



2012120160864

19/12/2012 - 09:21

Operador: OJORQUER

Nro. Inscrip: 850v - División Control Financiero Valores



SODIMAC

Señor
Fernando Coloma Correa
Superintendente
Superintendencia de Valores y Seguros
Presente

Ref.: Envía de Presentación Informativa que indica de Sodimac S.A.

De nuestra consideración:

En virtud de lo dispuesto en la Ley N° 18.045 y en la Norma de Carácter General N° 30 y Norma de Carácter General N° 242 de la Superintendencia de Valores y Seguros, vengo en acompañar la presentación informativa destinada a difundir la emisión y colocación de los bonos de las Series H, I, J y K, emitidos con cargo a las Líneas de Bonos inscritas en esa Superintendencia bajo los números de registro 676 y 677, con fecha 9 de septiembre de 2011.

Desde ya quedamos a su disposición para aclarar o complementar cualquier información que Ud. estime necesaria.

Sin otro particular, lo saludan muy atentamente,


Daniel Lazo Varas
Gerente de Administración y Finanzas
Sodimac S.A.

18/12
JCV



Santiago, 02 de Enero de 2013
GAF/001-2013



2013010000569

03/01/2013 - 12:53

Operador: ESALINAS

Nro. Inscrip: 850v - División Control Financiero Valores



SUPERINTENDENCIA
VALORES Y SEGUROS

Señor
Fernando Coloma Correa
Superintendente
Superintendencia de Valores y Seguros
Presente

Ref.: Envía Hoja Reemplazo de Presentación
Informativa que indica de Sodimac S.A.

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, vengo en acompañar hoja de reemplazo de la presentación informativa destinada a difundir la emisión y colocación de los bonos de las Series J y K, emitidos con cargo a la Línea de Bonos inscrita en esa Superintendencia bajo el número de registro 677, con fecha 9 de septiembre de 2011, la que fue acompañada a esta superintendencia con fecha 19 de diciembre.

Desde ya quedamos a su disposición para aclarar o complementar cualquier información que usted estime necesaria.

Sin otro particular, se despide atentamente,

Daniel Lazo Varas
Gerente de Administración y Finanzas Corporativo
Sodimac S.A.

31/1/2013
JCV



Prospecto Comercial

Emisión de Bonos
por Línea de Títulos al Portador Desmaterializados



 **SODIMAC.**

Prospecto Comercial



Emisión de Bonos por Línea de Títulos al Portador Desmaterializados



Inscripción Registro de Valores N° 850

Asesor Financiero y Agente Colocador



Citi y el diseño del arco es una marca de servicio registrada de Citigroup Inc. Uso bajo licencia.

Características de la Emisión

Emisor:	Sodimac S.A.	
Monto máximo a colocar:	Hasta UF 2.500.000 entre las cuatro series	
Clasificación de riesgo:	AA (Fitch Ratings) / AA (Humphreys)	
Series:	Serie H	Serie I
Nemotécnicos:	BSODI - H	BSODI - I
Monto máximo por serie:	Hasta UF 1.000.000	Hasta \$22.800.000.000
Cargo a la línea de Bonos:	676	
Monto máximo de la línea:	UF 3.000.000	
Cortes:	UF 500	\$10.000.000
Moneda:	Unidad de Fomento	Pesos
Plazo:	5 años	5 años
Opción de rescate anticipado: (para mayor detalle ver punto 5.4.6 de los prospectos legales)	A partir del 3 de diciembre de 2014, al mayor valor entre valor par y benchmark + 0,7%	A partir del 3 de diciembre de 2014, al mayor valor entre valor par y benchmark + 0,7%
Fecha inicio devengo de intereses:	3 de diciembre de 2012	3 de diciembre de 2012
Tasa de carátula:	3,40% anual	6,50% anual
Período de intereses:	Semestral	Semestral
Amortizaciones:	Una amortización el 3 de diciembre de 2017	Una amortización el 3 de diciembre de 2017
Banco representante de los tenedores de bonos y Banco pagador:	Banco de Chile	
Agente colocador:	Banchile Corredores de Bolsa S.A.	
Principales resguardos: (para mayor detalle ver punto 5.6 de los prospectos legales)	Nivel de endeudamiento financiero neto no superior a 1,5 veces.	
Uso de los fondos:	Financiamiento de las inversiones del Emisor y/o sus filiales	

Emisor:	Sodimac S.A.	
Monto máximo a colocar:	Hasta UF 2.500.000 entre las cuatro series	
Clasificación de riesgo:	AA (Fitch Ratings) / AA (Humphreys)	
Series:	Serie J	Serie K
Nemotécnicos:	BSODI - J	BSODI - K
Monto máximo por serie:	Hasta UF 1.000.000	Hasta UF 1.500.000
Cargo a la línea de Bonos:	677	
Monto máximo de la línea:	UF 1.500.000	
Cortes:	UF 500	UF 500
Moneda:	Unidad de Fomento	Unidad de Fomento
Plazo:	10 años	21 años
Opción de rescate anticipado: (para mayor detalle ver punto 5.4.6 de los prospectos legales)	A partir del 3 de diciembre de 2015, al mayor valor entre valor par y benchmark + 0,7%	A partir del 3 de diciembre de 2016, al mayor valor entre valor par y benchmark + 0,7%
Fecha inicio devengo de intereses:	3 de diciembre de 2012	3 de diciembre de 2012
Tasa de carátula:	3,60% anual	3,70% anual
Período de intereses:	Semestral	Semestral
Amortizaciones:	Una amortización el 3 de diciembre de 2022	A partir del 3 de junio de 2023
Banco representante de los tenedores de bonos y Banco pagador:	Banco de Chile	
Agente colocador:	Banchile Corredores de Bolsa S.A.	
Principales resguardos: (para mayor detalle ver punto 5.6 de los prospectos legales)	Nivel de endeudamiento financiero neto no superior a 1,5 veces.	
Uso de los fondos:	Pago o prepago de pasivos de corto o largo plazo del Emisor y/o sus Filiales	

1. Información General

1.1 Intermediarios Participantes

Banchile Asesoría Financiera S.A.

1.2 Declaración de Responsabilidad

LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE ÉL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIÉNES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO. LA INFORMACIÓN RELATIVA A EL O LOS INTERMEDIARIOS ES DE RESPONSABILIDAD DE LOS MISMOS, CUYOS NOMBRES APARECEN IMPRESOS EN ESTA PÁGINA.

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

Este documento ha sido elaborado por Sodimac S.A. (en adelante, indistintamente “Sodimac” o la “Compañía”), en conjunto con Banchile Asesoría Financiera S.A. y Banchile Corredores de Bolsa S.A. (en adelante, los “Asesores”) con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y de la emisión de Bonos.

En la elaboración de este documento se ha utilizado información entregada por la propia Compañía e información pública, a cuyo respecto los Asesores no se encuentran bajo la obligación de verificar su exactitud o integridad, por lo cual no asume ninguna responsabilidad en este sentido.

2. Identificación del Emisor

2.1	Nombre o Razón Social:	Sodimac S.A.
2.2	Nombre de Fantasía:	No tiene
2.3	R.U.T.	96.792.430-K
2.4	Inscripción Registro Valores	N° 850, 22 octubre 2004
2.5	Dirección	Av. Pdte. Eduardo Frei Montalva N° 3092, Renca.
2.6	Teléfono	(2) 738 1000
2.7	Fax	(2) 738 1199
2.8	Dirección Electrónica	www.sodimac.cl sodimac@sodimac.cl

3. Actividades y Negocios de la Sociedad

Sodimac es líder en atender al segmento de mejoramiento de hogar y en la comercialización de materiales de construcción a través de sus formatos Homecenter, Constructor, Venta a grandes empresas y Ferretería Especialista.

Sodimac es una empresa que se dedica a desarrollar, satisfacer y dar soluciones a los proyectos de construcción de sus clientes, además de las necesidades de mejoramiento y decoración de sus hogares, ofreciendo excelencia en el servicio, integridad en su trabajo y un fuerte compromiso con la comunidad.

La Compañía inició sus operaciones en el año 1952, y hoy en día cuenta con 75 puntos de venta en las principales ciudades de Chile.



3.1 Reseña Histórica



Sodimac inicia sus actividades en 1952 como una cooperativa abastecedora de empresas constructoras, con una red desde Arica hasta Punta Arenas. En 1982, Empresas Dersa adquiere los activos de la Cooperativa Sodimac y constituye la sociedad Sodimac S.A.

Recogiendo las experiencias internacionales, se decide introducir en 1988 el formato de venta al detalle "Homecenter Sodimac", destinado a satisfacer las necesidades de mejoramiento, reparación y decoración del hogar. Si bien este formato ya estaba presente en mercados más desarrollados como EE.UU., fue el primero de su tipo en Chile y en América Latina y fue rápidamente aceptado por los consumidores.

En el año 1990 se produce el lanzamiento de la Tarjeta Sodimac, tarjeta de crédito propia, que significó un importante aporte a los resultados de la Compañía y a la fidelización de sus clientes.



En 1992 se inicia el desarrollo del formato “Sodimac Constructor”, destinado especialmente a los contratistas, constructores independientes y pequeñas empresas constructoras. Con este inédito formato, Sodimac logró segmentar el mercado y contar con una alta especialización en la atención de sus clientes, lo que ha sido clave en el éxito de su estrategia.



El proceso de crecimiento sostenido de la compañía, significó que en el año 1994, Sodimac se asociara con el grupo Corona de Colombia, de manera de extender su modelo de negocio de Homecenter a dicho país. Ese mismo año se abre la primera tienda Homecenter en Colombia, iniciándose una nueva etapa de internacionalización de la empresa.

Sin embargo, el creciente éxito y desarrollo de Sodimac ha debido sortear también grandes desafíos. Es así como en 1998 inicia sus operaciones en Chile la mayor cadena de venta de materiales de construcción del mundo: The Home Depot. Este ingreso lo hace asociándose con otro grande del retail chileno, Falabella, con el fin de obtener un conocimiento del mercado nacional, iniciando así un agresivo plan de posicionamiento que buscaba obtener progresivas cuotas de participación en el mercado.

Bajo este escenario, Sodimac implementó una estrategia de alta competitividad basada en un fuerte compromiso de toda su plana ejecutiva y sus trabajadores con los objetivos de optimización operacional, además de una redefinición de su estrategia comercial. Ello permitió enfrentar adecuadamente esta nueva competencia y fortalecer aún más su posición en el mercado.



En el año 2000 se concibe e implementa una nueva generación de tiendas que reúne en un sólo lugar los formatos Homecenter y Constructor. Estos nuevos locales constituyen una respuesta a requerimientos más complejos de nuestros clientes y están destinados a satisfacer las necesidades de los distintos segmentos atendidos por Sodimac.

En octubre de 2001, Home Depot anuncia su retiro del mercado chileno. Falabella adquirió la totalidad de la sociedad, cambiando el nombre de la compañía a “Homestore S.A.”, incluyendo nuevas áreas como las orientadas a la mujer (menaje y decoración) y el “Patio Constructor” donde los clientes pueden ingresar directamente con sus vehículos.

Dos años después se produce la incorporación de Sodimac S.A. como filial de S.A.C.I. Falabella, iniciándose el proceso de integración con la cadena Homestore S.A., el cual culmina en abril de 2004. Con esto se consolida el liderazgo de Sodimac en la industria y se crea el mayor grupo de retail en Chile.

En 2004, se profundiza la internacionalización de Sodimac con la apertura de las primeras tiendas en Perú.



En abril de 2007, la Compañía adquirió el 60% de la cadena de ferreterías Imperial, especialista que actualmente cuenta con 13 locales distribuidos en las regiones Metropolitana, V, VIII y IX.



En 2008 se inaugura el primer local Homecenter en Buenos Aires, Argentina, iniciando la internacionalización de la marca a nivel regional, y en 2009 se lanza el formato Homy en Chile, una nueva propuesta de tienda que busca masificar el diseño y la decoración.

En 2010 Sodimac superó las 100 tiendas en Latinoamérica. Sodimac Perú es la primera empresa de retail en obtener el premio Great Place to Work como el mejor lugar para trabajar en ese país y Sodimac Chile es la primera firma de retail en América Latina en alcanzar la máxima calificación internacional en reportes de sostenibilidad: Nivel A+ GRI Checked, con verificación externa.



En 2011 Sodimac mide por primera vez su huella de carbono, transformándose en la primera empresa de retail que incorpora esta medición a clientes, proveedores y trabajadores. Sodimac se suma como empresa fundadora de la Bolsa de Clima de Santiago (SCX). Sodimac recibe el premio Ricardo Claro Valdés por su compromiso con la difusión y gestión de valores éticos en su cultura organizacional.



En agosto de 2012, la Compañía recibió el premio "Sofosa Responsabilidad Social", en la categoría "Grandes Empresas", por su sólida trayectoria empresarial y sus progresos en responsabilidad social.

3.2 En la Senda del Crecimiento

Entre enero de 2011 y septiembre de 2012 se han inaugurado nueve tiendas Sodimac e Imperial (incluye dos remodelaciones) que ilustran el ritmo de crecimiento de la empresa en Chile a lo largo del período. Con esto se retomó la expansión que había disminuido a causa de la crisis económica global de 2009 y los efectos del terremoto que golpeó al país a fines de febrero de 2010. Cabe agregar, en ese sentido, que los nuevos locales están siendo construidos con equipamiento de última generación.

Los cuatro puntos de venta inaugurados a Septiembre de 2012 son Homecenter Tobalaba, Homecenter Concepción, Imperial Reñaca e Imperial Talca. Para el último trimestre de este año se espera la apertura de seis tiendas. Para el 2012 se ha contemplado una inversión superior a los US\$100 millones, que se ha destinado fundamentalmente a la apertura de nuevas tiendas.

La compañía ha realizado varios análisis y estudios para definir las inversiones que realizará en los próximos años, de lo que resultará una serie de otras aperturas y remodelaciones en Santiago y regiones. El próximo año se iniciará la ampliación del centro de distribución de Lo Espejo, que finalizará en 2014.

Todo lo anterior, con miras a aumentar la eficiencia y el tamaño de la empresa, sin descuidar las metas de sostenibilidad que se han definido.

Más eficientes

Paralelamente, la empresa ha continuado el proyecto “Mejorando la Casa”, que constituye un esfuerzo permanente de elevar los índices de productividad con el fin de consolidar a Sodimac como un operador de bajo costo y ser fieles a la promesa de los precios bajos enfocándose siempre en el cliente final.

Todas las acciones de Sodimac referidas a cobertura, eficiencia y fortalecimiento directivo tie-



nen como fin último el entregar un servicio de excelencia a los clientes. De hecho, la empresa se guía por un modelo de gestión de su reputación basado especialmente en la capacidad de escuchar a los clientes de manera activa.

Esa capacidad de escuchar está en la base de la relación con el público y ha permitido conocer tanto sus necesidades como anticiparse a sus requerimientos, lo que ha llevado a impulsar iniciativas que estrechan esta relación. Entre ellos, destaca el Círculo de Especialistas (CES), un programa de relacionamiento de Sodimac, a través del cual se capacita formalmente y entrega instrumentos de administración a 200 mil maestros especialistas y contratistas que son fieles clientes de la empresa, esperando que así mejoren la gestión de su negocio, alcancen un desarrollo personal y puedan tener una mejor calidad de vida.

Desarrollo de la venta a distancia

Uno de los hechos destacados en materia comercial ha sido el importante impulso que ha tenido la venta a distancia, un área que seguirá siendo desarrollada con fuerza en los próximos años. Esta área registra importantes crecimientos en relación a los años anteriores, resaltando el incremento experimentado por las ventas a través de Internet.

Durante el período se realizó un importante cambio a la plataforma de comercio electrónico de Sodimac, con lo cual se incorporó tecnología de última generación. Adicionalmente, se introdujo una operación mucho más integrada con los sistemas de la compañía, con la idea de que la plataforma de Internet se transforme en una unidad estratégica a partir de tres pilares: transaccional, relacionamiento y multicanal. De este modo, el formato de venta a distancia debería transformarse en una de las principales fuerzas de venta de Sodimac en los próximos años.

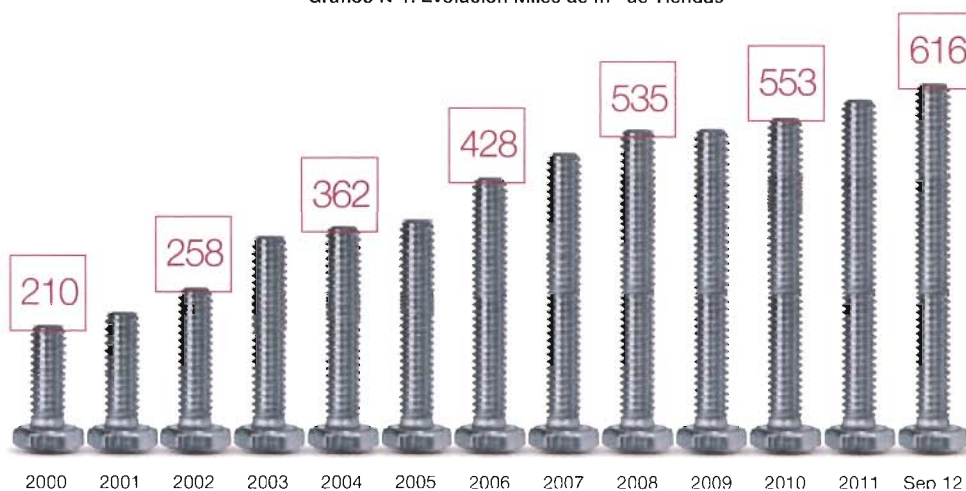
La consolidación de Homy

Uno de los acontecimientos importantes ha sido la consolidación de Homy como un nuevo formato de tienda, proceso que contempla dos nuevas aperturas de tiendas Homy en Chile en 2012.

Este crecimiento en número de locales tuvo un primer avance con la ampliación, cambio de imagen y nueva distribución de la tienda ubicada en el Megacenter de Las Condes, a un costado de Parque Arauco, albergando actualmente aproximadamente 6.000 m² de superficie total. Así, los clientes cuentan con mayor espacio para inspirarse con ideas de ambientación y elegir entre un mayor surtido de productos.

Esta apuesta innovadora de la empresa con Homy apunta a ampliar a nuevos públicos una propuesta vivencial de diseño y decoración a precios accesibles, en la cual se recrean una diversidad de alternativas de livings, comedores, dormitorios, cocinas, baños y terrazas con una propuesta novedosa y vanguardista.

Gráfico N°1: Evolución Miles de m² de Tiendas



Desarrollo Sostenible

Sodimac desarrolla su Política de Responsabilidad Social alineada a las orientaciones de la ISO 26000; los principios del Pacto Global de las Naciones Unidas y la iniciativa para reportar del Global Reporting Initiative (GRI), con el objetivo de lograr un desarrollo sostenible, gestionando transversal y sistemáticamente las dimensiones económica, social y medioambiental de nuestro negocio; buscando no sólo crecer en el ámbito económico, sino que también en el ámbito social y medioambiental; procurando mitigar los eventuales efectos negativos que se deriven de nuestras operaciones y potenciando sus efectos positivos.

La Compañía elabora desde hace cinco años su Reporte de Sostenibilidad. Este año por tercer año consecutivo logró el nivel A+, máximo nivel internacional por el GRI, para lo cual la empresa debió cumplir la mayor cantidad de indicadores y obtener la verificación externa de Deloitte.



Gobierno Corporativo y Ética Empresarial



La estructura de gobierno corporativo de Sodimac está encabezada por su directorio de nueve miembros, que establece los lineamientos generales que guían la conducción de la empresa, vela por su cumplimiento y responde de cara a los accionistas, materializado en un Sistema de Probidad Corporativa. También existe un Comité Ejecutivo Corporativo, el que se encuentra a cargo de la expansión y supervisión del negocio a nivel regional y, asimismo, hay un Comité Ejecutivo de Sodimac Chile e Imperial, los que controlan y gestionan el desarrollo económico, social y medioambiental de la compañía.

El Sistema de Probidad Corporativa tiene como objetivo identificar, prevenir y abordar eventuales casos que puedan dañar la seguridad, imagen y sostenibilidad de Sodimac y la confianza que en ella depositan trabajadores, clientes, inversionistas, proveedores, organismos gubernamentales y la comunidad en general.

Este Sistema contempla un mecanismo con representación y estructura formal en los distintos niveles de la compañía, incluyendo al directorio, que asegura formalmente una adecuada gestión.

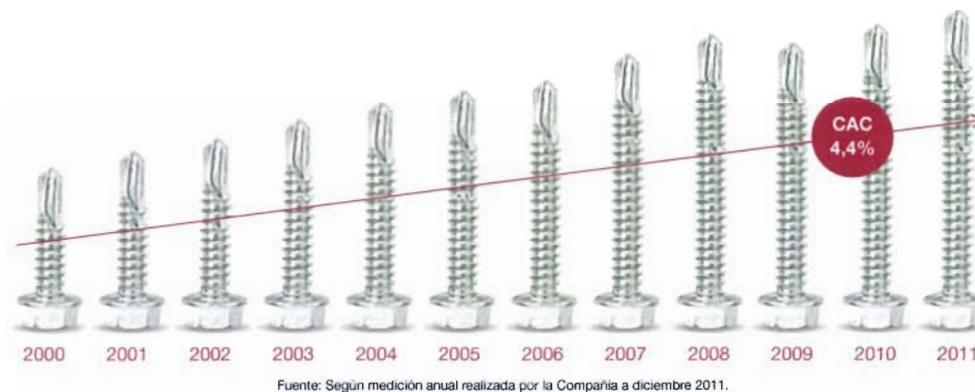
Normativas éticas:

- Código de Ética
- Manual de Proveedores
- Prevención de Pérdida y Auditoría Interna
- Auditoría Externa

3.3 Descripción del Mercado

La industria del sector de Mejoramiento de Hogar y de Materiales de Construcción en Chile ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, siendo Sodimac S.A. uno de sus principales protagonistas. Durante el año 2011 en Chile este mercado alcanzó, de acuerdo a estimaciones de la Compañía, alrededor de US\$ 10.815 millones (cerca de un 5,4% del PIB). El mercado ha crecido cerca de un 4,4% anual promedio desde el año 2000.

Gráfico N°2: Evolución del Mercado



En este mercado se pueden distinguir tres segmentos:

a. Mejoramiento del Hogar:

Corresponde a la demanda de las personas (familias) por productos decorativos, accesorios y equipamiento para el hogar: menaje, textiles, accesorios de baño y cocina, temporada, muebles funcionales, cerámica decorativa y pisos, entre otros. En este segmento, la variedad y disponibilidad inmediata de productos son fundamentales.

b. Reparación y Mantenimiento del Hogar:

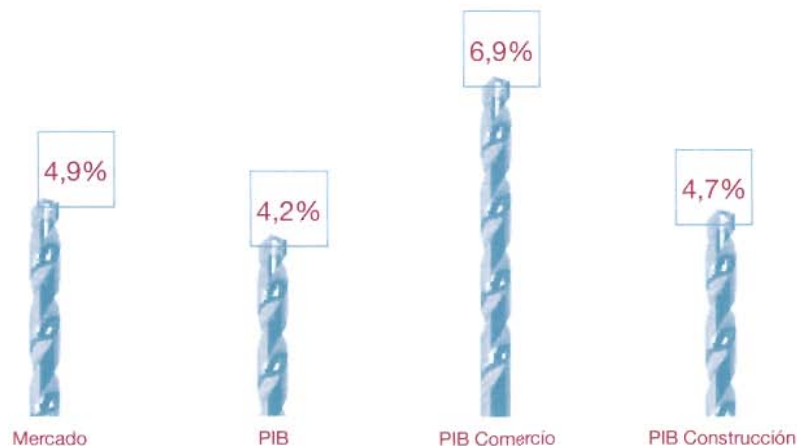
En este segmento, los principales clientes corresponden a profesionales independientes, tales como maestros y pequeños contratistas, que realizan ampliaciones, reparaciones y mantención de hogares para terceros, así como dueños de casa que realizan en forma independiente estos trabajos para su propio hogar, más la demanda por productos para la ampliación, reparación y mantención del comercio y empresa.

c. Obras Nuevas:

El segmento de obras nuevas corresponde a la demanda generada básicamente por grandes empresas constructoras para la ejecución de nuevos proyectos. En este segmento, el precio y el cumplimiento con las fechas de entrega son factores claves en la toma de decisiones.

Aunque gran parte de la demanda de la industria proviene de actividades directamente relacionadas con la construcción, este mercado se correlaciona no sólo con el sector de la construcción, sino también con el retail. Durante el período 2003 – 2011 el mercado ha alcanzando una tasa de crecimiento promedio anual de 4,9%, superior al crecimiento experimentado por el PIB nacional (4,2 %) y al del sector de la Construcción (4,7%), pero por debajo del Comercio (6,9%).

Gráfico N°3: Tasa crecimiento anual promedio
período 2003 – 2011



Corresponde al Mercado de mejoramiento del hogar y materiales de construcción en Chile.
Fuente: Según medición anual realizada por la Compañía a diciembre 2011.

Tradicionalmente, este negocio se realizaba en Chile principalmente a través de ferreterías y bodegas de distribución de materiales para la construcción. Si bien a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta comenzó a desarrollarse el concepto de cadenas de tiendas especializadas y centros de distribución, en la actualidad este segmento tiene un potencial de crecimiento muy significativo, ya que estas empresas alcanzan a tener una participación de mercado de aproximadamente un 43,9% en su conjunto.

Uno de los hitos más relevantes de la industria ha sido la introducción por parte de Sodimac del formato de venta al detalle Homecenter, destinado a satisfacer en un solo punto de venta las necesidades de mejoramiento, reparación y mantenimiento del hogar, con el objetivo de reducir la dependencia a los ciclos de la construcción. Este formato ha resultado muy exitoso y se espera que continúe penetrando en el mercado.

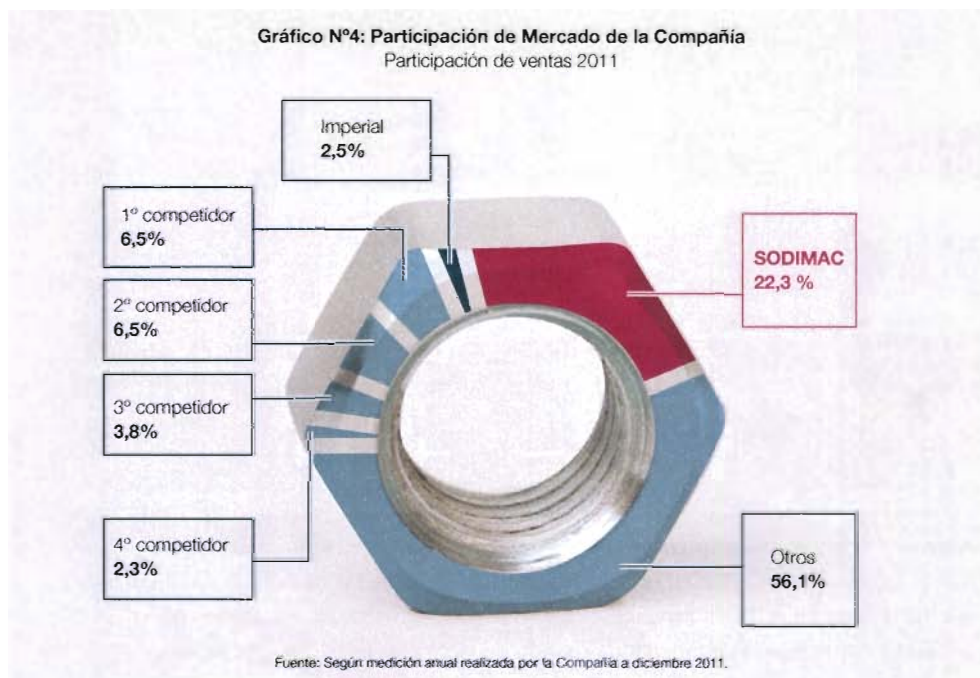
Sodimac compete con distintos actores en cada uno de los segmentos en que participa, desde las grandes tiendas que venden equipamiento para el mejoramiento del hogar, hasta los distribuidores de materiales para la construcción que atienden a las grandes empresas constructoras del país.

		
Mejoramiento del Hogar	Reparación y Mantención	Obras Nuevas
EASY	EASY	EASY
GRANDES TIENDAS	MTS	DISTRIBUIDORES
HIPERMERCADOS	CHILEMATS	CONSTRUMART
TIENDAS	CONSTRUMART	MTS
ESPECIALIZADAS	FERRETERÍAS	CHILEMATS



El principal actor de la industria es Sodimac, con 62 puntos de venta y un 22,3% del mercado, a esta participación se suma la de Imperial que alcanza el 2,5%, con 13 puntos de venta, totalizando un 24,8% de participación, muy por sobre sus principales competidores.

El resto del mercado está en manos de operadores similares, agrupación de ferreteros y pequeños ferreteros a lo largo del país, lo que hace de éste un mercado altamente fragmentado.



3.4 Descripción de las Actividades y Negocios

Sodimac es la principal empresa de su industria en Chile, orientada a satisfacer las necesidades de quienes procuran desarrollar sus proyectos de construcción, mejoramiento, reparación y decoración del hogar. Cuenta con una participación de mercado global que alcanza a un 24,8% a diciembre 2011. Gracias al desarrollo e implementación de su exitoso modelo de negocio, la Compañía ha mostrado un crecimiento sostenido a lo largo de su historia, y, durante los últimos 12 años sus ingresos se incrementaron desde cerca de \$468.260 millones a más de \$1.393.723 millones el año 2011, lo que representó una tasa de crecimiento compuesto promedio anual de 10,4%.

Formatos de venta

Sodimac ha implementado una exitosa estrategia de segmentación de mercado. Para ello, ha establecido distintos tipos de formato de negocio y servicios complementarios ofrecidos a sus clientes. De esta manera, la Compañía abarca cada uno de los principales segmentos de la industria, dirigiendo sus mayores esfuerzos hacia aquellos que presentan una mayor rentabilidad y estabilidad. Al respecto, la Compañía ha desarrollado tres tipos de formato de negocios: Homecenter Sodimac, que atiende a las familias, dueños y dueñas de casa; Sodimac Constructor, para atender a los maestros y especialistas de la construcción; y Sodimac Empresas para satisfacer las necesidades de las medianas y grandes empresas constructoras.

Mercados	Mejoramiento del Hogar	Mantenimiento y Reparación del Hogar	Obras Nuevas
Clientes	Familias (Dueños y dueñas de casa)	Maestros (Contratistas, pequeños especialistas)	Empresas (Constructoras medianas y grandes)
Formato de Tienda			

A partir del año 2000 Sodimac innova juntando los formatos Homecenter Sodimac y Sodimac Constructor en un sólo lugar. Esta estrategia ha sido exitosa dado que en un mismo lugar es capaz de concentrar sus segmentos de mercado con propuestas muy específicas para cada uno, lo que le ha permitido potenciar una propuesta comercial única y obtener sinergias importantes en su negocio.

Homecenter Sodimac

Homecenter Sodimac está orientado a satisfacer los requerimientos de las personas que desean realizar mejoras en sus hogares o incrementar su equipamiento. Este formato ofrece más de 60.000 productos distintos y registra visitas mensuales por sobre los 3,8 millones.

Adicionalmente, se está implementando un programa de expansión, cuyo objetivo es llegar a todas las ciudades donde aún no se está presente con tiendas que cumplan los altos estándares que la compañía busca ofrecer a sus clientes.



La empresa ha fortalecido la relación con sus clientes brindándoles diversos servicios y productos innovadores traídos desde los diferentes países del mundo, siempre manteniendo un fuerte énfasis en el control de la calidad de dichos bienes. En particular, se ha incrementado la línea de decoración, incorporado información y modelos de las nuevas tendencias mundiales de la moda y el diseño. Ello, respondiendo a los requerimientos del público femenino en el diseño y la decoración. Asimismo, se ha abierto la venta a pedido, permitiendo complementar ciertas categorías con productos de reconocidos diseñadores mundiales, tales como Hans Gröhe, Mohen, Köhler, American Standard, por mencionar sólo algunos ejemplos.

Homecenter Sodimac ha incrementado la información en los puntos de contacto con el cliente, junto con incorporar el cargo de Vendedor Experto, preparando a personal seleccionado para orientar al cliente en categorías especializadas.

Otro campo de gran desarrollo ha sido el de “Hágalo Usted Mismo”, donde se enseñan los pasos prácticos para mejorar la implementación de proyectos a manos del cliente, junto con publicar la revista “Hágalo Usted Mismo” con ediciones dedicadas a temas específicos y un programa de televisión semanal, además de los servicios asociados, tales como arriendos de herramientas, dimensionado, diseño de proyectos, instalaciones, despacho a domicilio, etc.

Independiente que la propuesta actual de Sodimac procure incorporar en un solo lugar todos los formatos de venta, cada uno de éstos tiene estrategias particulares que están orientadas a servir de la mejor manera a nuestros clientes.

Sodimac Constructor

Este formato está dirigido a contratistas, maestros especialistas, constructores independientes y pequeñas empresas constructoras. Ofrece productos tradicionales y servicios como el arriendo de maquinarias. En este formato, la Compañía ha impulsado la creación de un **Círculo de Especialistas**, que cuenta con más de 210 mil socios, que mantiene informado a sus miembros de los últimos adelantos en cada especialidad, accediendo a múltiples beneficios, lo que permite mantener su preferencia por este formato.

Los clientes se benefician con el diseño inteligente de los patios constructores, la versatilidad y accesibilidad de los productos y la rapidez de la operación de compra.



A la par con estas iniciativas, Sodimac Constructor realiza un esfuerzo relevante para ofrecer los precios más competitivos del mercado, cumpliendo con su política de ofrecer los precios más bajos todos los días. A la vez, está reforzando su sitio en internet, ofreciendo una amplia gama de productos y servicios que abarcan las principales necesidades de sus clientes.

Sodimac Empresas

Sodimac Empresas es una unidad de negocio específica, dedicada a atender a las grandes y medianas empresas del sector construcción, incluyendo empresas constructoras, industriales, metal-mecánicas e incluso ferreterías. Estos clientes compran en grandes volúmenes y requieren mucha formalidad en el cumplimiento de los compromisos y plazos de entrega. Para lograr sus objetivos, Sodimac Empresas ha desarrollado este negocio en todas sus tiendas, desde Arica hasta Punta Arenas, apoyadas por una operación central ubicada en Santiago. Esto le ha permitido cubrir todo el territorio nacional, con un alto nivel de especialización.

En los últimos años se han aplicado mejoras sustanciales en los servicios a los clientes, incluyendo cambios en la estructura interna para buscar un contacto más directo con ellos. También se incorporaron nuevas líneas de productos y se extendió la cobertura, todo lo cual dio por resultado un crecimiento anual superior al promedio alcanzado por el mercado de la construcción en su conjunto.

El desafío del futuro se está enfrentando con un incremento de los recursos tecnológicos que permita al equipo de atención al cliente contar con mayor y mejor información en su gestión, tanto en los locales como en terreno, de manera que puedan ofrecer a los usuarios más opciones, con más precisión. A ello se suma la culminación de la implementación del canal de consulta y compra por internet (www.sodimac.com), que junto al canal telefónico y la iniciativa gubernamental ChileCompra, vienen demostrando su gran potencial de crecimiento. Asimismo, se incrementará la participación de productos propios en la oferta, la especificación de productos a nivel de arquitectos y un servicio a la medida de la mediana y pequeña empresa.

La empresa también cuenta con el servicio de Venta a Distancia y Servicios Comerciales como un complemento al negocio global de Sodimac, sumando además servicios de arriendo, despacho a domicilio, apoyo con información y orientación al cliente a través de su página web y call center, para facilitar al cliente su acceso a la más amplia variedad de productos y servicios que ofrece Sodimac.



