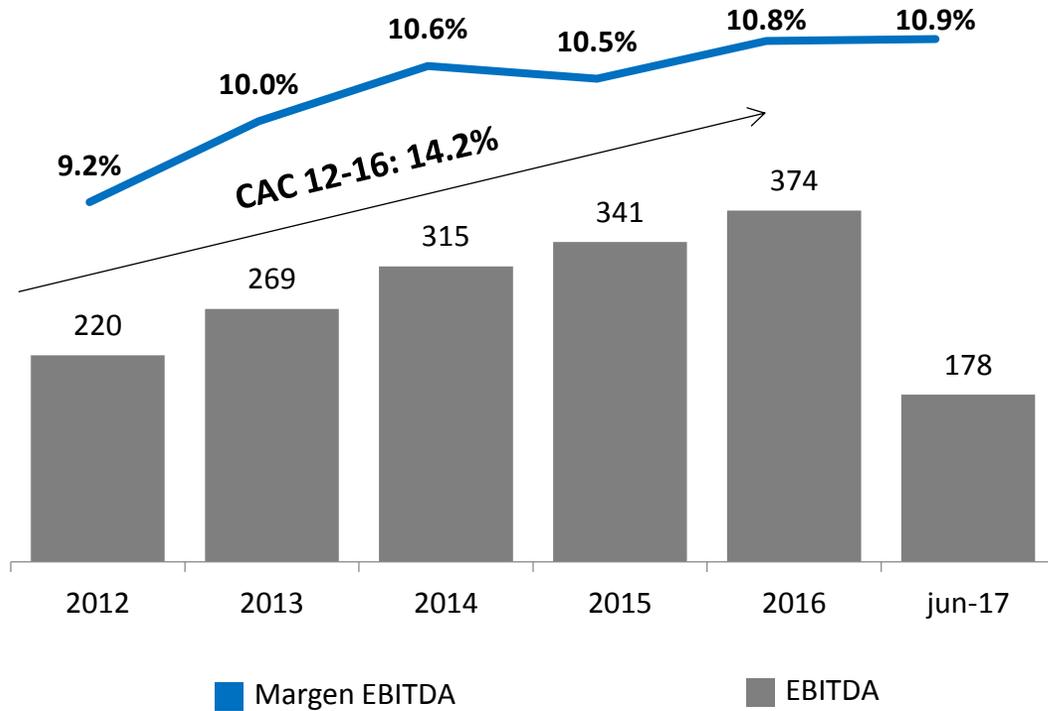
## Cifras financieras (COP miles MM)



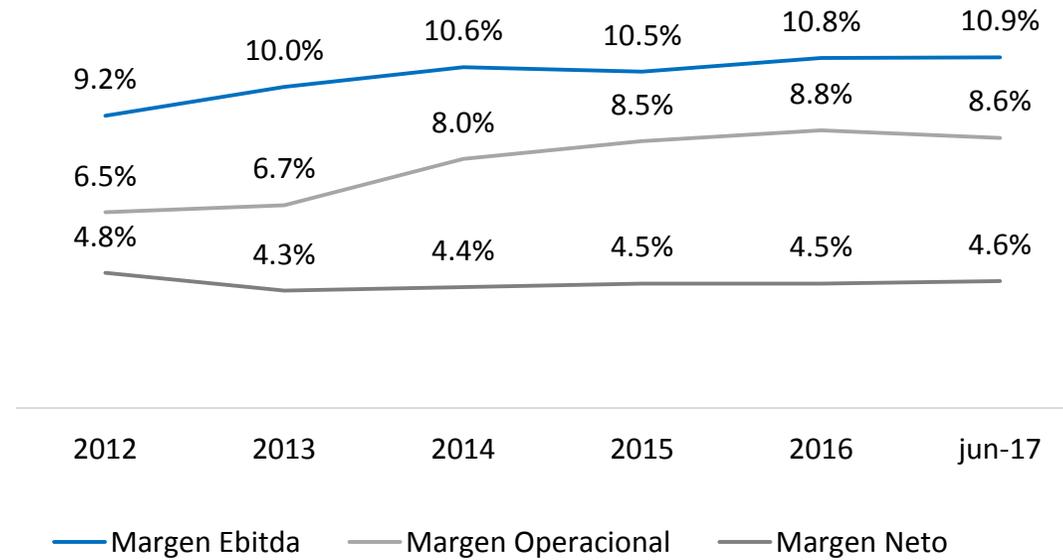
## Evolución de las ventas (COP miles MM)



