



# Cuarta emisión de bonos de deuda pública interna con cargo al programa de emisión y colocación

Ramiro Pascual | **VP Finanzas**

Febrero de 2024



Esta presentación fue preparada por UNE EPM TELECOMUNICACIONES S.A. (“Tigo” o la “Compañía”), por lo que salvo que se indique lo contrario, la fuente de cifras y de los cálculos incluidos en esta presentación es de Tigo. Igualmente, las cifras contenidas en esta presentación tienen corte al 30 de septiembre de 2023 a menos que se indique lo contrario.

Esta presentación contiene ciertas declaraciones e información a futuro que se basan en el conocimiento de hechos presentes, expectativas y proyecciones, circunstancias y suposiciones de eventos futuros, las cuales involucran elementos significativos de juicio subjetivo y de análisis que reflejan varios supuestos con respecto al desempeño de varios factores. Debido a que los juicios, análisis y supuestos están sujetos a riesgos relacionados con incertidumbres en el negocio, incertidumbres económicas y competitivas más allá del control de la fuente, no puede garantizarse que los resultados serán de acuerdo con las proyecciones y expectativas futuras. Tigo no asume obligación alguna de actualizar o corregir la información contenida en esta presentación.

La inscripción en el RNVE y la oferta pública de los bonos de deuda pública interna que hacen parte del Programa, fueron autorizados por la Superintendencia Financiera de Colombia (“SFC”) mediante Resolución 0102 del 31 de enero del 2020, Resolución 2023009506-007-000 de 2023, y Resolución 0133 de 2024.

Esta presentación no reemplaza la información contenida en el prospecto de información. Por lo anterior, el prospecto de información deberá ser consultado por los futuros inversionistas, antes de tomar cualquier decisión de inversión.

Ninguna parte de este documento podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a otros países a menos que sea permitido por sus propias leyes.

# Consideraciones de inversión



Más de **11 millones de usuarios** en telefonía móvil de acuerdo a MinTIC, y más de **5,900 sitios 4G**

## Posición estratégica del mercado y nueva estrategia de optimización financiera:

- Ganador de 80 MHz en la subasta de espectro 5G (dic 2023)
- Venta de torres
- Unificación de red con aliado estratégico

Desempeño operativo y financiero estable: **EBITDA consolidado acumulado de COP 1.3 billones y margen EBITDA de 34.4%**

**Renovación** de Gobierno corporativo con altos estándares (**Junta Directiva y directores**) y **accionistas con alto respaldo patrimonial**

Posición relevante y estratégica dentro de la estructura de Millicom y EPM

**Segundo operador del mercado** en internet, televisión y telefonía fija y **tercer operador** en telefonía móvil en Colombia

Bajo endeudamiento consecuencia de sólidos resultados operacionales: **Deuda neta / EBITDA: 1.83x<sup>1</sup>**

Menor riesgo de refinanciación gracias a la capitalización por parte de Millicom y EPM por **COP 650 MM**

Puesta en marcha del Plan de Productividad, en busca de eficiencias operativas para Tigo y crecimiento en el indicador eFCF<sup>2</sup>

1



**Información corporativa**

2



**Capitalización**

3



**Industria de las telecomunicaciones en Colombia**

4



**Nuestros negocios**

5



**Información financiera**

6



**Características generales de la emisión**



1



# Información corporativa

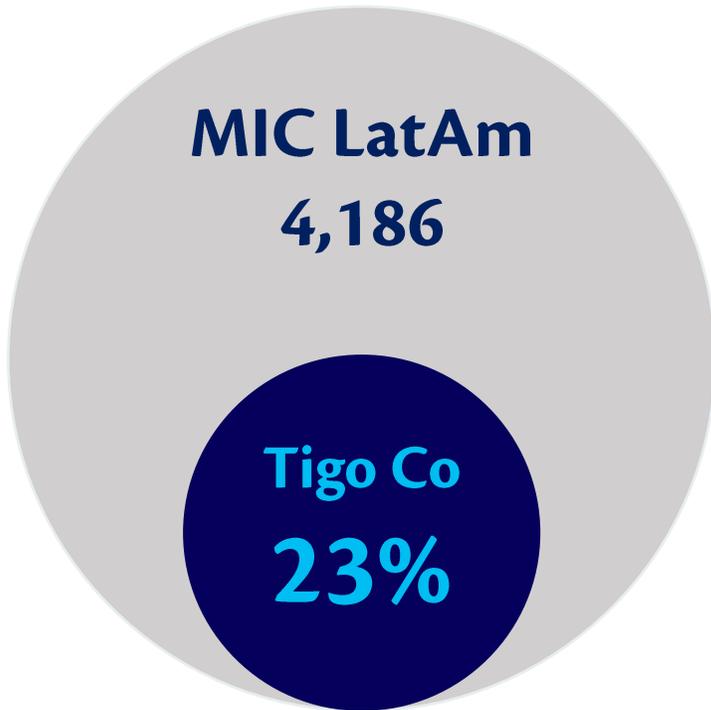
# Presencia regional de Millicom



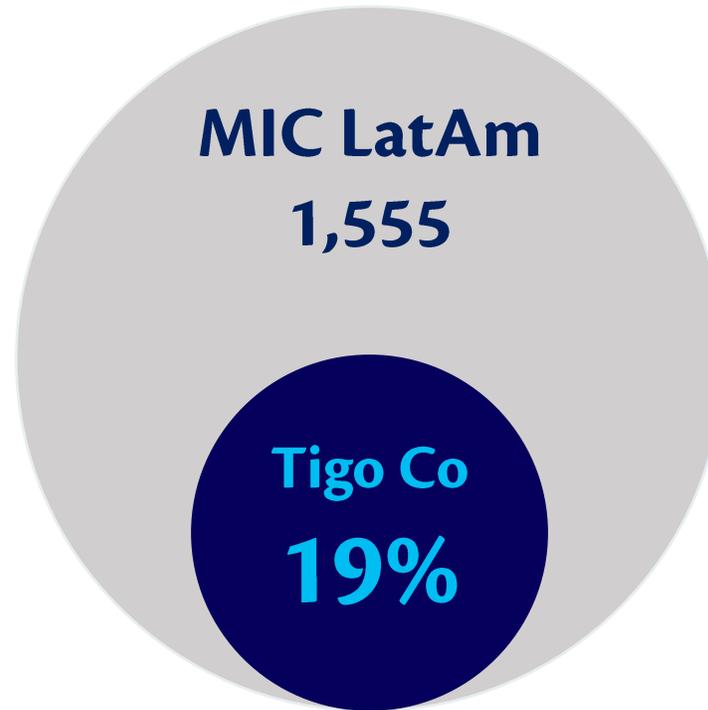
# Relevancia de Tigo Colombia para Millicom



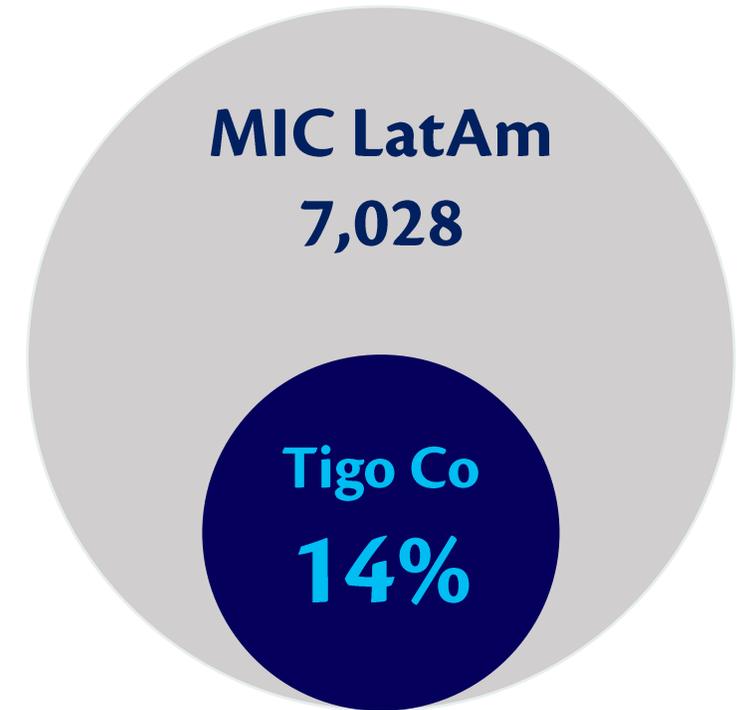
**Ingresos totales 9M-23  
(Millones de USD)**



**EBITDA 9M-23  
(Millones de USD)**



**Net debt 9M-23  
(Millones de USD)**





> **Acuerdos entre accionistas**



> **Estatutos**



> **Reglamentos:**

- **Junta directiva**
- **Comité de auditoría**



> **Código de gobierno corporativo**



> **Código de ética**

Gestión		
<b>Miembros de junta</b>	> 4 miembros principales y suplentes	MIC
	> 3 miembros principales y suplentes (2 de ellos deben tener la calidad de independientes)	EPM
<b>Presidente y VP de junta</b>	> 1 invitado permanente	EPM
	> Presidente-Director designado por EPM > VP-Director designado por MIC	MIC
<b>Comité de auditoría</b>	> Compuesto por los 2 Directores y sus suplentes	EPM
	> 1 Director y su suplente designado por MIC	MIC
<b>Deliberación y decisión</b>	> Quorum para deliberar: Mínimo 5 miembros, incluido el Presidente de JD.	
	> Toma de decisiones por mayoría simple y algunas decisiones con mayoría especial (5 votos incluido entre ellos el del Presidente de JD)	
<b>Nominaciones</b>	> GM: Nominación de candidatos por MIC	MIC
	> CFO: 2 candidatos nominados por MIC y 1 por EPM	Ambos
	> Chief Audit Officer nominado por EPM	EPM
	> Vicepresidentes elegidos con el apoyo de consultoría externa en recursos humanos	



2



## Capitalización

# Capitalización causada por impacto macroeconómico



El desempeño de Tigo se vio afectado por el contexto macroeconómico, el impacto de la pandemia y la situación económica del sector

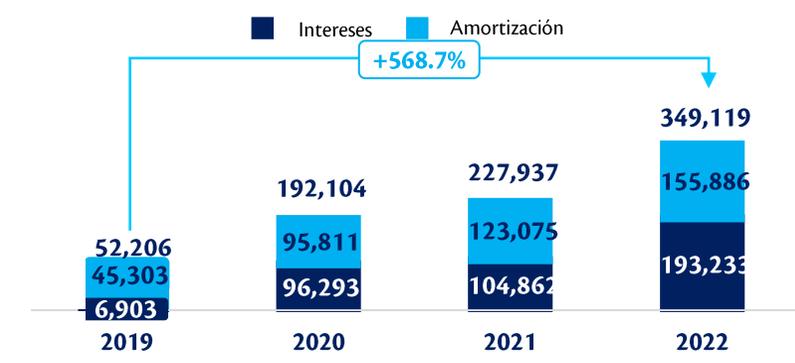
## Impacto tasas de interés Tigo (LC M)