Chile

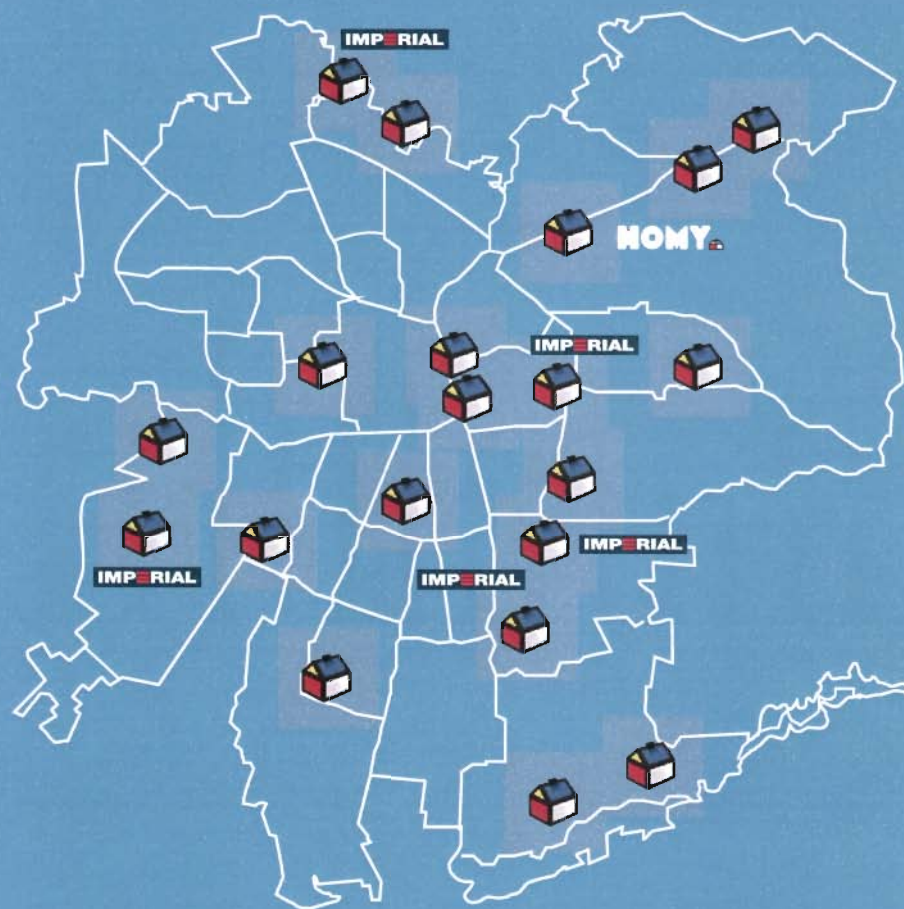
Los 75 puntos de venta que tiene actualmente Sodimac, se encuentran distribuidos en 31 ciudades a lo largo de todo el país.

Chile



Los 75 puntos de venta que tiene actualmente Sodimac, se encuentran distribuidos en 31 ciudades a lo largo de todo el país.

Región Metropolitana



Solidez Financiera

SODIMAC cuenta con clasificaciones de riesgo AA según Humphreys Clasificadora de Riesgo y AA según Fitch Ratings. Estas se sustentan en su privilegiada posición competitiva dentro de la industria en que participa, la fortaleza de su marca y su sólida posición financiera.

SODIMAC ha contado históricamente con una fuerte generación de caja, incluso en periodos de menor actividad económica, y ha mantenido un moderado nivel de endeudamiento, lo que le permite cumplir holgadamente con sus compromisos financieros.

Gráfico N°5: Evolución de los ingresos
en Millones de Pesos

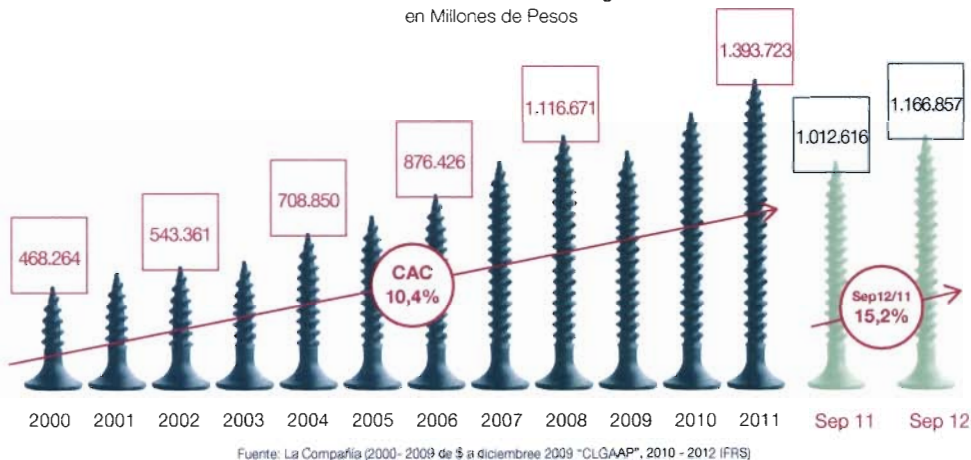


Gráfico N°6: Resultado Operacional
en Millones de Pesos



Gráfico N°7: Utilidad del Ejercicio
en Millones de Pesos



Negocio Internacional

Sodimac es la cadena líder de Latinoamérica en el rubro de la comercialización de materiales de construcción y productos para el mejoramiento del hogar.

Actualmente, en Colombia cuenta con 26 locales y una superficie de venta de 271 mil m²; en Perú tiene 18 tiendas y una superficie de 132 mil m²; y en Argentina con 7 tiendas, con una superficie de 75 mil m².

Es importante destacar que la inversión en estos países se concreta a través de filiales SACI Falabella siguiendo la política del grupo de organizar la estructura societaria por países. De esta manera, el negocio internacional no tiene una influencia financiera directa en Sodimac S.A. Sin embargo, existe una gestión coordinada entre las operaciones de los distintos países, logrando importantes sinergias comerciales, logísticas, financieras y de back office, tecnológicas y de operación de tiendas, como es el caso de los volúmenes de compra, el "Know How" de los distintos mercados, la estandarización de tiendas y de procesos.





Imperial



La permanente preocupación por conocer las distintas y cambiantes necesidades de los clientes y encontrar para ellos respuestas satisfactorias, ha llevado a Sodimac a explorar nuevos formatos comerciales que cubran segmentos específicos de mercado. Es así como, a mediados de 2007, la compañía adquirió el 60% de la cadena de Ferreterías Imperial, que actualmente cuenta con 13 locales, de los cuales 6 están ubicados en la Región Metropolitana, 2 en Concepción, 1 en Valparaíso, Temuco, Rancagua, Reñaca y Talca.

Imperial es una cadena de ferreterías dedicada principalmente a la venta de materiales de construcción, con un importante énfasis en la venta de tableros y maderas, donde destaca su eficiente servicio de dimensionado, así como la asesoría y financiamiento que ofrece a sus clientes para el desarrollo de sus proyectos de construcción.

Esta adquisición le permitió a Sodimac ampliar su mercado objetivo, incorporando al segmento de maestros especialistas en carpintería y mueblistas.

Homy



A fines del 2009 se inició la operación bajo un nuevo formato llamado Homy en Megacentro de Las Condes. A través de Homy, Sodimac busca ampliar a nuevos públicos una propuesta vivencial de diseño y decoración a precios accesibles, en el cual se recrean una diversidad de alternativas de espacios del hogar con una exhibición novedosa y vanguardista.

Durante el año 2011 se hicieron diversas mejoras a esta propuesta y durante el segundo semestre del 2012 se inició la construcción de 2 nuevas tiendas bajo este formato.

3.5 Respaldo y Sinergia con el Grupo Controlador

Desde su fusión con Falabella, Sodimac ha buscado permanentemente las mejores sinergias y eficiencias del Grupo, por lo que traspasó el negocio financiero de la Tarjeta Sodimac a la tarjeta CMR del grupo, conservando las operaciones financieras relacionadas a las grandes empresas. Adicionalmente se traspasó la inversión del negocio en Colombia y Perú a otras sociedades del grupo Falabella.

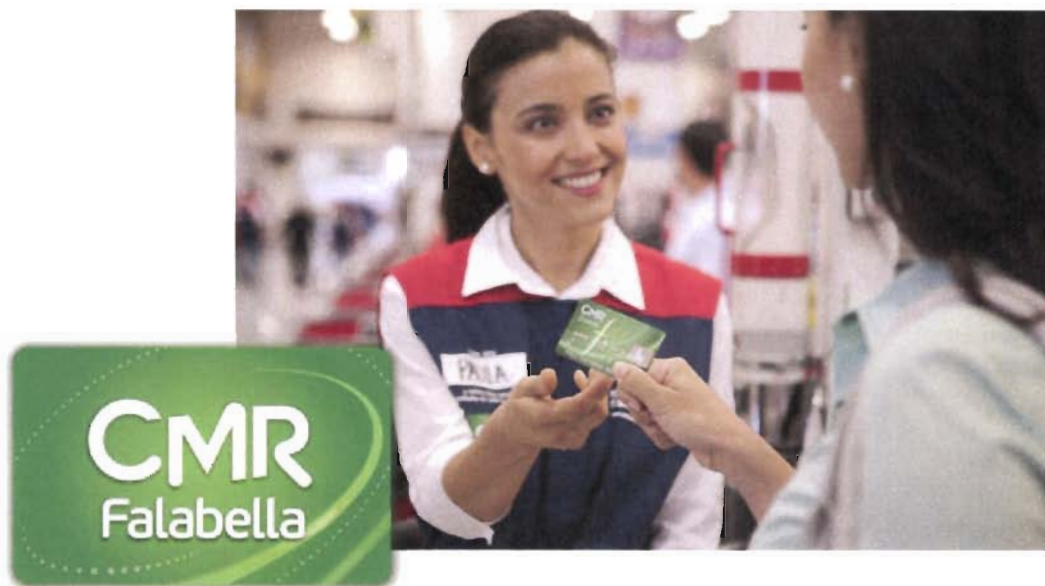
Falabella es el mayor conglomerado de retail en Chile en cuanto a capitalización bursátil y uno de los más grandes de Latinoamérica, con una clara posición de liderazgo en las áreas de negocio en que participa.

Falabella ha desarrollado un exitoso modelo de negocio, cuyo objeto principal es la venta al detalle y financiamiento de productos y servicios. Falabella participa en distintas áreas de negocio: Tiendas por Departamento, Mejoramiento del Hogar, Supermercados, Retail Financiero, Banco e Inmobiliaria. Esta estrategia le permite entregar a sus clientes una oferta múltiple e integrada de productos y servicios de alta calidad a bajo costo.



El liderazgo de Falabella, su capacidad de innovación, de adaptarse y anticiparse a las necesidades del consumidor, y su acabado entendimiento del negocio, le han entregado la confianza para expandirse rápidamente en las distintas áreas de negocio en que participa. En su expansión internacional, Falabella ha sabido replicar exitosamente esta forma de hacer negocios, adaptando el modelo a la realidad de cada país, estando actualmente presente en Chile, Colombia, Perú y Argentina.

Las sinergias existentes entre las distintas áreas de negocio, junto a una administración profesional y experimentada, constituyen una importante ventaja competitiva que explica en gran parte el exitoso desarrollo de la Compañía y su reconocida posición de liderazgo.



Un ejemplo de lo anterior corresponde a la tarjeta CMR. Esta tarjeta ofrece a los clientes de Sodimac un medio de financiamiento que les facilita la realización de sus proyectos y necesidades. A septiembre de 2012 sobre el 31% de las ventas a personas de Sodimac se efectuaron a través de la tarjeta CMR.

CMR es la tarjeta líder de retail del mercado chileno, con casi 3 millones de cuentas activas (a nivel regional tiene 4,5 millones), lo que permite conocer en forma detallada el comportamiento de sus clientes, para así desarrollar estrategias comerciales y de marketing directo a cada uno de los segmentos de mercado.

Desde octubre de 2003, Sodimac es parte del grupo Falabella, que controla directa e indirectamente el 100% de su capital social, a través de sus filiales Home Trading S.A. e Inversiones Parmin S.P.A..

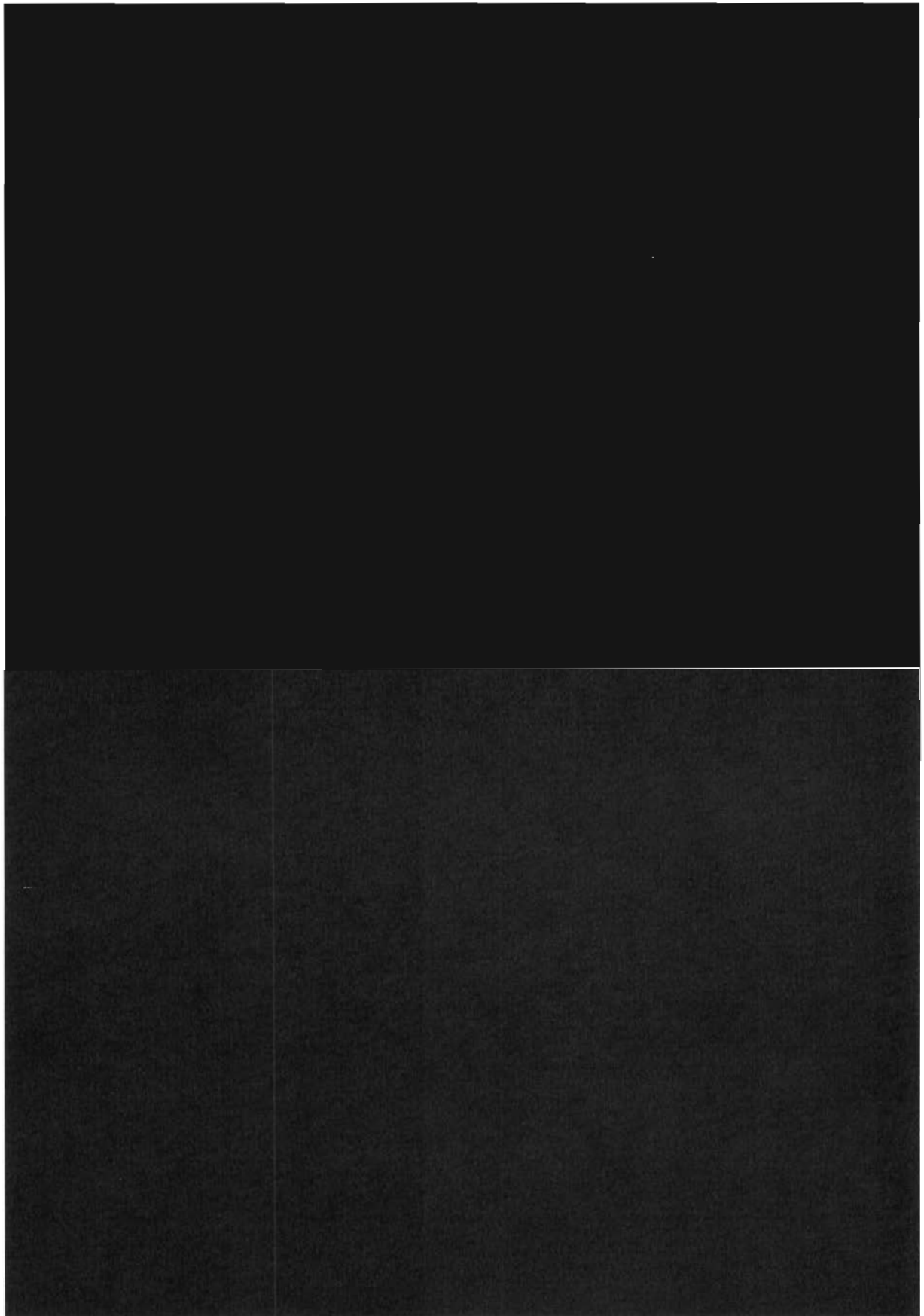
4. Antecedentes Financieros

A continuación se presentan los antecedentes financieros de Sodimac S.A consolidados bajo la norma IFRS. Las cifras han sido expresadas en miles de pesos de cada período. Los antecedentes financieros del emisor se encuentran disponibles en el sitio web de la Compañía y de la Superintendencia de Valores y Seguros.

Estados Financieros

Balance (en miles de Pesos)	Dic 2009	Dic 2010	Dic 2011	Sep 2011	Sep 2012
Activos corrientes totales	330.628.665	394.174.076	412.322.004	390.253.580	448.552.165
Propiedades, plantas y equipos	120.970.216	113.976.824	131.413.714	119.789.491	152.673.362
Otros activos no corrientes	55.284.234	57.248.835	56.720.625	52.976.493	57.789.516
Activos totales	506.883.115	565.399.735	600.456.343	563.019.564	659.015.043
Pasivos corrientes total	170.082.492	220.680.468	284.851.666	204.541.653	307.042.280
Pasivos no corrientes total	96.987.803	77.247.349	66.569.001	108.720.576	64.017.673
Total Pasivos	267.070.295	297.927.817	351.420.667	313.262.229	371.059.953
Participaciones no controladoras	10.606.693	11.844.646	11.573.150	11.495.177	11.514.300
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	229.206.127	255.627.272	237.462.526	238.262.158	276.440.790
Patrimonio y Pasivos total	506.883.115	565.399.735	600.456.343	563.019.564	659.015.043
Estado de Resultado					
Ingresos de actividades ordinarias	1.067.483.142	1.241.003.053	1.393.722.623	1.012.616.053	1.166.857.180
Costos de ventas	-769.946.726	-881.438.551	-992.215.111	-729.566.126	-844.775.640
Ganancia Bruta	297.536.416	359.564.502	401.507.512	283.049.927	322.081.540
Resultado operacional	56.623.435	99.406.624	104.225.030	69.768.812	74.729.724
Utilidad del ejercicio	49.205.518	79.369.850	85.828.764	58.002.909	59.106.615
Indicadores Financieros					
Razón de endeudamiento	1,11	1,11	1,41	1,25	1,29
Nivel de endeudamiento financiero neto (*)	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Cobertura Gastos Financieros	10,43	15,48	21,42	20,8	10,21
Gastos financieros / Ingresos de explotación	0,7	0,5	0,4	0,4	0,7

(*) Nivel de endeudamiento financiero neto no superior a 1,5 veces.





Fitch Ratings

Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Limitada.
Alcántara 200, Piso 2, Of. 202
Las Condes - Santiago, Chile
T 562 499 3300
F 562 499 3301
www.fitchratings.cl

Santiago, 29 de noviembre de 2012

Señor
Daniel Lazo
Gerente de Adm. y Finanzas
Sodimac S.A.
Av. Presidente Eduardo Frei Montalva 3092
Presente

De mi consideración:

Cumplo con informar a Ud. que Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Ltda., utilizando estados financieros al 30 de septiembre de 2012, clasifica en escala nacional la emisión de bonos serie H, por un monto de UF1.000.000 y la serie I, por un monto de \$22.800 millones, ambas de un plazo de 5 años y con cargo a la línea de bonos N°676 de Sodimac S.A., según consta en escritura pública de fecha 27 de noviembre de 2012, Repertorio N°15.179-2012, otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Raby Benavente, de la siguiente forma:

Emisión de bonos series H e I, con cargo a línea de bonos N°676
Outlook

Categoría 'AA(cl)'
Estable

Sin otro particular, saluda atentamente a usted,



Gonzalo Alliende A.
Senior Director

/lh

Santiago, 29 de noviembre de 2012

Señor Enrique Gundermann
Gerente General
Sodimac S.A.
Presente

Ref.: Clasificación de riesgo de emisión de línea de bonos y series H e I de la sociedad

Estimado señor:

Informamos a usted que **Clasificadora de Riesgo Humphreys** ha acordado clasificar en *Categoría "AA"* la línea de bonos inscrita con el N° 676 de la SVS con fecha 9 de septiembre de 2011. Asimismo, se acordó clasificar en *Categoría "AA"* los bonos series H e I emitidos con cargo a dicha línea, según escritura complementaria de fecha 27 de noviembre de 2012 (Repertorio N° 15.179-2012).

La tendencia de clasificación se calificó como *Favorable*.

La clasificación se realizó en conformidad con la metodología de evaluación de la clasificadora y de acuerdo con su reglamento interno, tomando como base los estados financieros al 30 de septiembre de 2012.

Definición Categoría AA

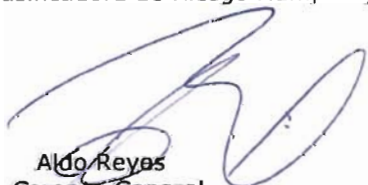
Corresponde a aquellos instrumentos con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

Definición tendencia Favorable

Corresponde a aquellos instrumentos que podrían ver mejorada su clasificación como consecuencia de la situación o tendencia mostrada por el emisor.

Atentamente,

Clasificadora de Riesgo Humphreys Ltda.



Aldo Reyes
Gerente General

Fitch Ratings

Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Limitada.
Alcántara 200, Piso 2, Of. 202
Las Condes - Santiago, Chile
T 562 499 3300
F 562 499 3301
www.fitchratings.cl

Santiago, 29 de noviembre de 2012

Señor
Daniel Lazo
Gerente de Adm. y Finanzas
Sodimac S.A.
Av. Presidente Eduardo Frei Montalva 3092
Presente

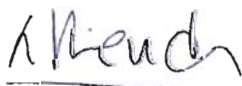
De mi consideración:

Cumplo con informar a Ud. que Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Ltda., utilizando estados financieros al 30 de septiembre de 2012, clasifica en escala nacional la emisión de bonos serie J, por un monto de UF1.000.000, un plazo 10 años; y la serie K, un plazo de 21 años, por un monto de UF1.500.000, ambas con cargo a la línea de bonos N°677 de Sodimac S.A., según consta en escritura pública de fecha 27 de noviembre de 2012, Repertorio N°15.180-2012, otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Raby Benavente, de la siguiente forma:

Emisión de bonos series J, K, con cargo a línea de bonos N°677
Outlook

Categoría 'AA(cl)'
Estable

Sin otro particular, saluda atentamente a usted,



Gonzalo Allende A.
Senior Director

/lh



Humphreys

CLASIFICADORA DE RIESGO

Santiago, 29 de noviembre de 2012

Señor Enrique Gundermann
Gerente General
Sodimac S.A.
Presente

Ref.: Clasificación de riesgo de emisión de línea de bonos y series J y K de la sociedad

Estimado señor:

Informamos a usted que **Clasificadora de Riesgo Humphreys** ha acordado clasificar en **Categoría "AA"** la línea de bonos inscrita con el N° 677 de la SVS con fecha 9 de septiembre de 2011. Asimismo, se acordó clasificar en **Categoría "AA"** los bonos series J y K emitidos con cargo a dicha línea, según escritura complementaria de fecha 27 de noviembre de 2012 (Repertorio N° 15.180-2012).

La tendencia de clasificación se calificó como *Favorable*.

La clasificación se realizó en conformidad con la metodología de evaluación de la clasificadora y de acuerdo con su reglamento interno, tomando como base los estados financieros al 30 de septiembre de 2012.

Definición Categoría AA

Corresponde a aquellos instrumentos con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

Definición tendencia Favorable

Corresponde a aquellos instrumentos que podrían ver mejorada su clasificación como consecuencia de la situación o tendencia mostrada por el emisor.

Atentamente,

Clasificadora de Riesgo Humphreys Ltda.



Aldo Reyes
Gerente General



Superintendencia
de Valores y Seguros

CERTIFICADO

CERTIFICO: que en el Registro de Valores de esta Superintendencia, se ha registrado lo siguiente:

SOCIEDAD EMISORA : **SODIMAC S.A.**

INSCRIPCION EN EL REGISTRO DE VALORES : N° 850 FECHA: 22.10.2004

DOCUMENTOS A EMITIR : Bonos al portador desmaterializados.

INSCRIPCION DE LA LINEA DE BONOS EN EL REGISTRO DE VALORES : N° 6 7 6 FECHA 09 SEP 2011

MONTO MAXIMO LINEA DE BONOS : U.F. 3.000.000.- Las colocaciones que se efectúen con cargo a la Línea no podrán exceder la referida cantidad, sea que cada colocación esté expresada en Unidades de Fomento, Pesos nominales o Dólares.

PLAZO VENCIMIENTO LINEA : 10 años contados desde la fecha del presente certificado.

GARANTIAS : Los Bonos que se emitan con cargo a esta Línea no tendrán garantía alguna.

AMORTIZACION EXTRAORDINARIA : El Emisor podrá rescatar anticipadamente, en forma parcial o total, los Bonos que se emitan con cargo a la presente Línea, de acuerdo a lo establecido en el Número Uno de la Cláusula Séptima del Contrato de Emisión de Línea de Bonos.

Superintendencia de Valores y Seguros
Unidad Ejecutiva
Departamento de Registro
Calle 14 de Julio 1100
P.O. Box 1100



Superintendencia de Valores y Seguros
Santiago, Chile

NOTARIA : Iván Torrealba Acevedo.
FECHA : 31.05.2011
MODIFICADA : 14.07.2011
DOMICILIO : Santiago.

NOTA: "LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES REGISTRADOS. LA CIRCUNSTANCIA DE QUE LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS HAYA INSCRITO LA EMISION NO SIGNIFICA QUE GARANTICE SU PAGO O LA SOLVENCIA DEL EMISOR. LA INFORMACION CONTENIDA EN LA SOLICITUD ES RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR. EL INVERSIONISTA DEBERA EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICION DE LOS VALORES A QUE SE REFIERE ESTE CERTIFICADO, TENIENDO PRESENTE QUE EL O LOS UNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO".

SANTIAGO, 09 SEP 2011

Carmen Undurraga
CARMEN UNDURRAGA MARTINEZ
SECRETARIO GENERAL



Superintendencia de Valores y Seguros
Santiago, Chile
Fono: 55 78 00 00
Fax: 55 78 00 00



SUPERINTENDENCIA
DE VALORES Y SEGUROS

CERTIFICADO

CERTIFICO: que en el Registro de Valores de esta Superintendencia, se ha registrado lo siguiente:

SOCIEDAD EMISORA : **SODIMAC S.A.**

INSCRIPCION EN EL REGISTRO DE VALORES : N° 850 FECHA: 22.10.2004

DOCUMENTOS A EMITIR : Bonos al portador desmaterializados.

INSCRIPCION DE LA LINEA DE BONOS EN EL REGISTRO DE VALORES : N° 677 FECHA 09 SEP 2011

MONTO MAXIMO LINEA DE BONOS : U.F. 1.500.000.- Las colocaciones que se efectúen con cargo a la Línea no podrán exceder la referida cantidad, sea que cada colocación esté expresada en Unidades de Fomento, Pesos nominales o Dólares.

PLAZO VENCIMIENTO LINEA : 30 años contados desde la fecha del presente certificado.

GARANTIAS : Los Bonos que se emitan con cargo a esta Línea no tendrán garantía alguna.

AMORTIZACION EXTRAORDINARIA : El Emisor podrá rescatar anticipadamente, en forma parcial o total, los Bonos que se emitan con cargo a la presente Línea, de acuerdo a lo establecido en el Número Uno de la Cláusula Séptima del Contrato de Emisión de Línea de Bonos.



SUPERINTENDENCIA
DE VALORES Y SEGUROS

NOTARIA : Iván Torrealba Acevedo.
FECHA : 31.05.2011
MODIFICADA : 14.07.2011
DOMICILIO : Santiago.

NOTA: "LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES REGISTRADOS. LA CIRCUNSTANCIA DE QUE LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS HAYA INSCRITO LA EMISION NO SIGNIFICA QUE GARANTICE SU PAGO O LA SOLVENCIA DEL EMISOR. LA INFORMACION CONTENIDA EN LA SOLICITUD ES RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR. EL INVERSIONISTA DEBERA EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICION DE LOS VALORES A QUE SE REFIERE ESTE CERTIFICADO, TENIENDO PRESENTE QUE EL O LOS UNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO".

SANTIAGO, 09 SEP 2011

Carmen Undurraga
CARMEN UNDURRAGA MARTINEZ
SECRETARIO GENERAL





SODIMAC®

Prospecto Legal

EMISIÓN DE BONOS
POR LÍNEA DE TÍTULOS AL PORTADOR
DESMATERIALIZADOS

SERIE
J

SERIE
K

Inscripción registro de valores N°850

1. Información General

1.1 Intermediarios Participantes

Banchile Asesoría Financiera S.A.

1.2 Declaración de responsabilidad

“La superintendencia de valores y seguros no se pronuncia sobre la calidad de los valores ofrecidos como inversión. La información contenida en este prospecto es de responsabilidad exclusiva del emisor y del o los intermediarios que han participado en su elaboración. El inversionista deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores, teniendo presente que el o los únicos responsables del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ello”.

1.3 Fecha prospecto

Diciembre 2012

2. Identificación del Emisor

2.1 Nombre o Razón Social

Sodimac S.A.

2.2 Nombre de Fantasía

No tiene

2.3 R.U.T.

96.792.430-K

2.4 Inscripción Registro Valores

Nffl 850, de fecha 22 de octubre de 2004

2.5 Dirección

Av. Presidente Eduardo Frei Montalva N° 3092, Renca.

2.6 Teléfono

(2) 738 1000

2.7 Fax

(2) 738 1199

2.8 Dirección electrónica

www.sodimac.cl

sodimac@sodimac.cl

3. Actividades y negocios de la sociedad

Sodimac es una empresa que se dedica a desarrollar, satisfacer y dar soluciones a los proyectos de construcción de sus clientes, además de las necesidades de mejoramiento y decoración de sus hogares, ofreciendo excelencia en el servicio, integridad en su trabajo y un fuerte compromiso con la comunidad.

Sodimac es líder en atender al segmento de mejoramiento de hogar y en la comercialización de materiales de construcción a través de sus formatos Homecenter, Constructor, Venta a grandes empresas y Ferretería Especialista. La Compañía inició sus operaciones en el año 1952, y hoy en día cuenta con 75 puntos de venta en las principales ciudades de Chile.

3.1 Reseña Histórica

Sodimac inicia sus actividades en 1952 como una cooperativa abastecedora de empresas constructoras, con una red desde Arica hasta Punta Arenas. En 1982, Empresas Dersa adquiere los activos de la Cooperativa Sodimac y constituye la sociedad Sodimac S.A.

Recogiendo las experiencias internacionales, se decide introducir en 1988 el formato de venta al detalle “Homecenter Sodimac”, destinado a satisfacer las necesidades de mejoramiento, reparación y decoración del hogar. Si bien este formato ya estaba presente en mercados más desarrollados como EE.UU., fue el primero de su tipo en Chile y en América Latina y fue rápidamente aceptado por los consumidores.

En el año 1990 se produce el lanzamiento de la Tarjeta Sodimac, tarjeta de crédito propia, que significó un importante aporte a los resultados de la Compañía y a la fidelización de sus clientes.

En 1992 se inicia el desarrollo del formato “Sodimac Constructor”, destinado especialmente a los contratistas, constructores independientes y pequeñas empresas constructoras. Con este inédito formato, Sodimac logró segmentar el mercado y contar con una alta especialización en la atención de sus clientes, lo que ha sido clave en el éxito de su estrategia.

El proceso de crecimiento sostenido de la compañía, significó que en el año 1994, Sodimac se asociara con el grupo Corona de Colombia, de manera de extender su modelo de negocio de Homecenter a dicho país. Ese mismo año se abre la primera tienda Homecenter en Colombia, iniciándose una nueva etapa de internacionalización de la empresa.

Sin embargo el creciente éxito y desarrollo de Sodimac ha debido sortear también grandes desafíos. Es así como en 1998 inicia sus operaciones en Chile la mayor cadena de venta de materiales de construcción del mundo: The Home Depot. Este ingreso lo hace asociándose con otro grande del retail chileno, Falabella, con el fin de obtener un conocimiento del mercado nacional, iniciando así un agresivo plan de posicionamiento que buscaba obtener progresivas cuotas de participación en el mercado.

Bajo este escenario, Sodimac implementó una estrategia de alta competitividad basada en un fuerte compromiso de toda su plana ejecutiva y sus trabajadores con los objetivos de optimización operacional, además de una redefinición de su estrategia comercial. Ello permitió enfrentar adecuadamente esta nueva competencia y fortalecer aún más su posición en el mercado.

En el año 2000 se concibe e implementa una nueva generación de tiendas que reúne en un sólo lugar los formatos Homecenter y Constructor. Estos nuevos locales constituyen una respuesta a requerimientos más complejos de nuestros clientes y están destinados a satisfacer las necesidades de los distintos segmentos atendidos por Sodimac.

En octubre de 2001, Home Depot anuncia su retiro del mercado chileno. Falabella adquirió la totalidad de la sociedad, cambiando el nombre de la compañía a “Homestore S.A.”, incluyendo nuevas áreas como las orientadas a la mujer (menaje y decoración) y el “Patio Constructor” donde los clientes pueden ingresar directamente con sus vehículos.

Dos años después se produce la incorporación de Sodimac S.A. como filial de S.A.C.I. Falabella, iniciándose el proceso de integración con la cadena Homestore S.A., el cual culmina en abril de 2004. Con esto se consolida el liderazgo de Sodimac en la industria y se crea el mayor grupo de retail en Chile.

En abril de 2007, la Compañía adquirió el 60% de la cadena de ferreterías Imperial, especialista que actualmente cuenta con 13 locales distribuidos en las regiones Metropolitana, V, VIII y IX.

En 2008 se inaugura el primer local Homecenter en Buenos Aires, Argentina, iniciando la internacionalización de la Marca a nivel regional y en 2009 se lanza el formato Homy en Chile, una nueva propuesta de tienda que busca masificar el diseño y la decoración.

En 2010 Sodimac superó las 100 tiendas en Latinoamérica. Sodimac Perú es la primera empresa de retail en obtener el premio Great Place to Work como el mejor lugar para trabajar en ese país y Sodimac Chile es la primera firma de retail en América Latina en alcanzar la máxima calificación internacional en reportes de sostenibilidad: Nivel A+ GRI Checked, con verificación externa.

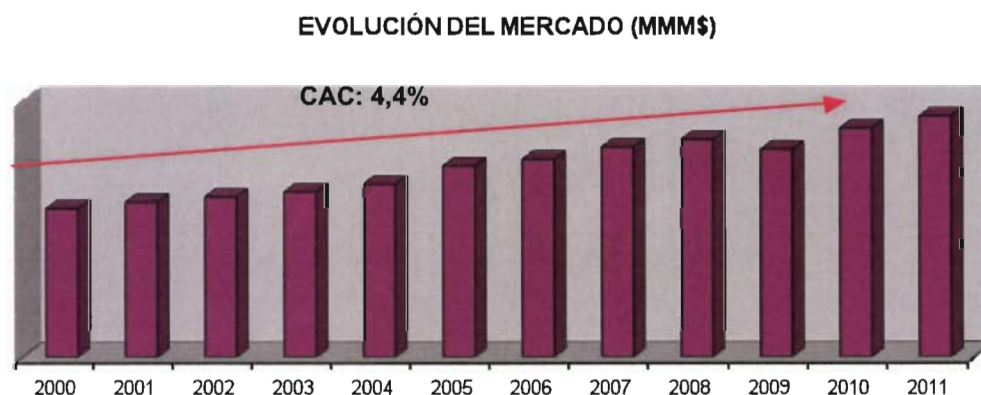
En 2011 Sodimac mide por primera vez su huella de carbono, transformándose en la primera empresa de retail que incorpora esta medición a clientes, proveedores y trabajadores. Sodimac se suma como empresa fundadora de la Bolsa de Clima de Santiago (SCX). Sodimac recibe el premio Ricardo Claro Valdés por su compromiso con la difusión y gestión de valores éticos en su cultura organizacional. Las ventas consolidadas de la Compañía en Chile superaron los US\$ 2.684 millones, creciendo un 12,3% con respecto al año anterior.

A septiembre de 2012, las ventas consolidadas de la Compañía en Chile superaron los US\$ 2.463 millones, creciendo un 15,2% con respecto a igual período del año anterior.

3.2 Descripción del Sector Industrial

La industria del sector de Mejoramiento de Hogar y de Materiales de Construcción en Chile ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, siendo Sodimac S.A. uno de sus principales protagonistas. Durante el año 2011 en Chile este mercado alcanzó, de acuerdo a estimaciones de la Compañía, alrededor de US\$ 10.815 millones (cerca de un 5,4% del PIB). El mercado ha crecido cerca de un 4,4% anual promedio desde el año 2000.

Gráfico N° 1: Evolución del mercado (millones de US\$)



Fuente: Según medición anual realizada por la Compañía a diciembre 2011

En este mercado se pueden distinguir tres segmentos: Mejoramiento del Hogar, Reparación y Mantenimiento, y Obras Nuevas.

a. Mejoramiento del Hogar:

Corresponde a la demanda de las personas (familias) por productos decorativos, accesorios y equipamiento para el hogar: menaje, textiles, accesorios de baño y cocina, temporada, muebles funcionales, cerámica decorativa y pisos, entre otros. En este segmento, la variedad y disponibilidad inmediata de productos son fundamentales.

b. Reparación y Mantenimiento del hogar:

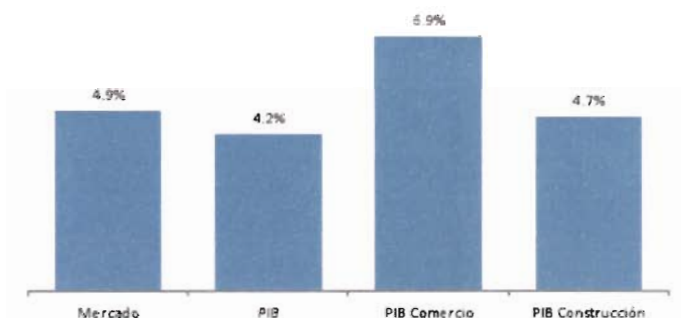
En este segmento, los principales clientes corresponden a profesionales independientes, tales como maestros y pequeños contratistas, que realizan ampliaciones, reparaciones y mantenimiento de hogares para terceros, así como dueños de casa que realizan en forma independiente estos trabajos para su propio hogar, más la demanda por productos para la ampliación, reparación y mantenimiento del comercio y empresa.

c. Obras Nuevas:

El segmento de obras nuevas corresponde a la demanda generada básicamente por grandes empresas constructoras para la ejecución de nuevos proyectos. En este segmento, el precio y el cumplimiento con las fechas de entrega son factores claves en la toma de decisiones.