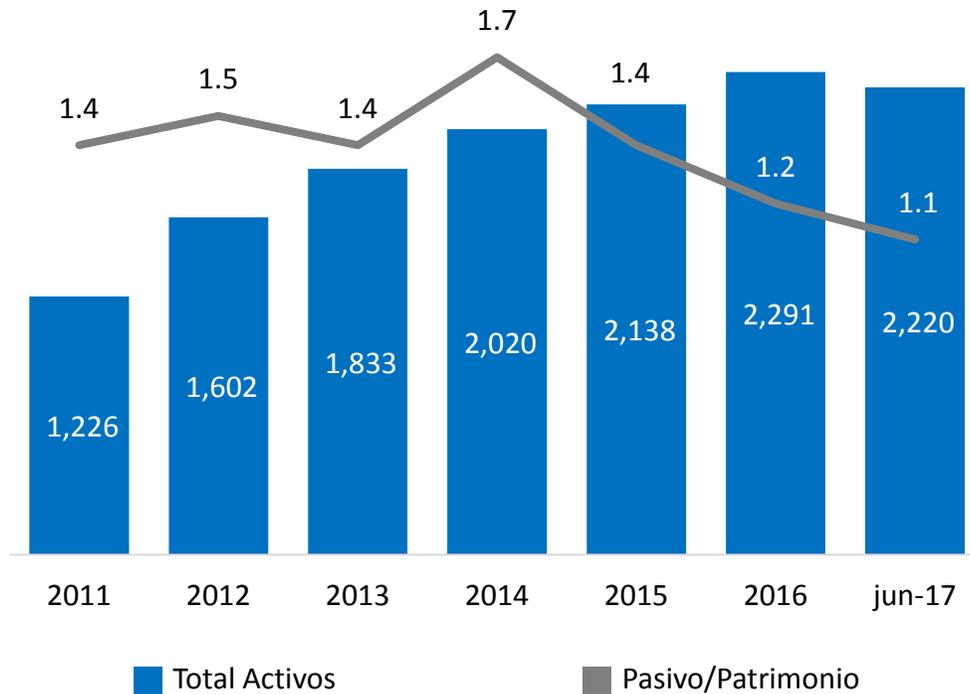
### Comportamiento EBITDA (COP miles MM)



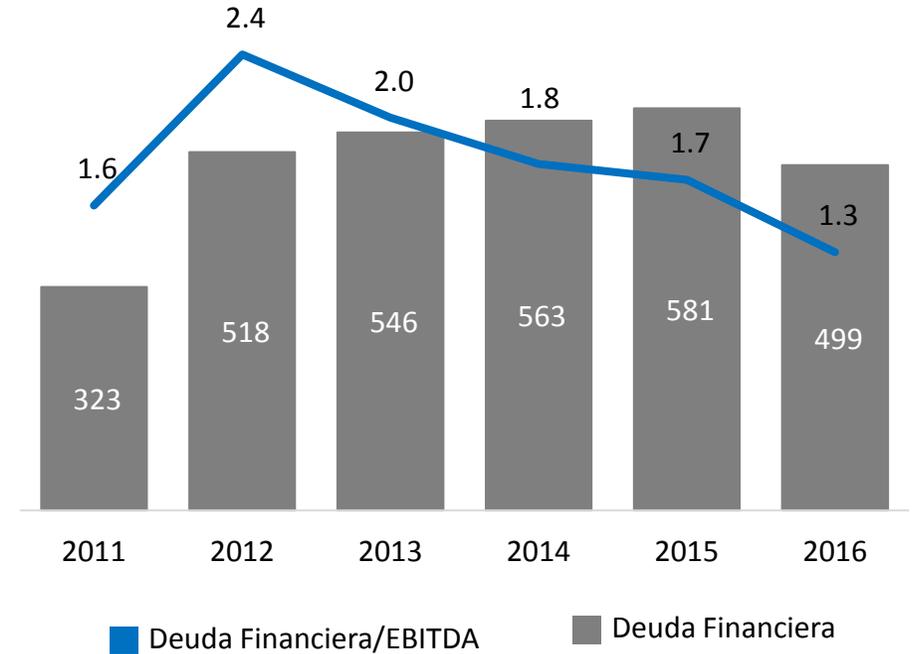
### Márgenes de rentabilidad (%)