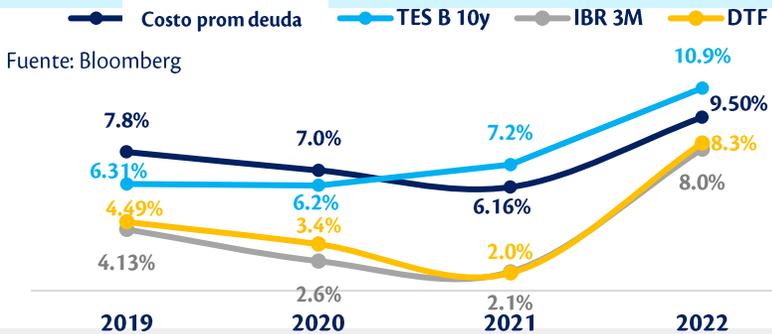
## Tigo impacto TRM (LC M)



## Impacto espectro Tigo (LC M)



## Tasas de interés del mercado:



## Tasas TRM:



## Adquisiciones y renovaciones de espectro:



- Composición de nuestra deuda: IBR (Tasa Interbancaria Promedio): 43%, IPC: 36%, tasa fija: 21%
- En 2021, el gobierno decretó subsidios de intereses por la emergencia sanitaria del COVID-19

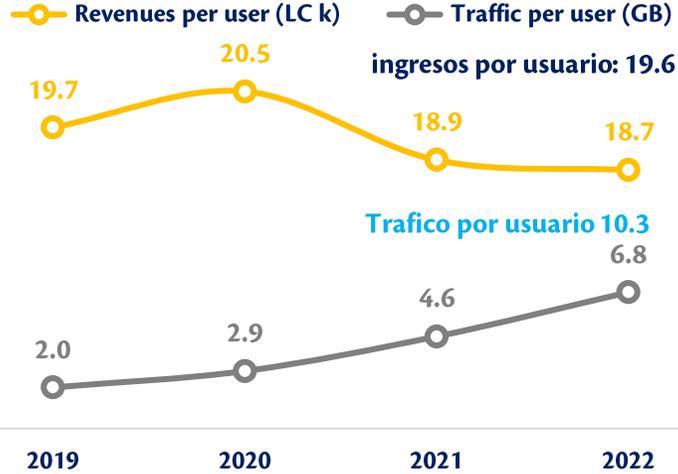
- Crecimiento TRM: FY +46,8% 22 vs. 19 y +29,7% año promedio
- El 17,6% de nuestros costos y el 8,4% de nuestros gastos están expuestos a fluctuaciones cambiarias
- Actualmente, el 64% de nuestro CapEx se ejecuta en USD

- May-19: 1900MHz renovación de 10MHz a un precio de LC 223,8kM incluyendo obligaciones de cobertura
- Dec-19: adquisición de 700 MHz de 40 MHz a un precio de 2.400 millones de LC, incluidas las obligaciones de cobertura
- En 2021, LC 305kM DTA se revirtió, reduciendo nuestro equity por impacto de costos de espectro a nuestro plan

# Adicionalmente una industria retadora...

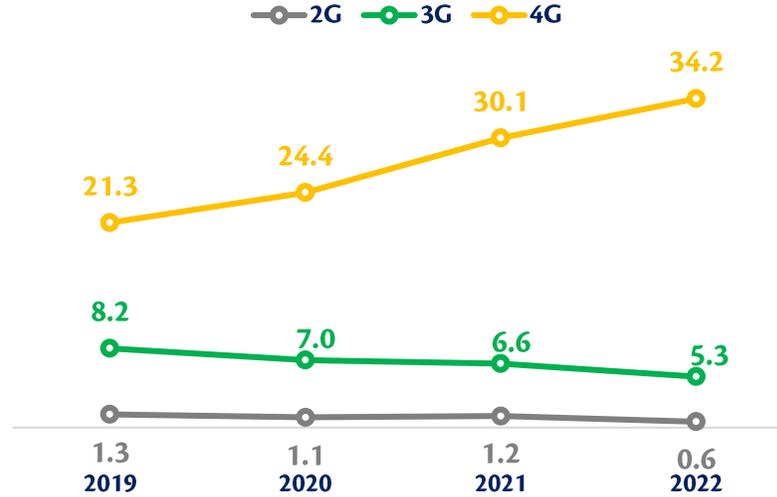
## Ingresos móviles\* por usuario vs. tráfico por usuario

Fuente: MinTIC



\*Promedio mensual

## Usuarios de datos móviles por tecnología (M)

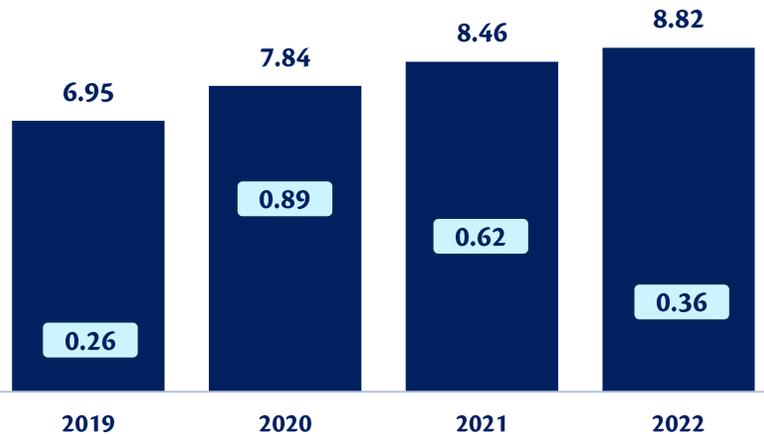


## Highlights móvil

- › La entrada de WOM al mercado colombiano en el Q1-21 impactó el ingreso promedio por usuario ("ARPU") pospago en **~-40%**
- › **Cerrando la brecha** entre las tarifas promedio de prepago y pospago
- › **Aceleración** del proceso de cambio a planes pospago
- La competencia **impulsó el crecimiento** de la oferta de datos, pero el **consumo creció a un ritmo más lento**

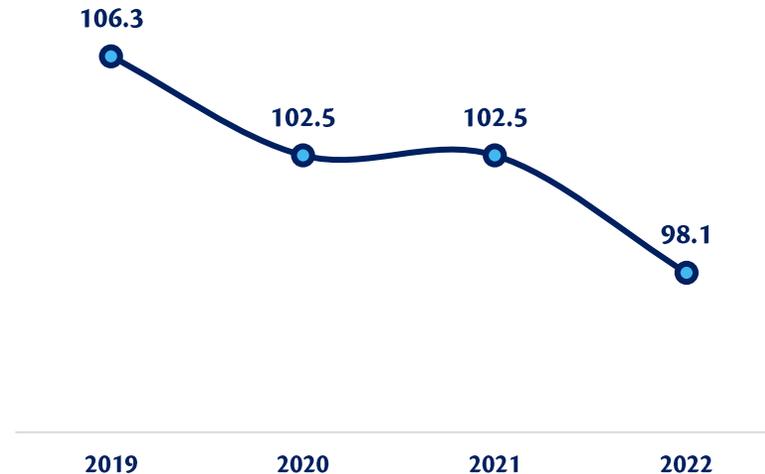
## Evolución hogares conectados (M)

Net adds



## ARPU fijo\* (LC k)

\* Promedio mensual (incluye Pymes)



## Highlights fijo

- › **Desaceleración** del crecimiento de los hogares pospandemia
- › Desarrollo de **redes neutras** como vehículo de acceso (KKR), acelerando FTTH
- › Competencia centrada en **altas velocidades con precios bajos**
- › Presión de márgenes por **indexación del dólar** en costos e inversiones
- › Aumento del churn debido a factores macroeconómicos como la **inflación**

# Cronología de la capitalización



## Cronograma:

Conversaciones  
iniciales accionistas  
Nov 2022

Solicitud JD  
Mayo 2023

Conversaciones entre  
accionistas  
Downgrade calificadoras  
Mayo – Octubre 2023