Aunque gran parte de la demanda de la industria proviene de actividades directamente relacionadas con la construcción, este mercado se correlaciona no sólo con el sector de la construcción, sino también con el retail. Durante el período 2003 – 2011 el mercado ha alcanzando una tasa de crecimiento promedio anual de 4,9%, superior al crecimiento experimentado por el PIB nacional, pero por debajo del crecimiento de los sectores Comercio y Construcción, que durante el mismo período crecieron un 6,9% y 4,7% anual, respectivamente.

Gráfico N° 2: Tasa crecimiento anual promedio período 2003 – 2011



(*) Corresponde al Mercado de mejoramiento del hogar y materiales de construcción en Chile.

Fuente: Según medición anual realizada por la Compañía a diciembre 2011

Tradicionalmente, este negocio se realizaba en Chile principalmente a través de ferreterías y bodegas de distribución de materiales para la construcción. Si bien a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta comenzó a desarrollarse el concepto de cadenas de tiendas especializadas y centros de distribución, en la actualidad este segmento tiene un potencial de crecimiento muy significativo, ya que estas empresas alcanzan a tener una participación de mercado de aproximadamente un 43,9% en su conjunto.

Uno de los hitos más relevantes de la industria ha sido la introducción por parte de Sodimac del formato de venta al detalle Homecenter, destinado a satisfacer en un solo punto de venta las necesidades de mejoramiento, reparación y mantención del hogar, con el objetivo de reducir la dependencia a los ciclos de la construcción. Este formato ha resultado muy exitoso y se espera que continúe penetrando en el mercado.

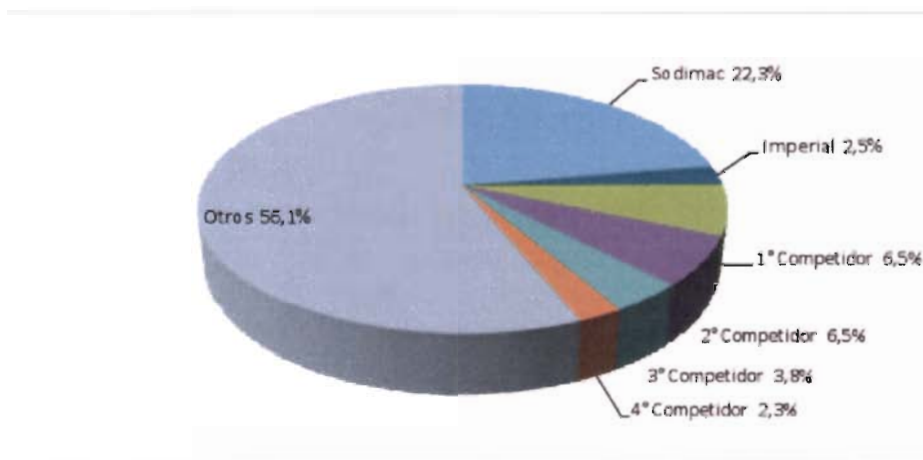
Sodimac compite con distintos actores en cada uno de los segmentos en que participa, desde las grandes tiendas que venden equipamiento para el mejoramiento del hogar, hasta los distribuidores de materiales para la construcción que atienden a las grandes empresas constructoras del país.

Mejoramiento del Hogar	Reparación y Mantención	Obras Nuevas
Easy	Easy	Easy
Grandes tiendas	MTS	Distribuidores
Hipermercados	Chilemat	Construmart
Tiendas especializadas	Construmart	MTS
	Ferreterías	Chilemat

El principal actor de la industria es Sodimac, con 62 puntos de venta y un 22,3% del mercado, a esta participación se suma la de Imperial que alcanza el 2,5%, con 13 puntos de venta, totalizando un 24,8% de participación, muy por sobre sus principales competidores.

El resto del mercado está en manos de operadores similares, agrupación de ferreteros y pequeños ferreteros a lo largo del país, lo que hace de éste un mercado altamente fragmentado.

Gráfico N° 3: Participación de Mercado de la Compañía: Participación de ventas 2011

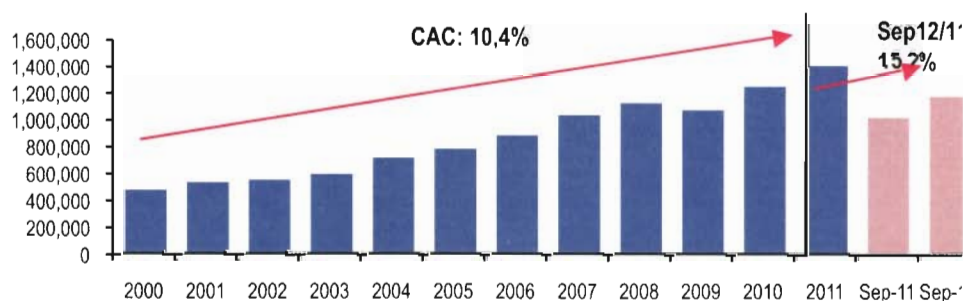


Fuente: Según medición anual realizada por la Compañía a diciembre 2011

3.2 Descripción de las actividades y negocios

Sodimac es la principal empresa de su industria en Chile, orientada a satisfacer las necesidades de quienes procuran desarrollar sus proyectos de construcción, mejoramiento, reparación y decoración del hogar. Cuenta con una participación de mercado global que alcanza a un 24,8% a diciembre 2011. Gracias al desarrollo e implementación de su exitoso modelo de negocio, la Compañía ha mostrado un crecimiento sostenido a lo largo de su historia, y, durante los últimos 12 años sus ingresos se incrementaron desde cerca de \$468.260 millones a más de \$1.393.723 millones, lo que representó una tasa de crecimiento compuesto promedio anual de 10,4%.

Gráfico N° 4: Evolución de los ingresos (millones de pesos)



Fuente: La Compañía (2000-2009 millones de \$ a diciembre 2009 "CLGAM", 2010-2012 IFRS)

Desde su fusión con Falabella, Sodimac ha buscado permanentemente las mejores sinergias y eficiencias del Grupo, por lo que traspasó el negocio financiero de la Tarjeta Sodimac a la tarjeta CMR del grupo, conservando las operaciones financieras relacionadas a las grandes empresas. Adicionalmente se traspasó la inversión del negocio en Colombia y Perú a otras sociedades del grupo Falabella.

3.2.1 Propiedad

Desde octubre de 2003, Sodimac es parte del grupo Falabella, que controla directa e indirectamente el 100% de su capital social, a través de sus filiales Home Trading S.A. e Inversiones Parmin S.P.A..

Accionista	Nº de acciones
Home Trading S.A	17.758.157.950
Inversiones Parmin SPA	252
Acciones totales	17.758.158.202

Falabella es el mayor conglomerado de retail en Chile en cuanto a capitalización bursátil y uno de los más grandes de Latinoamérica, con una clara posición de liderazgo en las áreas de negocio en que participa.

Falabella ha desarrollado un exitoso modelo de negocio, cuyo objeto principal es la venta al detalle y financiamiento de productos y servicios. Falabella participa en distintas áreas de negocio: Tiendas por Departamento, Mejoramiento del Hogar, Supermercados, Retail Financiero, Banco e Inmobiliaria. Esta estrategia le permite entregar a sus clientes una oferta múltiple e integrada de productos y servicios de alta calidad a bajo costo.

El liderazgo de Falabella, su capacidad de innovación, de adaptarse y anticiparse a las necesidades del consumidor, y su acabado entendimiento del negocio, le han entregado la confianza para expandirse rápidamente en las distintas áreas de negocio en que participa. En su expansión internacional, Falabella ha sabido replicar exitosamente esta forma de hacer negocios, adaptando el modelo a la realidad de cada país, estando actualmente presente en Chile, Colombia, Perú y Argentina.

Las sinergias existentes entre las distintas áreas de negocio, junto a una administración profesional y experimentada, constituyen una importante ventaja competitiva que explica en gran parte el exitoso desarrollo de la Compañía y su reconocida posición de liderazgo.

Un ejemplo de lo anterior corresponde a la tarjeta CMR. Esta tarjeta ofrece a los clientes de Sodimac un medio de financiamiento que les facilita la realización de sus proyectos y necesidades. A septiembre de 2012 sobre el 31% de las ventas a personas de Sodimac se efectuaron a través de la tarjeta CMR.

CMR es la tarjeta líder de retail del mercado chileno, con casi 3 millones de cuentas activas (a nivel regional tiene 4,5 millones), lo que permite conocer en forma detallada el comportamiento de sus clientes, para así desarrollar estrategias comerciales y de marketing directo a cada uno de los segmentos de mercado.

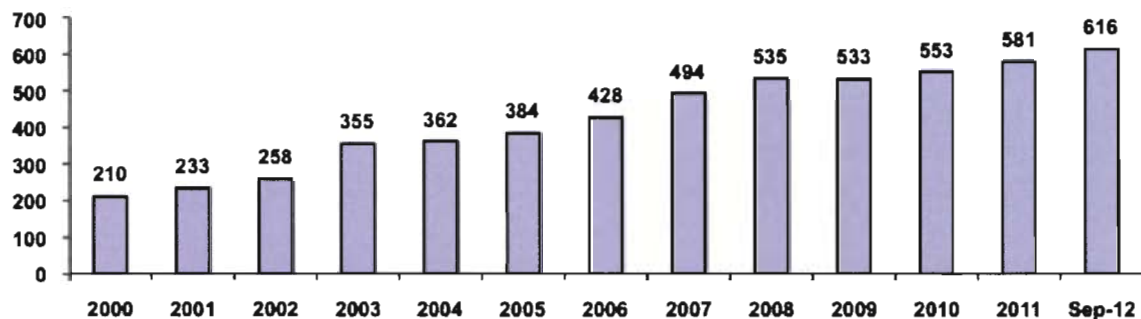
3.2.2 Formatos de venta

Sodimac ha implementado una exitosa estrategia de segmentación de mercado. Para ello, ha establecido distintos tipos de formato de negocio y servicios complementarios ofrecidos a sus clientes. De esta manera, la Compañía abarca cada uno de los principales segmentos de la industria, dirigiendo sus mayores esfuerzos hacia aquellos que presentan una mayor rentabilidad y estabilidad. Al respecto, la Compañía ha desarrollado tres tipos de formato de negocios: Homecenter Sodimac, que atiende a las familias, dueños y dueñas de casa; Sodimac Constructor, para atender a los maestros y especialistas de la construcción; y, Sodimac Empresas para satisfacer las necesidades de las medianas y grandes empresas constructoras.



A partir del año 2000 Sodimac innova juntando los formatos Homecenter Sodimac y Sodimac Constructor en un sólo lugar. Esta estrategia ha sido exitosa dado que en un mismo lugar es capaz de concentrar sus segmentos de mercado con propuestas muy específicas para cada uno, lo que le ha permitido potenciar una propuesta comercial única y obtener sinergias importantes en su negocio.

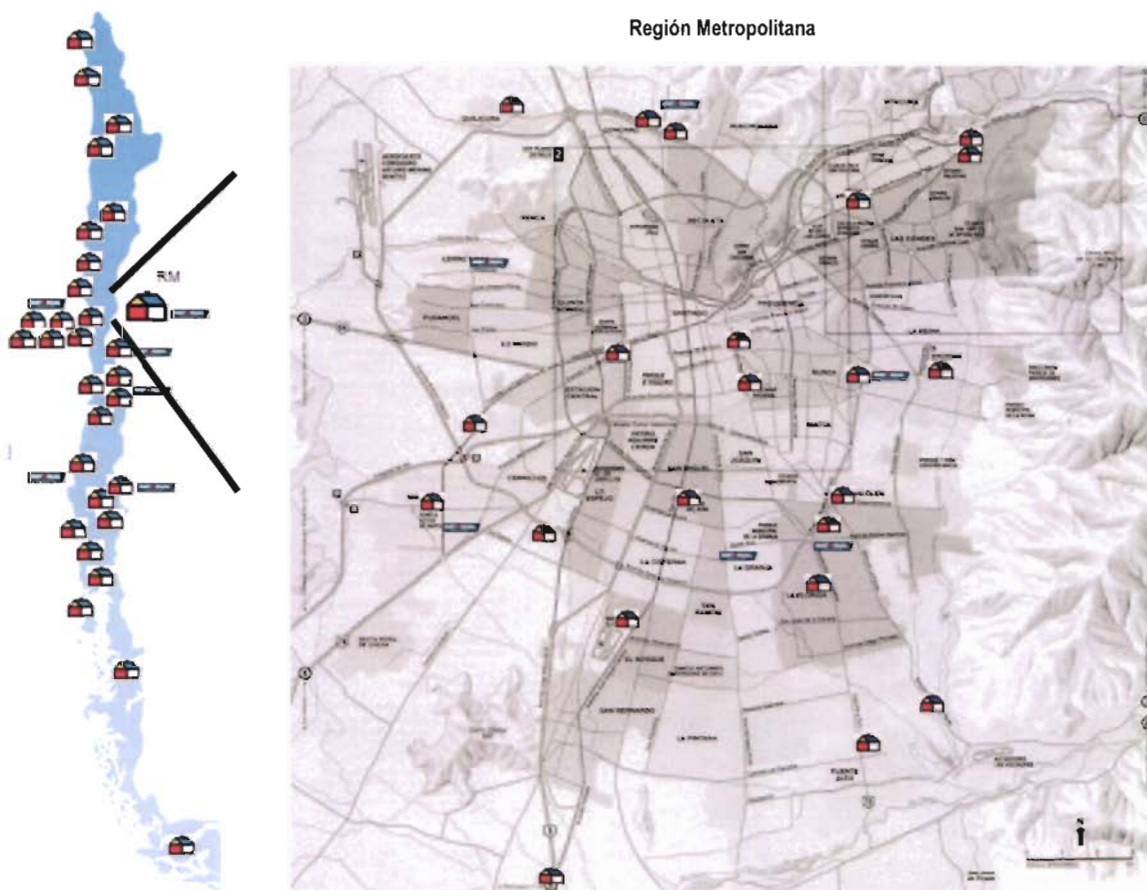
Gráfico N° 5: Evolución de miles de m2 de tiendas



Fuente: La Compañía

Los 75 puntos de venta que tiene actualmente Sodimac, se encuentran distribuidos en 31 ciudades a lo largo de todo el país, tal como se puede ver en la Figura N°1.

Figura N° 1: Tiendas Sodimac e Imperial a lo largo del país.



Fuente: La Compañía

Independiente que la propuesta actual de Sodimac procure incorporar en un solo lugar todos los formatos de venta, cada uno de éstos tiene estrategias particulares que están orientadas a servir de la mejor manera a nuestros clientes.

Homecenter Sodimac

Homecenter Sodimac está orientado a satisfacer los requerimientos de las personas que desean realizar mejoras en sus hogares o incrementar su equipamiento. Este formato ofrece más de 60.000 productos distintos y registra visitas mensuales por sobre los 3,8 millones.

Adicionalmente, se está implementando un programa de expansión, cuyo objetivo es llegar a todas las ciudades donde aún no se está presente con tiendas que cumplan los altos estándares que la compañía busca ofrecer a sus clientes..

La empresa ha fortalecido la relación con sus clientes brindándole diversos servicios y productos innovadores traídos desde los diferentes países del mundo, siempre manteniendo un fuerte énfasis en el control de la calidad de dichos bienes. En particular, se ha incrementado la línea de decoración incorporado información y modelos de las nuevas tendencias mundiales de la moda y el diseño. Ello, respondiendo a los requerimientos del público femenino en el diseño y la decoración. Asimismo, se ha abierto la venta a pedido, permitiendo complementar ciertas categorías con productos de reconocidos diseñadores mundiales, tales como Hans Gröhe, Mohen, Köhler, American Standard, por mencionar sólo algunos ejemplos.

Homecenter Sodimac ha incrementado la información en los puntos de contacto con el cliente, junto con incorporar el cargo de Vendedor Experto, preparando a personal seleccionado para orientar al cliente en categorías especializadas.

Otro campo de gran desarrollo ha sido el de “Hágalo Usted Mismo”, donde se enseñan los pasos prácticos para mejorar la implementación de proyectos a manos del cliente, junto con publicar la revista “Hágalo Usted Mismo” con ediciones dedicadas a temas específicos y un programa de televisión semanal, además de los servicios asociados, tales como arriendos de herramientas, dimensionado, diseño de proyectos, instalaciones, despacho a domicilio, etc.

Sodimac Constructor

Este formato está dirigido a contratistas, maestros especialistas, constructores independientes y pequeñas empresas constructoras. Ofrece productos tradicionales y servicios como el arriendo de maquinarias. En este formato, la Compañía ha impulsado la creación de un Círculo de Especialistas, que cuenta con más de 210 mil socios, que mantiene informado a sus miembros de los últimos adelantos en cada especialidad, accediendo a múltiples beneficios, lo que permite mantener su preferencia por este formato.

Los clientes se benefician con el diseño inteligente de los patios constructores, la versatilidad y accesibilidad de los productos y la rapidez de la operación de compra.

A la par con estas iniciativas, Sodimac Constructor realiza un esfuerzo relevante para ofrecer los precios más competitivos del mercado, cumpliendo con su política de ofrecer los precios más bajos todos los días. A la vez, está reforzando su sitio en internet, ofreciendo una amplia gama de productos y servicios que abarcan las principales necesidades de sus clientes.

Sodimac Empresas

Sodimac Empresas es una unidad de negocio específica, dedicada a atender a las grandes y medianas empresas del sector construcción, incluyendo empresas constructoras, industriales, metal-mecánicas e incluso ferreterías. Estos clientes compran en grandes volúmenes y requieren mucha formalidad en el cumplimiento de los compromisos y plazos de entrega. Para lograr sus objetivos, Sodimac Empresas ha desarrollado este negocio en todas sus tiendas, desde Arica hasta Punta Arenas, apoyadas por una operación central ubicada en Santiago. Esto le ha permitido cubrir todo el territorio nacional, con un alto nivel de especialización.

En los últimos años se han aplicado mejoras sustanciales en los servicios a los clientes, incluyendo cambios en la estructura interna para buscar un contacto más directo con ellos. También se incorporaron nuevas líneas de productos y se extendió la cobertura, todo lo cual dio por resultado un crecimiento anual superior al promedio alcanzado por el mercado de la construcción en su conjunto.

El desafío del futuro se está enfrentando con un incremento de los recursos tecnológicos que permita al equipo de atención al cliente contar con mayor y mejor información en su gestión, tanto en los locales como en terreno, de manera que puedan ofrecer a los usuarios más opciones, con más precisión. A ello se suma la culminación de la implementación del canal de consulta y compra por internet (www.sodimac.com), que junto al canal telefónico y la iniciativa gubernamental ChileCompra, vienen demostrando su gran potencial de crecimiento. Asimismo, se incrementará la participación de productos propios en la oferta, la especificación de productos a nivel de arquitectos y un servicio a la medida de la mediana y pequeña empresa.

La empresa también cuenta con el servicio de Venta a Distancia y Servicios Comerciales como un complemento al negocio global de Sodimac, sumando además servicios de arriendo, despacho a domicilio, apoyo con información y orientación al cliente a través de su página web y call center, para facilitar al cliente su acceso a la más amplia variedad de productos y servicios que ofrece Sodimac.

3.2.3 Marcas propias

En la actualidad, es usual en el sector que un porcentaje importante de los productos de una tienda de mejoramiento de hogar y/o cadena minorista sean marcas propias; este es el caso de Sodimac. En efecto, el desarrollo de dichas marcas es fundamental para entregar mejores y más variados productos a sus clientes. Sodimac tiene un portfolio de marcas propias en las más diversas familias de productos, las que representan cada vez una proporción más significativa en las ventas totales de la Compañía a septiembre de 2012.

Dentro de las marcas propias se pueden destacar: Kolor, Bauker, Home Collection, D'acqua, Daiku, Fixser, Topex, Kaztelo, Holztek, Redline, Autostyle, entre otras.

3.2.4 Política de Compras

Sodimac tiene un proceso de abastecimiento centralizado, tanto en la compra como en la distribución. La cadena de almacenamiento separa por una parte los productos nacionales de los importados, y por otra los productos estacionales de los regulares. Cada uno de ellos posee reglas de operación y sistemas de gestión diferenciados.

Asimismo, Sodimac está siempre preocupada de entregar los más altos estándares a sus clientes y, en línea con las regulaciones gubernamentales, realiza procesos de control de calidad tanto a los productos nacionales e importados, de manera de garantizar calidad y seguridad para su personal y los clientes. En el caso de los productos importados, el control de calidad es realizado con recursos propios y además por empresas externas líderes en el rubro.

Sodimac ha desarrollado un plan de diversificación de sus compras en varias categorías de productos, lo que ha determinado que su desarrollo y competitividad dependan, en gran medida, de la conformación de una base estable de proveedores que considera a más de 3.000 compañías de los más variados rubros y tamaños que integran su base de proveedores, como una prolongación de su negocio y de su organización.

La relación calidad-precio es fundamental, su conformación sigue procesos bastante complejos, donde se evalúan diversos aspectos, como la capacidad productiva del proveedor, su capacidad de innovación e incorporación de nuevos productos, su factibilidad de responder un eventual incremento de pedidos, el cumplimiento de los compromisos de entrega y su solvencia financiera.

3.2.5 Logística y Distribución:

En la actualidad la Compañía tiene una completa red de distribución, compuesta por 75 puntos de venta, localizados privilegiadamente desde Arica hasta Punta Arenas.

La importancia de mantener un eficiente y oportuno abastecimiento de la creciente cadena de distribución, así como la necesidad de entregar los más altos estándares de servicio al menor costo, ha llevado a Sodimac a desarrollar una operación altamente eficiente y a seguir invirtiendo en nuevos proyectos. Sodimac posee 2 centros de distribución con más de 100.000 metros cuadrados, con tecnología de punta, concentrando en un sólo lugar físico toda la operación logística requerida para abastecer la Zona Central

3.2.6 Negocio Internacional

Sodimac es la cadena líder de Latinoamérica en el rubro de la comercialización de materiales de construcción y productos para el mejoramiento del hogar.

Actualmente, en Colombia cuenta con 26 locales y una superficie de venta de 271 mil m²; en Perú tiene 18 tiendas y una superficie de 132 mil m²; y en Argentina con 7 tiendas, con una superficie de 75 mil m².

Es importante destacar que la inversión en estos países se concreta a través de filiales SACI Fabellabla siguiendo la política del grupo de organizar la estructura societaria por países. . De esta manera, el negocio internacional no tiene una influencia financiera directa en Sodimac S.A.

Sin embargo, existe una gestión coordinada entre las operaciones de los distintos países, logrando importantes sinergias comerciales, logísticas, financieras y de back office, tecnológicas y de operación de tiendas, como es el caso de los volúmenes de compra, el “Know How” de los distintos mercados, la estandarización de tiendas y de procesos.

3.2.7 Imperial

La permanente preocupación por conocer las distintas y cambiantes necesidades de los clientes y encontrar para ellos respuestas satisfactorias, ha llevado a Sodimac a explorar nuevos formatos comerciales que cubran segmentos específicos de mercado. Es así como, a mediados de 2007, la compañía adquirió el 60% de la cadena de Ferreterías Imperial, que actualmente cuenta con 13 locales, de los cuales 6 están ubicados en la Región Metropolitana, 2 en Concepción, 1 en Valparaíso, Temuco, Rancagua, Reñaca y Talca.

Imperial es una cadena de ferreterías dedicada principalmente a la venta de materiales de construcción, con un importante énfasis en la venta de tableros y maderas, donde destaca su eficiente servicio de dimensionado, así como la asesoría y financiamiento que ofrece a sus clientes para el desarrollo de sus proyectos de construcción.

Esta adquisición le permite a Sodimac ampliar su mercado objetivo, incorporando al segmento de maestros especialistas en carpintería y mueblistas.

3.2.8 Homy

A fines del 2009 se inició la operación bajo un nuevo formato llamado Homy en Megacenter de Las Condes. A través de Homy, Sodimac busca ampliar a nuevos públicos una propuesta vivencial de diseño y decoración a precios accesibles, en el cual se recrean una diversidad de alternativas de espacios del hogar con una exhibición novedosa y vanguardista.

Durante el año 2011 se hicieron diversas mejoras a esta propuesta y durante el segundo semestre del 2012 se inició la construcción de 2 nuevas tiendas bajo este formato.

3.3 Factores de riesgo

Riesgo de Mercado

Los resultados de Sodimac dependen de los ciclos económicos del sector construcción, especialmente el segmento de Obras Nuevas. Esta estrecha relación se debe a la incidencia de las inversiones en construcciones nuevas, ya sea de viviendas como de infraestructura pública y privada.

Por otra parte, el segmento de personas está influenciado por las variaciones del sector comercio, donde la conducta de los consumidores se ve afectada por la percepción del desempeño general de la economía, siendo la inflación, el crecimiento, el desempleo, las tasas de interés, los ingresos, etc, variables relevantes para determinar el consumo de los hogares.

Riesgo Cambiario

El peso chileno está sujeto a variaciones con respecto al dólar estadounidense y otras monedas internacionales. Parte de los productos ofrecidos para la venta en las tiendas de Sodimac son adquiridos en países extranjeros, por lo que, durante el período en que tales operaciones de importaciones están pendientes de ser canceladas, existe una exposición a la fluctuación cambiaria.

Considerando lo anterior, Sodimac mantiene cubierto una parte de sus pasivos en moneda extranjera mediante la utilización de contratos de derivados de tipo de cambio y/o activos que tengan una valorización relacionada, en alguna medida, al valor de estas monedas extranjeras.

Riesgo de Competencia

La industria del mejoramiento del hogar es altamente competitiva, en la que se observan otros actores orientados a este mercado, miles de ferreterías a lo largo del país y también de competidores de otros formatos del comercio, como tiendas por departamento, de especialidad e hipermercados, que venden productos para el hogar. Adicionalmente, Sodimac debe enfrentar la posible entrada de otros competidores internacionales.

Al respecto, Sodimac ha **aumentado su liderazgo** en las diferentes áreas de negocio en que está presente, adelantándose a su competencia a través de una constante innovación e implementación de nuevos **productos y servicios**. Dada su **fortaleza** de marca, Sodimac mantiene una posición privilegiada de **confiabilidad, reputación y conveniencia** en la mente de los consumidores.

Riesgo Inmobiliario

Gran parte de los inmuebles de las tiendas de Sodimac son arrendados a terceros mediante contratos de largo plazo, que aseguren su tenencia. En dichos inmuebles, y de conformidad a los referidos contratos, la compañía ha efectuado inversiones relativas a edificaciones, instalaciones, ampliaciones y similares, necesarias para el ejercicio de su actividad. La ubicación es un factor clave en el negocio de Sodimac. Actualmente, Sodimac cuenta con la mayor cantidad de puntos de venta, ubicados estratégicamente y la más completa red de distribución del país.

Se destaca que una parte importante de los arriendos son con empresas relacionadas, entre las que se destaca Mall Plaza y Rentas Falabella.

3.4 Políticas de inversión y financiamiento

Políticas de Inversión

Sodimac S.A. efectuará las inversiones que sean necesarias para el cumplimiento de su objetivo, sobre la base de planes de expansión desarrollados por la Administración, los que luego deben ser presentados al Directorio para su aprobación.

El estudio y aprobación de los proyectos se realiza de acuerdo a criterios técnico - económicos.

Políticas de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento se administran en concordancia con el plan financiero de largo plazo de la Empresa.

Los recursos financieros se obtienen de fuentes propias, de endeudamiento tradicional, de instrumentos de oferta pública y privada con o sin opción de conversión en capital, en Chile o en el extranjero, créditos de proveedores y aportes de capital, si las condiciones estratégicas lo aconsejan. La utilidad del período representa una fuente neta de financiamiento en aquella porción de retención que es aprobada por la Junta General de Accionistas (Ordinaria o Extraordinaria).

A septiembre de 2012, un 63,9% de los pasivos financieros de la Compañía corresponde a obligaciones con el público y el restante 36,1 corresponde a préstamos bancarios. Un 71% del total de pasivos financieros son pasivos corrientes, explicado principalmente por el vencimiento de los Bonos Serie D, cancelados el 1 de diciembre de 2012.

A septiembre 2012 Sodimac cuenta con la clasificación AA por Humphreys Clasificadora de Riesgo y AA por Fitch Ratings.

4. Antecedentes Financieros

A continuación se presentan los antecedentes financieros de Sodimac S.A consolidados bajo la norma IFRS. Las cifras han sido expresadas en miles de pesos de cada período. Los antecedentes financieros del emisor se encuentran disponibles en el sitio web de la Compañía y de la Superintendencia de Valores y Seguros.

4.1 Estados financieros

(en miles de pesos)	Consolidado IFRS		
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012
Propiedades, plantas y equipos	113.976.824	131.413.714	152.673.362
Activos totales	565.399.735	600.456.343	659.015.043
Total Pasivos	297.927.817	351.420.667	371.059.953
Patrimonio total	267.471.918	249.035.676	287.955.090
Resultado Operacional (2)	99.406.624	104.225.303	74.729.724
Resultado no Operacional (3)	5.414.404	2.222.730	2.367.411
Ganancia (pérdida)	79.369.850	85.828.764	59.106.615

4.1.1 Balance

(en miles de pesos)	Consolidado IFRS		
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012
Activos corrientes totales	394.174.076	412.322.004	448.552.165
Activos no corrientes totales	171.225.659	188.134.339	210.462.878
Activos total	565.399.735	600.456.343	659.015.043
Pasivos corrientes total	220.680.468	284.851.666	307.042.280
Pasivos no corrientes total	77.247.349	66.569.001	64.017.673
Total Pasivos	297.927.817	351.420.667	371.059.953
Participaciones no controladas	11.844.646	11.573.150	11.514.300
Participaciones atribuible a los propietarios de la controladoras	255.627.272	237.462.526	276.440.790
Patrimonio y Pasivos total	565.399.735	600.456.343	659.015.043

4.1.2 Estado de Resultados

(en miles de pesos)	Consolidado IFRS			
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012	30.09.2012
Ingresos de activos ordinarias	1.241.003.053	1.393.722.623	1.012.616.053	1.166.857.180
Costos de ventas	881.438.551	992.215.111	729.566.126	844.775.640
Gastos de Administración y Ventas (1)	260.157.878	297.282.482	213.287.115	247.351.816
Resultado Operacional (2)	99.406.624	104.225.303	69.762.812	74.729.724
Resultado no Operacional (3)	5.414.404	2.222.730	3.313.143	2.367.411
Ganancia	79.369.850	85.282.764	58.002.909	59.106.615

(1) Corresponde a la suma de costos de distribución, Gastos de administración y Otros gastos de función.

(2) Corresponde a la Ganancia bruta (margen), más los gastos de Administración y ventas.

(3) Corresponde a la suma de Otras ganancias (pérdidas), Ingresos financieros, Costos financieros, Diferencias de cambio y Resultados por unidades de reajustes.

*Los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2010 corresponden a los informados a la Superintendencia de Valores y Seguros como comparativos en los reportes informados al cierre del ejercicio del 2011.

4.1.3 Estado de Flujos de Efectivo

(en miles de pesos)	Consolidado IFRS			
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012	30.09.2012
Flujos de efectivo procedentes de actividades de operación	75.819.036	120.268.188	69.530.273	19.283.798
Flujos de efectivo utilizados en actividades de inversión	20.083.900	43.884.255	23.573.817	47.999.126
Flujos de efectivo utilizados en actividades de financiación	87.110.915	71.623.351	45.243.871	31.717.149
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	31.375.779	4.760.582	712.585	3.001.821
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	39.180.127	7.829.962	7.829.962	12.840.480
Efectivo y equivalente al efectivo al final del período	7.829.962	12.840.480	8.533.075	15.778.969

4.2 Razones Financieras

	Consolidado IFRS		
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012
1.2.1 Cobertura Gastos Financieros (a)	15,48	21,42	10,21
1.2.2 Liquidez Corriente (b)	1,79	1,45	1,46
1.2.3 Razón Ácida (c)	0,82	0,67	0,58
1.2.4 Razón de endeudamiento (d)	1,11	1,41	1,29
1.2.5 Proporción deuda largo plazo/ Deuda total (e)	25,9%	18,9%	17,3%
1.2.6 Rentabilidad Patrimonio (f)	30,2%	32,6%	28,8%
1.2.7 Rendimiento Activos Operacionales (g)	22,9%	22,0%	18,5%

(a) (Ganancia antes de impuestos + Costos financieros) / Costos financieros (valor absoluto)

(b) Activos corrientes totales / Pasivos Corrientes totales

(c) Fondos Disponibles (Activos corrientes totales- Inventarios) / Pasivos corrientes totales

(d) Total Pasivos / Patrimonio Total

(e) Pasivos no corrientes totales / Total Pasivos

(f) Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora / Promedio entre Patrimonio total ejercicio actual y Patrimonio total ejercicio anterior (Valores anualizados).

(g) Resultado operacional del ejercicio / Promedio Activos operacionales del período actual y anterior (Se consideraron como activos operacionales: el Efectivo y equivalentes al efectivo, Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, Inventarios, Activos por impuestos corrientes, Otros activos no financieros corrientes, Propiedades, plantas y equipos, Derechos por cobrar no corrientes y Activos intangibles)

4.3 Créditos preferentes

A la fecha del Contrato de Emisión, el Emisor no tiene obligaciones que gocen de preferencia o privilegios por sobre los pagarés que se emiten con cargo a la línea.

4.4 Restricción al emisor en relación a otros acreedores

A continuación se presentan las restricciones financieras a las que se ha obligado el Emisor con otros acreedores.

Bono serie F con cargo a la línea N° 521

Nivel de endeudamiento financiero: Mantener un Nivel de Endeudamiento Financiero, medido sobre cifras de sus balances consolidados, no superior a uno coma cinco veces. Se entenderá por Nivel de Endeudamiento Financiero la razón entre /i/ Deuda Financiera Neta: /definida como el total del pasivo financiero neto del Emisor, que se obtiene al sumar las siguientes partidas de los Estados Financieros: Otros Pasivos financieros corrientes y Otros Pasivos financieros no corrientes, y restar la cuenta de los Estados Financieros del emisor Efectivo y efectivo equivalente/; y, /ii/ Patrimonio: /definido como la suma de las siguientes cuentas de los Estados Financieros del Emisor: Total patrimonio y el valor de la Provisión anual de Dividendos por pagar (incluido en el rubro Otros pasivos no financieros corrientes contenido en las Notas a los Estados Financieros del Emisor).- Para determinar el Nivel de Endeudamiento Financiero en los Estados Financieros se considerarán como un pasivo financiero del Emisor el monto de todos los avales, fianzas simples o solidaria, codeudas solidarias u otras garantías, personales o reales, que éste o sus filiales hubieren otorgado para caucionar obligaciones de terceros, con excepción de: /i/ las otorgadas por el Emisor o sus filiales por obligaciones de otras sociedades filiales del Emisor; y /ii/ aquéllas otorgadas por sociedades filiales del emisor por obligaciones de éste.

Nivel de endeudamiento financiero al 30 de septiembre de 2012: 0,3 veces

4.5 Restricción al emisor en relación a presente emisión

La presente emisión, está acogida a las obligaciones y restricciones detalladas en el título 5.6 “Resguardos y covenants a favor de los tenedores de bonos” del presente prospecto. A modo de resumen, se describen a continuación los principales resguardos de índices de la presente emisión:

Nivel de endeudamiento financiero: Mantener Nivel de Endeudamiento Financiero, medido sobre cifras de sus balances consolidados, no superior a uno coma cinco veces. Se entenderá por Nivel de Endeudamiento Financiero la razón entre /i/ Deuda Financiera Neta: /definida como el total del pasivo financiero neto del Emisor, que se obtiene al sumar las siguientes partidas de los Estados Financieros: Otros Pasivos financieros corrientes y Otros Pasivos financieros no corrientes, y restar la cuenta de los Estados Financieros del emisor Efectivo y equivalentes al efectivo/; y, /ii/ Patrimonio: /definido como la suma de las siguientes cuentas de los Estados Financieros del Emisor: Patrimonio total y el valor de Dividendos por pagar (incluido en el rubro Otros pasivos no financieros corrientes contenido en las Notas a los Estados Financieros del Emisor).-

Para determinar el Nivel de Endeudamiento Financiero en los Estados Financieros se considerarán como un pasivo financiero del Emisor el monto de todos los avales, fianzas simples o solidarias, codeudas solidarias u otras garantías, personales o reales, que éste o sus filiales hubieren otorgado para caucionar obligaciones de terceros, con excepción de: /i/ las otorgadas por el Emisor o sus filiales por obligaciones de otras sociedades filiales del Emisor; y /ii/ aquéllas otorgadas por sociedades filiales del emisor por obligaciones de éste.