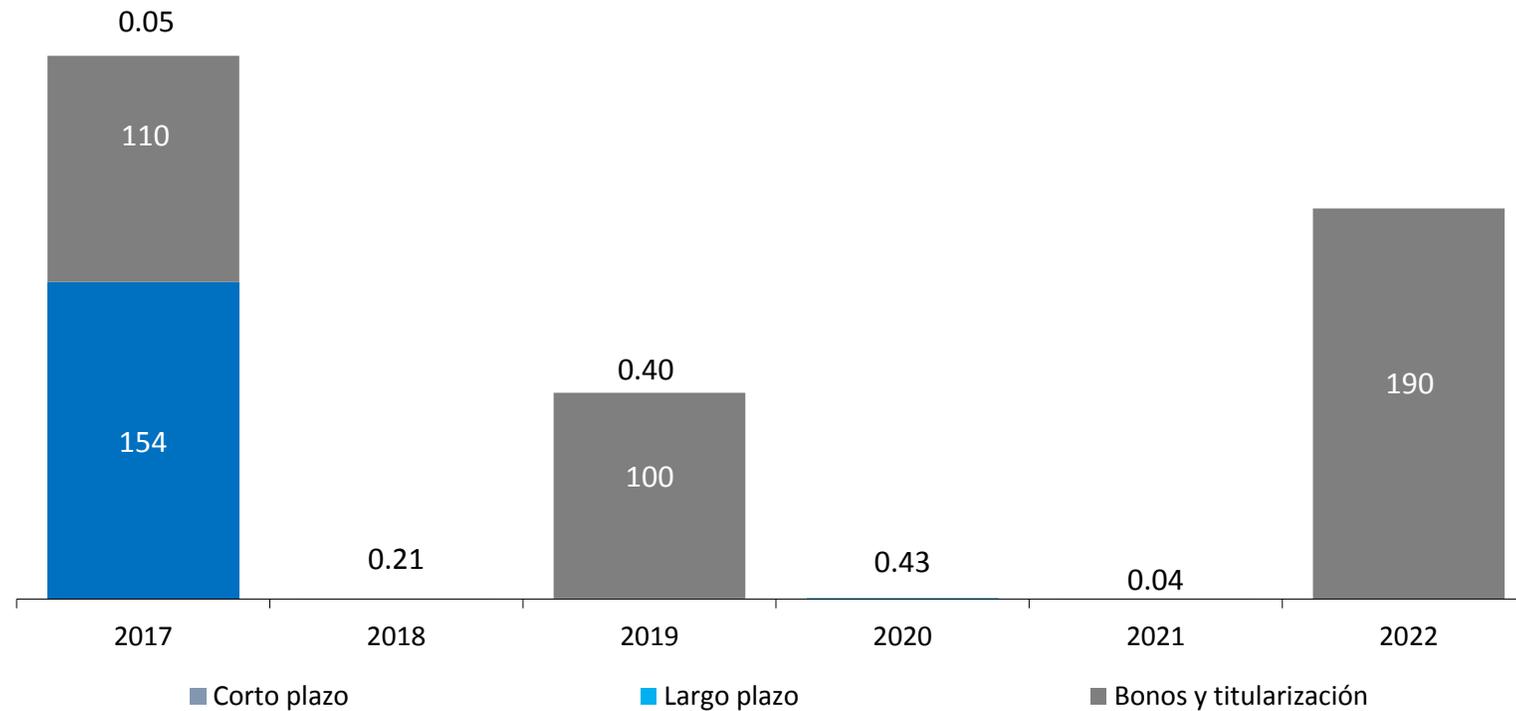
### Total Activos e indicador Pasivos/Patrimonio (COP miles MM)



### Evolución de la deuda financiera (COP miles MM)



## Perfil de vencimientos a junio 2017 (COP miles MM)



**Sodimac Colombia cuenta con cupos bancarios disponibles por COP 1.9 billones, de los cuales tiene utilizado COP 0.155 billones**

**2010**  
Titularización

- **Emisión de títulos de contenido crediticio** emitidos por el Patrimonio Autónomo Títulos Homecenter donde Sodimac Colombia S.A. es el originador
- Se colocó un total de **COP 100,000MM** en 1 serie a 9 años en IPC