Aprobación  
capitalización  
18 Oct 2023

Primer  
desembolso  
19 Oct 2023

Desembolso  
final  
Dec 2023



## Consideraciones adicionales durante 2023:



En Octubre se  
recibieron recursos de  
capitalización por  
COP 450 mm



En Octubre 20 se  
realizó el repago de  
bonos por COP 150  
mm



En Noviembre se hizo  
pago de espectro al  
Mintic por COP 242 mm



En Diciembre se  
recibieron recursos de  
capitalización por COP  
150 mm



En Diciembre se repagó  
credito con la banca  
local por COP 85mm



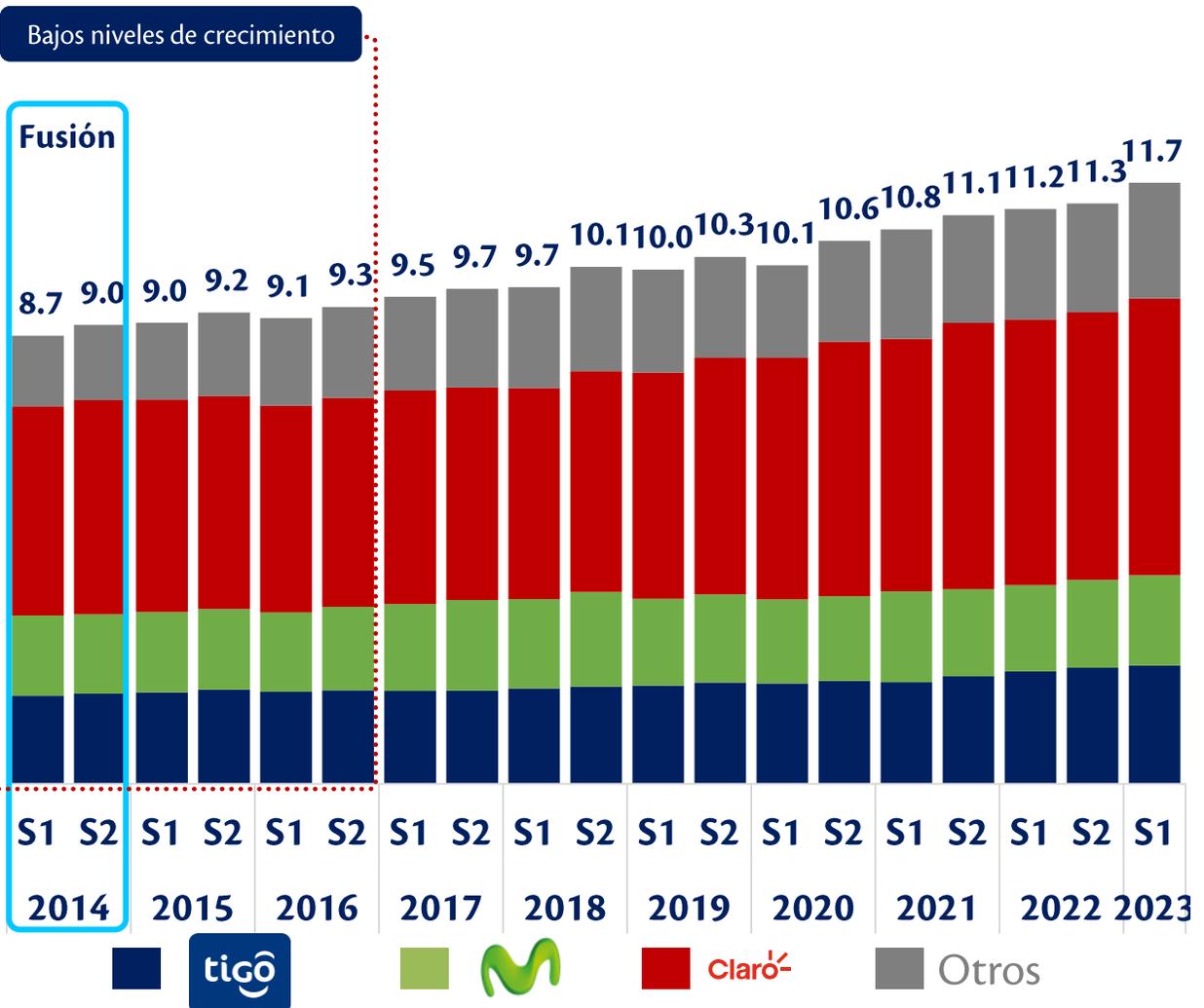
3



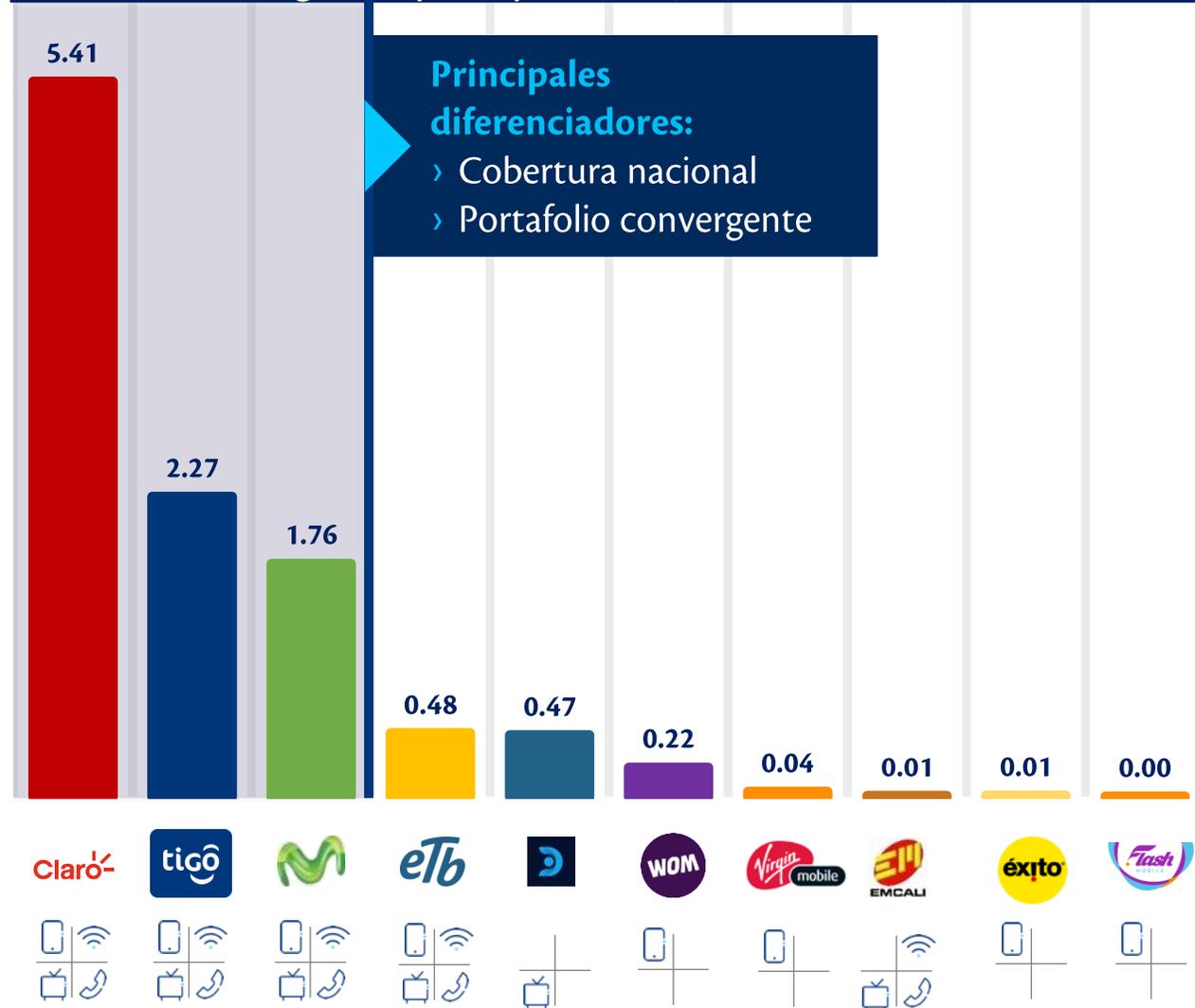
Industria de las telecomunicaciones en Colombia

# Industria telecomunicaciones en Colombia

## Evolución ingresos por servicios por operador (LC B)



## Ingresos por operador (LC kM) (H1-23)



Fuente: MinTIC & CRC Q2-23

Fuente: MinTIC & CRC Q2-23

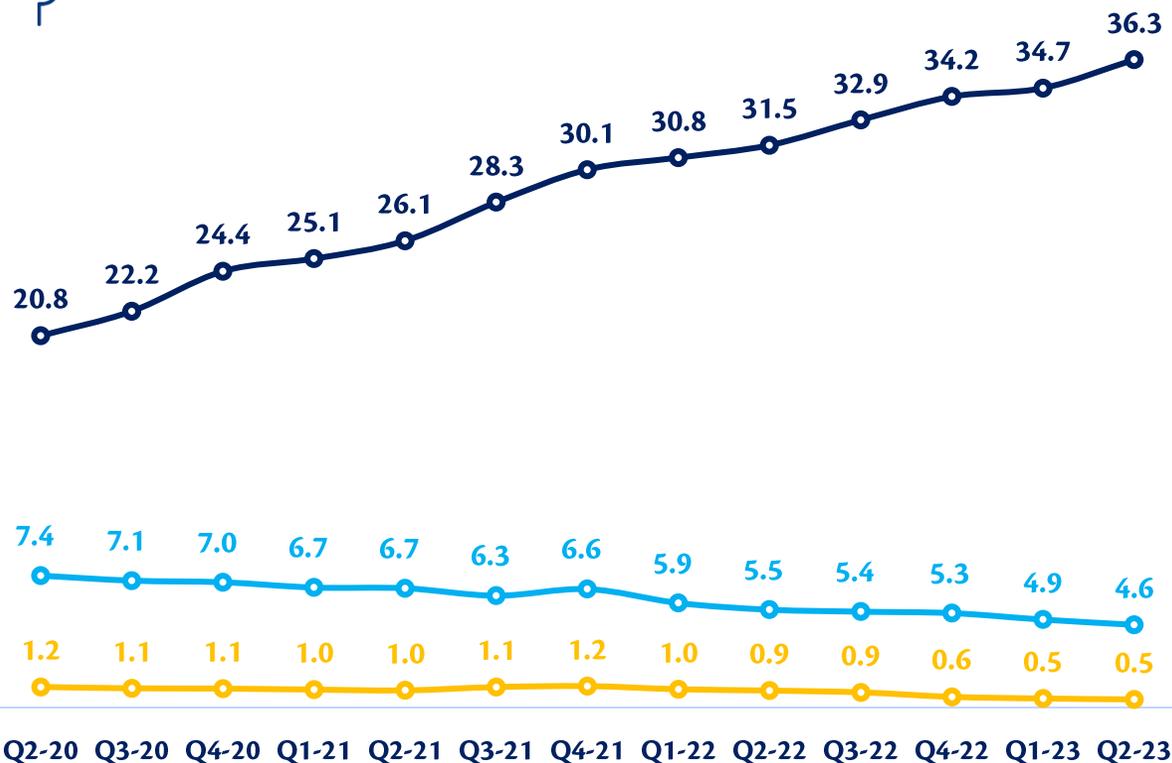
# Comportamiento de usuarios en Colombia

En ambos segmentos se observa el aumento de uso de datos

## Usuarios de datos móviles por tecnología (M)



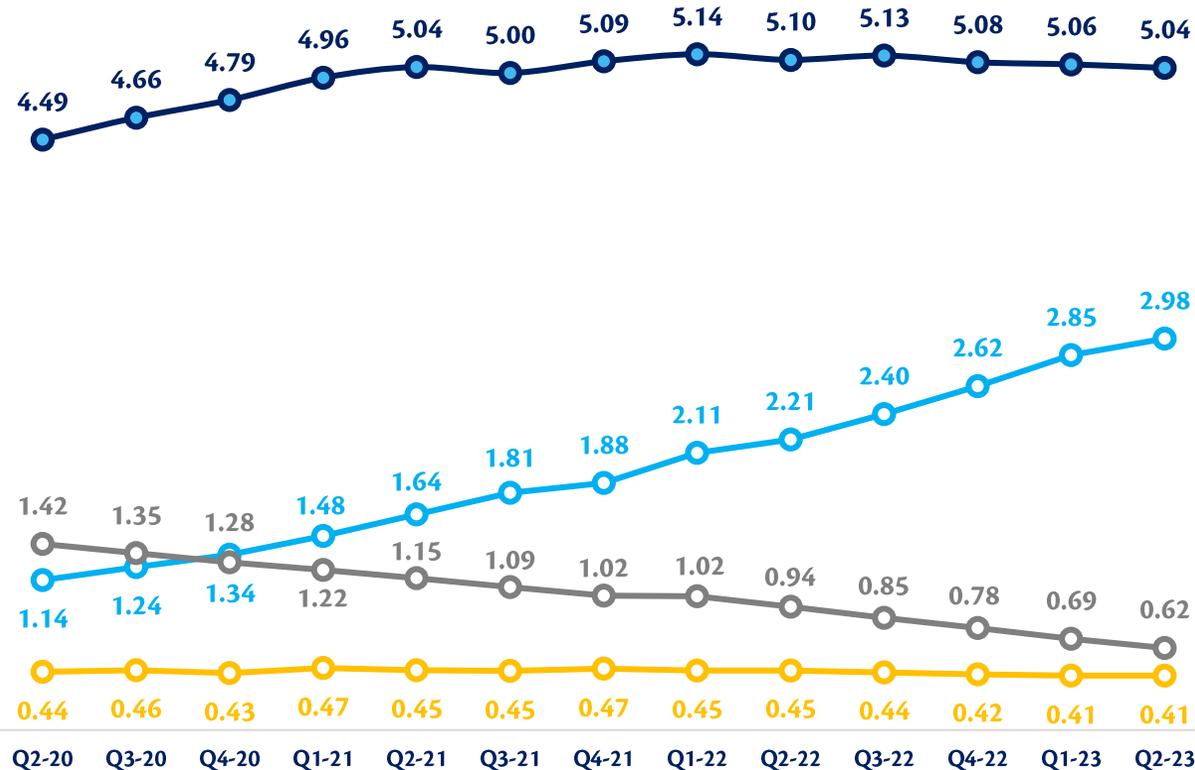
● 2G ● 3G ● 4G



## Evolución de hogares conectados por tecnología (M)



● HFC<sup>1</sup> ● Fibra ● Otros ● Cobre



**4**  **Nuestro negocio**

# Móvil

tigo



# Tigo | Servicios móviles

Cobertura 4G  
2023



Más de 11 millones de clientes



+5,900 antenas de 700MHz



96% tráfico de datos a través de LTE



71% tráfico de voz a través de VoLTE



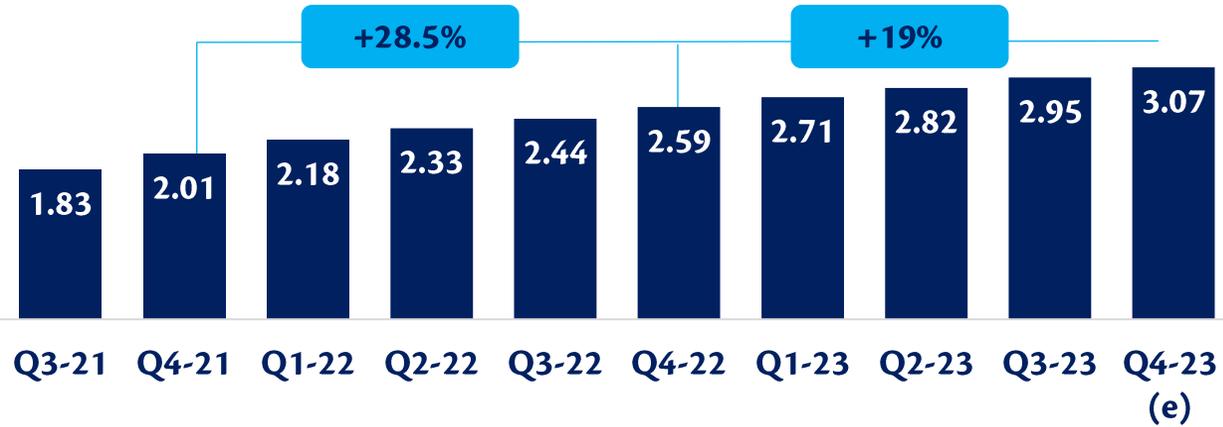
Primer operador colombiano en apagar la red 2G