Nivel de endeudamiento financiero al 30 de septiembre de 2012: 0,3 veces

5. Descripción de la Emisión

5.1 Escritura de la emisión

La escritura de emisión se otorgó en la Notaría de Santiago de don Iván Torrealba Acevedo con fecha 31 de mayo de 2011, Repertorio N° 6399-II, modificada por escritura de fecha 14 de julio de 2011, Repertorio N° 8258-II otorgada en la misma Notaría (en adelante el “Contrato de Emisión” o la “Línea”).

La Escritura Complementaria de la Serie J y Serie K se otorgó en la Notaría de Santiago Patricio Raby Benavente con fecha 27 de noviembre de 2012, Repertorio N° 15.180-12 (en adelante, la “Escritura Complementaria”).

5.2 Número y fecha de inscripción

N° de Registro 677 de fecha 9 de septiembre de 2011

5.3 Código nemotécnico

Serie J: BSODI-J

Serie K: BSODI-K

5.4 Principales características de la emisión

5.4.1 Emisión por monto fijo o por línea de títulos de deuda

Línea de bonos.

5.4.2 Monto máximo de la emisión

Monto máximo de la Emisión: UF 1.500.000

En cada emisión con cargo a la Línea se especificará si ella estará expresada en pesos nominales, dólares o en Unidades de Fomento, y, serán pagaderos en pesos o en su equivalencia en pesos, todo ello según se establezca en cada escritura pública complementaria que se suscriba con motivo de las colocaciones de Bonos que se efectúen con cargo a la Línea (en adelante la “Escritura Complementaria”). El monto nominal de los Bonos en circulación emitidos con cargo a la Línea y el monto nominal de los Bonos que se colocarán con cargo a la Línea, se determinará en cada Escritura Complementaria que se suscriba con motivo de las colocaciones de Bonos que se efectúen con cargo a la Línea. Toda suma que representen los Bonos en circulación, los Bonos colocados con cargo a Escrituras Complementarias anteriores y los Bonos que se colocarán con cargo a la Línea, se expresará en su equivalencia en UF según el valor de ésta a la fecha de la última Escritura Complementaria. Para el caso de los bonos emitidos en Dólares se estará al valor del Dólar Observado publicado en el Diario Oficial o certificado por el Banco Central de Chile el día hábil bancario anterior a la fecha de la última escritura complementaria y al valor de la UF a la fecha de ésta.

Límite máximo a colocar con cargo a la Línea. No obstante lo anterior, la primera colocación de los Bonos emitidos con cargo a esta Línea y que estuvieren vigentes no podrá exceder el monto máximo de 2.500.000 Unidades de Fomento considerando tanto los Bonos emitidos con cargo a esta Línea como aquellos vigentes y emitidos con cargo al Contrato de Emisión de Bonos Desmaterializados por Línea de Títulos que consta de escritura pública de fecha 31 de mayo de 2011, repertorio 6398-II otorgada en la Notaría de Santiago de don Iván Torrealba Acevedo modificada por escritura de fecha 14 de julio de 2011, Repertorio N° 8257-II otorgada en la misma Notaría.

Reducción del monto de la Línea y/o de una de las emisiones efectuadas con cargo a ella. El Emisor podrá renunciar a emitir y colocar el total de la Línea y, además, podrá reducir su monto al equivalente del valor nominal de los Bonos emitidos con cargo a la Línea y colocados a la fecha de la reducción. Para este último efecto deberá contar con la autorización expresa del Representante de los Tenedores de Bonos, y ser comunicadas al DCV y a la SVS. A partir de la fecha en que dicha declaración de reducción se registre en la SVS, el monto de la Línea quedará reducido al monto que se señale en la declaración. Desde ya el Representante de los Tenedores de Bonos se entiende facultado para concurrir, en conjunto con el Emisor, al otorgamiento de la escritura pública en que conste la reducción del monto máximo de la Línea, pudiendo acordar con el Emisor los términos de dicha escritura sin necesidad de autorización previa por parte de la Junta de Tenedores de Bonos.

5.4.3 Plazo de vencimiento de la Línea de Bonos

La Línea de Bonos tiene un plazo máximo de treinta años contado desde su fecha de inscripción en el Registro de Valores, dentro del cual el Emisor tendrá derecho a colocar y deberán vencer las obligaciones con cargo a la Línea.

5.4.4 Al portador / a la orden / nominativos

Los títulos de los Bonos que se emitan con cargo a la Línea serán al portador.

5.4.5 Materializados/ desmaterializados

Los títulos de los Bonos que se emitan con cargo a la Línea serán desmaterializados.

5.4.6 Procedimiento en caso de amortización extraordinaria

(a) Salvo que se indique lo contrario para una o más Series en la respectiva Escritura Complementaria que establezca sus condiciones, el Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos que se emitan con cargo a esta Línea, a contar de la fecha que se indique en dichas Escrituras Complementarias para la respectiva Serie.

En el caso de Bonos denominados en Dólares, los Bonos se rescatarán a un valor equivalente al saldo insoluto de su capital más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate.

Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Unidades de Fomento o Pesos nominales, y sin perjuicio de lo indicado en las respectivas Escrituras Complementarias, se especificará si los Bonos de la respectiva Serie o Sub-serie tendrán la opción de amortización extraordinaria según una de las siguientes alternativas: (i) al valor equivalente al saldo insoluto de su capital debidamente reajustado, si correspondiere, más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate; o (ii) al valor equivalente a la suma del valor presente de los pagos de intereses y amortizaciones de capital restantes establecidos en la respectiva Tabla de Desarrollo, descontados a la Tasa de Prepago, según ésta se define a continuación. Este valor corresponderá al determinado por el sistema valorizador de instrumentos de renta fija del sistema computacional de la Bolsa de Comercio, “SEBRA”, o aquel sistema que lo suceda o reemplace, a la fecha del rescate anticipado, utilizando el valor nominal de cada Bono a ser rescatado anticipadamente y utilizando la señalada Tasa de Prepago; o (iii) a un valor equivalente al mayor valor entre (i) y (ii), o (iv) a uno de los valores señalados en (i) o en (ii) o en (iii), según el período durante el cual se rescaten anticipadamente los Bonos, períodos que serán definidos en la respectiva Escritura Complementaria.

Para los efectos de lo dispuesto en los literales (ii), (iii) y (iv) precedentes, la “Tasa de Prepago” será equivalente a la suma de la “Tasa Referencial” más un “Spread de Prepago”. La Tasa Referencial se determinará de la siguiente manera: Se ordenarán desde menor a mayor duración todos los instrumentos que componen las categorías benchmark de renta fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile, obteniéndose un rango de duraciones para cada una de las categorías benchmark. Si la duración del Bono valorizado a su tasa de colocación, considerando la primera colocación, si los respectivos Bonos se colocan en más de una oportunidad, está contenida dentro de alguno de los rangos de duraciones de las categorías benchmark, la Tasa Referencial corresponderá a la Tasa Benchmark informada por la Bolsa de Comercio para la categoría correspondiente. En caso que no se diere la condición anterior, se realizará una interpolación lineal en base a las duraciones y tasas de aquellos dos papeles que pertenezcan a alguna de las siguientes categorías benchmark, y que se hubieren transado el Día Hábil Bancario previo a la publicación del aviso de rescate anticipado, /x/ el primer papel con una duración lo más cercana posible pero menor a la duración del Bono a ser rescatado, e /y/ el segundo papel con una duración lo más cercana posible pero mayor a la duración del Bono a ser rescatado.

Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Unidades de Fomento, las categorías benchmark serán las categorías benchmark de renta fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile Unidad de Fomento guión cero dos, Unidad de Fomento guión cero cinco, Unidad de Fomento guión cero siete, Unidad de Fomento guión diez y Unidad de Fomento guión veinte, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio.

Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Pesos nominales, las Categorías Benchmark serán las Categorías Benchmark de Renta Fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile Pesos guión cero dos, Pesos guión cero cinco, Pesos guión cero siete y Pesos guión diez, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio. Si por parte de la Bolsa de Comercio se agregaran, sustituyeran o eliminaran categorías benchmark de Renta Fija por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile, se utilizarán los papeles punta de aquellas categorías benchmark, para papeles denominados en Unidades de Fomento o Pesos nominales según corresponda, que estén vigentes al Día Hábil Bancario previo al día en que se publique el aviso del rescate anticipado.

Para calcular el precio y la duración de los instrumentos, se utilizará el valor determinado por la “Tasa Benchmark una hora veinte minutos pasado meridiano” del “SEBRA”, o aquél sistema que lo suceda o reemplace. En aquellos casos en que se requiera realizar una interpolación lineal entre dos papeles según lo descrito anteriormente, se considerará el promedio de las transacciones de dichos papeles durante el Día Hábil Bancario previo a la publicación del aviso de rescate anticipado.

El “Spread de Prepago” para las colocaciones con cargo a la Línea será definido en la Escritura Complementaria correspondiente, en caso de contemplarse la opción de rescate anticipado. Si la duración del Bono valorizado a la tasa de colocación resultare superior o inferior a las contenidas en el rango definido por las duraciones de los instrumentos que componen todas las categorías benchmark de Renta Fija o si la Tasa Referencial no pudiese ser determinada en la forma indicada anteriormente, el Emisor solicitará al Representante de los Tenedores de Bonos a más tardar dos Días Hábiles Bancarios previos al día en que se publique el aviso de rescate anticipado, que solicite a al menos tres de los Bancos de Referencia una cotización de la tasa de interés de los bonos considerados en las categorías benchmark de renta fija de la Bolsa de Comercio de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República, cuyas duraciones sean inmediatamente superior e inmediatamente inferior a la duración del Bono, tanto para una oferta de compra como para una oferta de venta, las que deberán estar vigentes el Día Hábil Bancario previo al día en que se publique el aviso de rescate anticipado. Se considerará la cotización de cada Banco de Referencia como el punto medio entre ambas ofertas cotizadas. La cotización de cada Banco de Referencia así determinada, será a su vez promediada con las proporcionadas por los restantes Bancos de Referencia, y el resultado de dicho promedio aritmético constituirá la tasa de interés correspondiente a la duración inmediatamente superior e inmediatamente inferior a la duración del Bono, procediendo de esta forma a la determinación de la Tasa Referencial mediante interpolación lineal.

La Tasa Referencial así determinada será definitiva para las partes. Serán Bancos de Referencia los siguientes bancos: Banco de Chile, Banco BICE, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Chile, Banco Santander Chile, Banco del Estado de Chile, Banco de Crédito e Inversiones, Scotiabank, y Banco Security. La Tasa de Prepago deberá determinarse el Día Hábil Bancario previo al día de publicación del aviso del rescate anticipado. Para estos efectos, el Emisor deberá hacer el cálculo correspondiente y comunicar la Tasa de Prepago que se aplicará al Representante de los Tenedores de Bonos a más tardar a las diecisiete horas del Día Hábil Bancario previo al día de publicación del aviso del rescate anticipado;

(b) En caso que se rescate anticipadamente una parcialidad de los Bonos de alguna serie, el Emisor efectuará un sorteo ante notario para determinar los Bonos que se rescatarán. Para estos efectos, el Emisor publicará un aviso en el Diario La Segunda y notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta entregada en sus domicilios por notario, todo ello con a lo menos quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en que se vaya a efectuar el sorteo. En ese aviso y en las cartas se señalará el monto de Dólares, Unidades de Fomento o Pesos nominales, en caso que corresponda, que se desea rescatar anticipadamente, con indicación de la o las series de los Bonos que se rescatarán, el valor del rescate y la tasa de rescate cuando corresponda, el notario ante el cual se efectuará el sorteo y el día, hora y lugar en que éste se llevará a efecto. A la diligencia del sorteo podrá asistir el Emisor, el Representante de los Tenedores de Bonos, el DCV y los Tenedores de Bonos que lo deseen. No se invalidará el procedimiento de rescate anticipado si al sorteo no asistieren algunas de las personas recién señaladas. Se levantará un acta de la diligencia por el respectivo notario en la que se dejará constancia del

número y serie de los Bonos sorteados. El acta será protocolizada en los registros de escrituras públicas del notario ante el cual se hubiere efectuado el sorteo. El sorteo deberá verificarse con, a lo menos, quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en la cual se vaya a efectuar el rescate anticipado. Dentro de los cinco Días Hábiles Bancarios siguientes al sorteo se publicará por una vez en el Diario La Segunda, con expresión del número y serie de cada uno de ellos, los Bonos que según el sorteo serán rescatados anticipadamente. Además, copia del acta se remitirá al DCV a más tardar al Día Hábil Bancario siguiente a la realización del sorteo, para que éste pueda informar a través de sus propios sistemas el resultado del sorteo a sus depositantes. Si en el sorteo resultaren rescatados Bonos desmaterializados, esto es, que estuvieren en depósito en el DCV, se aplicará lo dispuesto en el Reglamento del DCV para determinar los depositantes cuyos Bonos han sido rescatados, conforme lo dispuesto en el artículo nueve de la Ley del DCV;

(c) En caso que el rescate anticipado contemple la totalidad de los Bonos en circulación de una serie, se publicará un aviso por una vez en el Diario La Segunda indicando este hecho y se notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta entregada en sus domicilios por notario público, todo ello con a lo menos quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en que se efectúe el rescate anticipado. Igualmente, se procurará que el DCV informe de esta circunstancia a sus depositantes a través de sus propios sistemas. El aviso de rescate anticipado incluirá el número de Bonos a ser rescatados, la tasa de rescate /cuando corresponda/ y el valor al que se rescatarán los Bonos afectos a rescate anticipado. La fecha elegida para efectuar el rescate anticipado deberá ser Día Hábil Bancario y el pago del capital y de los intereses devengados se hará conforme a lo señalado en el Contrato de Emisión. Los intereses y reajustes de los Bonos sorteados o de los amortizados extraordinariamente, cesarán y serán pagaderos desde la fecha en que se efectúe el pago de la amortización correspondiente.

(d) Asimismo, si durante la vigencia de los Bonos emitidos con cargo a la Línea, el Emisor dejare de mantener uno o más de los Activos Esenciales, se verificará la “Causal de Pago Anticipado” descrita en el punto 5.6.2 de este prospecto.

5.4.7 Descripción de las garantías asociadas a la Emisión.

La Emisión no contempla garantías, salvo el derecho de prenda general sobre los bienes del Emisor de acuerdo con los artículos dos mil cuatrocientos sesenta y cinco y dos mil cuatrocientos sesenta y nueve del Código Civil;

5.4.8 Uso general de los fondos.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos correspondientes a la Línea, se destinarán (i) al pago y/o prepago de pasivos de corto o largo plazo del Emisor y/o de sus Filiales e independientemente de que estén expresados en moneda nacional o extranjera y/o (ii) al financiamiento de las inversiones del Emisor y/o de sus Filiales. Los fondos se podrán destinar exclusivamente a uno de los referidos fines o, simultáneamente, a ambos y en las proporciones que se indiquen en cada una de las Emisiones, según se señale en las respectivas Escrituras Complementarias.

5.4.9 Uso específico de los fondos.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos Serie J y Serie K se destinarán al pago o prepago de pasivos de corto o largo plazo del Emisor y/o de sus Filiales.

5.4.10 Clasificación de riesgo.

Las clasificaciones de riesgo de la Línea de Bonos, y de las Series J y K, son las siguientes:

Clasificador: Fitch Ratings Clasificadora de Riesgo Ltda.

Categoría: AA

Fechas últimos estados financieros considerados en clasificación: 30 de septiembre de 2012

Clasificador: Clasificadora de Riesgo Humphreys Ltda

Categoría: AA

Fechas últimos estados financieros considerados en clasificación: 30 de septiembre de 2012

5.5 Características específicas de la Emisión de los Bonos

Monto Emisión a Colocar:

Serie J: La Serie J considera Bonos por un valor nominal de hasta 1.000.000 de Unidades de Fomento

Serie K: La Serie K considera Bonos por un valor nominal de hasta 1.500.000 Unidades de Fomento.

Se deja expresa constancia que el Emisor sólo podrá colocar Bonos Serie J y Serie K por un valor nominal total máximo de hasta 1.500.000 Unidades de Fomento.

Se deja expresa constancia que el Emisor sólo podrá colocar Bonos por un valor nominal total máximo de hasta 2.500.000 Unidades de Fomento, considerando conjuntamente los Bonos Serie J y Serie K emitidos mediante la Escritura Complementaria, como los Bonos Serie H y Serie I emitidos mediante Escritura Complementaria otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Raby Benavente con fecha 27 de noviembre de 2012, Repertorio N° 15.179-2012

Series:

Serie J

Serie K

Cantidad de Bonos:

Serie J: 2.000 Bonos

Serie K: 3.000 Bonos

Cortes:

Serie J: UF 500

Serie K: UF 500

Valor Nominal de las Series:

Serie J: UF 1.000.000

Serie K: UF 1.500.000

Reajutable/No Reajutable:

Los Bonos Serie J y Serie K estarán expresados en Unidades de Fomento y, por tanto, el monto de los mismos se reajustará según la variación que experimente el valor de la Unidad de Fomento, debiendo pagarse en su equivalente en Pesos utilizando para estos efectos el valor de la Unidad de Fomento vigente a la fecha en que corresponda efectuar dicho pago.

Tasa de Interés:

Los Bonos Serie J devengarán, sobre el capital insoluto expresado en Unidades de Fomento, un interés anual de 3,60%, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de 180 días, equivalente a 1,7841% semestral.

Los Bonos Serie K devengarán, sobre el capital insoluto expresado en Unidades de Fomento, un interés anual de 3,70%, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de 180 días, equivalente a 1,8332% semestral.

Fecha de Inicio Devengo de Intereses y Reajustes:

Los intereses de los Bonos Serie J y Serie K se devengarán desde el 3 de diciembre de 2012.

Tablas de Desarrollo:

Serie J:

Cupón	Cuota de Intereses	Cuota de Amortizaciones	Fecha de Vencimiento	Intereses	Amortización	Valor Cupón	Saldo Insoluto
0	0		3 de diciembre de 2012				500,0000
1	1		3 de junio de 2013	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
2	2		3 de diciembre de 2013	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
3	3		3 de junio de 2014	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
4	4		3 de diciembre de 2014	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
5	5		3 de junio de 2015	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
6	6		3 de diciembre de 2015	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
7	7		3 de junio de 2016	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
8	8		3 de diciembre de 2016	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
9	9		3 de junio de 2017	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
10	10		3 de diciembre de 2017	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
11	11		3 de junio de 2018	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
12	12		3 de diciembre de 2018	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
13	13		3 de junio de 2019	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
14	14		3 de diciembre de 2019	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
15	15		3 de junio de 2020	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
16	16		3 de diciembre de 2020	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
17	17		3 de junio de 2021	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
18	18		3 de diciembre de 2021	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
19	19		3 de junio de 2022	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
20	20	1	3 de diciembre de 2022	8,9205	500,0000	508,9205	0,0000

Serie K:

Cupón	Cuota de Intereses	Cuota de Amortizaciones	Fecha de Vencimiento	Intereses	Amortización	Valor Cupón	Saldo Insoluto
0	0		3 de diciembre de 2012				500,0000
1	1		3 de junio de 2013	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
2	2		3 de diciembre de 2013	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
3	3		3 de junio de 2014	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
4	4		3 de diciembre de 2014	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
5	5		3 de junio de 2015	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
6	6		3 de diciembre de 2015	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
7	7		3 de junio de 2016	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
8	8		3 de diciembre de 2016	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
9	9		3 de junio de 2017	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
10	10		3 de diciembre de 2017	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
11	11		3 de junio de 2018	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
12	12		3 de diciembre de 2018	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
13	13		3 de junio de 2019	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
14	14		3 de diciembre de 2019	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
15	15		3 de junio de 2020	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
16	16		3 de diciembre de 2020	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
17	17		3 de junio de 2021	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
18	18		3 de diciembre de 2021	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
19	19		3 de junio de 2022	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
20	20		3 de diciembre de 2022	9,1660	0,0000	9,1660	500,0000
21	21	1	3 de junio de 2023	9,1660	22,7273	31,8933	477,2727
22	22	2	3 de diciembre de 2023	8,7494	22,7273	31,4767	454,5454
23	23	3	3 de junio de 2024	8,3327	22,7273	31,0600	431,8181
24	24	4	3 de diciembre de 2024	7,9161	22,7273	30,6434	409,0908
25	25	5	3 de junio de 2025	7,4995	22,7273	30,2268	386,3635
26	26	6	3 de diciembre de 2025	7,0828	22,7273	29,8101	363,6362
27	27	7	3 de junio de 2026	6,6662	22,7273	29,3935	340,9089
28	28	8	3 de diciembre de 2026	6,2495	22,7273	28,9768	318,1816
29	29	9	3 de junio de 2027	5,8329	22,7273	28,5602	295,4543
30	30	10	3 de diciembre de 2027	5,4163	22,7273	28,1436	272,7270
31	31	11	3 de junio de 2028	4,9996	22,7273	27,7269	249,9997
32	32	12	3 de diciembre de 2028	4,5830	22,7273	27,3103	227,2724
33	33	13	3 de junio de 2029	4,1664	22,7273	26,8937	204,5451
34	34	14	3 de diciembre de 2029	3,7497	22,7273	26,4770	181,8178
35	35	15	3 de junio de 2030	3,3331	22,7273	26,0604	159,0905
36	36	16	3 de diciembre de 2030	2,9164	22,7273	25,6437	136,3632
37	37	17	3 de junio de 2031	2,4998	22,7273	25,2271	113,6359
38	38	18	3 de diciembre de 2031	2,0832	22,7273	24,8105	90,9086
39	39	19	3 de junio de 2032	1,6665	22,7273	24,3938	68,1813
40	40	20	3 de diciembre de 2032	1,2499	22,7273	23,9772	45,4540
41	41	21	3 de junio de 2033	0,8333	22,7273	23,5606	22,7267
42	42	22	3 de diciembre de 2033	0,4166	22,7267	23,1433	0,0000

Fecha Amortización Extraordinaria:

El Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos Serie J a partir del 3 de diciembre de 2015 y los Bonos Serie K a partir del 3 de diciembre de 2016.

Los Bonos Serie J y Serie K se rescatarán al mayor valor entre /i/ el equivalente al saldo insoluto de su capital debidamente reajustado, si correspondiere, más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate y, /ii/ el equivalente de la suma del valor presente de los pagos de intereses y amortizaciones de capital restantes establecidos en la Tabla de Desarrollo, descontados a la Tasa de Prepago, conforme a lo señalado en el numeral (iii), del literal (a) del número Uno de la Cláusula Séptima del Contrato de Emisión. Para efectos de calcular la Tasa de Prepago, se considerará que el Spread de Prepago será 0.7 por ciento.

Plazo de Colocación:

El plazo de colocación de los Bonos Serie J y Serie K será de 36 meses, contados a partir de la fecha de la emisión del oficio por el que la Superintendencia de Valores y Seguros autorice la emisión de los Bonos Serie J y Serie K. Los Bonos que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto.

5.5.1 Procedimiento para bonos convertibles

Estos bonos no serán convertibles.

5.6 Resguardos y covenants a favor de los tenedores de bonos:

5.6.1 Obligaciones, limitaciones y prohibiciones del Emisor.

Mientras el Emisor no haya pagado a los Tenedores el total del capital, reajustes e intereses de los Bonos que se coloquen con cargo a la Línea, el Emisor se sujetará a las siguientes obligaciones, limitaciones y prohibiciones, sin perjuicio de otras que le sean aplicables conforme a las normas generales de la legislación pertinente:

Uno.- Mantener Nivel de Endeudamiento Financiero, medido sobre cifras de sus Estados Financieros trimestrales, no superior a uno coma cinco veces. Se entenderá por Nivel de Endeudamiento Financiero la razón entre /i/ Deuda Financiera Neta: /definida como el total del pasivo financiero neto del Emisor, que se obtiene al sumar las siguientes partidas de los Estados Financieros: Otros Pasivos financieros corrientes y Otros Pasivos financieros no corrientes, y restar la cuenta de los Estados Financieros del emisor Efectivo y equivalentes al efectivo/; y, /

ii/ Patrimonio: /definido como la suma de las siguientes cuentas de los Estados Financieros del Emisor: Patrimonio total y el valor de Dividendos por pagar (incluido en el rubro Otros pasivos no financieros corrientes contenido en las Notas a los Estados Financieros del Emisor).

Para determinar el Nivel de Endeudamiento Financiero en los Estados Financieros se considerarán como un pasivo financiero del Emisor el monto de todos los avales, fianzas simples o solidaria, codeudas solidarias u otras garantías, personales o reales, que éste o sus filiales hubieren otorgado para caucionar obligaciones de terceros, con excepción de: /i/ las otorgadas por el Emisor o sus filiales por obligaciones de otras sociedades filiales del Emisor; y /ii/ aquéllas otorgadas por sociedades filiales del emisor por obligaciones de éste.

Dos.- Enviar al Representante de los Tenedores de Bonos, en el mismo plazo en que deban entregarse a la SVS, (i) copia de los Estados Financieros del Emisor y de sus Filiales que se rijan por las normas aplicables a las sociedades anónimas abiertas y (ii) toda otra información pública que el Emisor proporcione a la SVS. Además, deberá enviarle copia de los informes de clasificación de riesgo, a más tardar dentro de los cinco días hábiles siguientes después de recibirlos de sus clasificadores.

Tres.- Informar al Representante de los Tenedores de Bonos, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud del contrato. Sin perjuicio de lo anterior, el Emisor se obliga a dar aviso al Representante de los Tenedores de Bonos, de toda circunstancia que implique el incumplimiento o infracción de las condiciones u obligaciones que contrae en virtud del Contrato de Emisión, tan pronto como el hecho o infracción se produzca o llegue a su conocimiento. Se entenderá que los Tenedores de Bonos están debidamente informados de los antecedentes del Emisor, a través de los informes que éste proporcione al Representante de los Tenedores de Bonos.

Cuatro.- Mantener seguros que protejan razonablemente sus activos operacionales, incluyendo sus oficinas centrales, edificios, plantas, existencias, muebles y equipos de oficina y vehículos, de acuerdo a las actuales prácticas para la industria del Emisor en Chile. El Emisor velará para que sus Filiales también se ajusten a lo establecido en este número.

Cinco.- El Emisor se obliga a velar que las operaciones que realice con sus Filiales o con otras personas naturales o jurídicas relacionadas, según este término se define en el artículo cien de la Ley de Mercado de Valores se efectúen en condiciones de equidad similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado.

Seis.- Registrar en sus libros de contabilidad las provisiones que surjan de contingencias adversas que, a juicio de la administración y de los auditores externos del Emisor, deban ser reflejadas en los Estados Financieros de éste y/o en los de sus Filiales. El Emisor velará porque sus Filiales se ajusten a lo establecido en este número.

Siete.- Hacer uso de los fondos que obtenga de la colocación de los Bonos de acuerdo a lo señalado en la cláusula octava y conforme lo que se señale en la respectiva Escritura Complementaria.

Ocho.- Mantener, en forma continua e ininterrumpida, durante toda la vigencia de los Bonos, la inscripción del Emisor y de los Bonos en el Registro de Valores que lleva la SVS; y cumplir con los deberes y obligaciones que de ello se derivan. Asimismo, durante la vigencia de la presente Línea, el Emisor se obliga a mantener en forma continua a dos clasificadoras de riesgo.

Nueve.- Garantías Reales. Si, en el futuro, el Emisor y/o cualquiera de sus Filiales otorgaren garantías reales para caucionar obligaciones existentes a la fecha del Contrato de Emisión u otras obligaciones que se contraigan en el futuro, siempre que el monto total acumulado de las garantías exceda al equivalente del diez por ciento del Total de los Activos Consolidados del Emisor, según el valor que unas y otras estuvieren registrados en los últimos Estados Financieros trimestrales. Para determinar el referido monto, no se considerarán las obligaciones que estén garantizadas con:

/Nueve-uno/ garantías reales existentes a la fecha de este instrumento y las que se constituyan en el futuro para caucionar las renovaciones, prórrogas o refinanciamiento de aquéllas, sea o no con el mismo acreedor, en la medida que las nuevas garantías se constituyan sobre los mismos bienes;

/Nueve-dos/ garantías reales constituidas para financiar, refinanciar o amortizar el precio de compra o costos, incluidos los de construcción y operación, de activos adquiridos o construidos con posterioridad al Contrato de Emisión, siempre que la respectiva garantía recaiga sobre activos adquiridos o construidos con posterioridad a esta fecha;

/Nueve-tres/ garantías reales que se otorguen por parte del Emisor a favor de sus Filiales y viceversa, destinadas a caucionar obligaciones entre ellas;

/Nueve-cuatro/ garantías reales otorgadas por una sociedad que posteriormente se fusione con el Emisor o con una Filial o que pase a consolidar con Estados Financieros del Emisor o de dicha Filial;

/Nueve-cinco/ garantías reales sobre activos adquiridos por el Emisor a alguna de sus Filiales con posterioridad al contrato, que se encuentren constituidos antes de su compra;

/Nueve-seis/ prórroga o renovación de cualquiera de las garantías mencionadas en los puntos / Nueve-uno/ a /Nueve-cinco/, ambas inclusive, de este numeral.

No obstante lo dispuesto en este número Nueve, el Emisor o sus Filiales siempre podrán otorgar garantías reales para asegurar el cumplimiento de otras obligaciones si, previa o simultáneamente, constituyen garantías al menos proporcionalmente equivalentes a favor de los Tenedores de

los Bonos. En este caso, la proporcionalidad de las garantías será calificada en cada oportunidad por el Representante de los Tenedores de Bonos, quien, de estimarla suficiente, concurrirá al otorgamiento de los instrumentos constitutivos de las garantías a favor de los Tenedores.

En caso de dudas o dificultades entre el Representante y el Emisor respecto de la determinación de la proporcionalidad de las garantías, el asunto será sometido al conocimiento y decisión del árbitro que se designe en conformidad a la cláusula Decimocuarta del Contrato de Emisión, quien resolverá con las facultades allí señaladas y determinará en definitiva la proporcionalidad referida, procediendo sólo después de dicha resolución el Emisor a la constitución de garantías a favor de aquellas otras obligaciones. Para efectos de determinar si el monto del total de las obligaciones caucionadas con garantías reales excede el monto correspondiente al diez por ciento del Total de los Activos Consolidados del Emisor, según se exige en este numeral, deberá efectuarse el correspondiente cálculo por una sola vez al momento del otorgamiento de las referidas garantías reales, en base a en los últimos Estados Financieros trimestrales del Emisor

Diez.- (a) El Emisor deberá establecer y mantener adecuados sistemas de contabilidad sobre la base de las normas IFRS o aquéllas que al efecto estuvieren vigentes, como asimismo, contratar y mantener a una empresa de auditoría externa independiente de reconocido prestigio, nacional o internacional, para el examen y análisis de los Estados Financieros del Emisor y de sus Filiales Relevantes, respecto de los cuales tal empresa deberá emitir una opinión al treinta y uno de diciembre de cada año.

(b) Sin perjuicio de lo anterior, se acuerda expresamente que /i/ si por disposición de la SVS se modificare la normativa contable actualmente vigente sustituyendo las normas IFRS o los criterios de valorización de los activos o pasivos registrados en dicha contabilidad, y ello afectare una o más obligaciones, limitaciones o prohibiciones contempladas en el Contrato de Emisión, en adelante los “Resguardos” y/o /ii/ si se modificaren por la entidad facultada para definir las normas contables IFRS los criterios de valorización establecidos para las partidas contables de los actuales Estados Financieros, y ello afectare uno o más de los Resguardos, el Emisor dentro un plazo de veinte días contados desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, deberá exponer estos cambios al Representante de los Tenedores de Bonos y solicitar a su empresa de auditoría externa que, dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de esa solicitud, procedan a adaptar los respectivos Resguardos según la nueva situación contable. El Emisor y el Representante deberán modificar el Contrato de Emisión a fin de ajustarlo a lo que determinen los referidos auditores dentro del plazo de diez días contados a partir de la fecha en que los auditores evacuen su informe, debiendo el Emisor ingresar a la SVS la solicitud relativa a esta modificación al Contrato de Emisión, junto con la documentación

respectiva. Para lo anterior no se necesitará el consentimiento previo de la Junta de Tenedores de Bonos, sin perjuicio de lo cual, el Representante deberá informar a los Tenedores de Bonos respecto de las modificaciones al Contrato de Emisión mediante una publicación en el Diario La Segunda dentro del plazo de veinte días contados desde la aprobación de la SVS a la modificación del Contrato de Emisión respectiva. En los casos mencionados precedentemente, y mientras el Contrato de Emisión no sea modificado conforme al procedimiento anterior, no se considerará que el Emisor ha incumplido el Contrato de Emisión cuando a consecuencia exclusiva de dichas circunstancias el Emisor dejare de cumplir con uno o más Resguardos. Se deja constancia que el procedimiento indicado en la presente disposición tiene por objetivo resguardar cambios generados exclusivamente por disposiciones relativas a materias contables y, en ningún caso, aquellos generados por variaciones en las condiciones de mercado que afecten al Emisor.

(c) Por otra parte, no será necesario modificar el Contrato de Emisión en caso que sólo se cambien los nombres de las cuentas o partidas de los Estados Financieros actualmente vigentes y/o se realizaran nuevas agrupaciones de dichas cuentas o partidas, afectando la definición de las cuentas y partidas referidas en el Contrato de Emisión y ello afectare o no a uno o más de los Resguardos del Emisor. En este caso, el Emisor deberá informar al Representante de los Tenedores de Bonos dentro del plazo de veinte días contados desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, debiendo acompañar a su presentación un informe de su empresa de auditoría externa que explique la manera en que han sido afectadas las definiciones de las cuentas y partidas descritas en el Contrato de Emisión.

5.6.2 Mantención, Sustitución o Renovación de Activos:

Activos Esenciales:

Si durante la vigencia de los Bonos emitidos con cargo a la Línea, el Emisor dejare de mantener uno o más de los Activos Esenciales, según éstos se definen a continuación, en adelante la “Causal de Pago Anticipado”, el Emisor deberá ofrecer a cada uno de los Tenedores de Bonos Elegibles (según dicho término se define más adelante) una opción de rescate voluntario, en idénticas condiciones para todos ellos, en conformidad con lo establecido en el artículo ciento treinta de la Ley de Mercado de Valores y con arreglo a los siguientes términos:

Tan pronto se verifique la Causal de Pago Anticipado, nacerá para cada uno de los Tenedores de Bonos Elegibles la opción de exigir al Emisor durante el Plazo de Ejercicio de la Opción (según este término se define más adelante) el pago anticipado de la totalidad de los Bonos de que sean titulares, en adelante la “Opción de Prepago”.

En caso de ejercerse la Opción de Prepago por un Tenedor de Bonos Elegible, la que tendrá carácter individual y no estará sujeta de modo alguno a las mayorías establecidas en la Ley y en el Contrato de Emisión para las Juntas de Tenedores de Bonos, se pagará al Tenedor que ejerza la

opción de rescate voluntario una suma igual al monto del capital insoluto de los Bonos de que sea titular, más los intereses devengados y no pagados hasta la fecha en que se efectúe el pago anticipado (en adelante la “Cantidad a Prepagar”).

El Emisor deberá informar la ocurrencia de la Causal de Pago Anticipado al Representante de los Tenedores de Bonos, dentro del plazo de treinta días de producida la Causal de Pago Anticipado. Contra el recibo de dicha comunicación, el Representante de los Tenedores de Bonos deberá citar a una Junta de Tenedores de Bonos a la brevedad posible, la cual en todo caso deberá celebrarse dentro de los treinta días contados desde la fecha en que haya recibido el respectivo aviso por parte del Emisor, a fin de informar a los Tenedores de Bonos acerca de la ocurrencia de la Causal de Pago Anticipado. Dentro del plazo de treinta días contado desde la fecha de celebración de la respectiva Junta de Tenedores de Bonos (el “Plazo de Ejercicio de la Opción”), los Tenedores de Bonos que de acuerdo a la ley hayan tenido derecho a participar en dicha Junta, sea que hayan o no concurrido a la misma (los “Tenedores de Bonos Elegibles”) podrán ejercer la Opción de Prepago mediante comunicación escrita enviada al Representante de los Tenedores de Bonos, por carta certificada o por presentación escrita entregada en el domicilio del Representante de los Tenedores de Bonos, mediante Notario Público que así lo certifique.