**2012**  
Emisión de Bonos Ordinarios

- **Primera emisión de bonos ordinarios** de Sodimac en el mercado
- Se colocó un total de **COP 300,000MM** en 2 series a 5 años en tasa fija e IPC y una serie a 10 años en IPC
- La emisión fue sobre demandada **2.8x**

**2015-6**  
Emisión de Bonos con pago en especie

- **Proceso innovador de canje de deuda** mediante la utilización del pago en especie
- Por condiciones de **mercado adversas** la transacción no se realizó
- Desarrollo de **proceso operativo con la Bolsa de Valores y Deceval** para estandarizar el proceso de emisiones de bonos con pago en especie en Colombia

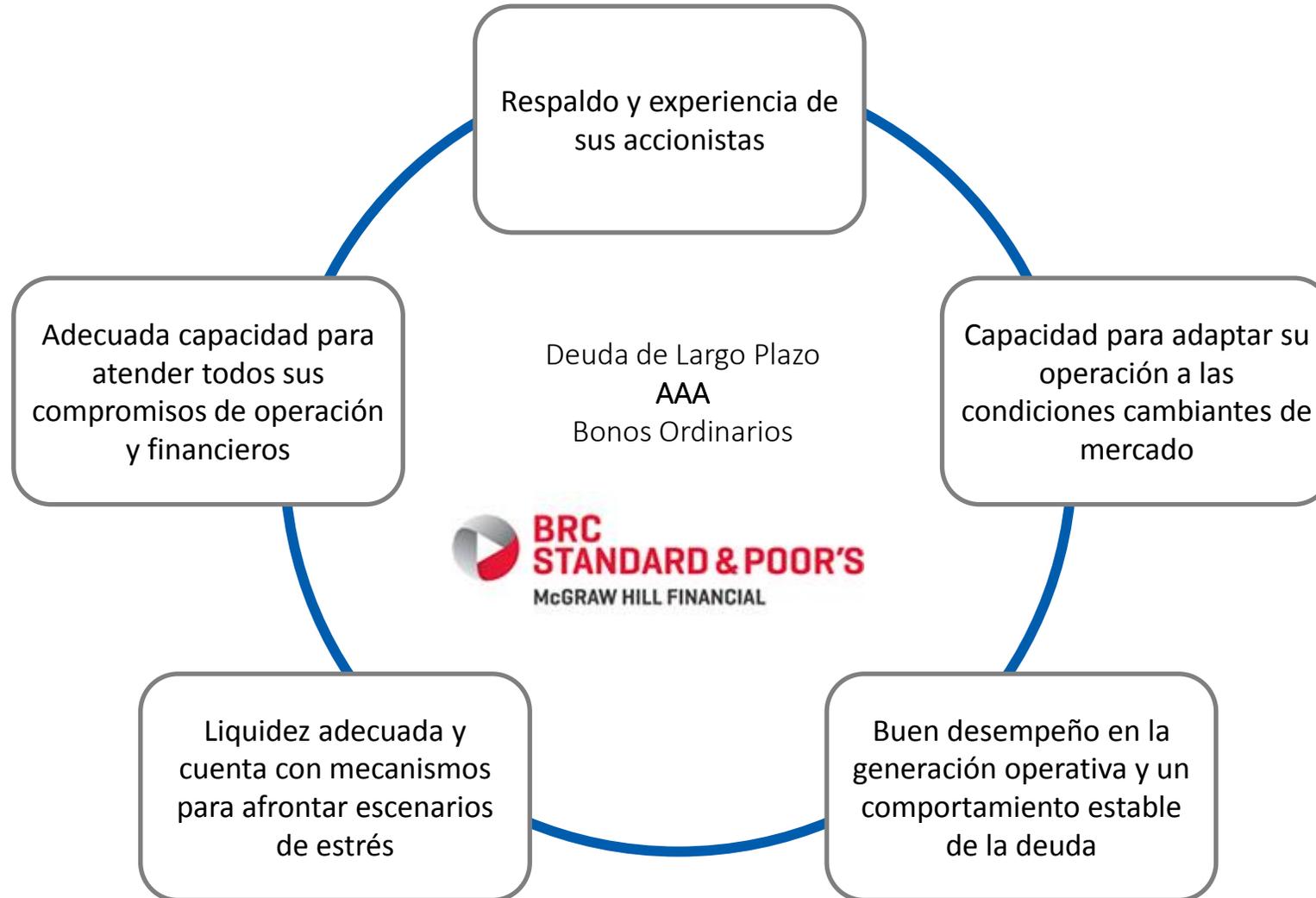
**2017**  
Emisión de Bonos Ordinarios

- **Segunda emisión de bonos ordinarios** de Sodimac en el mercado colombiano
- Se busca capitalizar las **experiencias positivas** de Sodimac en el mercado para convertir las emisiones de bonos en un mecanismo de fondeo recurrente

## CALIFICACIÓN

**BRC**  
Standard & Poor's **AAA**  
S&P Global

- Emisor
- Titularización Inmobiliaria
- Bonos Ordinarios



1. Crecimiento responsable
2. Líderes en un mercado con potencial
3. Estrategia y modelo de negocio orientado al cliente
4. Desarrollo sostenible
5. Solidez operativa y financiera
6. Emisión de Bonos Ordinarios

Clase de valor	Bonos Ordinarios
Monto de la emisión	Quinientos mil millones de Pesos (\$500,000,000,000)
Primer Lote	Por definir entre \$200,000,000,000 a \$250,000,000,000
Objetivos económicos	Sustitución de pasivos financieros y/o inversión en el plan de expansión en los términos porcentuales definidos en el respectivo Aviso de Oferta Pública.
Valor nominal	Un millón de Pesos (\$1,000,000)
Inversión mínima	10 Bonos Ordinarios, es decir, diez millones de Pesos (\$10,000,000)
Indexación	Tasa Fija, IBR, IPC
Plazo	Entre 1 año y 15 años contados a partir de la fecha de la emisión
Amortización	Al vencimiento de los Bonos Ordinarios
Inscripción	Los Bonos Ordinarios serán inscritos en la Bolsa de Valores de Colombia S.A. y en el Registro Nacional de Valores y Emisores