# Pospago en constante crecimiento de clientes e ingresos



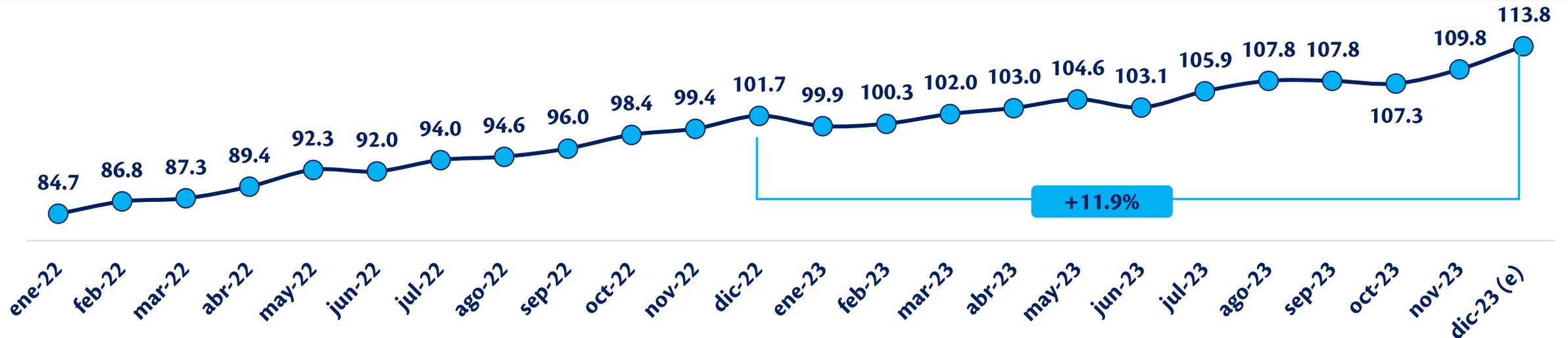
Base pospago (M)



ARPU promedio (LC k)



Ingresos por servicios mensuales (LC kM)

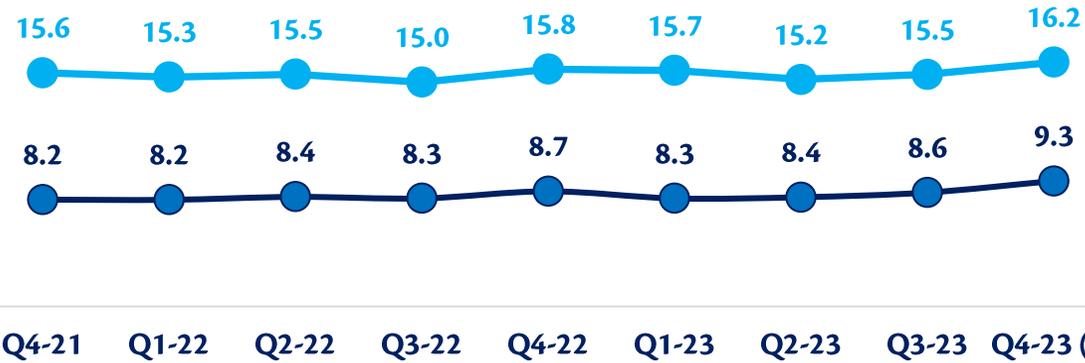


# Prepago enfocado en crecimiento de su base de alto valor...



### ARPU promedio (LC k)

● Base Arpu ● Core\* Arpu

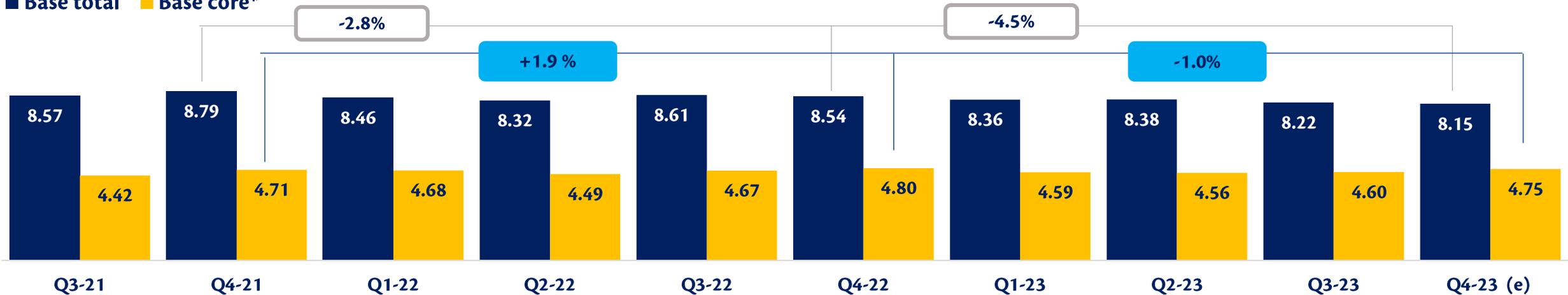


### Evolución ingresos por servicio (LC kM)



### Base de usuarios prepago (M)

■ Base total ■ Base core\*



\*Usuarios que tienen ingresos mayores a LC 3.5k al mes

# Participación de mercado usuarios de datos móviles

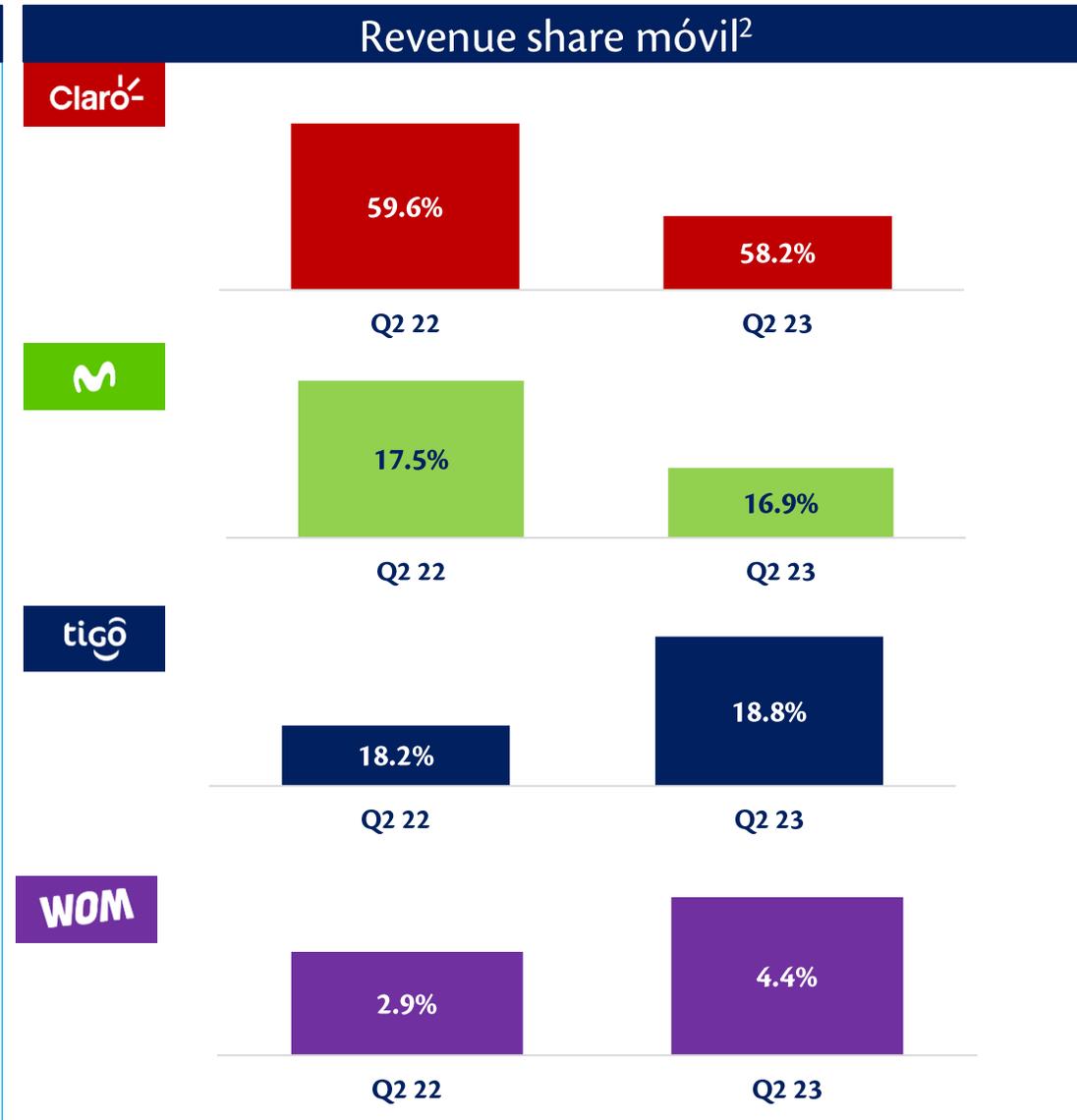
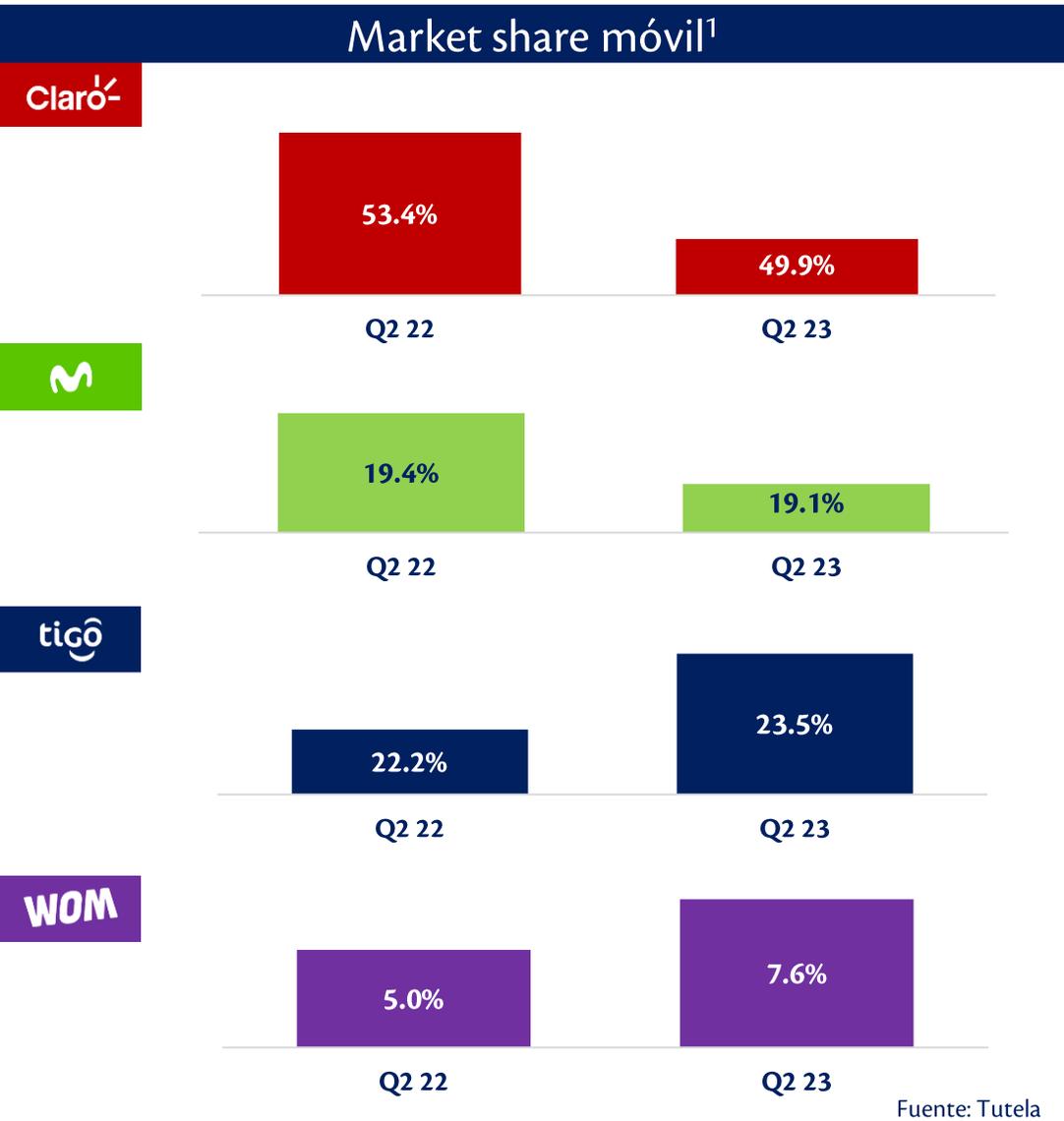