El ejercicio de la Opción de Prepago será irrevocable y deberá referirse a la totalidad de los Bonos de que el respectivo Tenedor de Bonos Elegible haya tenido derecho a participar en la mencionada Junta. La circunstancia de no enviar la referida comunicación o enviarla fuera de plazo o forma, se tendrá como rechazo al ejercicio de la Opción de Prepago por parte del Tenedor de Bonos Elegible. La cantidad a prepagar deberá ser cancelada por el Emisor a los Tenedores de Bonos Elegibles que hayan ejercido la Opción de Prepago en una fecha determinada por el Emisor que deberá ser entre la del vencimiento del Plazo de Ejercicio de la Opción y los sesenta días siguientes. Se deberá publicar aviso en el Diario La Segunda, indicando la fecha y lugar de pago, con una anticipación de a lo menos veinte días a la señalada fecha de pago. El pago se efectuará contra la presentación y cancelación de los títulos y cupones respectivos, en el caso de Bonos materializados, o contra la presentación del certificado correspondiente que para el efecto debe emitir el DCV, de acuerdo a lo establecido en la Ley del DCV y su Reglamento, en el caso de Bonos desmaterializados.

Para estos efectos, se entienden por Activos Esenciales del Emisor la marca registrada “Sodimac” en las clases dos, seis, siete, ocho, once, diecinueve, veinte, veintiuno, veintidós y veintisiete, que son las que corresponden al giro comercial del Emisor.

5.6.3 Mayores Medidas de Protección

Los Tenedores de Bonos, por intermedio del Representante de los Tenedores de Bonos y previo acuerdo de la Junta de Tenedores de Bonos adoptado con las mayorías correspondientes de acuerdo a lo establecido en el artículo ciento veinticuatro de la Ley de Mercado de Valores, podrán hacer exigible íntegra y anticipadamente el capital insoluto, los reajustes y los intereses devenga-

dos por la totalidad de los Bonos en caso que ocurriere uno o más de los eventos que se singularizan a continuación en este punto y, por lo tanto, acepta que todas las obligaciones asumidas para con los Tenedores de Bonos en virtud del Contrato de Emisión se consideren como de plazo vencido, en la misma fecha en que la Junta de Tenedores de Bonos adopte el acuerdo respectivo:

Uno: Si el Emisor incurriere en mora o simple retardo en el pago de cualquier cuota de intereses o amortizaciones de los Bonos, sin perjuicio de la obligación de pagar los intereses penales pactados;

Dos: Si el Emisor no diere cumplimiento a cualquiera de las obligaciones de proporcionar información al Representante de los Tenedores de Bonos, señaladas en los números Dos y Tres del punto 5.6.1. anterior, y dicha situación no fuere subsanada dentro del plazo de treinta Días Hábiles en que fuere requerido para ello por el Representante;

Tres: Si el Emisor persistiere en el incumplimiento o infracción de cualquier otro compromiso u obligación asumido por el Emisor en virtud de el Contrato de Emisión o de sus Escrituras Complementarias, por un período de sesenta días (excepto en el caso del Nivel de Endeudamiento definido en el número Uno del punto 5.6.1 anterior), luego de que el Representante de los Tenedores de Bonos hubiera enviado al Emisor, mediante correo certificado, un aviso por escrito en que se describa el incumplimiento o infracción y se exija remediarlo. En el caso de incumplimiento o infracción de alguno de los índices financieros definidos en el número Uno del punto 5.6.1 anterior, este plazo será de noventa días.- El Representante deberá despachar al Emisor el aviso antes mencionado, como asimismo el requerimiento referido en el número Dos anterior, dentro del Día Hábil Bancario siguiente a la fecha en que hubiere verificado el respectivo incumplimiento o infracción del Emisor y, en todo caso, dentro del plazo referido en el artículo ciento nueve, letra b/, de la Ley de Mercado de Valores, si este último término fuere menor;

Cuatro: Si cualquier otro acreedor del Emisor o de cualquiera de sus Filiales Relevantes cobrare legítimamente a éste o alguna de aquéllas la totalidad de un crédito por préstamo de dinero sujeto a plazo, en virtud de haber ejercido el derecho de anticipar el vencimiento del respectivo crédito por una causal de incumplimiento por parte del Emisor o de la respectiva Filial Relevante contenida en el Contrato de Emisión que dé cuenta del respectivo préstamo y el Emisor no hubiere disputado la procedencia y/o legitimidad del cobro con antecedentes escritos y fundados ante los Tribunales de Justicia, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que tome conocimiento de la existencia de la respectiva acción judicial demandando el pago anticipado de la correspondiente obligación, o en el plazo procesal inferior que de acuerdo a la ley tenga para la defensa de sus intereses. Se exceptúan, sin embargo, los casos en que el monto del crédito o el monto acumulado de la totalidad de los créditos cobrados en forma anticipada conforme lo dispuesto en este número no exceda del equivalente al tres por ciento del Total de Activos Consolidados del Emisor, según se registre en sus últimos Estados Financieros del Emisor. Para los efectos de este número Cuatro se usará como base de conversión el tipo de cambio o paridad utilizado en la preparación de los Estados Financieros respectivos;

Cinco: Si el Emisor o cualquiera de sus Filiales Relevantes no subsanare dentro de un plazo de sesenta días hábiles una situación de mora o simple retardo en el pago de obligaciones de dinero por un monto total acumulado superior al equivalente del tres por ciento del Total de Activos del Emisor, según se registre en sus últimos Estados Financieros del Emisor, y la fecha de pago de las obligaciones incluidas en ese monto no se hubieran expresamente prorrogado. En dicho monto no se considerarán: /i/ las obligaciones que se encuentren sujetas a juicios o litigios pendientes por obligaciones no reconocidas por el Emisor en su contabilidad, hecho que deberá ser refrendado por sus auditores externos; o /ii/ correspondan al precio de construcciones o adquisición de activos cuyo pago el Emisor o la Filial Relevante hubiere objetado por defectos de los mismos o por el incumplimiento del respectivo constructor o vendedor de sus obligaciones contractuales. Para los efectos de este número Cinco se usará como base de conversión el tipo de cambio o paridad utilizado en la preparación de los Estados Financieros respectivos;

Seis: Si el Emisor o cualquiera de sus Filiales Relevantes se hallaren en notoria insolvencia o formularen proposiciones de convenio judicial preventivo a sus acreedores o efecturen alguna declaración por medio de la cual reconozcan su incapacidad para pagar sus obligaciones en los respectivos vencimientos, sin que cualquiera de dichos hechos sean subsanados dentro del plazo sesenta días contados desde la respectiva declaración, situación de insolvencia o formulación del convenio judicial preventivo.- En caso que se declare la quiebra del Emisor, a partir de la fecha de dicha declaración los Bonos se harán exigibles anticipadamente en la forma prevista en la ley;

Siete: Si cualquiera declaración efectuada por el Emisor en los instrumentos que se otorguen o suscriban con motivo del cumplimiento de las obligaciones de información contenidas en el Contrato de Emisión, fuere o resultare ser manifiestamente falsa o manifiestamente incompleta en algún aspecto relevante;

Ocho. Si se acordare un plazo de duración de la Sociedad Emisora inferior al de la vigencia de los Bonos a que se refiere el Contrato de Emisión, o si se acordare su disolución anticipada o la disminución de su capital efectivamente suscrito y pagado en términos que no cumpla con el índice referido en el número Uno del punto 5.6.1 anterior.

6. Descripción de la colocación

6.1 Mecanismo de colocación

La colocación de los Bonos se realizará a través de intermediarios bajo la modalidad que en definitiva acuerden las partes, pudiendo ser a firme, mejor esfuerzo u otra. Esta podrá ser realizada por medio de uno o todos los mecanismos permitidos por Ley, tales como remate en bolsa, colocación privada, etc. Por el carácter desmaterializado de la emisión, esto es que el título existe bajo la forma de un registro electrónico y no como lámina física, se debe designar un encargado de custodia que en este caso es el Depósito Central de Valores S.A., el cual mediante un sistema electrónico de anotaciones en cuenta, recibirá los títulos en depósito, para luego registrar la colocación realizando el traspaso electrónico correspondiente.

La cesión o transferencia de bonos, dado su carácter desmaterializado, y el estar depósito en el Depósito Central de Valores, Depósito de Valores, se hará, mediante cargo en la cuenta de quien transfiere y el abono en la del que adquiere, en base a una comunicación escrita por medios electrónicos que los interesados entreguen al custodio. Esta comunicación, ante el Depósito Central de Valores, Depósito de Valores, será título suficiente para efectuar tal transferencia. El plazo de colocación se especificará en la respectiva Escritura Complementaria.

6.2 Colocadores

Banchile Corredores de Bolsa S.A

6.3 Relación con colocadores

No existe relación entre los colocadores y el Emisor.

7. Información a los tenedores de bonos

El Emisor divulgará e informará a los Tenedores de Bonos por medio de los antecedentes entregados a la SVS y al Representante de los Tenedores de Bonos, de toda información a que le obligue la Ley o dicha Superintendencia en conformidad a las normas vigentes.

7.1 Lugar de pago

Los pagos se efectuarán en la oficina principal del Banco Pagador, actualmente ubicada en la Avenida Andrés Bello número dos mil seiscientos ochenta y siete, piso tres, comuna de Las Condes, ciudad de Santiago. El Banco Pagador efectuará los pagos a los Tenedores por orden y cuenta del Emisor.

7.2 Forma de avisos de pago

No se realizarán avisos de pagos a los tenedores de bonos.

7.3 Informes financieros y demás información que el Emisor proporcionará a los tenedores de bonos

El Emisor deberá enviar al Representante de los Tenedores de Bonos, en el mismo plazo en que deba entregarla a la SVS, copia de toda la información que conforme a la legislación chilena esté obligado a enviar a ésta última y siempre que no tenga la calidad de información reservada. El Emisor deberá también enviar al Representante, en el mismo plazo en que deban entregarse a la Superintendencia, copia de sus Estados Financieros trimestrales y anuales. Asimismo, el Emisor enviará al Representante copias de los informes de clasificación de riesgo de la presente Línea, a más tardar dentro de los treinta Días Hábiles Bancarios siguientes a aquél en que sean recibidos de sus clasificadores privados.

Finalmente, el Emisor se obliga a **informar al Representante de los Tenedores de Bonos**, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento continuo y permanente de las obligaciones contraídas en el Contrato de Emisión, así como el cálculo de los indicadores financieros de este Prospecto, y cualquier otra información relevante que requiera la Superintendencia acerca de él, que corresponda ser informada a acreedores y/o accionistas.

8. Otra información

8.1 Representante de los tenedores de bonos

Banco de Chile, con domicilio en Ahumada 251, Comuna y ciudad de Santiago.

8.2 Encargado de la custodia

El encargado de la custodia de los Bonos desmaterializados es el Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores. Este fue designado por el Emisor y sus funciones y responsabilidades son las señaladas en la Ley N° 18.876, que establece el marco legal para la constitución y operación de entidades privadas de depósito y custodia de valores.

El domicilio del Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores corresponde a calle Apoquindo 4001, piso 12, comuna de Las Condes.

8.3 Perito(s) calificado(s)

No corresponde.

8.4 Administrador extraordinario

No corresponde.

8.5 Relación con Representante de los tenedores de bonos, encargado de la custodia, perito(s) calificado(s) y administrador extraordinario

No existe relación.

8.6 Asesores legales externos

Patricio Prieto y Compañía Limitada. (Prieto y Cia.)

Lewin & Compañía de Abogados

8.7 Auditores externos

Ernst & Young

8.8 Asesores que colaboraron en la preparación del prospecto

Banchile Asesoría Financiera S.A.



Prospecto Legal

EMISIÓN DE BONOS
POR LÍNEA DE TÍTULOS AL PORTADOR
DESMATERIALIZADOS

SERIE
H

SERIE
I

Inscripción registro de valores N°850

1. Información General

1.1 Intermediarios Participantes

Banchile Asesoría Financiera S.A.

1.2 Declaración de responsabilidad

“La superintendencia de valores y seguros no se pronuncia sobre la calidad de los valores ofrecidos como inversión. La información contenida en este prospecto es de responsabilidad exclusiva del emisor y del o los intermediarios que han participado en su elaboración. El inversionista deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores, teniendo presente que el o los únicos responsables del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ello”.

1.3 Fecha prospecto

Diciembre 2012

2. Identificación del Emisor

2.1 Nombre o Razón Social

Sodimac S.A.

2.2 Nombre de Fantasía

No tiene

2.3 R.U.T.

96.792.430-K

2.4 Inscripción Registro Valores

Nffi 850, de fecha 22 de octubre de 2004

2.5 Dirección

Av. Presidente Eduardo Frei Montalva N° 3092, Renca.

2.6 Teléfono

(2) 738 1000

2.7 Fax

(2) 738 1199

2.8 Dirección electrónica

www.sodimac.cl

sodimac@sodimac.cl

3. Actividades y negocios de la sociedad

Sodimac es una empresa que se dedica a desarrollar, satisfacer y dar soluciones a los proyectos de construcción de sus clientes, además de las necesidades de mejoramiento y decoración de sus hogares, ofreciendo excelencia en el servicio, integridad en su trabajo y un fuerte compromiso con la comunidad.

Sodimac es líder en atender al segmento de mejoramiento de hogar y en la comercialización de materiales de construcción a través de sus formatos Homecenter, Constructor, Venta a grandes empresas y Ferretería Especialista. La Compañía inició sus operaciones en el año 1952, y hoy en día cuenta con 75 puntos de venta en las principales ciudades de Chile.

3.1 Reseña Histórica

Sodimac inicia sus actividades en 1952 como una cooperativa abastecedora de empresas constructoras, con una red desde Arica hasta Punta Arenas. En 1982, Empresas Dersa adquiere los activos de la Cooperativa Sodimac y constituye la sociedad Sodimac S.A.

Recogiendo las experiencias internacionales, se decide introducir en 1988 el formato de venta al detalle “Homecenter Sodimac”, destinado a satisfacer las necesidades de mejoramiento, reparación y decoración del hogar. Si bien este formato ya estaba presente en mercados más desarrollados como EE.UU., fue el primero de su tipo en Chile y en América Latina y fue rápidamente aceptado por los consumidores.

En el año 1990 se produce el lanzamiento de la Tarjeta Sodimac, tarjeta de crédito propia, que significó un importante aporte a los resultados de la Compañía y a la fidelización de sus clientes.

En 1992 se inicia el desarrollo del formato “Sodimac Constructor”, destinado especialmente a los contratistas, constructores independientes y pequeñas empresas constructoras. Con este inédito formato, Sodimac logró segmentar el mercado y contar con una alta especialización en la atención de sus clientes, lo que ha sido clave en el éxito de su estrategia.

El proceso de crecimiento sostenido de la compañía, significó que en el año 1994, Sodimac se asociara con el grupo Corona de Colombia, de manera de extender su modelo de negocio de Homecenter a dicho país. Ese mismo año se abre la primera tienda Homecenter en Colombia, iniciándose una nueva etapa de internacionalización de la empresa.

Sin embargo el creciente éxito y desarrollo de Sodimac ha debido sortear también grandes desafíos. Es así como en 1998 inicia sus operaciones en Chile la mayor cadena de venta de materiales de construcción del mundo: The Home Depot. Este ingreso lo hace asociándose con otro grande del retail chileno, Falabella, con el fin de obtener un conocimiento del mercado nacional, iniciando así un agresivo plan de posicionamiento que buscaba obtener progresivas cuotas de participación en el mercado.

Bajo este escenario, Sodimac implementó una estrategia de alta competitividad basada en un fuerte compromiso de toda su plana ejecutiva y sus trabajadores con los objetivos de optimización operacional, además de una redefinición de su estrategia comercial. Ello permitió enfrentar adecuadamente esta nueva competencia y fortalecer aún más su posición en el mercado.

En el año 2000 se concibe e implementa una nueva generación de tiendas que reúne en un sólo lugar los formatos Homecenter y Constructor. Estos nuevos locales constituyen una respuesta a requerimientos más complejos de nuestros clientes y están destinados a satisfacer las necesidades de los distintos segmentos atendidos por Sodimac.

En octubre de 2001, Home Depot anuncia su retiro del mercado chileno. Falabella adquirió la totalidad de la sociedad, cambiando el nombre de la compañía a “Homestore S.A.”, incluyendo nuevas áreas como las orientadas a la mujer (menaje y decoración) y el “Patio Constructor” donde los clientes pueden ingresar directamente con sus vehículos.

Dos años después se produce la incorporación de Sodimac S.A. como filial de S.A.C.I. Falabella, iniciándose el proceso de integración con la cadena Homestore S.A., el cual culmina en abril de 2004. Con esto se consolida el liderazgo de Sodimac en la industria y se crea el mayor grupo de retail en Chile.

En abril de 2007, la Compañía adquirió el 60% de la cadena de ferreterías Imperial, especialista que actualmente cuenta con 13 locales distribuidos en las regiones Metropolitana, V, VIII y IX.

En 2008 se inaugura el primer local Homecenter en Buenos Aires, Argentina, iniciando la internacionalización de la Marca a nivel regional y en 2009 se lanza el formato Homy en Chile, una nueva propuesta de tienda que busca masificar el diseño y la decoración.

En 2010 Sodimac superó las 100 tiendas en Latinoamérica. Sodimac Perú es la primera empresa de retail en obtener el premio Great Place to Work como el mejor lugar para trabajar en ese país y Sodimac Chile es la primera firma de retail en América Latina en alcanzar la máxima calificación internacional en reportes de sostenibilidad: Nivel A+ GRI Checked, con verificación externa.

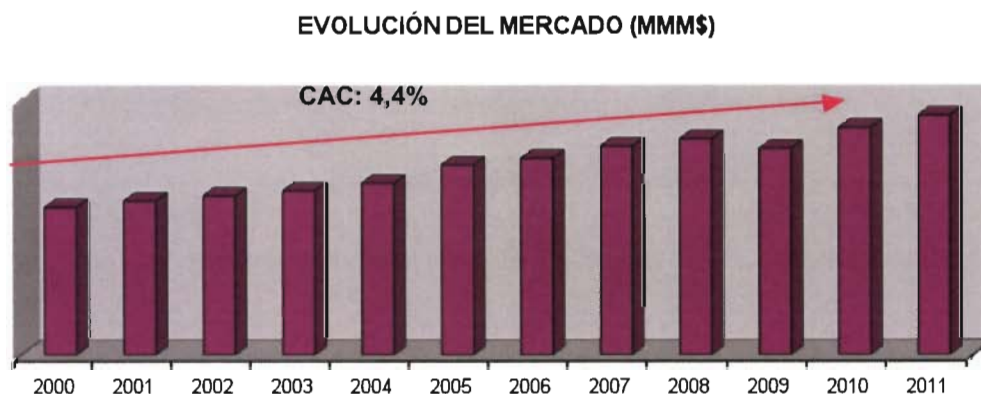
En 2011 Sodimac mide por primera vez su huella de carbono, transformándose en la primera empresa de retail que incorpora esta medición a clientes, proveedores y trabajadores. Sodimac se suma como empresa fundadora de la Bolsa de Clima de Santiago (SCX). Sodimac recibe el premio Ricardo Claro Valdés por su compromiso con la difusión y gestión de valores éticos en su cultura organizacional. Las ventas consolidadas de la Compañía en Chile superaron los US\$ 2.684 millones, creciendo un 12,3% con respecto al año anterior.

A septiembre de 2012, las ventas consolidadas de la Compañía en Chile superaron los US\$ 2.463 millones, creciendo un 15,2% con respecto a igual período del año anterior.

3.2 Descripción del Sector Industrial

La industria del sector de Mejoramiento de Hogar y de Materiales de Construcción en Chile ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, siendo Sodimac S.A. uno de sus principales protagonistas. Durante el año 2011 en Chile este mercado alcanzó, de acuerdo a estimaciones de la Compañía, alrededor de US\$ 10.815 millones (cerca de un 5,4% del PIB). El mercado ha crecido cerca de un 4,4% anual promedio desde el año 2000.

Gráfico N° 1: Evolución del mercado (millones de US\$)



Fuente: Según medición anual realizada por la Compañía a diciembre 2011

En este mercado se pueden distinguir tres segmentos: Mejoramiento del Hogar, Reparación y Mantenimiento, y Obras Nuevas.

a. Mejoramiento del Hogar:

Corresponde a la demanda de las personas (familias) por productos decorativos, accesorios y equipamiento para el hogar: menaje, textiles, accesorios de baño y cocina, temporada, muebles funcionales, cerámica decorativa y pisos, entre otros. En este segmento, la variedad y disponibilidad inmediata de productos son fundamentales.

b. Reparación y Mantenimiento del hogar:

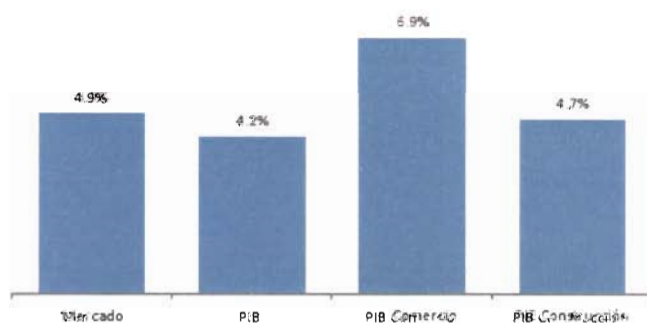
En este segmento, los principales clientes corresponden a profesionales independientes, tales como maestros y pequeños contratistas, que realizan ampliaciones, reparaciones y mantenimiento de hogares para terceros, así como dueños de casa que realizan en forma independiente estos trabajos para su propio hogar, más la demanda por productos para la ampliación, reparación y mantenimiento del comercio y empresa.

c. Obras Nuevas:

El segmento de obras nuevas corresponde a la demanda generada básicamente por grandes empresas constructoras para la ejecución de nuevos proyectos. En este segmento, el precio y el cumplimiento con las fechas de entrega son factores claves en la toma de decisiones.

Aunque gran parte de la demanda de la industria proviene de actividades directamente relacionadas con la construcción, este mercado se correlaciona no sólo con el sector de la construcción, sino también con el retail. Durante el período 2003 – 2011 el mercado ha alcanzando una tasa de crecimiento promedio anual de 4,9%, superior al crecimiento experimentado por el PIB nacional, pero por debajo del crecimiento de los sectores Comercio y Construcción, que durante el mismo período crecieron un 6,9% y 4,7% anual, respectivamente.

Gráfico N° 2: Tasa crecimiento anual promedio período 2003 – 2011



(*) Corresponde al Mercado de mejoramiento del hogar y materiales de construcción en Chile.

Fuente: Según medición anual realizada por la Compañía a diciembre 2011

Tradicionalmente, este negocio se realizaba en Chile principalmente a través de ferreterías y bodegas de distribución de materiales para la construcción. Si bien a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta comenzó a desarrollarse el concepto de cadenas de tiendas especializadas y centros de distribución, en la actualidad este segmento tiene un potencial de crecimiento muy significativo, ya que estas empresas alcanzan a tener una participación de mercado de aproximadamente un 43,9% en su conjunto.

Uno de los hitos más relevantes de la industria ha sido la introducción por parte de Sodimac del formato de venta al detalle Homecenter, destinado a satisfacer en un solo punto de venta las necesidades de mejoramiento, reparación y mantención del hogar, con el objetivo de reducir la dependencia a los ciclos de la construcción. Este formato ha resultado muy exitoso y se espera que continúe penetrando en el mercado.

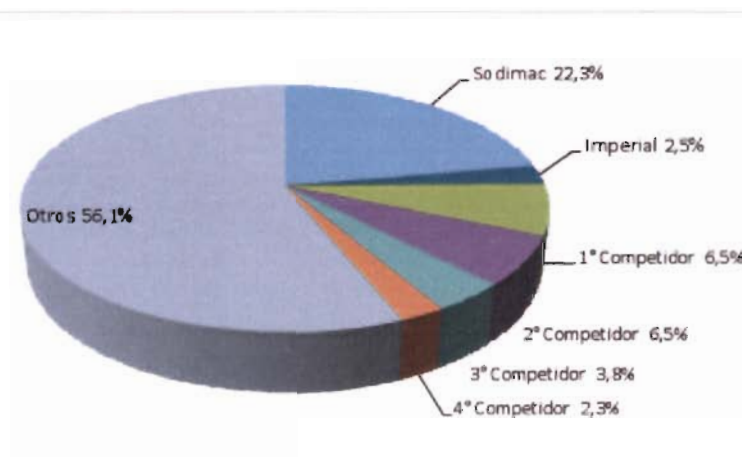
Sodimac compite con distintos actores en cada uno de los segmentos en que participa, desde las grandes tiendas que venden equipamiento para el mejoramiento del hogar, hasta los distribuidores de materiales para la construcción que atienden a las grandes empresas constructoras del país.

Mejoramiento del Hogar	Reparación y Mantención	Obras Nuevas
Easy	Easy	Easy
Grandes tiendas	MTS	Distribuidores
Hipermercados	Chilemat	Construmart
Tiendas especializadas	Construmart	MTS
	Ferreterías	Chilemat

El principal actor de la industria es Sodimac, con 62 puntos de venta y un 22,3% del mercado, a esta participación se suma la de Imperial que alcanza el 2,5%, con 13 puntos de venta, totalizando un 24,8% de participación, muy por sobre sus principales competidores.

El resto del mercado está en manos de operadores similares, agrupación de ferreteros y pequeños ferreteros a lo largo del país, lo que hace de éste un mercado altamente fragmentado.

Gráfico N° 3: Participación de Mercado de la Compañía: Participación de ventas 2011

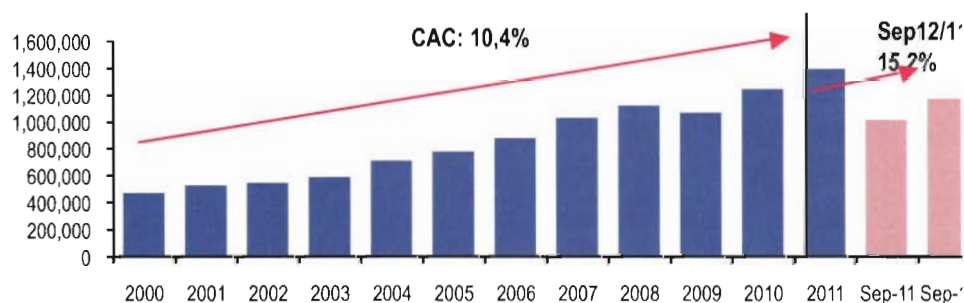


Fuente: Según medición anual realizada por la Compañía a diciembre 2011

3.2 Descripción de las actividades y negocios

Sodimac es la principal empresa de su industria en Chile, orientada a satisfacer las necesidades de quienes procuran desarrollar sus proyectos de construcción, mejoramiento, reparación y decoración del hogar. Cuenta con una participación de mercado global que alcanza a un 24,8% a diciembre 2011. Gracias al desarrollo e implementación de su exitoso modelo de negocio, la Compañía ha mostrado un crecimiento sostenido a lo largo de su historia, y, durante los últimos 12 años sus ingresos se incrementaron desde cerca de \$468.260 millones a más de \$1.393.723 millones, lo que representó una tasa de crecimiento compuesto promedio anual de 10,4%.

Gráfico N° 4: Evolución de los ingresos (millones de pesos)



Fuente: La Compañía (2000-2009 millones de \$ a diciembre 2009 "CLGAAP", 2010-2012 IFRS)

Desde su fusión con Falabella, Sodimac ha buscado permanentemente las mejores sinergias y eficiencias del Grupo, por lo que traspasó el negocio financiero de la Tarjeta Sodimac a la tarjeta CMR del grupo, conservando las operaciones financieras relacionadas a las grandes empresas. Adicionalmente se traspasó la inversión del negocio en Colombia y Perú a otras sociedades del grupo Falabella.

3.2.1 Propiedad

Desde octubre de 2003, Sodimac es parte del grupo Falabella, que controla directa e indirectamente el 100% de su capital social, a través de sus filiales Home Trading S.A. e Inversiones Parmin S.P.A..

Accionista	Nº de acciones
Home Trading S.A	17.758.157.950
Inversiones Parmin SPA	252
Acciones totales	17.758.158.202

Falabella es el mayor conglomerado de retail en Chile en cuanto a capitalización bursátil y uno de los más grandes de Latinoamérica, con una clara posición de liderazgo en las áreas de negocio en que participa.

Falabella ha desarrollado un exitoso modelo de negocio, cuyo objeto principal es la venta al detalle y financiamiento de productos y servicios. Falabella participa en distintas áreas de negocio: Tiendas por Departamento, Mejoramiento del Hogar, Supermercados, Retail Financiero, Banco e Inmobiliaria. Esta estrategia le permite entregar a sus clientes una oferta múltiple e integrada de productos y servicios de alta calidad a bajo costo.

El liderazgo de Falabella, su capacidad de innovación, de adaptarse y anticiparse a las necesidades del consumidor, y su acabado entendimiento del negocio, le han entregado la confianza para expandirse rápidamente en las distintas áreas de negocio en que participa. En su expansión internacional, Falabella ha sabido replicar exitosamente esta forma de hacer negocios, adaptando el modelo a la realidad de cada país, estando actualmente presente en Chile, Colombia, Perú y Argentina.

Las sinergias existentes entre las distintas áreas de negocio, junto a una administración profesional y experimentada, constituyen una importante ventaja competitiva que explica en gran parte el exitoso desarrollo de la Compañía y su reconocida posición de liderazgo.

Un ejemplo de lo anterior corresponde a la tarjeta CMR. Esta tarjeta ofrece a los clientes de Sodimac un medio de financiamiento que les facilita la realización de sus proyectos y necesidades. A septiembre de 2012 sobre el 31% de las ventas a personas de Sodimac se efectuaron a través de la tarjeta CMR.

CMR es la tarjeta líder de retail del mercado chileno, con casi 3 millones de cuentas activas (a nivel regional tiene 4,5 millones), lo que permite conocer en forma detallada el comportamiento de sus clientes, para así desarrollar estrategias comerciales y de marketing directo a cada uno de los segmentos de mercado.

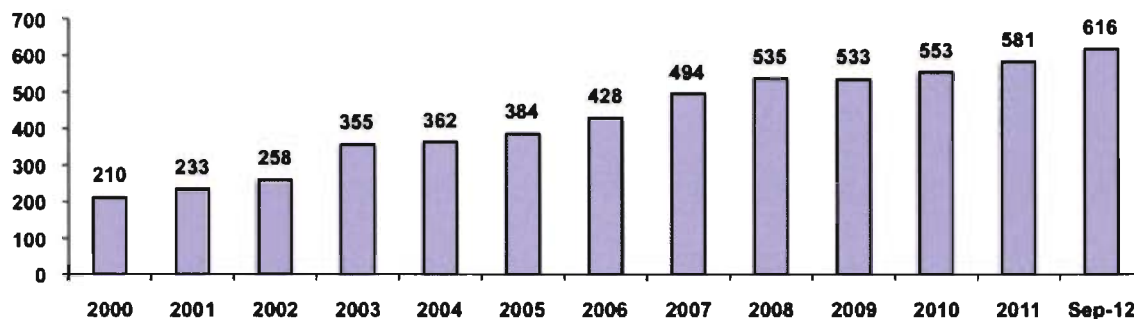
3.2.2 Formatos de venta

Sodimac ha implementado una exitosa estrategia de segmentación de mercado. Para ello, ha establecido distintos tipos de formato de negocio y servicios complementarios ofrecidos a sus clientes. De esta manera, la Compañía abarca cada uno de los principales segmentos de la industria, dirigiendo sus mayores esfuerzos hacia aquellos que presentan una mayor rentabilidad y estabilidad. Al respecto, la Compañía ha desarrollado tres tipos de formato de negocios: Homecenter Sodimac, que atiende a las familias, dueños y dueñas de casa; Sodimac Constructor, para atender a los maestros y especialistas de la construcción; y, Sodimac Empresas para satisfacer las necesidades de las medianas y grandes empresas constructoras.



A partir del año 2000 Sodimac innova juntando los formatos Homecenter Sodimac y Sodimac Constructor en un sólo lugar. Esta estrategia ha sido exitosa dado que en un mismo lugar es capaz de concentrar sus segmentos de mercado con propuestas muy específicas para cada uno, lo que le ha permitido potenciar una propuesta comercial única y obtener sinergias importantes en su negocio.

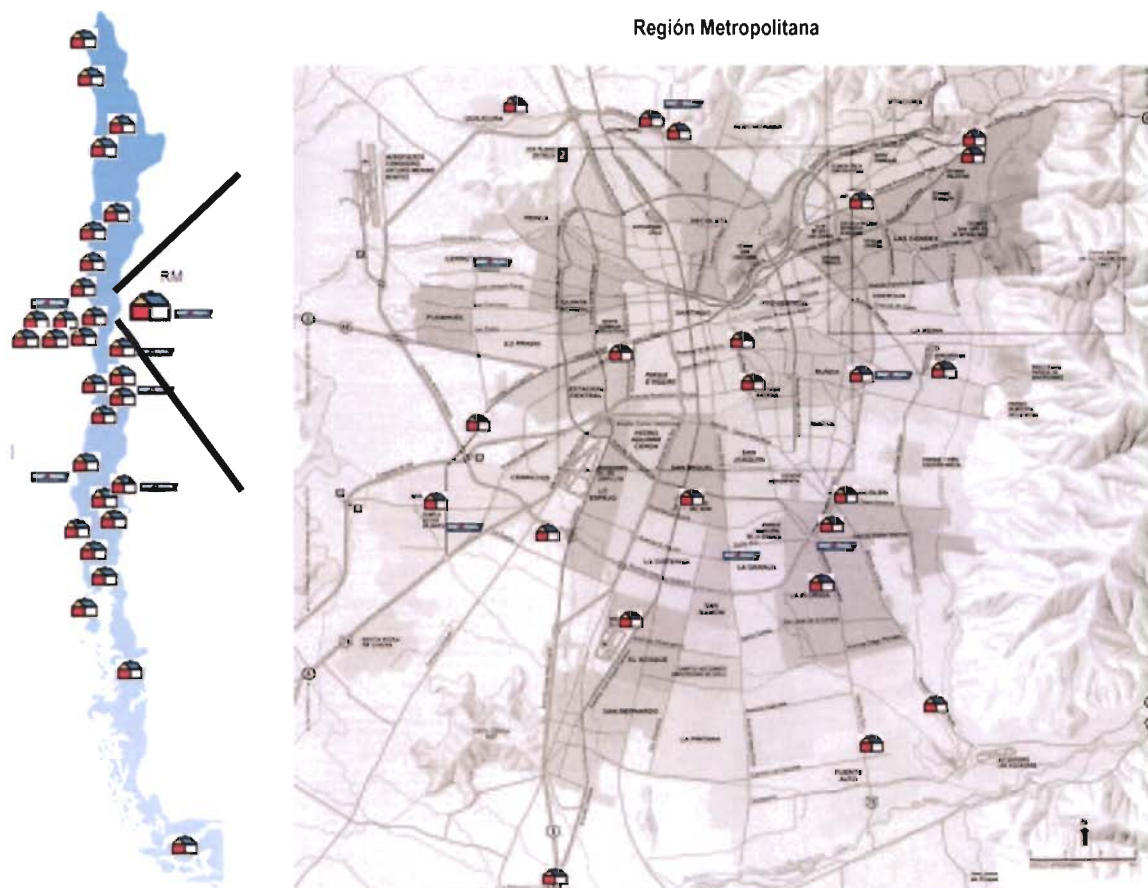
Gráfico N° 5: Evolución de miles de m2 de tiendas



Fuente: La Compañía

Los 75 puntos de venta que tiene actualmente Sodimac, se encuentran distribuidos en 31 ciudades a lo largo de todo el país, tal como se puede ver en la Figura N°1.

Figura N° 1: Tiendas Sodimac e Imperial a lo largo del país.



Fuente: La Compañía

Independiente que la propuesta actual de Sodimac procure incorporar en un solo lugar todos los formatos de venta, cada uno de éstos tiene estrategias particulares que están orientadas a servir de la mejor manera a nuestros clientes.

Homecenter Sodimac

Homecenter Sodimac está orientado a satisfacer los requerimientos de las personas que desean realizar mejoras en sus hogares o incrementar su equipamiento. Este formato ofrece más de 60.000 productos distintos y registra visitas mensuales por sobre los 3,8 millones.