Estructurador y Coordinador de la oferta	 <p>Banca de Inversión <b>Bancolombia</b> Corporación Financiera</p>
Agente líder colocador	 <p>Valores <b>Bancolombia</b> Comisionista de Bolsa</p>
Agente Colocador	 <p><b>CREDICORPcapital</b> BCP Capital   Correal   IM Trust</p>
Asesor legal	 <p>SANTIAGO JARAMILLO VILLAMIZAR &amp; ASOCIADOS</p>

Esta presentación fue preparada por Sodimac Colombia S.A. (“Sodimac Colombia”) salvo que se indique lo contrario, la fuente de cifras y de los cálculos incluidos en esta presentación es Sodimac Colombia. Igualmente, las cifras contenidas en esta presentación tienen corte a junio de 2017 a menos que se indique lo contrario.

La emisión de los bonos ordinarios de Sodimac Colombia, sobre la cual versa la promoción preliminar objeto de esta presentación, se encuentra en trámite de aprobación ante la Superintendencia Financiera de Colombia (“SFC”) para efectos de la inscripción en el Registro Nacional de Valores y Emisores y de su Oferta Pública.

Parte de la información de esta presentación está incluida en el prospecto preliminar de información de los bonos ordinarios. Para aquella información que no hace parte del prospecto preliminar de información, Sodimac Colombia dio cumplimiento a lo establecido en el parágrafo 1 del artículo 6.2.1.1.1. del Decreto 2555 de 2010, es decir, radicó la información previamente ante la SFC.

La presentación y el prospecto preliminar de información no constituyen una oferta pública vinculante, por lo cual, tanto la presentación como el prospecto preliminar de información pueden ser complementados o corregidos. En consecuencia, no se pueden realizar negociaciones sobre los bonos ordinarios hasta que la oferta pública sea autorizada y oficialmente comunicada a sus destinatarios.



## Contactos

**Ricardo Rafaél Briceño Briceño**  
Gerente Financiero y Administrativo  
Tel: 57(1) 546 00 00  
[rbriceno@homecenter.co](mailto:rbriceno@homecenter.co)

**Fabian Navarrete Espinosa**  
Gerente de Tesorería  
Tel: 57(1) 546 00 00  
[fnavarrete@homecenter.co](mailto:fnavarrete@homecenter.co)