YoY



Dec-21   Feb-22   Apr-22   Jun-22   Aug-22   Oct-22   Dec-22   Feb-23   Apr-23   Jun-23   Aug-23   Oct-23   Dec-23

# Manteniendo un balance entre crecimiento de market share y revenue share...



### MS vs. RS

Claro	-3.5pp vs. -1.5pp
M	-0.4pp vs. -0.6pp
tigo	+1.4pp vs. +0.6pp
WOM	+2.6pp vs. +1.5pp

1) Participación de mercado (Cantidad de usuarios) 2) Participación de mercado por ingresos

# Contexto espectro

tigo

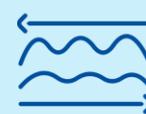
# Subasta de 5G



El 20 de diciembre se realizó la subasta de espectro 5G en Bogotá



Participaron cuatro postores: **Tigo y Telefónica (TU)**, Claro, WOM y Telecall Colombia



Esta subasta incluyó bandas de 700MHz, 1900MHz, AWS, 2500MHz y **3500MHz (5G)**

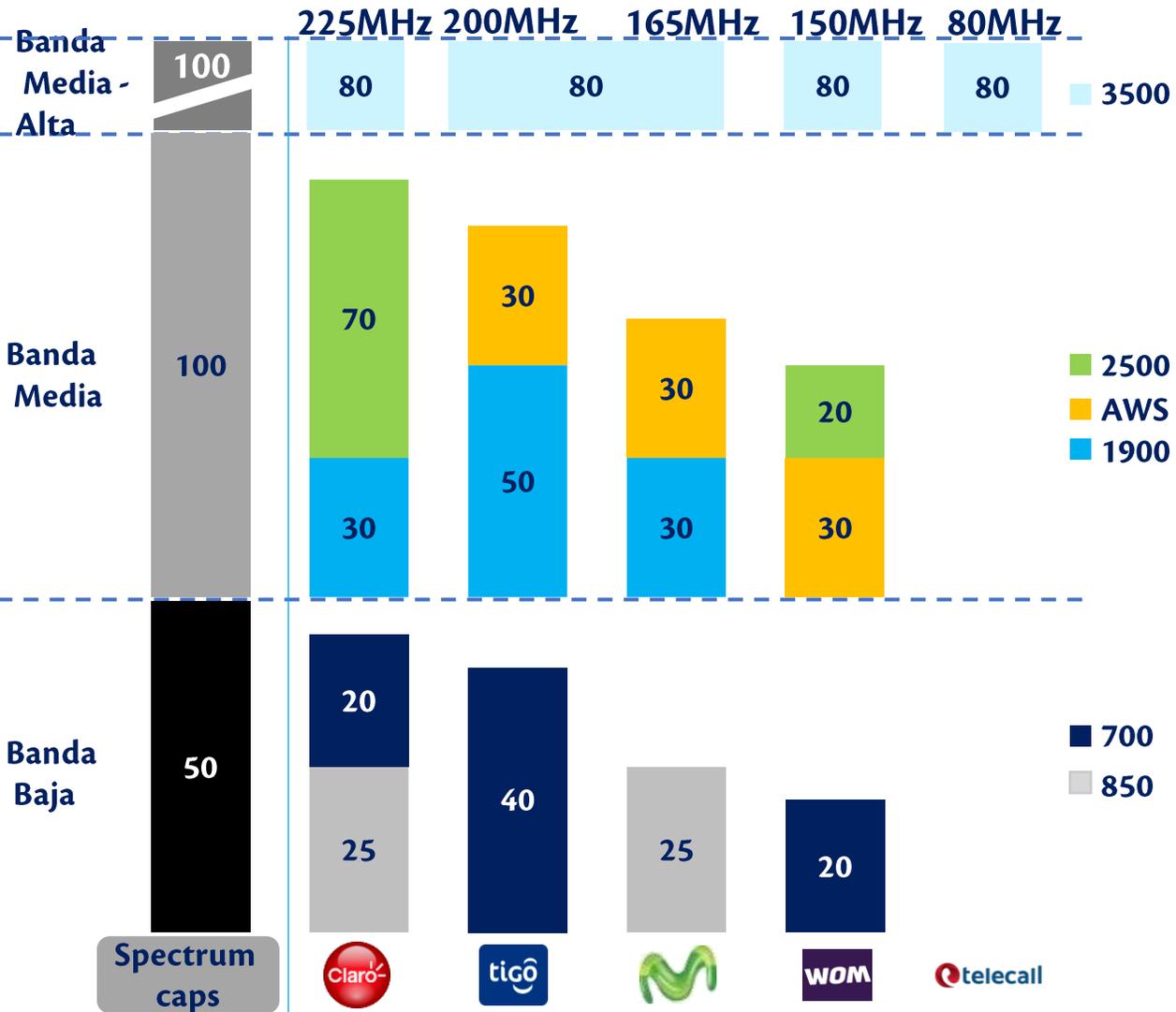
Bloques (80MHz)	Ganador	Costo	Obligaciones
1		LC 318,306M <b>2024: 33.2kM</b>	217 escuelas 32 estaciones 4G en vías primarias y secundarias
2		LC 318,340M	318 escuelas 24 estaciones 4G en vías primarias y secundarias
3		LC 318,333M	343 escuelas 11 estaciones 4G en vías primarias y secundarias
4		LC 411,384M	313 escuelas 0 estaciones 4G en vías primarias y secundarias

## Información adicional

- › Como parte de las obligaciones de cobertura, la Resolución incluirá **un número mínimo de estaciones base por ciudad y su población**
- › 50% de la participación de Tigo en pagos en efectivo y obligaciones de cobertura **(LC 33,2kM)**
- › El permiso de espectro 5G se emitirá el 22 de febrero. El cronograma del ministerio va por buen camino
- › Las bandas de 1900MHz, AWS y 700MHz no fueron ofertadas por ningún operador. Claro ofertó y ganó **10MHz** en el Bloque #2 en la banda de **2500MHz (LC 157kM)**

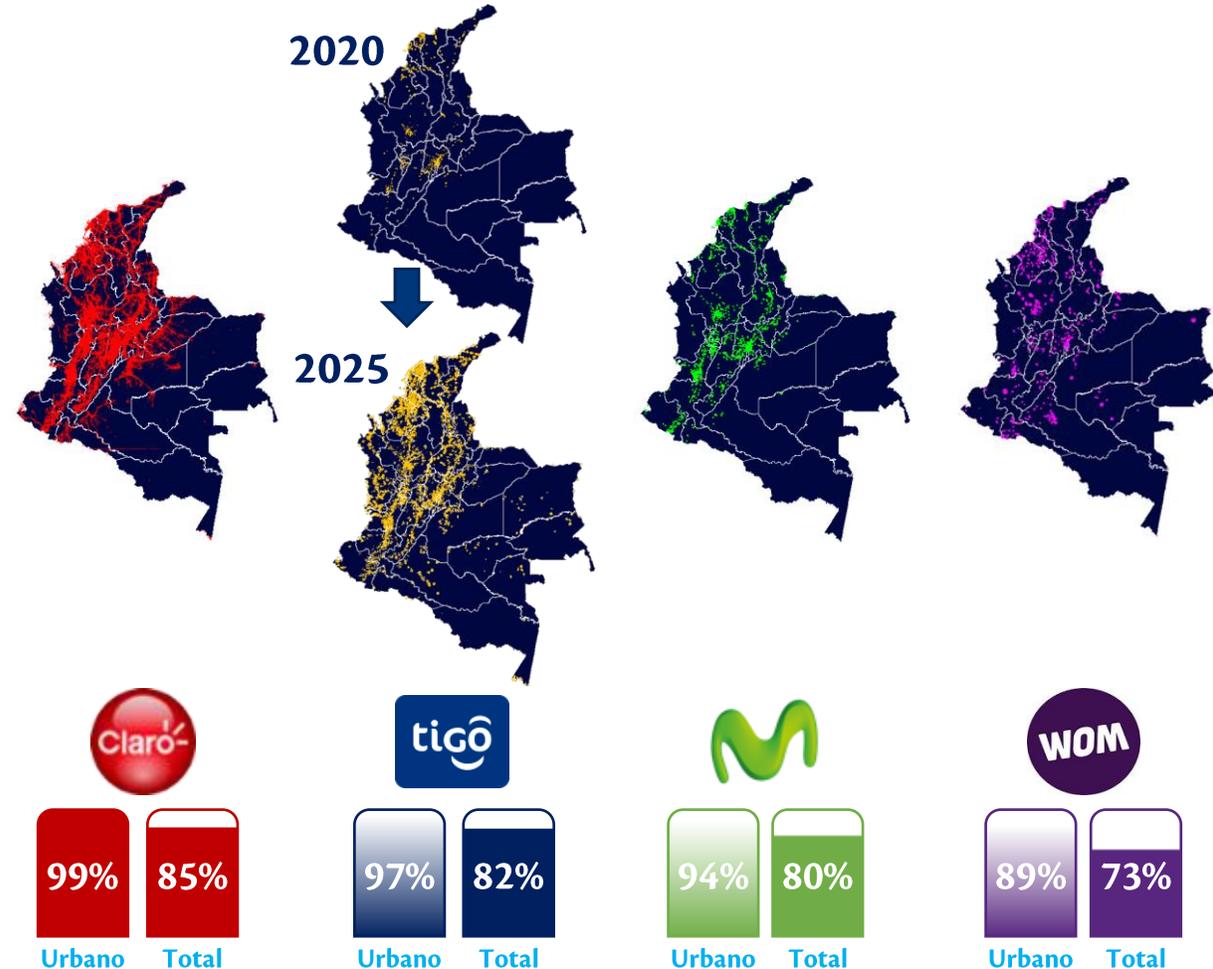
# Contexto espectro

## Situación actual (Pos subasta 5G)



## Somos el segundo operador con mayor cobertura en Colombia

Cobertura móvil: estimaciones internas



Pob. cubierta	44.1M	42.4M	41.3M	37.7M	25
---------------	-------	-------	-------	-------	----