Adicionalmente, se está implementando un programa de expansión, cuyo objetivo es llegar a todas las ciudades donde aún no se está presente con tiendas que cumplan los altos estándares que la compañía busca ofrecer a sus clientes..

La empresa ha fortalecido la relación con sus clientes brindándole diversos servicios y productos innovadores traídos desde los diferentes países del mundo, siempre manteniendo un fuerte énfasis en el control de la calidad de dichos bienes. En particular, se ha incrementado la línea de decoración incorporado información y modelos de las nuevas tendencias mundiales de la moda y el diseño. Ello, respondiendo a los requerimientos del público femenino en el diseño y la decoración. Asimismo, se ha abierto la venta a pedido, permitiendo complementar ciertas categorías con productos de reconocidos diseñadores mundiales, tales como Hans Gröhe, Mohen, Köhler, American Standard, por mencionar sólo algunos ejemplos.

Homecenter Sodimac ha incrementado la información en los puntos de contacto con el cliente, junto con incorporar el cargo de Vendedor Experto, preparando a personal seleccionado para orientar al cliente en categorías especializadas.

Otro campo de gran desarrollo ha sido el de “Hágalo Usted Mismo”, donde se enseñan los pasos prácticos para mejorar la implementación de proyectos a manos del cliente, junto con publicar la revista “Hágalo Usted Mismo” con ediciones dedicadas a temas específicos y un programa de televisión semanal, además de los servicios asociados, tales como arriendos de herramientas, dimensionado, diseño de proyectos, instalaciones, despacho a domicilio, etc.

Sodimac Constructor

Este formato está dirigido a contratistas, maestros especialistas, constructores independientes y pequeñas empresas constructoras. Ofrece productos tradicionales y servicios como el arriendo de maquinarias. En este formato, la Compañía ha impulsado la creación de un Círculo de Especialistas, que cuenta con más de 210 mil socios, que mantiene informado a sus miembros de los últimos adelantos en cada especialidad, accediendo a múltiples beneficios, lo que permite mantener su preferencia por este formato.

Los clientes se benefician con el diseño inteligente de los patios constructores, la versatilidad y accesibilidad de los productos y la rapidez de la operación de compra.

A la par con estas iniciativas, Sodimac Constructor realiza un esfuerzo relevante para ofrecer los precios más competitivos del mercado, cumpliendo con su política de ofrecer los precios más bajos todos los días. A la vez, está reforzando su sitio en internet, ofreciendo una amplia gama de productos y servicios que abarcan las principales necesidades de sus clientes.

Sodimac Empresas

Sodimac Empresas es una unidad de negocio específica, dedicada a atender a las grandes y medianas empresas del sector construcción, incluyendo empresas constructoras, industriales, metal-mecánicas e incluso ferreterías. Estos clientes compran en grandes volúmenes y requieren mucha formalidad en el cumplimiento de los compromisos y plazos de entrega. Para lograr sus objetivos, Sodimac Empresas ha desarrollado este negocio en todas sus tiendas, desde Arica hasta Punta Arenas, apoyadas por una operación central ubicada en Santiago. Esto le ha permitido cubrir todo el territorio nacional, con un alto nivel de especialización.

En los últimos años se han aplicado mejoras sustanciales en los servicios a los clientes, incluyendo cambios en la estructura interna para buscar un contacto más directo con ellos. También se incorporaron nuevas líneas de productos y se extendió la cobertura, todo lo cual dio por resultado un crecimiento anual superior al promedio alcanzado por el mercado de la construcción en su conjunto.

El desafío del futuro se está enfrentando con un incremento de los recursos tecnológicos que permita al equipo de atención al cliente contar con mayor y mejor información en su gestión, tanto en los locales como en terreno, de manera que puedan ofrecer a los usuarios más opciones, con más precisión. A ello se suma la culminación de la implementación del canal de consulta y compra por internet (www.sodimac.com), que junto al canal telefónico y la iniciativa gubernamental ChileCompra, vienen demostrando su gran potencial de crecimiento. Asimismo, se incrementará la participación de productos propios en la oferta, la especificación de productos a nivel de arquitectos y un servicio a la medida de la mediana y pequeña empresa.

La empresa también cuenta con el servicio de Venta a Distancia y Servicios Comerciales como un complemento al negocio global de Sodimac, sumando además servicios de arriendo, despacho a domicilio, apoyo con información y orientación al cliente a través de su página web y call center, para facilitar al cliente su acceso a la más amplia variedad de productos y servicios que ofrece Sodimac.

3.2.3 Marcas propias

En la actualidad, es usual en el sector que un porcentaje importante de los productos de una tienda de mejoramiento de hogar y/o cadena minorista sean marcas propias; este es el caso de Sodimac. En efecto, el desarrollo de dichas marcas es fundamental para entregar mejores y más variados productos a sus clientes. Sodimac tiene un portfolio de marcas propias en las más diversas familias de productos, las que representan cada vez una proporción más significativa en las ventas totales de la Compañía a septiembre de 2012.

Dentro de las marcas propias se pueden destacar: Kolor, Bauker, Home Collection, D'acqua, Daiku, Fixser, Topex, Kaztelo, Holztek, Redline, Autostyle, entre otras.

3.2.4 Política de Compras

Sodimac tiene un proceso de abastecimiento centralizado, tanto en la compra como en la distribución. La cadena de almacenamiento separa por una parte los productos nacionales de los importados, y por otra los productos estacionales de los regulares. Cada uno de ellos posee reglas de operación y sistemas de gestión diferenciados.

Asimismo, Sodimac está siempre preocupada de entregar los más altos estándares a sus clientes y, en línea con las regulaciones gubernamentales, realiza procesos de control de calidad tanto a los productos nacionales e importados, de manera de garantizar calidad y seguridad para su personal y los clientes. En el caso de los productos importados, el control de calidad es realizado con recursos propios y además por empresas externas líderes en el rubro.

Sodimac ha desarrollado un plan de diversificación de sus compras en varias categorías de productos, lo que ha determinado que su desarrollo y competitividad dependan, en gran medida, de la conformación de una base estable de proveedores que considera a más de 3.000 compañías de los más variados rubros y tamaños que integran su base de proveedores, como una prolongación de su negocio y de su organización.

La relación calidad-precio es fundamental, su conformación sigue procesos bastante complejos, donde se evalúan diversos aspectos, como la capacidad productiva del proveedor, su capacidad de innovación e incorporación de nuevos productos, su factibilidad de responder un eventual incremento de pedidos, el cumplimiento de los compromisos de entrega y su solvencia financiera.

3.2.5 Logística y Distribución:

En la actualidad la Compañía tiene una completa red de distribución, compuesta por 75 puntos de venta, localizados privilegiadamente desde Arica hasta Punta Arenas.

La importancia de mantener un eficiente y oportuno abastecimiento de la creciente cadena de distribución, así como la necesidad de entregar los más altos estándares de servicio al menor costo, ha llevado a Sodimac a desarrollar una operación altamente eficiente y a seguir invirtiendo en nuevos proyectos. Sodimac posee 2 centros de distribución con más de 100.000 metros cuadrados, con tecnología de punta, concentrando en un sólo lugar físico toda la operación logística requerida para abastecer la Zona Central

3.2.6 Negocio Internacional

Sodimac es la cadena líder de Latinoamérica en el rubro de la comercialización de materiales de construcción y productos para el mejoramiento del hogar.

Actualmente, en Colombia cuenta con 26 locales y una superficie de venta de 271 mil m²; en Perú tiene 18 tiendas y una superficie de 132 mil m²; y en Argentina con 7 tiendas, con una superficie de 75 mil m².

Es importante destacar que la inversión en estos países se concreta a través de filiales SACI Fabellabla siguiendo la política del grupo de organizar la estructura societaria por países. De esta manera, el negocio internacional no tiene una influencia financiera directa en Sodimac S.A.

Sin embargo, existe una gestión coordinada entre las operaciones de los distintos países, logrando importantes sinergias comerciales, logísticas, financieras y de back office, tecnológicas y de operación de tiendas, como es el caso de los volúmenes de compra, el “Know How” de los distintos mercados, la estandarización de tiendas y de procesos.

3.2.7 Imperial

La permanente preocupación por conocer las distintas y cambiantes necesidades de los clientes y encontrar para ellos respuestas satisfactorias, ha llevado a Sodimac a explorar nuevos formatos comerciales que cubran segmentos específicos de mercado. Es así como, a mediados de 2007, la compañía adquirió el 60% de la cadena de Ferreterías Imperial, que actualmente cuenta con 13 locales, de los cuales 6 están ubicados en la Región Metropolitana, 2 en Concepción, 1 en Valparaíso, Temuco, Rancagua, Ñaca y Talca.

Imperial es una cadena de ferreterías dedicada principalmente a la venta de materiales de construcción, con un importante énfasis en la venta de tableros y maderas, donde destaca su eficiente servicio de dimensionado, así como la asesoría y financiamiento que ofrece a sus clientes para el desarrollo de sus proyectos de construcción.

Esta adquisición le permite a Sodimac ampliar su mercado objetivo, incorporando al segmento de maestros especialistas en carpintería y mueblistas.

3.2.8 Homy

A fines del 2009 se inició la operación bajo un nuevo formato llamado Homy en Megacenter de Las Condes. A través de Homy, Sodimac busca ampliar a nuevos públicos una propuesta vivencial de diseño y decoración a precios accesibles, en el cual se recrean una diversidad de alternativas de espacios del hogar con una exhibición novedosa y vanguardista.

Durante el año 2011 se hicieron diversas mejoras a esta propuesta y durante el segundo semestre del 2012 se inició la construcción de 2 nuevas tiendas bajo este formato.

3.3 Factores de riesgo

Riesgo de Mercado

Los resultados de Sodimac dependen de los ciclos económicos del sector construcción, especialmente el segmento de Obras Nuevas. Esta estrecha relación se debe a la incidencia de las inversiones en construcciones nuevas, ya sea de viviendas como de infraestructura pública y privada.

Por otra parte, el segmento de personas está influenciado por las variaciones del sector comercio, donde la conducta de los consumidores se ve afectada por la percepción del desempeño general de la economía, siendo la inflación, el crecimiento, el desempleo, las tasas de interés, los ingresos, etc, variables relevantes para determinar el consumo de los hogares.

Riesgo Cambiario

El peso chileno está sujeto a variaciones con respecto al dólar estadounidense y otras monedas internacionales. Parte de los productos ofrecidos para la venta en las tiendas de Sodimac son adquiridos en países extranjeros, por lo que, durante el período en que tales operaciones de importaciones están pendientes de ser canceladas, existe una exposición a la fluctuación cambiaria.

Considerando lo anterior, Sodimac mantiene cubierto una parte de sus pasivos en moneda extranjera mediante la utilización de contratos de derivados de tipo de cambio y/o activos que tengan una valorización relacionada, en alguna medida, al valor de estas monedas extranjeras.

Riesgo de Competencia

La industria del mejoramiento del hogar es altamente competitiva, en la que se observan otros actores orientados a este mercado, miles de ferreterías a lo largo del país y también de competidores de otros formatos del comercio, como tiendas por departamento, de especialidad e hipermercados, que venden productos para el hogar. Adicionalmente, Sodimac debe enfrentar la posible entrada de otros competidores internacionales.

Al respecto, Sodimac ha aumentado su liderazgo en las diferentes áreas de negocio en que está presente, adelantándose a su competencia a través de una constante innovación e implementación de nuevos productos y servicios. Dada su fortaleza de marca, Sodimac mantiene una posición privilegiada de confiabilidad, reputación y conveniencia en la mente de los consumidores.

Riesgo Inmobiliario

Gran parte de los inmuebles de las tiendas de Sodimac son arrendados a terceros mediante contratos de largo plazo, que aseguren su tenencia. En dichos inmuebles, y de conformidad a los referidos contratos, la compañía ha efectuado inversiones relativas a edificaciones, instalaciones, ampliaciones y similares, necesarias para el ejercicio de su actividad. La ubicación es un factor clave en el negocio de Sodimac. Actualmente, Sodimac cuenta con la mayor cantidad de puntos de venta, ubicados estratégicamente y la más completa red de distribución del país.

Se destaca que una parte importante de los arriendos son con empresas relacionadas, entre las que se destaca Mall Plaza y Rentas Falabella.

3.4 Políticas de inversión y financiamiento

Políticas de Inversión

Sodimac S.A. efectuará las inversiones que sean necesarias para el cumplimiento de su objetivo, sobre la base de planes de expansión desarrollados por la Administración, los que luego deben ser presentados al Directorio para su aprobación.

El estudio y aprobación de los proyectos se realiza de acuerdo a criterios técnico - económicos.

Políticas de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento se administran en concordancia con el plan financiero de largo plazo de la Empresa.

Los recursos financieros se obtienen de fuentes propias, de endeudamiento tradicional, de instrumentos de oferta pública y privada con o sin opción de conversión en capital, en Chile o en el extranjero, créditos de proveedores y aportes de capital, si las condiciones estratégicas lo aconsejan. La utilidad del período representa una fuente neta de financiamiento en aquella porción de retención que es aprobada por la Junta General de Accionistas (Ordinaria o Extraordinaria).

A septiembre de 2012, un 63,9% de los pasivos financieros de la Compañía corresponde a obligaciones con el público y el restante 36,1 corresponde a préstamos bancarios. Un 71% del total de pasivos financieros son pasivos corrientes, explicado principalmente por el vencimiento de los Bonos Serie D, cancelados el 1 de diciembre de 2012.

A septiembre 2012 Sodimac cuenta con la clasificación AA por Humphreys Clasificadora de Riesgo y AA por Fitch Ratings.

4. Antecedentes Financieros

A continuación se presentan los antecedentes financieros de Sodimac S.A consolidados bajo la norma IFRS. Las cifras han sido expresadas en miles de pesos de cada período. Los antecedentes financieros del emisor se encuentran disponibles en el sitio web de la Compañía y de la Superintendencia de Valores y Seguros.

4.1 Estados financieros

(en miles de pesos)	Consolidado IFRS		
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012
Propiedades, plantas y equipos	113.976.824	131.413.714	152.673.362
Activos totales	565.399.735	600.456.343	659.015.043
Total Pasivos	297.927.817	351.420.667	371.059.953
Patrimonio total	267.471.918	249.035.676	287.955.090
Resultado Operacional (2)	99.406.624	104.225.303	74.729.724
Resultado no Operacional (3)	5.414.404	2.222.730	2.367.411
Ganancia (pérdida)	79.369.850	85.828.764	59.106.615

4.1.1 Balance

(en miles de pesos)	Consolidado IFRS		
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012
Activos corrientes totales	394.174.076	412.322.004	448.552.165
Activos no corrientes totales	171.225.659	188.134.339	210.462.878
Activos total	565.399.735	600.456.343	659.015.043
Pasivos corrientes total	220.680.468	284.851.666	307.042.280
Pasivos no corrientes total	77.247.349	66.569.001	64.017.673
Total Pasivos	297.927.817	351.420.667	371.059.953
Participaciones no controladas	11.844.646	11.573.150	11.514.300
Participaciones atribuible a los propietarios de la controladoras	255.627.272	237.462.526	276.440.790
Patrimonio y Pasivos total	565.399.735	600.456.343	659.015.043

4.1.2 Estado de Resultados

(en miles de pesos)	Consolidado IFRS			
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012	30.09.2012
Ingresos de activos ordinarias	1.241.003.053	1.393.722.623	1.012.616.053	1.166.857.180
Costos de ventas	881.438.551	992.215.111	729.566.126	844.775.640
Gastos de Administración y Ventas (1)	260.157.878	297.282.482	213.287.115	247.351.816
Resultado Operacional (2)	99.406.624	104.225.303	69.762.812	74.729.724
Resultado no Operacional (3)	5.414.404	2.222.730	3.313.143	2.367.411
Ganancia	79.369.850	85.282.764	58.002.909	59.106.615

(1) Corresponde a la suma de costos de distribución, Gastos de administración y Otros gastos de función.

(2) Corresponde a la Ganancia bruta (margen), más los gastos de Administración y ventas.

(3) Corresponde a la suma de Otras ganancias (pérdidas), Ingresos financieros, Costos financieros, Diferencias de cambio y Resultados por unidades de reajustes.

*Los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2010 corresponden a los informados a la Superintendencia de Valores y Seguros como comparativos en los reportes informados al cierre del ejercicio del 2011.

4.1.3 Estado de Flujos de Efectivo

(en miles de pesos)	Consolidado IFRS			
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012	30.09.2012
Flujos de efectivo procedentes de actividades de operación	75.819.036	120.268.188	69.530.273	19.283.798
Flujos de efectivo utilizados en actividades de inversión	20.083.900	43.884.255	23.573.817	47.999.126
Flujos de efectivo utilizados en actividades de financiación	87.110.915	71.623.351	45.243.871	31.717.149
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	31.375.779	4.760.582	712.585	3.001.821
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	39.180.127	7.829.962	7.829.962	12.840.480
Efectivo y equivalente el efectivo al final del periodo	7.829.962	12.840.480	8.533.075	15.778.969

4.2 Razones Financieras

Consolidado IFRS			
	31.12.2010	31.12.2011	30.09.2012
1.2.1 Cobertura Gastos Financieros (a)	15,48	21,42	10,21
1.2.2 Liquidez Corriente (b)	1,79	1,45	1,46
1.2.3 Razón Ácida (c)	0,82	0,87	0,58
1.2.4 Razón de endeudamiento (d)	1,11	1,41	1,29
1.2.5 Proporción deuda largo plazo/ Deuda total (e)	25,9%	18,9%	17,3%
1.2.6 Rentabilidad Patrimonio (f)	30,2%	32,6%	28,8%
1.2.7 Rendimiento Activos Operacionales (g)	22,9%	22,0%	18,5%

(a) (Ganancia antes de impuestos + Costos financieros) / Costos financieros (valor absoluto)

(b) Activos corrientes totales / Pasivos Corrientes totales

(c) Fondos Disponibles (Activos corrientes totales- Inventarios) / Pasivos corrientes totales

(d) Total Pasivos / Patrimonio Total

(e) Pasivos no corrientes totales / Total Pasivos

(f) Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora / Promedio entre Patrimonio total ejercicio actual y Patrimonio total ejercicio anterior (Valores anualizados).

(g) Resultado operacional del ejercicio / Promedio Activos operacionales del periodo actual y anterior (Se consideraron como activos operacionales: el Efectivo y equivalentes al efectivo, Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, Inventarios, Activos por impuestos corrientes, Otros activos no financieros corrientes, Propiedades, plantas y equipos, Derechos por cobrar no corrientes y Activos intangibles)

4.3 Créditos preferentes

A la fecha del Contrato de Emisión, el Emisor no tiene obligaciones que gocen de preferencia o privilegios por sobre los pagarés que se emiten con cargo a la línea.

4.4 Restricción al emisor en relación a otros acreedores

A continuación se presentan las restricciones financieras a las que se ha obligado el Emisor con otros acreedores.

Bono serie F con cargo a la línea N° 521

Nivel de endeudamiento financiero: Mantener un Nivel de Endeudamiento Financiero, medido sobre cifras de sus balances consolidados, no superior a uno coma cinco veces. Se entenderá por Nivel de Endeudamiento Financiero la razón entre /i/ Deuda Financiera Neta: /definida como el total del pasivo financiero neto del Emisor, que se obtiene al sumar las siguientes partidas de los Estados Financieros: Otros Pasivos financieros corrientes y Otros Pasivos financieros no corrientes, y restar la cuenta de los Estados Financieros del emisor Efectivo y efectivo equivalente/; y, /ii/ Patrimonio: /definido como la suma de las siguientes cuentas de los Estados Financieros del Emisor: Total patrimonio y el valor de la Provisión anual de Dividendos por pagar (incluido en el rubro Otros pasivos no financieros corrientes contenido en las Notas a los Estados Financieros del Emisor).- Para determinar el Nivel de Endeudamiento Financiero en los Estados Financieros se considerarán como un pasivo financiero del Emisor el monto de todos los avales, fianzas simples o solidaria, codeudas solidarias u otras garantías, personales o reales, que éste o sus filiales hubieren otorgado para caucionar obligaciones de terceros, con excepción de: /i/ las otorgadas por el Emisor o sus filiales por obligaciones de otras sociedades filiales del Emisor; y /ii/ aquéllas otorgadas por sociedades filiales del emisor por obligaciones de éste.

Nivel de endeudamiento financiero al 30 de septiembre de 2012: 0,3 veces

4.5 Restricción al emisor en relación a presente emisión

La presente emisión, está acogida a las obligaciones y restricciones detalladas en el título 5.6 “Resguardos y covenants a favor de los tenedores de bonos” del presente prospecto. A modo de resumen, se describen a continuación los principales resguardos de índices de la presente emisión:

Nivel de endeudamiento financiero: Mantener Nivel de Endeudamiento Financiero, medido sobre cifras de sus balances consolidados, no superior a uno coma cinco veces. Se entenderá por Nivel de Endeudamiento Financiero la razón entre /i/ Deuda Financiera Neta: /definida como el total del pasivo financiero neto del Emisor, que se obtiene al sumar las siguientes partidas de los Estados Financieros: Otros Pasivos financieros corrientes y Otros Pasivos financieros no corrientes, y restar la cuenta de los Estados Financieros del emisor Efectivo y equivalentes al efectivo/; y, /ii/ Patrimonio: /definido como la suma de las siguientes cuentas de los Estados Financieros del Emisor: Patrimonio total y el valor de Dividendos por pagar (incluido en el rubro Otros pasivos no financieros corrientes contenido en las Notas a los Estados Financieros del Emisor).-

Para determinar el Nivel de Endeudamiento Financiero en los Estados Financieros se considerarán como un pasivo financiero del Emisor el monto de todos los avales, fianzas simples o solidarias, codeudas solidarias u otras garantías, personales o reales, que éste o sus filiales hubieren otorgado para caucionar obligaciones de terceros, con excepción de: /i/ las otorgadas por el Emisor o sus filiales por obligaciones de otras sociedades filiales del Emisor; y /ii/ aquéllas otorgadas por sociedades filiales del emisor por obligaciones de éste.

Nivel de endeudamiento financiero al 30 de septiembre de 2012: 0,3 veces

5. Descripción de la Emisión

5.1 Escritura de la emisión

La escritura de emisión se otorgó en la Notaría de Santiago de don Iván Torrealba Acevedo con fecha 31 de mayo de 2011, Repertorio N° 6398-II, modificada por escritura de fecha 14 de julio de 2011, Repertorio N° 8257-II otorgada en la misma Notaría (en adelante el “Contrato de Emisión” o la “Línea”).

La Escritura Complementaria de la Serie H y Serie I se otorgó en la Notaría de Santiago Patricio Raby Benavente con fecha 27 de noviembre de 2012, Repertorio N° 15.179-12 (en adelante, la “Escritura Complementaria”).

5.2 Número y fecha de inscripción

N° de Registro 676 de fecha 9 de septiembre de 2011

5.3 Código nemotécnico

Serie H: BSODI-H

Serie I: BSODI-I

5.4 Principales características de la emisión

5.4.1 Emisión por monto fijo o por línea de títulos de deuda

Línea de bonos.

5.4.2 Monto máximo de la emisión

Monto máximo de la Emisión: UF 3.000.000

En cada emisión con cargo a la Línea se especificará si ella estará expresada en pesos nominales, dólares o en Unidades de Fomento, y, serán pagaderos en pesos o en su equivalencia en pesos, todo ello según se establezca en cada escritura pública complementaria que se suscriba con motivo de las colocaciones de Bonos que se efectúen con cargo a la Línea (en adelante la “Escritura Complementaria”). El monto nominal de los Bonos en circulación emitidos con cargo a la Línea y el monto nominal de los Bonos que se colocarán con cargo a la Línea, se determinará en cada Escritura Complementaria que se suscriba con motivo de las colocaciones de Bonos que se efectúen con cargo a la Línea. Toda suma que representen los Bonos en circulación, los Bonos colocados con cargo a Escrituras Complementarias anteriores y los Bonos que se colocarán con cargo a la Línea, se expresará en su equivalencia en UF según el valor de ésta a la fecha de la última Escritura Complementaria. Para el caso de los bonos emitidos en Dólares se estará al valor del Dólar Observado publicado en el Diario Oficial o certificado por el Banco Central de Chile el día hábil bancario anterior a la fecha de la última escritura complementaria y al valor de la UF a la fecha de ésta.

Límite máximo a colocar con cargo a la Línea. No obstante lo anterior, la primera colocación de los Bonos emitidos con cargo a esta Línea y que estuvieren vigentes no podrá exceder el monto máximo de 2.500.000 Unidades de Fomento considerando tanto los Bonos emitidos con cargo a esta Línea como aquellos vigentes y emitidos con cargo al Contrato de Emisión de Bonos Desmaterializados por Línea de Títulos que consta de escritura pública de fecha 31 de mayo de 2011, repertorio 6399-II otorgada en la Notaría de Santiago de don Iván Torrealba Acevedo modificada por escritura de fecha 14 de julio de 2011, Repertorio N° 8258-II otorgada en la misma Notaría.

Reducción del monto de la Línea y/o de una de las emisiones efectuadas con cargo a ella. El Emisor podrá renunciar a emitir y colocar el total de la Línea y, además, podrá reducir su monto al equivalente del valor nominal de los Bonos emitidos con cargo a la Línea y colocados a la fecha de la reducción. Para este último efecto deberá contar con la autorización expresa del Representante de los Tenedores de Bonos, y ser comunicadas al DCV y a la SVS. A partir de la fecha en que dicha declaración de reducción se registre en la SVS, el monto de la Línea quedará reducido al monto que se señale en la declaración. Desde ya el Representante de los Tenedores de Bonos se entiende facultado para concurrir, en conjunto con el Emisor, al otorgamiento de la escritura pública en que conste la reducción del monto máximo de la Línea, pudiendo acordar con el Emisor los términos de dicha escritura sin necesidad de autorización previa por parte de la Junta de Tenedores de Bonos.

5.4.3 Plazo de vencimiento de la Línea de Bonos

La Línea de Bonos tiene un plazo máximo de diez años contado desde su fecha de inscripción en el Registro de Valores, dentro del cual el Emisor tendrá derecho a colocar y deberán vencer las obligaciones con cargo a la Línea. No obstante lo anterior, la última emisión de Bonos que corresponda a esta Línea podrá tener obligaciones de pago que venzan con posterioridad al término del plazo de diez años, siempre que en el instrumento o título que dé cuenta de la emisión se deje constancia de ser la última emisión de la Línea a diez años.

5.4.4 Al portador / a la orden / nominativos

Los títulos de los Bonos que se emitan con cargo a la Línea serán al portador.

5.4.5 Materializados/ desmaterializados

Los títulos de los Bonos que se emitan con cargo a la Línea serán desmaterializados.

5.4.6 Procedimiento en caso de amortización extraordinaria

(a) Salvo que se indique lo contrario para una o más Series en la respectiva Escritura Complementaria que establezca sus condiciones, el Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos que se emitan con cargo a esta Línea, a contar de la fecha que se indique en dichas Escrituras Complementarias para la respectiva Serie.

En el caso de Bonos denominados en Dólares, los Bonos se rescatarán a un valor equivalente al saldo insoluto de su capital más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate.

Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Unidades de Fomento o Pesos nominales, y sin perjuicio de lo indicado en las respectivas Escrituras Complementarias, se especificará si los Bonos de la respectiva Serie o Sub-serie tendrán la opción de amortización extraordinaria según una de las siguientes alternativas: (i) al valor equivalente al saldo insoluto de su capital debidamente reajustado, si correspondiere, más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate; o (ii) al valor equivalente a la suma del valor presente de los pagos de intereses y amortizaciones de capital restantes establecidos en la respectiva Tabla de Desarrollo, descontados a la Tasa de Prepago, según ésta se define a continuación. Este valor corresponderá al determinado por el sistema valorizador de instrumentos de renta fija del sistema computacional de la Bolsa de Comercio, "SEBRA", o aquel sistema que lo suceda o reemplace, a la fecha del rescate anticipado, utilizando el valor nominal de cada Bono a ser rescatado anticipadamente y utilizando la señalada Tasa de Prepago; o (iii) a un valor equivalente al mayor valor entre (i) y

(ii), o (iv) a uno de los valores señalados en (i) o en (ii) o en (iii), según el período durante el cual se rescaten anticipadamente los Bonos, períodos que serán definidos en la respectiva Escritura Complementaria.

Para los efectos de lo dispuesto en los literales (ii), (iii) y (iv) precedentes, la “Tasa de Prepago” será equivalente a la suma de la “Tasa Referencial” más un “Spread de Prepago”. La Tasa Referencial se determinará de la siguiente manera: Se ordenarán desde menor a mayor duración todos los instrumentos que componen las categorías benchmark de renta fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile, obteniéndose un rango de duraciones para cada una de las categorías benchmark. Si la duración del Bono valorizado a su tasa de colocación, considerando la primera colocación, si los respectivos Bonos se colocan en más de una oportunidad, está contenida dentro de alguno de los rangos de duraciones de las categorías benchmark, la Tasa Referencial corresponderá a la Tasa Benchmark informada por la Bolsa de Comercio para la categoría correspondiente. En caso que no se diere la condición anterior, se realizará una interpolación lineal en base a las duraciones y tasas de aquellos dos papeles que pertenezcan a alguna de las siguientes categorías benchmark, y que se hubieren transado el Día Hábil Bancario previo a la publicación del aviso de rescate anticipado, /x/ el primer papel con una duración lo más cercana posible pero menor a la duración del Bono a ser rescatado, e /y/ el segundo papel con una duración lo más cercana posible pero mayor a la duración del Bono a ser rescatado.

Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Unidades de Fomento, las categorías benchmark serán las categorías benchmark de renta fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile Unidad de Fomento guión cero dos, Unidad de Fomento guión cero cinco, Unidad de Fomento guión cero siete, Unidad de Fomento guión diez y Unidad de Fomento guión veinte, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio.

Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Pesos nominales, las Categorías Benchmark serán las Categorías Benchmark de Renta Fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile Pesos guión cero dos, Pesos guión cero cinco, Pesos guión cero siete y Pesos guión diez, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio. Si por parte de la Bolsa de Comercio se agregaran, sustituyeran o eliminaran categorías benchmark de Renta Fija por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile, se utilizarán los papeles punta de aquellas categorías benchmark, para papeles denominados en Unidades de Fomento o Pesos nominales según corresponda, que estén vigentes al Día Hábil Bancario previo al día en que se publique el aviso del rescate anticipado.

Para calcular el precio y la duración de los instrumentos, se utilizará el valor determinado por la “Tasa Benchmark una hora veinte minutos pasado meridiano” del “SEBRA”, o aquél sistema que lo suceda o reemplace. En aquellos casos en que se requiera realizar una interpolación lineal

entre dos papeles según lo descrito anteriormente, se considerará el promedio de las transacciones de dichos papeles durante el Día Hábil Bancario previo a la publicación del aviso de rescate anticipado.

El “Spread de Prepago” para las colocaciones con cargo a la Línea será definido en la Escritura Complementaria correspondiente, en caso de contemplarse la opción de rescate anticipado. Si la duración del Bono valorizado a la tasa de colocación resultare superior o inferior a las contenidas en el rango definido por las duraciones de los instrumentos que componen todas las categorías benchmark de Renta Fija o si la Tasa Referencial no pudiere ser determinada en la forma indicada anteriormente, el Emisor solicitará al Representante de los Tenedores de Bonos a más tardar dos Días Hábiles Bancarios previos al día en que se publique el aviso de rescate anticipado, que solicite a al menos tres de los Bancos de Referencia una cotización de la tasa de interés de los bonos considerados en las categorías benchmark de renta fija de la Bolsa de Comercio de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República, cuyas duraciones sean inmediatamente superior e inmediatamente inferior a la duración del Bono, tanto para una oferta de compra como para una oferta de venta, las que deberán estar vigentes el Día Hábil Bancario previo al día en que se publique el aviso de rescate anticipado. Se considerará la cotización de cada Banco de Referencia como el punto medio entre ambas ofertas cotizadas. La cotización de cada Banco de Referencia así determinada, será a su vez promediada con las proporcionadas por los restantes Bancos de Referencia, y el resultado de dicho promedio aritmético constituirá la tasa de interés correspondiente a la duración inmediatamente superior e inmediatamente inferior a la duración del Bono, procediendo de esta forma a la determinación de la Tasa Referencial mediante interpolación lineal.

La Tasa Referencial así determinada será definitiva para las partes. Serán Bancos de Referencia los siguientes bancos: Banco de Chile, Banco BICE, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Chile, Banco Santander Chile, Banco del Estado de Chile, Banco de Crédito e Inversiones, Scotiabank, y Banco Security. La Tasa de Prepago deberá determinarse el Día Hábil Bancario previo al día de publicación del aviso del rescate anticipado. Para estos efectos, el Emisor deberá hacer el cálculo correspondiente y comunicar la Tasa de Prepago que se aplicará al Representante de los Tenedores de Bonos a más tardar a las diecisiete horas del Día Hábil Bancario previo al día de publicación del aviso del rescate anticipado;

(b) En caso que se rescate anticipadamente una parcialidad de los Bonos de alguna serie, el Emisor efectuará un sorteo ante notario para determinar los Bonos que se rescatarán. Para estos efectos, el Emisor publicará un aviso en el Diario La Segunda y notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta entregada en sus domicilios por notario, todo ello con a lo menos quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en que se vaya a efectuar el sorteo. En ese aviso y en las cartas se señalará el monto de Dólares, Unidades de Fomento o Pesos nominales, en caso que corresponda, que se desea rescatar anticipadamente, con indicación de la o las series de los Bonos que se rescatarán, el valor del rescate y la tasa de rescate cuando corresponda, el notario ante el cual se efectuará el sorteo y el día, hora y lugar en que

éste se llevará a efecto. A la diligencia del sorteo podrá asistir el Emisor, el Representante de los Tenedores de Bonos, el DCV y los Tenedores de Bonos que lo deseen. No se invalidará el procedimiento de rescate anticipado si al sorteo no asistieren algunas de las personas recién señaladas. Se levantará un acta de la diligencia por el respectivo notario en la que se dejará constancia del número y serie de los Bonos sorteados. El acta será protocolizada en los registros de escrituras públicas del notario ante el cual se hubiere efectuado el sorteo. El sorteo deberá verificarse con, a lo menos, quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en la cual se vaya a efectuar el rescate anticipado. Dentro de los cinco Días Hábiles Bancarios siguientes al sorteo se publicará por una vez en el Diario La Segunda, con expresión del número y serie de cada uno de ellos, los Bonos que según el sorteo serán rescatados anticipadamente. Además, copia del acta se remitirá al DCV a más tardar al Día Hábil Bancario siguiente a la realización del sorteo, para que éste pueda informar a través de sus propios sistemas el resultado del sorteo a sus depositantes. Si en el sorteo resultaren rescatados Bonos desmaterializados, esto es, que estuvieren en depósito en el DCV, se aplicará lo dispuesto en el Reglamento del DCV para determinar los depositantes cuyos Bonos han sido rescatados, conforme lo dispuesto en el artículo nueve de la Ley del DCV;

(c) En caso que el rescate anticipado contemple la totalidad de los Bonos en circulación de una serie, se publicará un aviso por una vez en el Diario La Segunda indicando este hecho y se notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta entregada en sus domicilios por notario público, todo ello con a lo menos quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en que se efectúe el rescate anticipado. Igualmente, se procurará que el DCV informe de esta circunstancia a sus depositantes a través de sus propios sistemas. El aviso de rescate anticipado incluirá el número de Bonos a ser rescatados, la tasa de rescate /cuando corresponda/ y el valor al que se rescatarán los Bonos afectos a rescate anticipado. La fecha elegida para efectuar el rescate anticipado deberá ser Día Hábil Bancario y el pago del capital y de los intereses devengados se hará conforme a lo señalado en el Contrato de Emisión. Los intereses y reajustes de los Bonos sorteados o de los amortizados extraordinariamente, cesarán y serán pagaderos desde la fecha en que se efectúe el pago de la amortización correspondiente.

(d) Asimismo, si durante la vigencia de los Bonos emitidos con cargo a la Línea, el Emisor dejare de mantener uno o más de los Activos Esenciales, se verificará la “Causal de Pago Anticipado” descrita en el punto 5.6.2 de este prospecto.

5.4.7 Descripción de las garantías asociadas a la Emisión.

La Emisión no contempla garantías, salvo el derecho de prenda general sobre los bienes del Emisor de acuerdo con los artículos dos mil cuatrocientos sesenta y cinco y dos mil cuatrocientos sesenta y nueve del Código Civil;

5.4.8 Uso general de los fondos.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos correspondientes a la Línea, se destinarán (i) al pago y/o prepago de pasivos de corto o largo plazo del Emisor y/o de sus Filiales e independientemente de que estén expresados en moneda nacional o extranjera y/o (ii) al financiamiento de las inversiones del Emisor y/o de sus Filiales. Los fondos se podrán destinar exclusivamente a uno de los referidos fines o, simultáneamente, a ambos y en las proporciones que se indiquen en cada una de las Emisiones, según se señale en las respectivas Escrituras Complementarias.