# Hogares

tigo

# Tigo | servicios hogares

Cobertura  
2023



**+3.6M de hogares pasados**  
construidos desde 2020 en  
nuevas ciudades



**Más de 6 millones** de hogares con  
cobertura de redes de alta velocidad



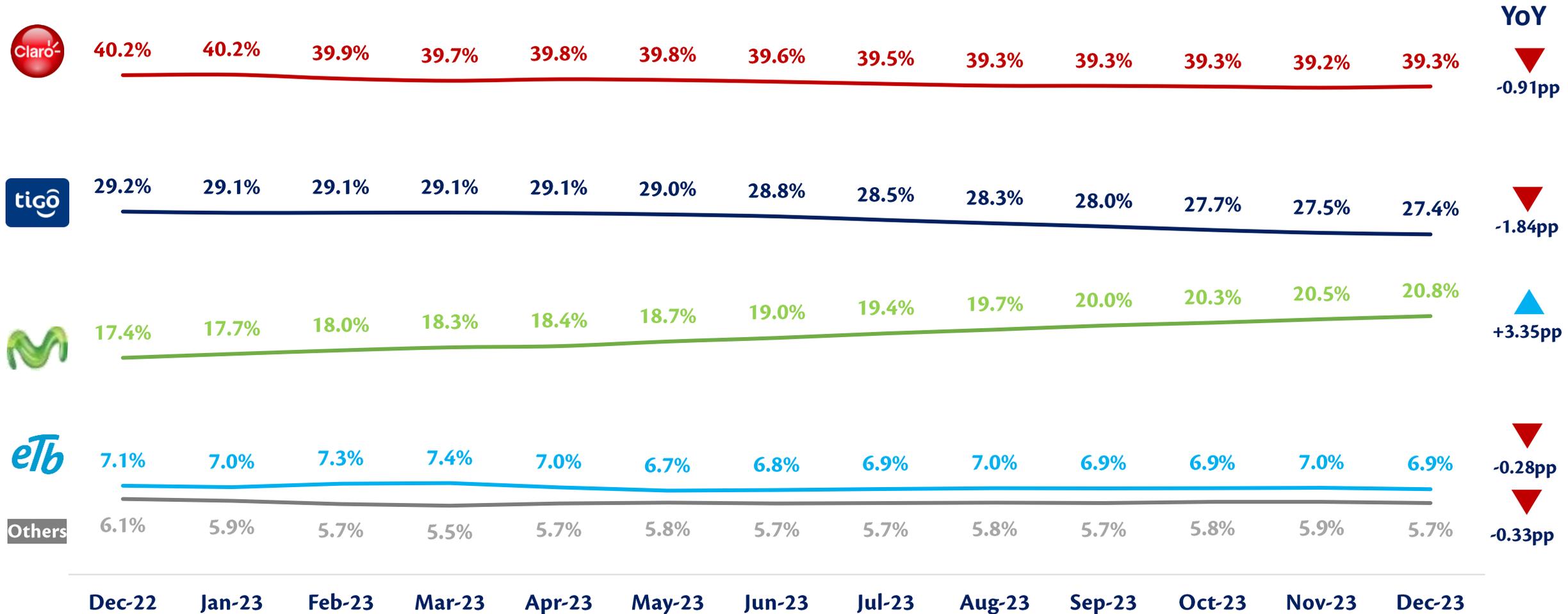
**Más de 1.5M** de hogares conectados



**81%** de nuestros usuarios tienen  
**velocidades mayores a 100Mbps**

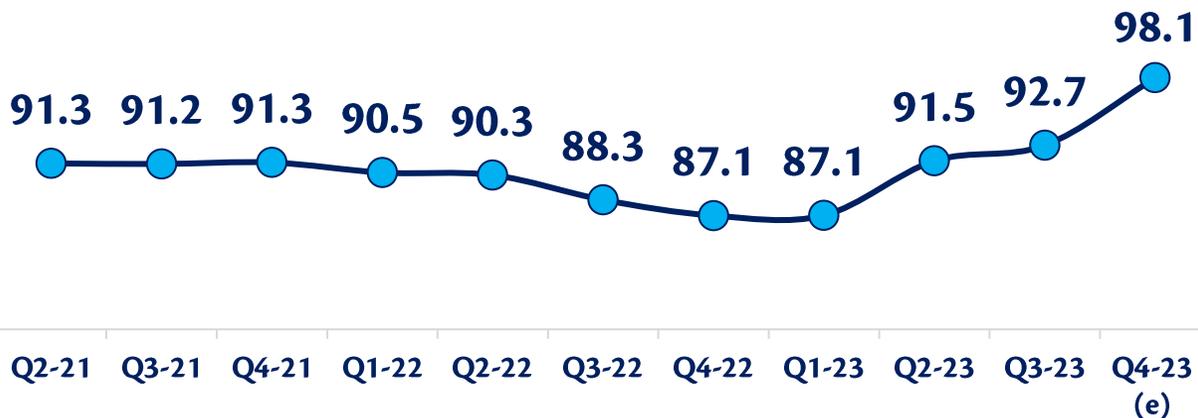


# Evolución market share hogares B2C

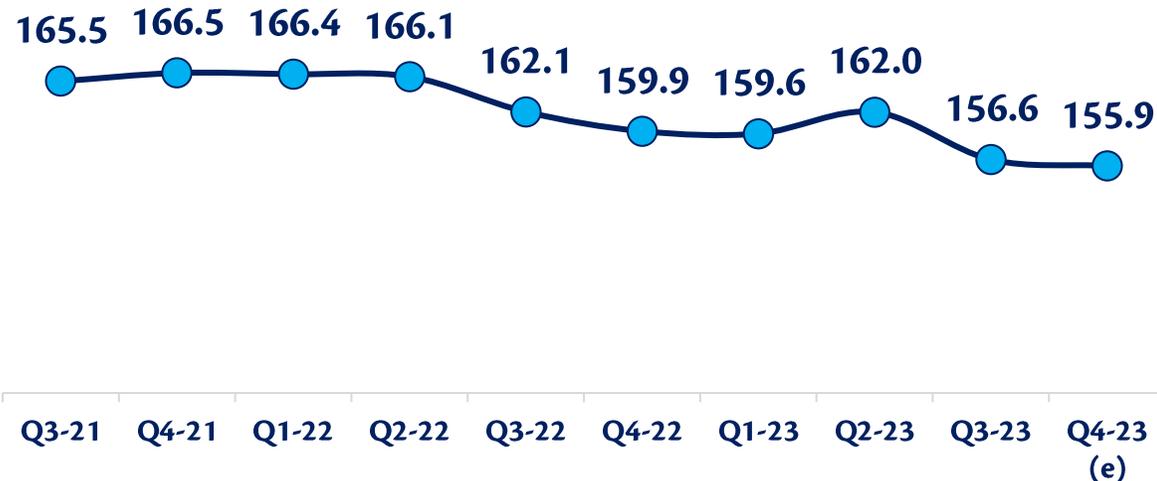


# Un mercado retador en transformación

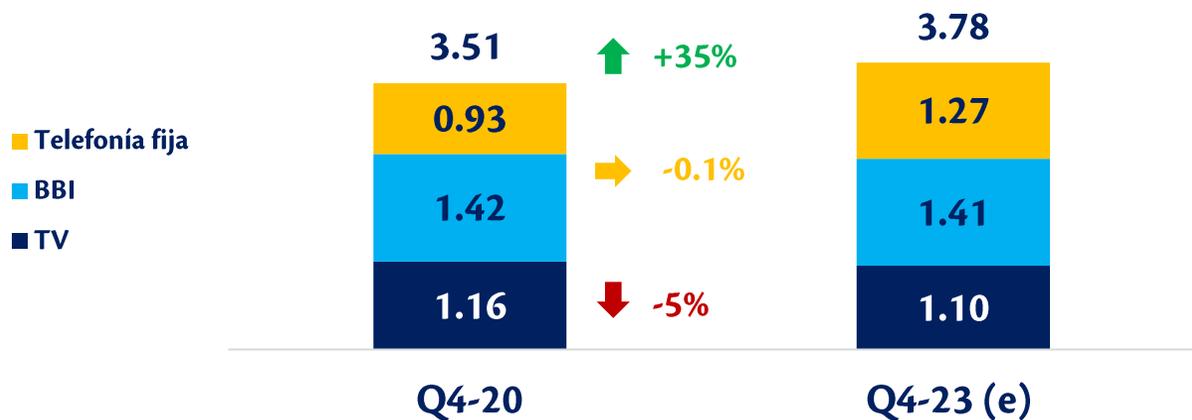
### ARPU promedio por hogares (LC k)



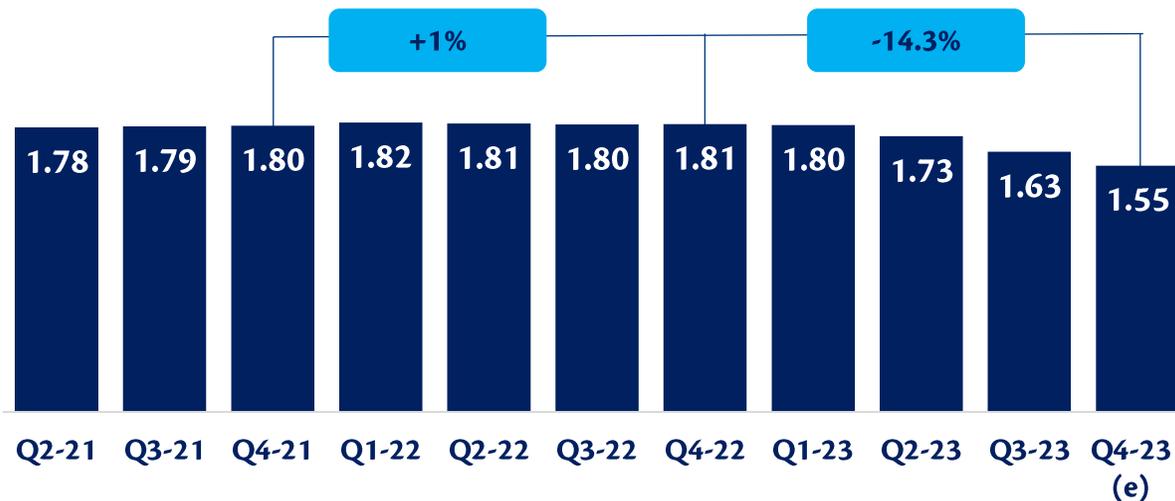
### Evolución ingresos por servicios (promedio mensual LC kM)