5.4.9 Uso específico de los fondos.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos Serie H y Serie I se destinarán al financiamiento de las inversiones del Emisor y/o sus filiales.

5.4.10 Clasificación de riesgo.

Las clasificaciones de riesgo de la Línea de Bonos, y de las Series H e I, son las siguientes:

Clasificador: Fitch Ratings Clasificadora de Riesgo Ltda.

Categoría: AA

Fechas últimos estados financieros considerados en clasificación: 30 de septiembre de 2012

Clasificador: Clasificadora de Riesgo Humphreys Ltda

Categoría: AA

Fechas últimos estados financieros considerados en clasificación: 30 de septiembre de 2012

5.5 Características específicas de la Emisión de los Bonos

Monto Emisión a Colocar:

Serie H: La Serie H considera Bonos por un valor nominal de hasta 1.000.000 de Unidades de Fomento

Serie I: La Serie I considera Bonos por un valor nominal de hasta 22.800.000.000 de pesos, equivalentes a 997.053,88 Unidades de Fomento.

Se deja expresa constancia que el Emisor sólo podrá colocar Bonos por un valor nominal total máximo de hasta 2.500.000 Unidades de Fomento, considerando conjuntamente los Bonos Serie H y Serie I emitidos mediante la Escritura Complementaria, como los Bonos Serie J y Serie K emitidos mediante Escritura Complementaria otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Raby Benavente con fecha 27 de noviembre de 2012, Repertorio N° 15.180-2012

Series:

Serie H

Serie I

Cantidad de Bonos:

Serie H: 2.000 Bonos

Serie I: 2.280 Bonos

Cortes:

Serie H: UF 500

Serie I: \$10.000.000

Valor Nominal de las Series:

Serie H: UF 1.000.000

Serie I: \$22.800.0000.000

Reajutable/No Reajutable:

Los Bonos Serie H estarán expresados en Unidades de Fomento y, por tanto, el monto de los mismos se reajustará según la variación que experimente el valor de la Unidad de Fomento, debiendo pagarse en su equivalente en Pesos utilizando para estos efectos el valor de la Unidad de Fomento vigente a la fecha en que corresponda efectuar dicho pago.

Los Bonos Serie I estarán expresados en Pesos, por lo que deberán pagarse en Pesos a la fecha de vencimiento de cada cuota.

Tasa de Interés:

Los Bonos Serie H devengarán, sobre el capital insoluto expresado en Unidades de Fomento, un interés anual de 3,40%, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de 180 días, equivalente a 1,6858% semestral.

Los Bonos Serie I devengarán, sobre el capital insoluto un interés anual de 6,5%, calculado sobre la base de semestres iguales de 180 días, equivalente a 3,1988% semestral.

Fecha de Inicio Devengo de Intereses y Reajustes:

Los intereses de los Bonos Serie H y Serie I se devengarán desde el 3 de diciembre de 2012.

Tablas de Desarrollo:

Serie H:

Cupón	Cuota de Intereses	Cuota de Amortizaciones	Fecha de Vencimiento	Intereses	Amortización	Valor Cupón	Saldo Insoluto
0	0		3 de diciembre de 2012				500,0000
1	1		3 de junio de 2013	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
2	2		3 de diciembre de 2013	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
3	3		3 de junio de 2014	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
4	4		3 de diciembre de 2014	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
5	5		3 de junio de 2015	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
6	6		3 de diciembre de 2015	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
7	7		3 de junio de 2016	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
8	8		3 de diciembre de 2016	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
9	9		3 de junio de 2017	8,4290	0,0000	8,4290	500,0000
10	10	1	3 de diciembre de 2017	8,4290	500,0000	508,4290	0,0000

Serie I:

Cuota de Intereses	Cuota de Amortizaciones	Fecha de Vencimiento	Intereses	Amortización	Valor Cupón	Saldo Insoluto
0		3 de diciembre de 2012				10.000.000,0000
1		3 de junio de 2013	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
2		3 de diciembre de 2013	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
3		3 de junio de 2014	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
4		3 de diciembre de 2014	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
5		3 de junio de 2015	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
6		3 de diciembre de 2015	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
7		3 de junio de 2016	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
8		3 de diciembre de 2016	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
9		3 de junio de 2017	319.880,0000	0,0000	319.880,0000	10.000.000,0000
10	1	3 de diciembre de 2017	319.880,0000	10.000.000,0000	10.319.880,0000	0,0000

Fecha Amortización Extraordinaria:

El Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos Serie H y Serie I a partir del 3 de diciembre de 2014.

Los Bonos Serie H y Serie I se rescatarán al mayor valor entre /i/ el equivalente al saldo insoluto de su capital debidamente reajustado, si correspondiere, más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate y, /ii/ el equivalente de la suma del valor presente de los pagos de intereses y amortizaciones de capital restantes establecidos en la Tabla de Desarrollo, descontados a la Tasa de Prepago, conforme a lo señalado en el numeral (iii), del literal (a) del número Uno de la Cláusula Séptima del Contrato de Emisión. Para efectos de calcular la Tasa de Prepago, se considerará que el Spread de Prepago será 0.7 por ciento.

Plazo de Colocación:

El plazo de colocación de los Bonos Serie H y Serie I será de 36 meses, contados a partir de la fecha de la emisión del oficio por el que la Superintendencia de Valores y Seguros autorice la emisión de los Bonos Serie H y Serie I. Los Bonos que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto.

5.5.1 Procedimiento para bonos convertibles

Estos bonos no serán convertibles.

5.6 Resguardos y covenants a favor de los tenedores de bonos:

5.6.1 Obligaciones, limitaciones y prohibiciones del Emisor.

Mientras el Emisor no haya pagado a los Tenedores el total del capital, reajustes e intereses de los Bonos que se coloquen con cargo a la Línea, el Emisor se sujetará a las siguientes obligaciones, limitaciones y prohibiciones, sin perjuicio de otras que le sean aplicables conforme a las normas generales de la legislación pertinente:

Uno.- Mantener Nivel de Endeudamiento Financiero, medido sobre cifras de sus Estados Financieros trimestrales, no superior a uno coma cinco veces. Se entenderá por Nivel de Endeudamiento Financiero la razón entre /i/ Deuda Financiera Neta: /definida como el total del pasivo financiero neto del Emisor, que se obtiene al sumar las siguientes partidas de los Estados Financieros: Otros Pasivos financieros corrientes y Otros Pasivos financieros no corrientes, y restar la cuenta de los Estados Financieros del emisor Efectivo y equivalentes al efectivo/; y, /ii/ Patrimonio: /definido como la suma de las siguientes cuentas de los Estados Financieros del Emisor: Patrimonio total y el valor de Dividendos por pagar (incluido en el rubro Otros pasivos no financieros corrientes contenido en las Notas a los Estados Financieros del Emisor).

Para determinar el Nivel de Endeudamiento Financiero en los Estados Financieros se considerarán como un pasivo financiero del Emisor el monto de todos los avales, fianzas simples o solidaria, codeudas solidarias u otras garantías, personales o reales, que éste o sus filiales hubieren otorgado para caucionar obligaciones de terceros, con excepción de: /i/ las otorgadas por el Emisor o sus filiales por obligaciones de otras sociedades filiales del Emisor; y /ii/ aquellas otorgadas por sociedades filiales del emisor por obligaciones de éste.

Dos.- Enviar al Representante de los Tenedores de Bonos, en el mismo plazo en que deban entregarse a la SVS, (i) copia de los Estados Financieros del Emisor y de sus Filiales que se rijan por las normas aplicables a las sociedades anónimas abiertas y (ii) toda otra información pública que el Emisor proporcione a la SVS. Además, deberá enviarle copia de los informes de clasificación de riesgo, a más tardar dentro de los cinco días hábiles siguientes después de recibirlos de sus clasificadores.

Tres.- Informar al Representante de los Tenedores de Bonos, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud del contrato. Sin perjuicio de lo anterior, el Emisor se obliga a dar aviso al Re-

presentante de los Tenedores de Bonos, de toda circunstancia que implique el incumplimiento o infracción de las condiciones u obligaciones que contrae en virtud del Contrato de Emisión, tan pronto como el hecho o infracción se produzca o llegue a su conocimiento. Se entenderá que los Tenedores de Bonos están debidamente informados de los antecedentes del Emisor, a través de los informes que éste proporcione al Representante de los Tenedores de Bonos.

Cuatro.- Mantener seguros que protejan razonablemente sus activos operacionales, incluyendo sus oficinas centrales, edificios, plantas, existencias, muebles y equipos de oficina y vehículos, de acuerdo a las actuales prácticas para la industria del Emisor en Chile. El Emisor velará para que sus Filiales también se ajusten a lo establecido en este número.

Cinco.- El Emisor se obliga a velar que las operaciones que realice con sus Filiales o con otras personas naturales o jurídicas relacionadas, según este término se define en el artículo cien de la Ley de Mercado de Valores se efectúen en condiciones de equidad similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado.

Seis.- Registrar en sus libros de contabilidad las provisiones que surjan de contingencias adversas que, a juicio de la administración y de los auditores externos del Emisor, deban ser reflejadas en los Estados Financieros de éste y/o en los de sus Filiales. El Emisor velará porque sus Filiales se ajusten a lo establecido en este número.

Siete.- Hacer uso de los fondos que obtenga de la colocación de los Bonos de acuerdo a lo señalado en la cláusula octava y conforme lo que se señale en la respectiva Escritura Complementaria.

Ocho.- Mantener, en forma continua e ininterrumpida, durante toda la vigencia de los Bonos, la inscripción del Emisor y de los Bonos en el Registro de Valores que lleva la SVS; y cumplir con los deberes y obligaciones que de ello se derivan. Asimismo, durante la vigencia de la presente Línea, el Emisor se obliga a mantener en forma continua a dos clasificadoras de riesgo.

Nueve.- Garantías Reales. Si, en el futuro, el Emisor y/o cualquiera de sus Filiales otorgaren garantías reales para caucionar obligaciones existentes a la fecha del Contrato de Emisión u otras obligaciones que se contraigan en el futuro, siempre que el monto total acumulado de las garantías exceda al equivalente del diez por ciento del Total de los Activos Consolidados del Emisor, según el valor que unas y otras estuvieren registrados en los últimos Estados Financieros trimestrales. Para determinar el referido monto, no se considerarán las obligaciones que estén garantizadas con:

/Nueve-uno/ garantías reales existentes a la fecha de este instrumento y las que se constituyan en el futuro para caucionar las renovaciones, prórrogas o refinanciamiento de aquéllas, sea o no con el mismo acreedor, en la medida que las nuevas garantías se constituyan sobre los mismos bienes;

/Nueve-dos/ garantías reales constituidas para financiar, refinanciar o amortizar el precio de compra o costos, incluidos los de construcción y operación, de activos adquiridos o construidos con posterioridad al Contrato de Emisión, siempre que la respectiva garantía recaiga sobre activos adquiridos o construidos con posterioridad a esta fecha;

/Nueve-tres/ garantías reales que se otorguen por parte del Emisor a favor de sus Filiales y viceversa, destinadas a caucionar obligaciones entre ellas;

/Nueve-cuatro/ garantías reales otorgadas por una sociedad que posteriormente se fusione con el Emisor o con una Filial o que pase a consolidar con Estados Financieros del Emisor o de dicha Filial;

/Nueve-cinco/ garantías reales sobre activos adquiridos por el Emisor a alguna de sus Filiales con posterioridad al contrato, que se encuentren constituidos antes de su compra;

/Nueve-seis/ prórroga o renovación de cualquiera de las garantías mencionadas en los puntos /Nueve-uno/ a /Nueve-cinco/, ambas inclusive, de este numeral.

No obstante lo dispuesto en este número Nueve, el Emisor o sus Filiales siempre podrán otorgar garantías reales para asegurar el cumplimiento de otras obligaciones si, previa o simultáneamente, constituyen garantías al menos proporcionalmente equivalentes a favor de los Tenedores de los Bonos. En este caso, la proporcionalidad de las garantías será calificada en cada oportunidad por el Representante de los Tenedores de Bonos, quien, de estimarla suficiente, concurrirá al otorgamiento de los instrumentos constitutivos de las garantías a favor de los Tenedores.

En caso de dudas o dificultades entre el Representante y el Emisor respecto de la determinación de la proporcionalidad de las garantías, el asunto será sometido al conocimiento y decisión del árbitro que se designe en conformidad a la cláusula Decimocuarta del Contrato de Emisión, quien resolverá con las facultades allí señaladas y determinará en definitiva la proporcionalidad referida, procediendo sólo después de dicha resolución el Emisor a la constitución de garantías a favor de aquellas otras obligaciones. Para efectos de determinar si el monto del total de las obligaciones caucionadas con garantías reales excede el monto correspondiente al diez por ciento del Total de los Activos Consolidados del Emisor, según se exige en este numeral, deberá efectuarse el correspondiente cálculo por una sola vez al momento del otorgamiento de las referidas garantías reales, en base a en los últimos Estados Financieros trimestrales del Emisor

Diez.- (a) El Emisor deberá establecer y mantener adecuados sistemas de contabilidad sobre la base de las normas IFRS o aquéllas que al efecto estuvieren vigentes, como asimismo, contratar y mantener a una empresa de auditoría externa independiente de reconocido prestigio, nacional o internacional, para el examen y análisis de los Estados Financieros del Emisor y de sus Filiales Relevantes, respecto de los cuales tal empresa deberá emitir una opinión al treinta y uno de diciembre de cada año.

(b) Sin perjuicio de lo anterior, se acuerda expresamente que /i/ si por disposición de la SVS se modificare la normativa contable actualmente vigente sustituyendo las normas IFRS o los criterios de valorización de los activos o pasivos registrados en dicha contabilidad, y ello afectare una o más obligaciones, limitaciones o prohibiciones contempladas en el Contrato de Emisión, en adelante los “Resguardos” y/o /ii/ si se modificaren por la entidad facultada para definir las normas contables IFRS los criterios de valorización establecidos para las partidas contables de los actuales Estados Financieros, y ello afectare uno o más de los Resguardos, el Emisor dentro un plazo de veinte días contados desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, deberá exponer estos cambios al Representante de los Tenedores de Bonos y solicitar a su empresa de auditoría externa que, dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de esa solicitud, procedan a adaptar los respectivos Resguardos según la nueva situación contable. El Emisor y el Representante deberán modificar el Contrato de Emisión a fin de ajustarlo a lo que determinen los referidos auditores dentro del plazo de diez días contados a partir de la fecha en que los auditores evacuen su informe, debiendo el Emisor ingresar a la SVS la solicitud relativa a esta modificación al Contrato de Emisión, junto con la documentación respectiva. Para lo anterior no se necesitará el consentimiento previo de la Junta de Tenedores de Bonos, sin perjuicio de lo cual, el Representante deberá informar a los Tenedores de Bonos respecto de las modificaciones al Contrato de Emisión mediante una publicación en el Diario La Segunda dentro del plazo de veinte días contados desde la aprobación de la SVS a la modificación del Contrato de Emisión respectiva. En los casos mencionados precedentemente, y mientras el Contrato de Emisión no sea modificado conforme al procedimiento anterior, no se considerará que el Emisor ha incumplido el Contrato de Emisión cuando a consecuencia exclusiva de dichas circunstancias el Emisor dejare de cumplir con uno o más Resguardos. Se deja constancia que el procedimiento indicado en la presente disposición tiene por objetivo resguardar cambios generados exclusivamente por disposiciones relativas a materias contables y, en ningún caso, aquellos generados por variaciones en las condiciones de mercado que afecten al Emisor.

(c) Por otra parte, no será necesario modificar el Contrato de Emisión en caso que sólo se cambien los nombres de las cuentas o partidas de los Estados Financieros actualmente vigentes y/o se realicen nuevas agrupaciones de dichas cuentas o partidas, afectando la definición de las cuentas y partidas referidas en el Contrato de Emisión y ello afectare o no a uno o más de los Resguardos del Emisor. En este caso, el Emisor deberá informar al Representante de los Tenedores de Bonos dentro del plazo de veinte días contados desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, debiendo acompañar a su presentación un informe de su empresa de auditoría externa que explique la manera en que han sido afectadas las definiciones de las cuentas y partidas descritas en el Contrato de Emisión.

5.6.2 Mantención, Sustitución o Renovación de Activos:

Activos Esenciales:

Si durante la vigencia de los Bonos emitidos con cargo a la Línea, el Emisor dejare de mantener uno o más de los Activos Esenciales, según éstos se definen a continuación, en adelante la “Causal de Pago Anticipado”, el Emisor deberá ofrecer a cada uno de los Tenedores de Bonos Elegibles (según dicho término se define más adelante) una opción de rescate voluntario, en idénticas condiciones para todos ellos, en conformidad con lo establecido en el artículo ciento treinta de la Ley de Mercado de Valores y con arreglo a los siguientes términos:

Tan pronto se verifique la Causal de Pago Anticipado, nacerá para cada uno de los Tenedores de Bonos Elegibles la opción de exigir al Emisor durante el Plazo de Ejercicio de la Opción (según este término se define más adelante) el pago anticipado de la totalidad de los Bonos de que sean titulares, en adelante la “Opción de Prepago”.

En caso de ejercerse la Opción de Prepago por un Tenedor de Bonos Elegible, la que tendrá carácter individual y no estará sujeta de modo alguno a las mayorías establecidas en la Ley y en el Contrato de Emisión para las Juntas de Tenedores de Bonos, se pagará al Tenedor que ejerza la opción de rescate voluntario una suma igual al monto del capital insoluto de los Bonos de que sea titular, más los intereses devengados y no pagados hasta la fecha en que se efectúe el pago anticipado (en adelante la “Cantidad a Prepagar”).

El Emisor deberá informar la ocurrencia de la Causal de Pago Anticipado al Representante de los Tenedores de Bonos, dentro del plazo de treinta días de producida la Causal de Pago Anticipado. Contra el recibo de dicha comunicación, el Representante de los Tenedores de Bonos deberá citar a una Junta de Tenedores de Bonos a la brevedad posible, la cual en todo caso deberá celebrarse dentro de los treinta días contados desde la fecha en que haya recibido el respectivo aviso por parte del Emisor, a fin de informar a los Tenedores de Bonos acerca de la ocurrencia de la Causal de Pago Anticipado. Dentro del plazo de treinta días contado desde la fecha de celebración de la respectiva Junta de Tenedores de Bonos (el “Plazo de Ejercicio de la Opción”), los Tenedores de Bonos que de acuerdo a la ley hayan tenido derecho a participar en dicha Junta, sea que hayan o no concurrido a la misma (los “Tenedores de Bonos Elegibles”) podrán ejercer la Opción de Prepago mediante comunicación escrita enviada al Representante de los Tenedores de Bonos, por carta certificada o por presentación escrita entregada en el domicilio del Representante de los Tenedores de Bonos, mediante Notario Público que así lo certifique.

El ejercicio de la Opción de Prepago será irrevocable y deberá referirse a la totalidad de los Bonos de que el respectivo Tenedor de Bonos Elegible haya tenido derecho a participar en la mencionada Junta. La circunstancia de no enviar la referida comunicación o enviarla fuera de plazo o forma, se tendrá como rechazo al ejercicio de la Opción de Prepago por parte del Tenedor de Bonos Elegible. La cantidad a prepagar deberá ser cancelada por el Emisor a los Tenedores de

Bonos Elegibles que hayan ejercido la Opción de Prepago en una fecha determinada por el Emisor que deberá ser entre la del vencimiento del Plazo de Ejercicio de la Opción y los sesenta días siguientes. Se deberá publicar aviso en el Diario La Segunda, indicando la fecha y lugar de pago, con una anticipación de a lo menos veinte días a la señalada fecha de pago. El pago se efectuará contra la presentación y cancelación de los títulos y cupones respectivos, en el caso de Bonos materializados, o contra la presentación del certificado correspondiente que para el efecto debe emitir el DCV, de acuerdo a lo establecido en la Ley del DCV y su Reglamento, en el caso de Bonos desmaterializados.

Para estos efectos, se entienden por Activos Esenciales del Emisor la marca registrada “Sodimac” en las clases dos, seis, siete, ocho, once, diecinueve, veinte, veintiuno, veintidós y veintisiete, que son las que corresponden al giro comercial del Emisor.

5.6.3 Mayores Medidas de Protección

Los Tenedores de Bonos, por intermedio del Representante de los Tenedores de Bonos y previo acuerdo de la Junta de Tenedores de Bonos adoptado con las mayorías correspondientes de acuerdo a lo establecido en el artículo ciento veinticuatro de la Ley de Mercado de Valores, podrán hacer exigible íntegra y anticipadamente el capital insoluto, los reajustes y los intereses devengados por la totalidad de los Bonos en caso que ocurriere uno o más de los eventos que se singularizan a continuación en este punto y, por lo tanto, acepta que todas las obligaciones asumidas para con los Tenedores de Bonos en virtud del Contrato de Emisión se consideren como de plazo vencido, en la misma fecha en que la Junta de Tenedores de Bonos adopte el acuerdo respectivo:

Uno: Si el Emisor incurriere en mora o simple retardo en el pago de cualquier cuota de intereses o amortizaciones de los Bonos, sin perjuicio de la obligación de pagar los intereses penales pactados;

Dos: Si el Emisor no diere cumplimiento a cualquiera de las obligaciones de proporcionar información al Representante de los Tenedores de Bonos, señaladas en los números Dos y Tres del punto 5.6.1. anterior, y dicha situación no fuere subsanada dentro del plazo de treinta Días Hábiles en que fuere requerido para ello por el Representante;

Tres: Si el Emisor persistiere en el incumplimiento o infracción de cualquier otro compromiso u obligación asumido por el Emisor en virtud de el Contrato de Emisión o de sus Escrituras Complementarias, por un período de sesenta días (excepto en el caso del Nivel de Endeudamiento definido en el número Uno del punto 5.6.1 anterior), luego de que el Representante de los Tenedores de Bonos hubiera enviado al Emisor, mediante correo certificado, un aviso por escrito en que se describa el incumplimiento o infracción y se exija remediarlo. En el caso de incumplimiento o infracción de alguno de los índices financieros definidos en el número Uno del punto 5.6.1 anterior, este plazo será de noventa días.- El Representante deberá despachar al Emisor el aviso antes mencionado, como asimismo el requerimiento referido en el número Dos anterior, dentro del

Día Hábil Bancario siguiente a la fecha en que hubiere verificado el respectivo incumplimiento o infracción del Emisor y, en todo caso, dentro del plazo referido en el artículo ciento nueve, letra b/, de la Ley de Mercado de Valores, si este último término fuere menor;

Cuatro: Si cualquier otro acreedor del Emisor o de cualquiera de sus Filiales Relevantes cobrar legítimamente a éste o alguna de aquéllas la totalidad de un crédito por préstamo de dinero sujeto a plazo, en virtud de haber ejercido el derecho de anticipar el vencimiento del respectivo crédito por una causal de incumplimiento por parte del Emisor o de la respectiva Filial Relevante contenida en el Contrato de Emisión que dé cuenta del respectivo préstamo y el Emisor no hubiere disputado la procedencia y/o legitimidad del cobro con antecedentes escritos y fundados ante los Tribunales de Justicia, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que tome conocimiento de la existencia de la respectiva acción judicial demandando el pago anticipado de la correspondiente obligación, o en el plazo procesal inferior que de acuerdo a la ley tenga para la defensa de sus intereses. Se exceptúan, sin embargo, los casos en que el monto del crédito o el monto acumulado de la totalidad de los créditos cobrados en forma anticipada conforme lo dispuesto en este número no exceda del equivalente al tres por ciento del Total de Activos Consolidados del Emisor, según se registre en sus últimos Estados Financieros del Emisor. Para los efectos de este número Cuatro se usará como base de conversión el tipo de cambio o paridad utilizado en la preparación de los Estados Financieros respectivos;

Cinco: Si el Emisor o cualquiera de sus Filiales Relevantes no subsanare dentro de un plazo de sesenta días hábiles una situación de mora o simple retardo en el pago de obligaciones de dinero por un monto total acumulado superior al equivalente del tres por ciento del Total de Activos del Emisor, según se registre en sus últimos Estados Financieros del Emisor, y la fecha de pago de las obligaciones incluidas en ese monto no se hubieran expresamente prorrogado. En dicho monto no se considerarán: /i/ las obligaciones que se encuentren sujetas a juicios o litigios pendientes por obligaciones no reconocidas por el Emisor en su contabilidad, hecho que deberá ser refrendado por sus auditores externos; o /ii/ correspondan al precio de construcciones o adquisición de activos cuyo pago el Emisor o la Filial Relevante hubiere objetado por defectos de los mismos o por el incumplimiento del respectivo constructor o vendedor de sus obligaciones contractuales. Para los efectos de este número Cinco se usará como base de conversión el tipo de cambio o paridad utilizado en la preparación de los Estados Financieros respectivos;

Seis: Si el Emisor o cualquiera de sus Filiales Relevantes se hallaren en notoria insolvencia o formularen proposiciones de convenio judicial preventivo a sus acreedores o efectuaren alguna declaración por medio de la cual reconozcan su incapacidad para pagar sus obligaciones en los respectivos vencimientos, sin que cualquiera de dichos hechos sean subsanados dentro del plazo sesenta días contados desde la respectiva declaración, situación de insolvencia o formulación del convenio judicial preventivo.- En caso que se declare la quiebra del Emisor, a partir de la fecha de dicha declaración los Bonos se harán exigibles anticipadamente en la forma prevista en la ley;

Siete: Si cualquiera declaración efectuada por el Emisor en los instrumentos que se otorguen o suscriban con motivo del cumplimiento de las obligaciones de información contenidas en el Contrato de Emisión, fuere o resultare ser manifiestamente falsa o manifiestamente incompleta en algún aspecto relevante;

Ocho. Si se acordare un plazo de duración de la Sociedad Emisora inferior al de la vigencia de los Bonos a que se refiere el Contrato de Emisión, o si se acordare su disolución anticipada o la disminución de su capital efectivamente suscrito y pagado en términos que no cumpla con el índice referido en el número Uno del punto 5.6.1 anterior.

6. Descripción de la colocación

6.1 Mecanismo de colocación

La colocación de los Bonos se realizará a través de intermediarios bajo la modalidad que en definitiva acuerden las partes, pudiendo ser a firme, mejor esfuerzo u otra. Esta podrá ser realizada por medio de uno o todos los mecanismos permitidos por Ley, tales como remate en bolsa, colocación privada, etc. Por el carácter desmaterializado de la emisión, esto es que el título existe bajo la forma de un registro electrónico y no como lámina física, se debe designar un encargado de custodia que en este caso es el Depósito Central de Valores S.A., el cual mediante un sistema electrónico de anotaciones en cuenta, recibirá los títulos en depósito, para luego registrar la colocación realizando el traspaso electrónico correspondiente.

La cesión o transferencia de bonos, dado su carácter desmaterializado, y el estar depósito en el Depósito Central de Valores, Depósito de Valores, se hará, mediante cargo en la cuenta de quien transfiere y el abono en la del que adquiere, en base a una comunicación escrita por medios electrónicos que los interesados entreguen al custodio. Esta comunicación, ante el Depósito Central de Valores, Depósito de Valores, será título suficiente para efectuar tal transferencia. El plazo de colocación se especificará en la respectiva Escritura Complementaria.

6.2 Colocadores

Banchile Corredores de Bolsa S.A

6.3 Relación con colocadores

No existe relación entre los colocadores y el Emisor.

7. Información a los tenedores de bonos

El Emisor divulgará e informará a los Tenedores de Bonos por medio de los antecedentes entregados a la SVS y al Representante de los Tenedores de Bonos, de toda información a que le obligue la Ley o dicha Superintendencia en conformidad a las normas vigentes.

7.1 Lugar de pago

Los pagos se efectuarán en la oficina principal del Banco Pagador, actualmente ubicada en la Avenida Andrés Bello número dos mil seiscientos ochenta y siete, piso tres, comuna de Las Condes, ciudad de Santiago. El Banco Pagador efectuará los pagos a los Tenedores por orden y cuenta del Emisor.

7.2 Forma de avisos de pago

No se realizarán avisos de pagos a los tenedores de bonos.

7.3 Informes financieros y demás información que el Emisor proporcionará a los tenedores de bonos

El Emisor deberá enviar al Representante de los Tenedores de Bonos, en el mismo plazo en que deba entregarla a la SVS, copia de toda la información que conforme a la legislación chilena esté obligado a enviar a ésta última y siempre que no tenga la calidad de información reservada. El Emisor deberá también enviar al Representante, en el mismo plazo en que deban entregarse a la Superintendencia, copia de sus Estados Financieros trimestrales y anuales. Asimismo, el Emisor enviará al Representante copias de los informes de clasificación de riesgo de la presente Línea, a más tardar dentro de los treinta Días Hábiles Bancarios siguientes a aquél en que sean recibidos de sus clasificadores privados.

Finalmente, el Emisor se obliga a **informar al Representante** de los Tenedores de Bonos, dentro del mismo plazo en que **deban entregarse** los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento continuo y permanente de las **obligaciones contraídas en el Contrato** de Emisión, así como el cálculo de los **indicadores financieros** de este Prospecto, y cualquier otra información relevante que requiera la Superintendencia acerca de él, que corresponda ser informada a acreedores y/o accionistas.

8. Otra información

8.1 Representante de los tenedores de bonos

Banco de Chile, con domicilio en Ahumada 251, Comuna y ciudad de Santiago.

8.2 Encargado de la custodia

El encargado de la custodia de los Bonos desmaterializados es el Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores. Este fue designado por el Emisor y sus funciones y responsabilidades son las señaladas en la Ley N° 18.876, que establece el marco legal para la constitución y operación de entidades privadas de depósito y custodia de valores.

El domicilio del Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores corresponde a calle Apoquindo 4001, piso 12, comuna de Las Condes.

8.3 Perito(s) calificado(s)

No corresponde.

8.4 Administrador extraordinario

No corresponde.

8.5 Relación con Representante de los tenedores de bonos, encargado de la custodia, perito(s) calificado(s) y administrador extraordinario

No existe relación.

8.6 Asesores legales externos

Patricio Prieto y Compañía Limitada. (Prieto y Cia.)

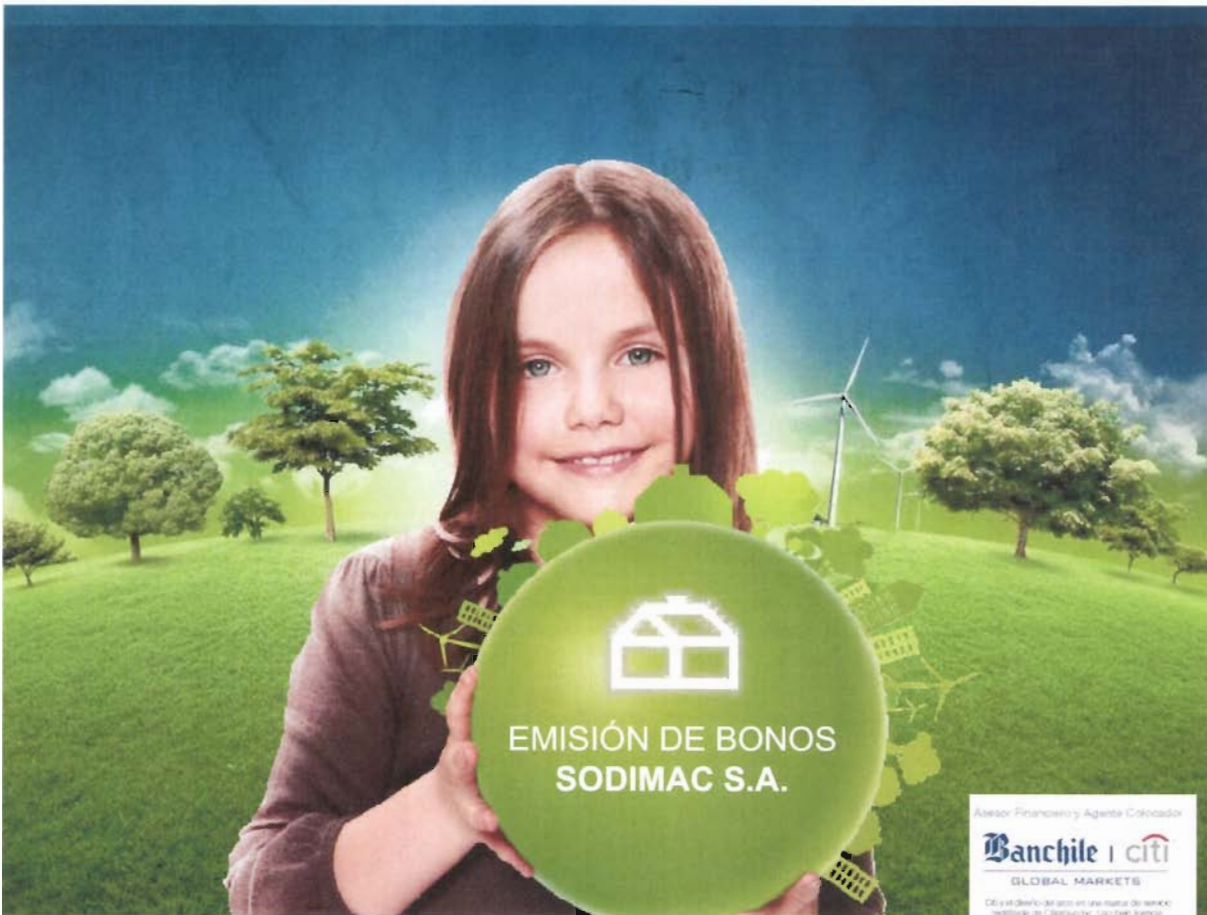
Lewin & Compañía de Abogados

8.7 Auditores externos

Ernst & Young

8.8 Asesores que colaboraron en la preparación del prospecto

Banchile Asesoría Financiera S.A.



LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE ÉL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIÉNES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO. LA INFORMACIÓN RELATIVA A EL O LOS INTERMEDIARIOS ES DE RESPONSABILIDAD DE LOS MISMOS, CUYOS NOMBRES APARECEN IMPRESOS EN ESTA PÁGINA.

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

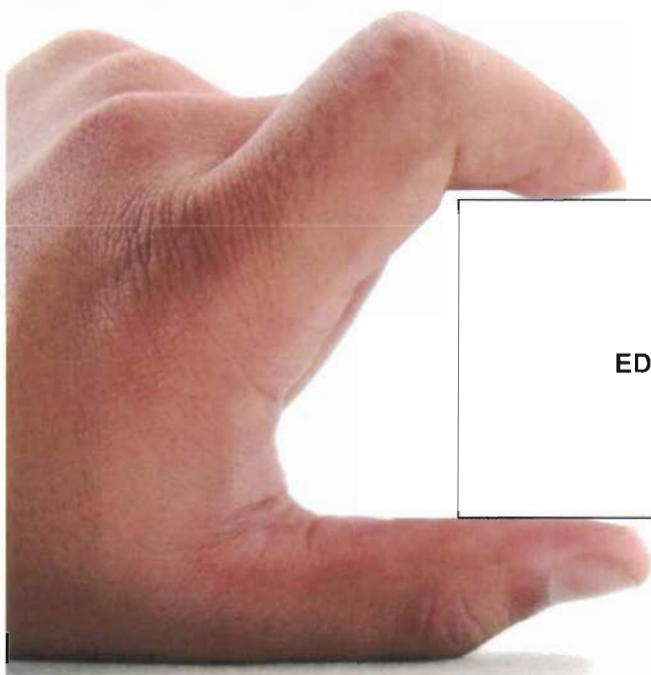
Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

Este documento ha sido elaborado por Sodimac S.A. (en adelante, indistintamente "Sodimac" o la "Compañía"), en conjunto con Banchile Asesoría Financiera S.A. y Banchile Corredores de Bolsa S.A. (en adelante, los "Asesores") con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y de la emisión de Bonos.