### Evolución RGUs<sup>1</sup> HFC(M)



### Evolución hogares conectados (M)



1) Unidad generadora de ingresos

# Nuestro plan para cambiar de rumbo



## Proteger nuestra base



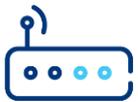
### Upgrade velocidades

- › Aumento de velocidad a toda la base en Antioquia al menos a **300Mbps**
- › Clientes que reciban un aumento de velocidad mejorarán su churn cerca de **-0.4pp**



### Oferta de retención agresiva

- › Oferta **near-parity** a Movistar en duos y Claro en tríos
- › Aumentaría la tasa de retención **+11pp** del 54% al 65%



### Reemplazo de CPEs<sup>1</sup>

- › Al menos **70k** CPEs reemplazados por tecnología de múltiples bandas
- › Selección de acuerdo con: estrato, fallas de servicio, zonas atacadas, precios altos

Target: Reducción del churn<sup>2</sup> de **-0.5pp** en la zona más incumbente del país en fijo

## Potenciar crecimiento en zonas con oportunidad



### Oportunidad para crecer en Bogotá

- › Bogotá representa **32%** del mercado BBI en Colombia
- › Tigo hoy solo tiene **9%** de market share en Bogotá



### Red neutra (ETB y UFINET)

- › Tigo tiene contrato con proveedores de red neutra con cobertura de **+1M** HPs de fibra