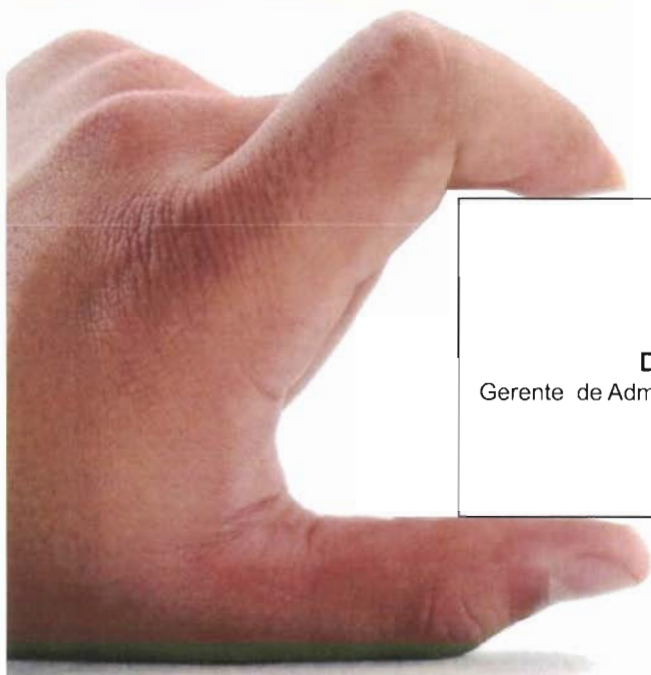
En la elaboración de este documento se ha utilizado información entregada por la propia Compañía e información pública, a cuyo respecto los Asesores no se encuentran bajo la obligación de verificar su exactitud o integridad, por lo cual no asume ninguna responsabilidad en este sentido.



SODIMAC

EDUARDO MIZÓN F.

Gerente General
SODIMAC CHILE



SODIMAC

DANIEL LAZO V.

Gerente de Administración y Finanzas Corporativo
SODIMAC

Fuerte Posición en la Región



259 Tiendas

29 Malls

4 Países

4.2M+ Cuentas Activas

Home Improvement
126 tiendas, 4 países





60 AÑOS Construyendo



Lo que nos mueve



**'mejorar la calidad de vida de
los hogares de las
comunidades en las que
estamos presentes'.**





La Casa de América

Ser la Empresa más querida
y admirada por Clientes y Trabajadores.
y proveedores !!!



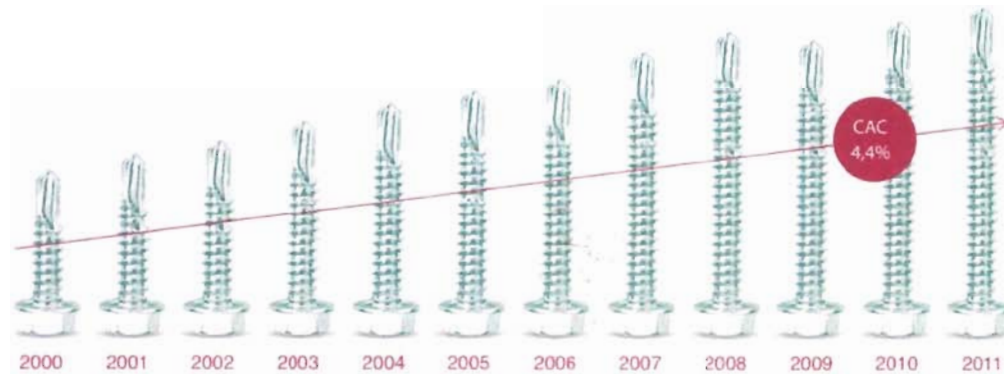
Visión:

Ser la empresa líder de proyectos para el hogar y construcción que, mejorando la calidad de vida, sea la más querida, admirada y respetada por la comunidad, clientes, trabajadores y proveedores en América.

Misión:

Desarrollarnos con innovación y sostenibilidad, ofreciendo los mejores productos, servicios y asesoría, al mejor precio del mercado, para inspirar y construir los sueños y proyectos de nuestros clientes.

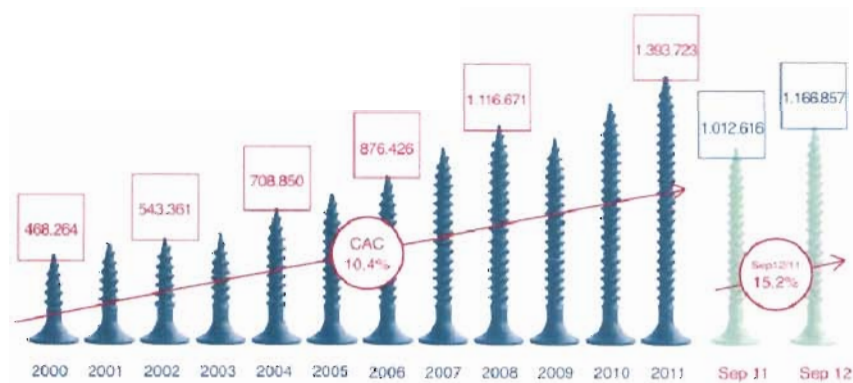
Evolución del mercado



Fuente: Según medición anual realizada por la Compañía a diciembre 2011



Evolución de ingresos (MM\$)



Fuente: La Compañía (2000-2009 de \$ a diciembre 2009 "CLGAAP", 2010 - 2012 IFRS)



Segmentación de Mercado

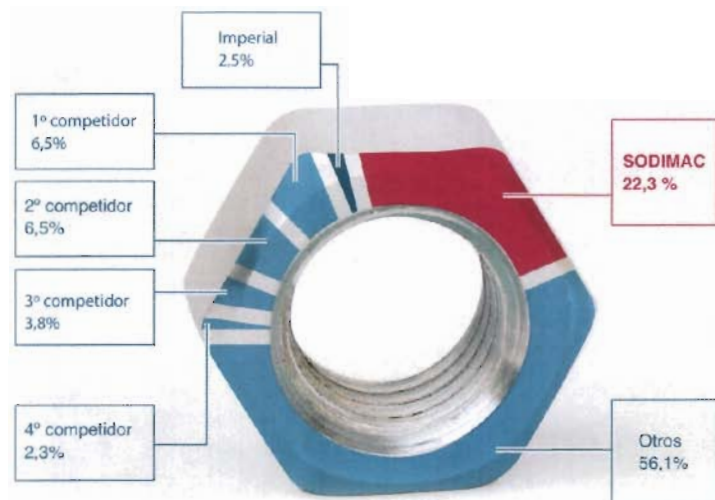






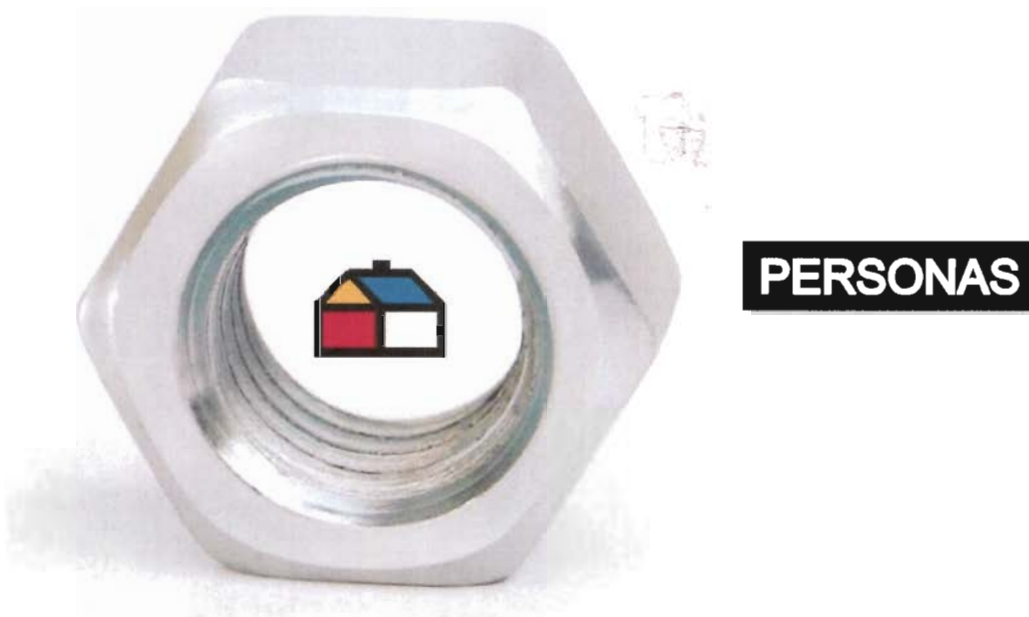


Participación de Mercado en Chile



Fuente: Según medición anual realizada por la Campaña a diciembre 2011

¿CÓMO?







NUESTRA GENTE NO ES IMITABLE



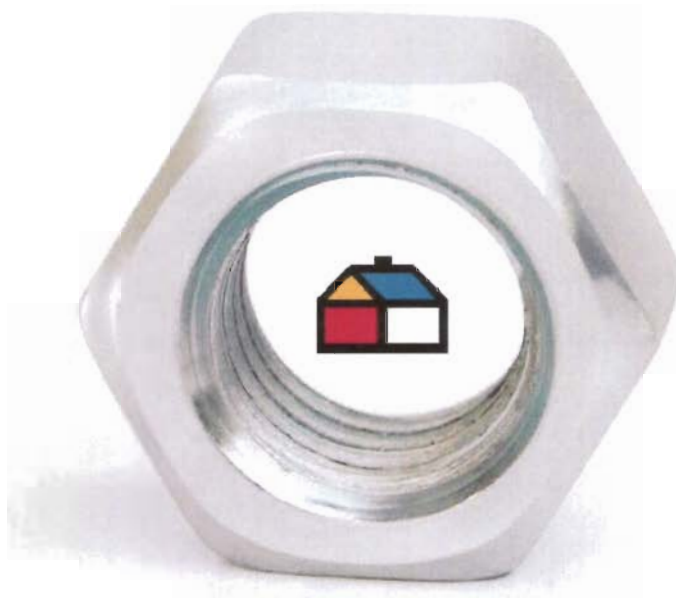
“ Cuando una empresa entiende que su principal recurso son las personas, se compromete a generar una estructura formal que asegure la Educación Laboral de sus trabajadores destinando los recursos necesarios para que este proyecto sea sustentable en el tiempo ”

Juan Pablo del Río, Presidente SODIMAC



Educación Laboral





**SURTIDO
DOMINANTE**





Inversión



Marcas propias



¿ CÓMO AGRANDAMOS NUESTRO CARRO ?





DIY

PRODUCTOS



AUTOSERVICIO



3.990

CONTADO



DIFM

INSTALACIÓN / ARMADO



ACCESOR



359.000

12 CUOTAS



IFM

INSTALACIÓN / DISEÑO



EQUIPO ESPECIAL



999.000

36 CUOTAS



**POSICIONAMIENTO
DE MARCA**

Posicionamiento de marca



PRECIOS BAJOS GARANTIZADOS

**10%
dcto**

Si encuentra un precio más bajo, se lo igualamos y además le hacemos un 10% de descuento.

SODIMAC CONSTRUCTOR

COMPRE TRANQUILO

En Homecenter Sodimac los precios bajos están garantizados

Si encuentra un precio más bajo, se lo igualamos y además le hacemos un 10% de descuento.

PRECIOS BAJOS GARANTIZADOS

**10%
dcto**

HOMECENTER SODIMAC

Estrategia de Liderazgo Sodimac



Sodimac es la Casa de Chile, Sodimac es la Casa de la Teletón, Sodimac es la Casa del Fútbol Chileno, Sodimac es la casa de la Comunidad.



Evolución del Top of Mind en Hogar y Construcción



Base: Total en construcción
2004-2010: 1769
2011: 1622
2012: 1792



SODIMAC
La Casa de Chile



TOM = 83%

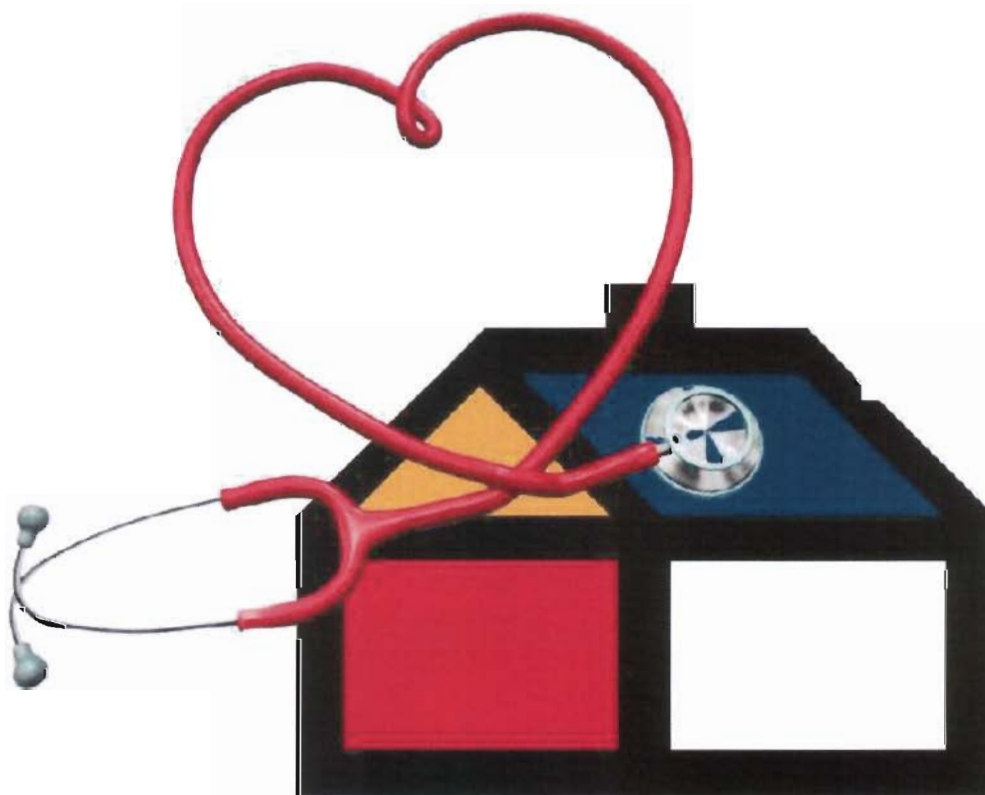


SOSTENIBILIDAD



Gestión de RS

Nuestra **Política de Responsabilidad Social** está alineada a los más altos estándares mundiales en esta materia: las orientaciones de la ISO 26.000; los principios del Pacto Global de las Naciones Unidas y la iniciativa para reportar del Global Reporting Initiative (GRI).





En la casa de todos
ya medimos
la huella de carbono





Nº 1 en Chile

Marques & Sons, S.A. - Santiago, Chile

ESTA BOLSA
CUIDA LA CASA DE TODOS.

RSÉ

El presente es un documento informativo y no constituye una oferta de inversión. La información contenida en el presente documento es de carácter confidencial y no debe ser divulgada a terceros sin el consentimiento expreso de la empresa.

BODIMAC

Sodimac recibe premio a la eficiencia energética

La Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) y el Gobierno de Chile, por intermedio de la Comisión Nacional de Energía y el Programa de Eficiencia Energética, concedieron a Sodimac el "Premio Nacional Eficiencia Energética 2009", en la categoría "Gran Empresa", por su tienda Home-center de Copiapó, que es el primer edificio de retail sustentable con certificado LEED en Chile.

Se trata de la prime-

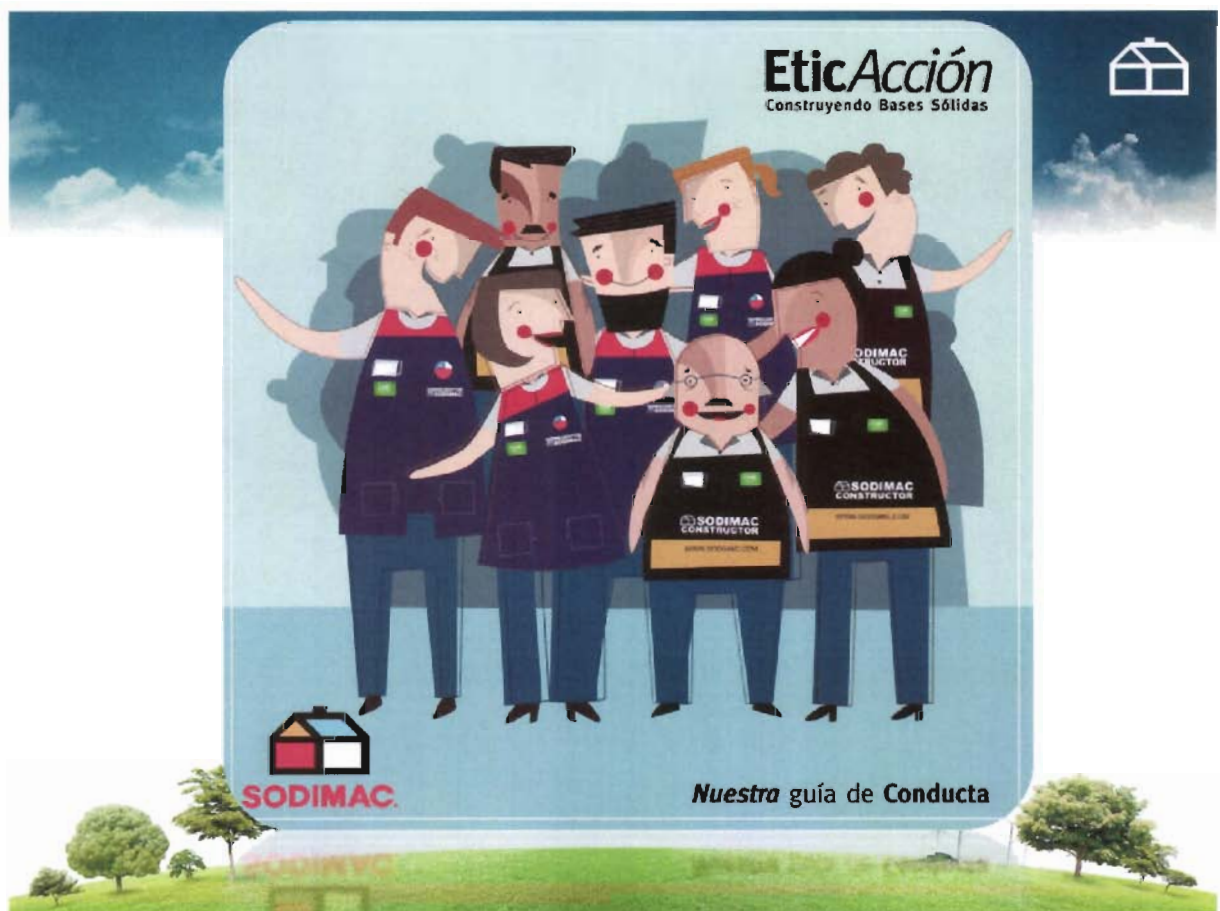
ra tienda verde de Latinoamérica, cuya construcción destaca ya que toda su estructura y materiales están pensados en el ahorro energético y en el cuidado del medio ambiente.

"Este premio nos llena de satisfacción, es un reconocimiento a todos quienes trabajamos en Sodimac y estamos comprometidos con el medio ambiente en todo nuestro quehacer", dijo Juan Carlos Corvalán, gerente de RSE de Sodimac Chile.



Max Correa, gerente Venta Empresa distrito Centro Sodimac; Marcelo Tokman, ministro de Energía; Juan Carlos Corvalán, gerente de Asuntos Legales y RSE Sodimac, y Claudia Castro, gerente de Planificación Estratégica Sodimac.

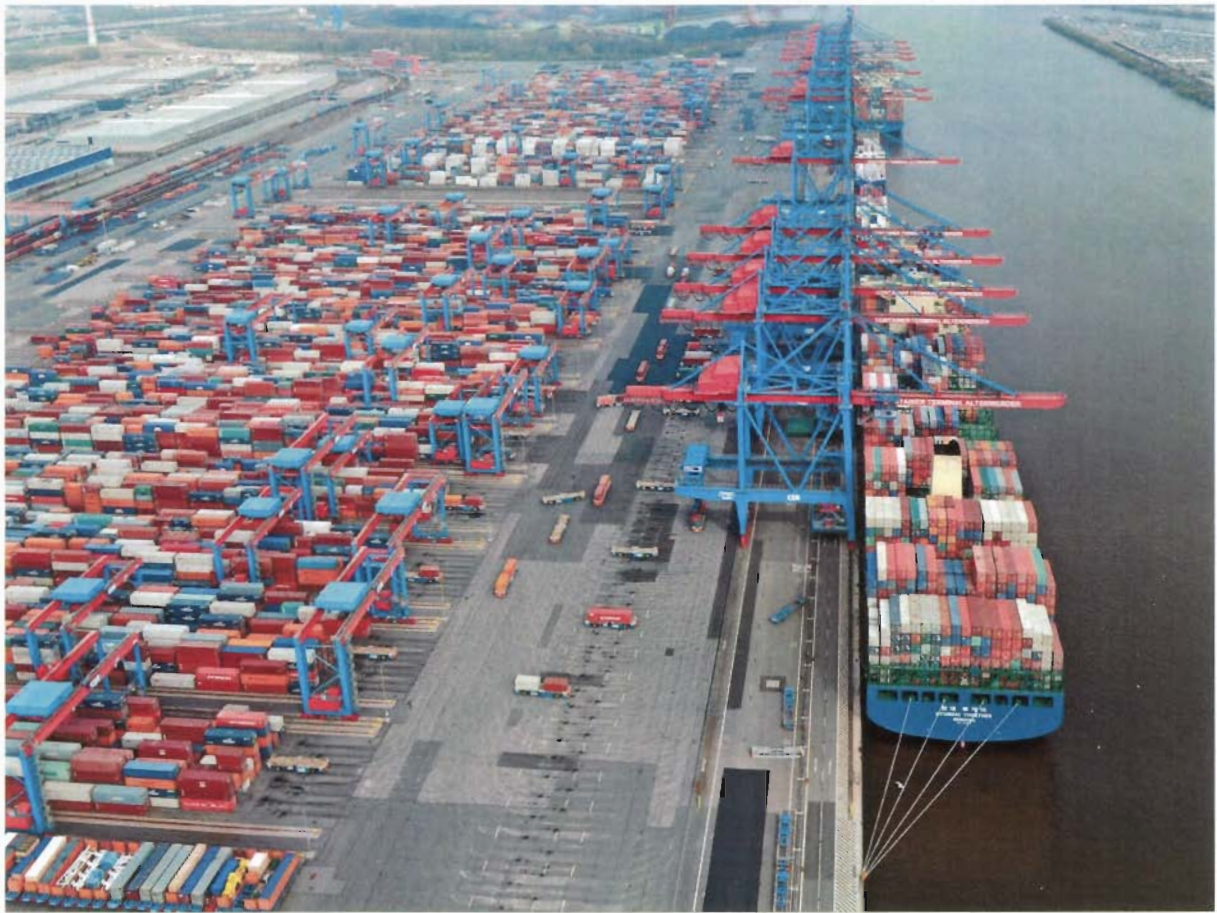




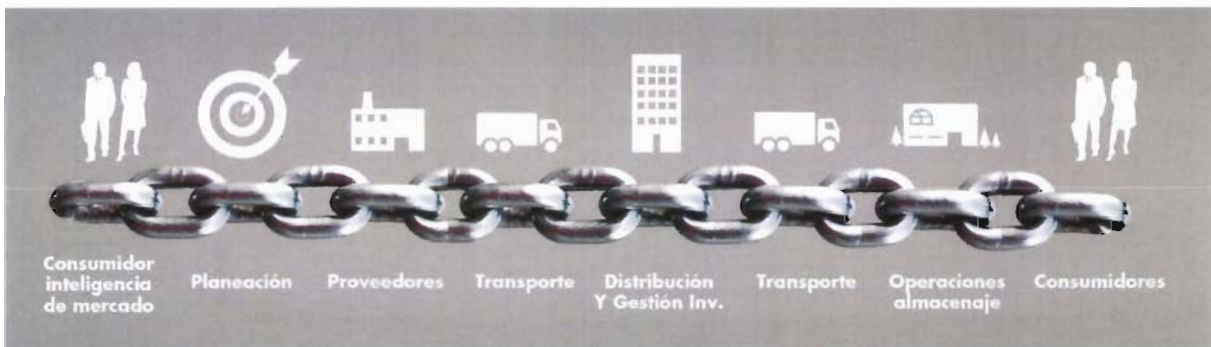


LOGÍSTICA Y SISTEMAS

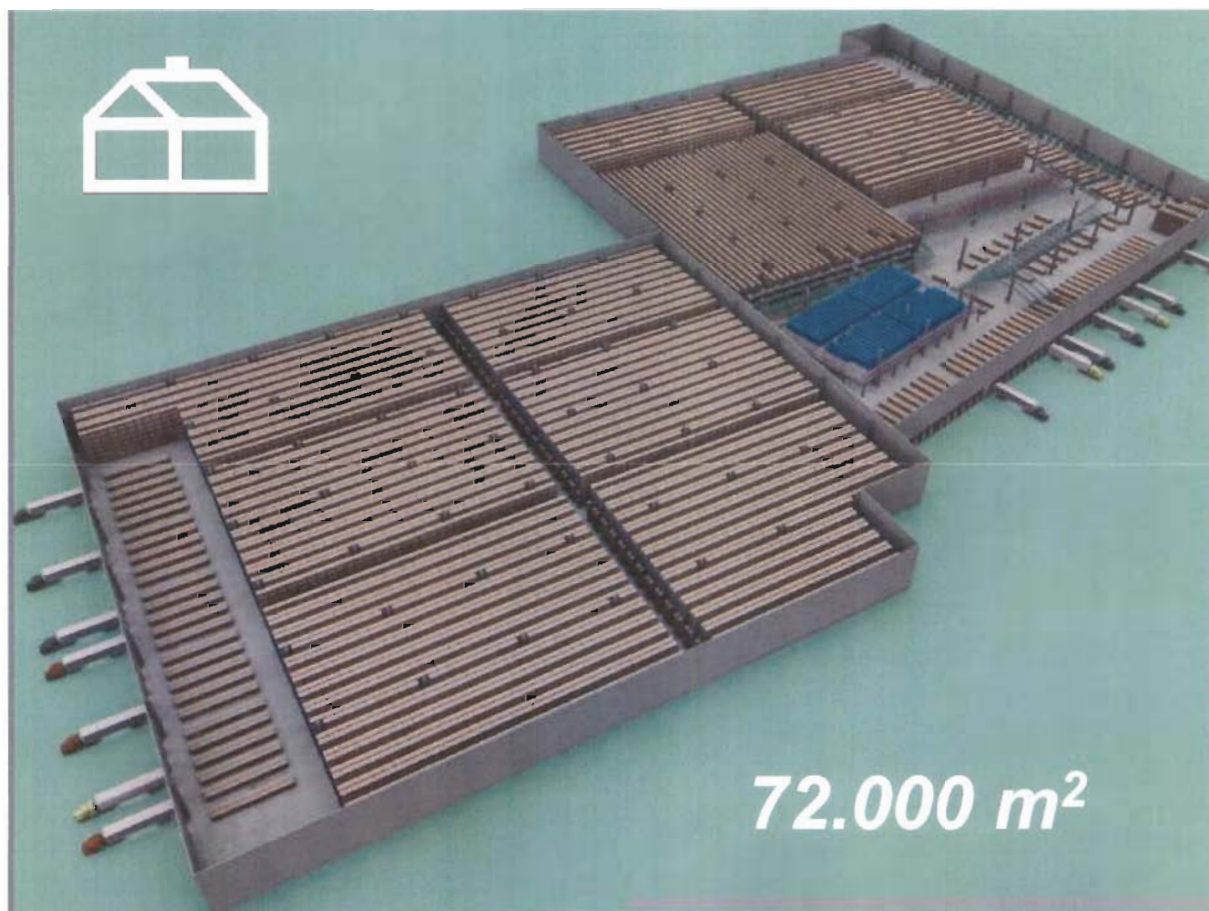




Nuestra Cadena Logística



Flota Dedicada



72.000 m²



**EXCELENCIA
OPERACIONAL**

QUIERO QUE ME ATIENDAN!!!





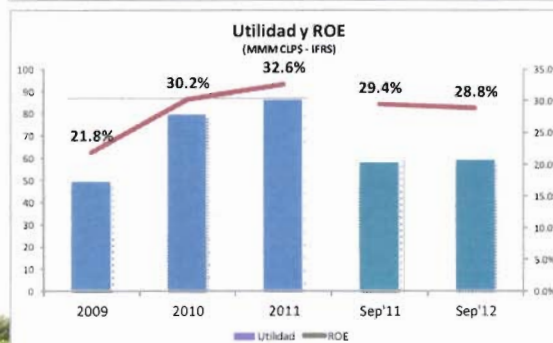
+
CAPACIDAD

—
TAMAÑO





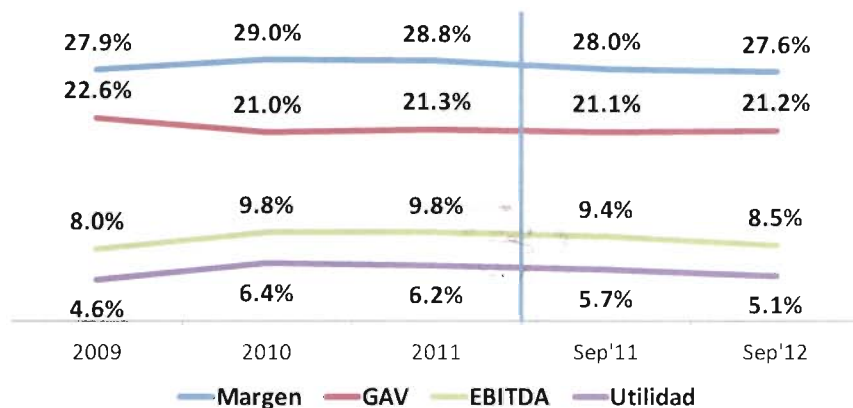
Antecedentes financieros



Evolutivo Mg, GAV, EBITDA y Utilidad



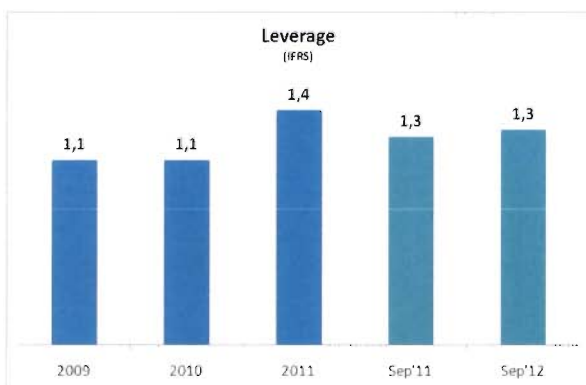
Evolutivo de Resultados (IFRS)



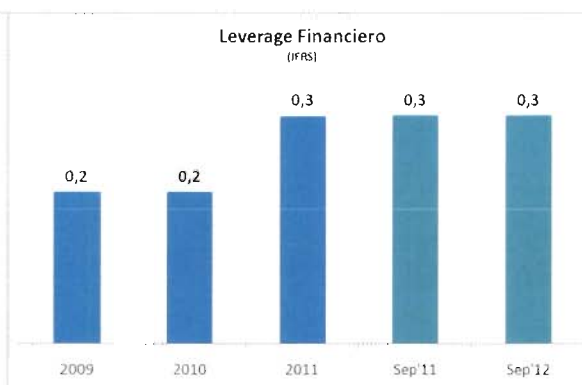
Principales indicadores financieros



Leverage (IFRS)



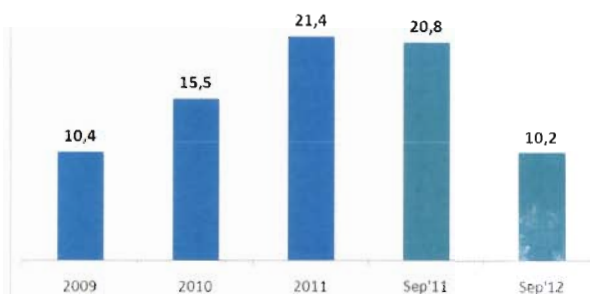
Leverage Financiero (IFRS)



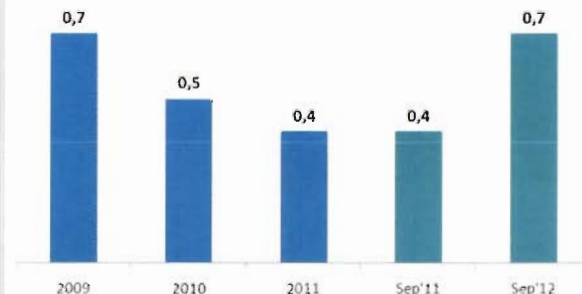
Principales indicadores financieros



Cobertura Gastos Financieros
(IFRS)



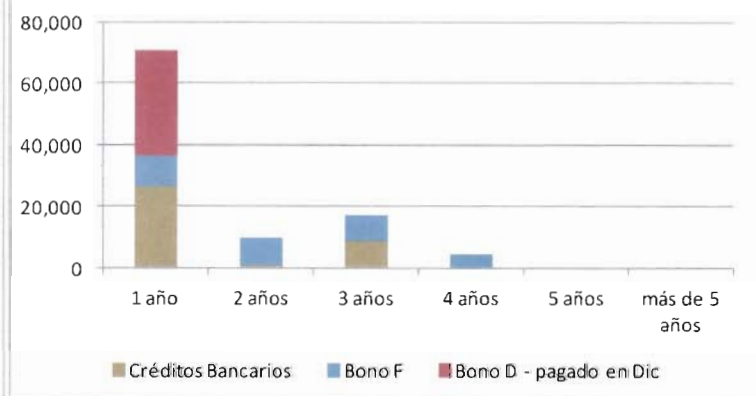
Gasto Financiero sobre Ingresos
(IFRS)



Estructura Financiera



Perfil de Vencimiento Sep'12





Consideraciones de Inversión



- **Participa en una Industria creciente y en consolidación**
 - Mercado con ventas de US\$ 10.815 millones en el año 2011, con un crecimiento de 4,4% anual desde el año 2000
- **Indiscutido liderazgo dentro de la industria**
 - 24,8% de participación de mercado
 - Referente de la industria a nivel local y mundial, con un exitoso modelo de negocios
 - Atractivo posicionamiento de marca
- **Crecimiento sostenido y rentable**
 - Crecimiento del EBITDA de 20,9% promedio anual los últimos 4 años
 - Mejora en márgenes y rentabilidad
- **Solidez financiera**
 - Clasificación de riesgo AA por Fitch Ratings, Outlook Estable
 - Calificación de riesgo AA por Humphreys, Outlook Favorable
 - Importante generación de caja y moderado nivel de deuda
 - Cobertura de gastos financieros de 10,2x y endeudamiento financiero de 0,30x
- **Respaldo y solidez del grupo controlador**
 - Clasificación de riesgo de Falabella de AA / AA por Fitch Ratings y Feller-Rate



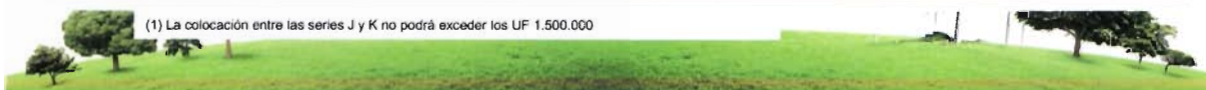


Características de la emisión



Emisor:	Sodimac S.A.			
Monto máximo a colocar:	Hasta UF 2.500.000 entre las cuatro series ⁽¹⁾			
Clasificación de riesgo:	AA (Fitch Ratings) / AA (Humphreys)			
Serie:	Serie H	Serie I	Serie J	Serie K
Código Nemotécnico	BSODI-H	BSODI-I	BSODI-J	BSODI-K
Monto Máximo por Serie:	UF 1.000.000	CLP 22.800.000.000	UF 1.000.000	UF 1.500.000
Plazo:	5 años	5 años	10 años	21 años
Amortizaciones:	Bullet	Bullet	Bullet	Amortizable, con 10 años de gracia
Duration:	4,6 años	4,4 años	8,5 años	12,0 años
Moneda:	UF	CLP	UF	UF
Tasa Cupón:	3,40% anual	6,50% anual	3,80% anual	3,70% anual
Intereses:	Semestrales	Semestrales	Semestrales	Semestrales
Fecha inicio devengo de intereses:	3 de diciembre de 2012	3 de diciembre de 2012	3 de diciembre de 2012	3 de diciembre de 2012
Fecha vencimiento:	3 de diciembre de 2017	3 de diciembre de 2017	3 de diciembre de 2022	3 de diciembre de 2033
Fecha prepago:	3 de diciembre de 2014	3 de diciembre de 2014	3 de diciembre de 2015	3 de diciembre de 2016
Condiciones de prepago:	Mayor valor entre valor par y flujos remanentes descontados a Tasa de Referencia más 70 bps			
Principales resguardos:	Nivel de endeudamiento financiero neto no superior a 1,5 veces			
Uso de fondos:	Financiamiento de inversiones		Pago o prepago de pasivos de corto o largo plazo	

(1) La colocación entre las series J y K no podrá exceder los UF 1.500.000





Q&A