### Oferta agresiva

- › Enfocada en singles y duos
- › Estratos 3-6

Target: **+21.6k** netas BBI en Bogotá para el 2024

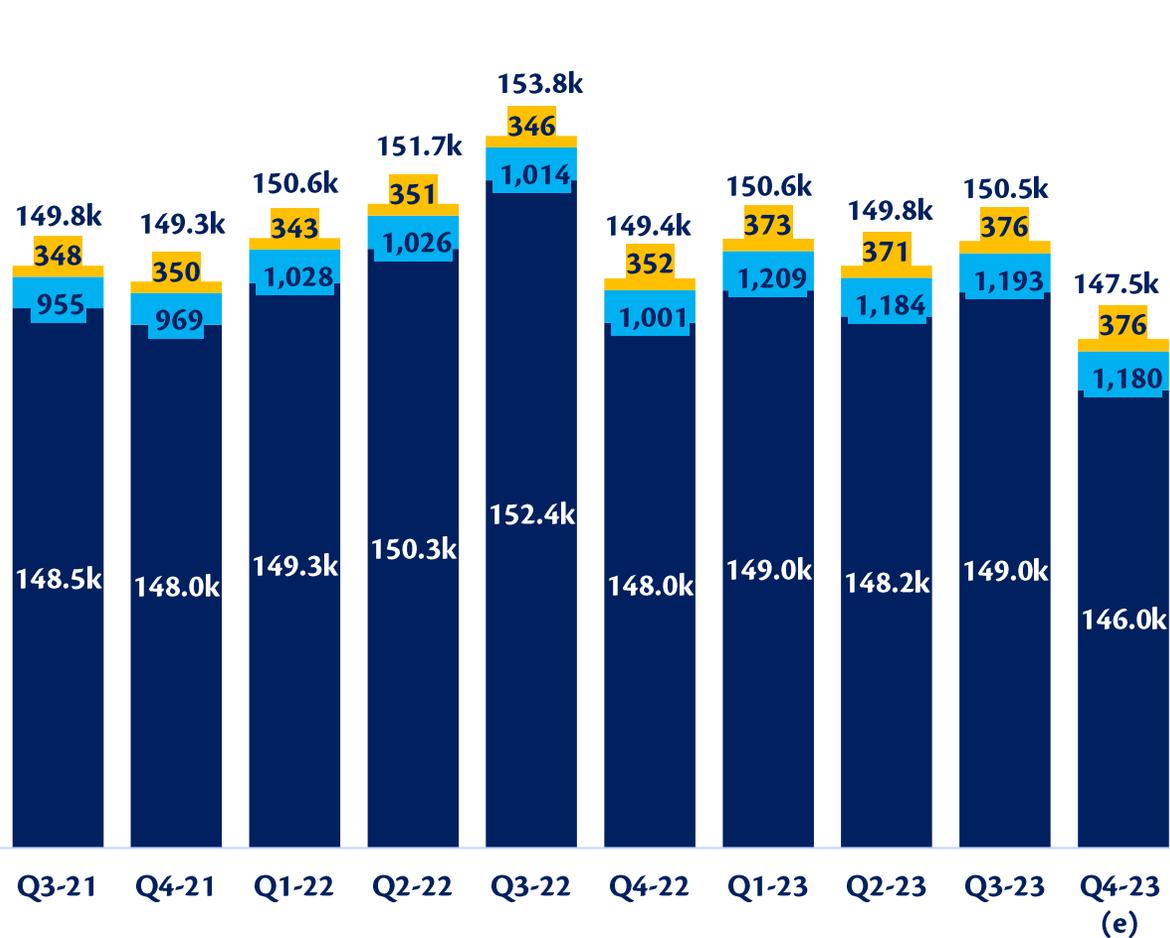
**B2B**



# B2B alcanzó el billón de ingresos en 2023

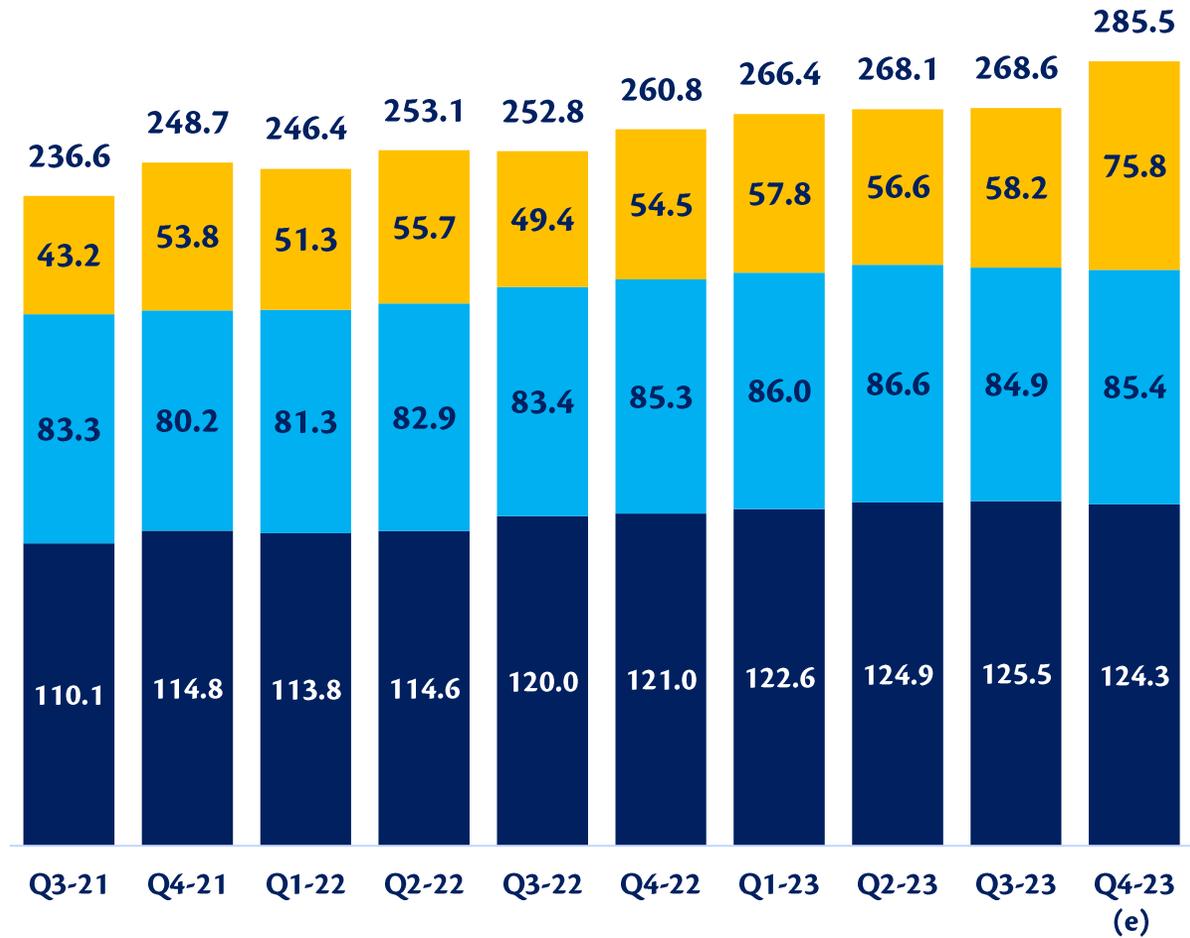
## Clientes por segmento

■ SMBs ■ Empresas ■ Gobierno



## Ingresos por segmento (LC kM)

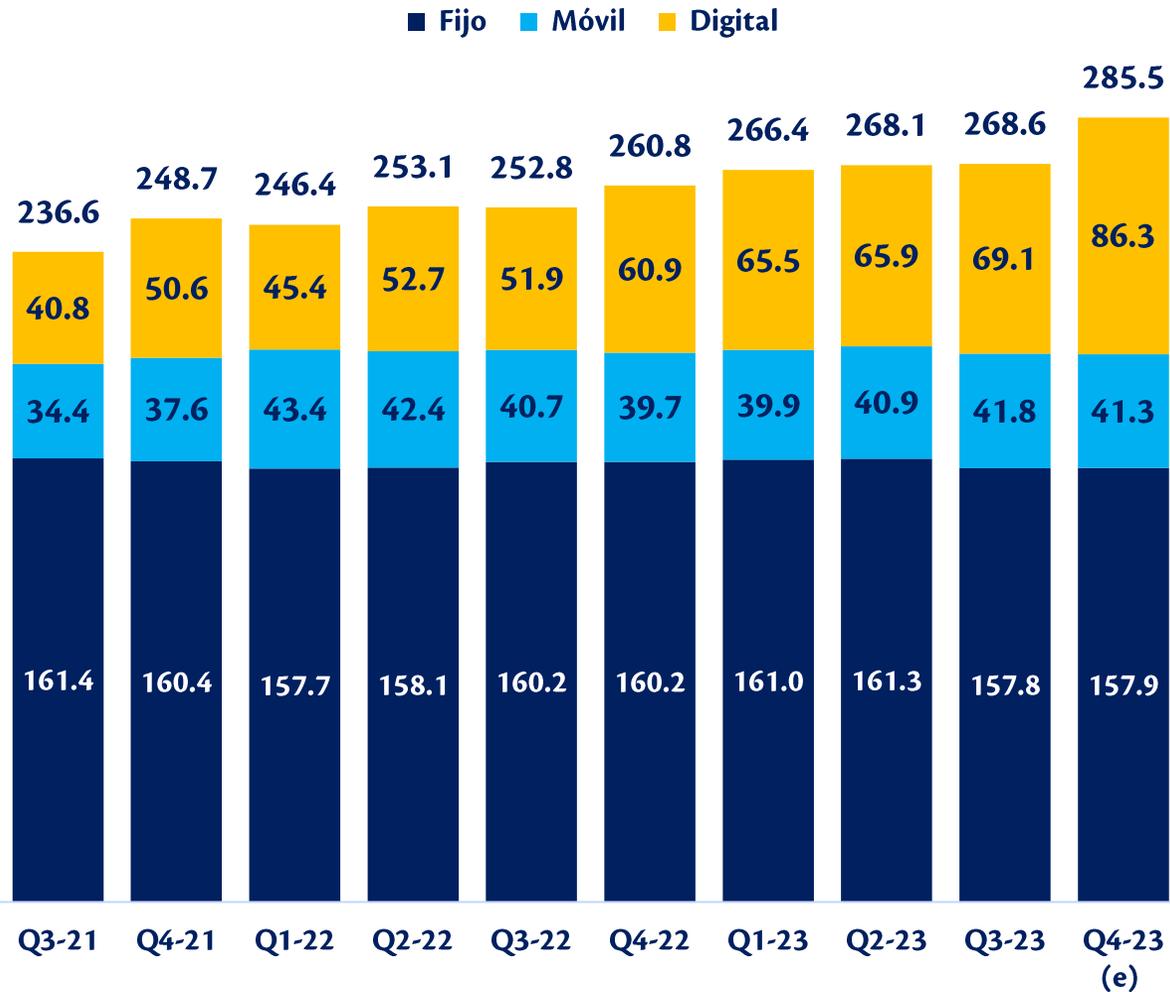
■ SMBs ■ Empresas ■ Gobierno



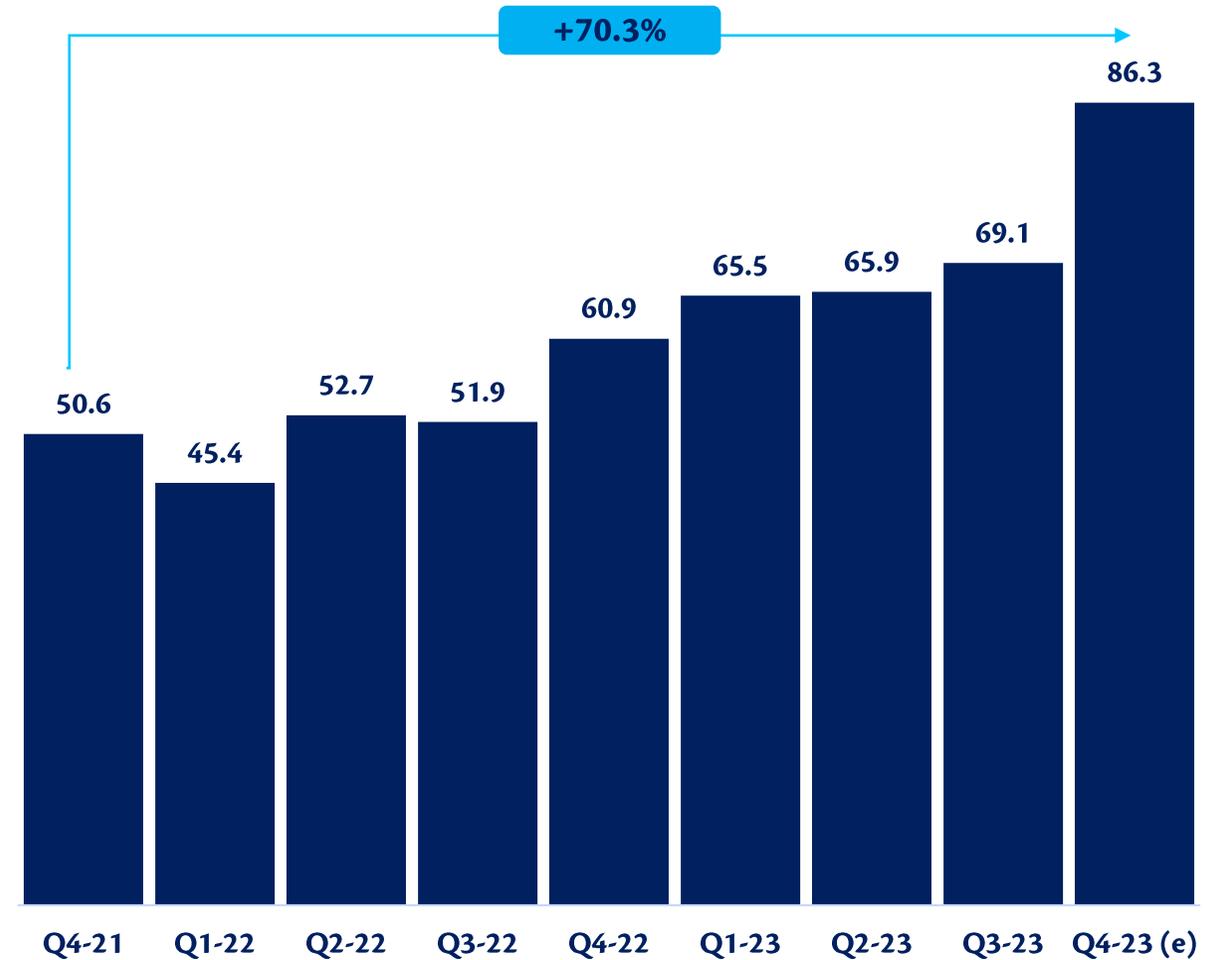
Nota: Excluye ingresos de infraestructura

# Crecimiento de B2B impulsado por servicios digitales

Ingresos por servicios B2B (LC kM)



Digital services revenue (LC kM)



A hand holding a white chess piece (a king) over a black chess piece (a king) on a checkered board. The scene is dimly lit, with a blue tint, suggesting a strategic or competitive environment.

# Proyectos estratégicos

tigo

# Montserrat

Venta de torres y posterior arrendamiento



# Proyecto Monserrate: Venta de torres y posterior arrendamiento



Contamos con experiencia en previa en este tipo de transacciones



Transacciones similares realizadas en los últimos años:

1

2011

1,758 torres vendidas a American Towers

2

2017

969 torres vendidas a American Towers

3

2024

Última venta: 1,132 Torres a KKR



Beneficios:



Monetización de la infraestructura pasiva en torres de la red móvil



Creación de valor a largo plazo



Situación actual de propiedad de torres usadas por Tigo:



Terceros\*  
5,241



Ultima venta a KKR  
1,132



Actualmente en construcción  
~6



Total  
~6,379

\*Terceros: Andean Tower Partners ATP | AP Wireles Colombia Investments | ATC Sitios De Colombia | Cell Sites Solutions De Colombia | Centennial Towers Colombia | Golden Comunicaciones | Phoenix Tower Inter Colombia | SBA Telecomunicaciones Colombia | Shinsen Telecom | Torrecom Colombia | Tower Three (tower 1)

# Proyecto Monserrate: Venta de torres y posterior arrendamiento



## Características principales de la transacción:

- › Valor total del portafolio 1132 sitios: **USD\$77 Millones**
- › Valor por sitio **USD\$68K**
- › Creación de valor a largo plazo por sitio **USD\$1,3K**
- › Principales contratos, contrato de venta (APA) y contrato de arrendamiento (MLA)
- › Término MLA: **12 años**, con hasta 4 Renovaciones por 5 años cada una
- › Arrendamiento mensual por sitio: **COP\$3,2 millones**
- › Se incluye protección respecto a la **TRM** para asegurar la creación de valor
- › Tigo mantiene su **infraestructura activa (core del negocio)**
- › Se requiere **notificación ante la SIC de la transacción**
- › Definición de los sitios que hacen parte del portafolio tuvo en cuenta la **Netco** con Telefónica
- › **PwC** realizó valoración de activos de la venta y soportó el proceso de negociación y la elaboración del modelo de generación de valor

# Imparables

Unificación de red móvil y espectro con TEF



# Unificación de red móvil y espectro con Telefónica

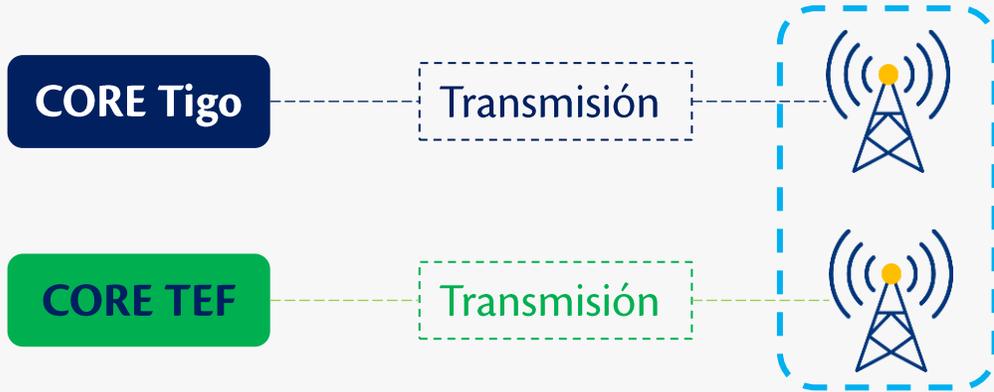


Buscando alternativas para compartir redes móviles con el fin de lograr eficiencias en los costos de la prestación de los servicios de Telecomunicaciones mejorando calidad y capacidad

## ¿En qué consiste?



En la creación de una **red única de acceso móvil** a través de una nueva Compañía (NetCo)



Se trata de **compartir por partes iguales** el espectro a través de un **acuerdo de unión temporal**



Tigo y TEF **mantienen su independencia administrativa, financiera, legal y comercial**

La Unificación de redes permite el despliegue requerido con el fin de garantizar la continuidad del negocio

## ¿Qué no es?



**No es una fusión** entre las Compañías



# Plan *productividad*

tigo

# Plan Productividad en qué consiste?

 **Proveedor de estrategias de mayor eficiencia**

 **Principales hitos**



Lograr una **estructura de costos más baja y sostenible** que la competencia



Incluir **características y servicios** en la ofertas de productos que sean **esenciales** para los compradores



Encontrar enfoques que permitan **lograr ventajas en los costos**

**Liderazgo con productividad significa eficiencias en general, no solo en manufactura y producción!**



Eficiencia

- › **Estandarización:** Simplicidad en costos de producción y entrega
- › **Automatización:** Reducción de fricciones de procesos internos y entregas
- › **Especialización de recursos** para cada proceso mejorar la eficiencia y aumentar producción de calidad



Volumen

- › **Maximizar el volumen producido**, donde la eficiencia en los procesos es fundamental para la producción de calidad



Calidad

- › La calidad del product entregado **no se sacrifica**. Los Productos **tienden a simplificarse** sin dejar de satisfacer las necesidades básicas de cada categoría



Simplicidad del Negocio

- › Características y atributos **no fundamentales** en cada categoría **son eliminados**, por lo tanto, las ofertas **no serán válidas** para todos los públicos



Organización

- › Una Compañía con productividad, debe tener **pocos, pero los mejores y más competitivos profesionales**, pues la búsqueda de eficiencias es constante en un entorno de mejora continúa

# Cómo se aplicará en Tigo?



# Potenciales logros financieros

**Objetivo: buscar +4.7pp en EBITDA (USD ~50M)\* para 2026**

		Objetivo (Año completo)	Detalle
		EBITDA	
<b>Gobernanza</b>		<b>+2.3pp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Ajuste de personal</li> </ul>
<b>Estructura Organizacional</b>			
<b>Desarrollo comercial</b>	Suscripción	<b>+0.8pp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Disminución de ventas en Hogares y Prepago usando estrategias de adquisición costo eficientes</li> <li>› Foco en la atención inbound para reducir el costo promedio de adquisición de clientes</li> </ul>
	Transacción		
<b>B2B</b>		<b>+0.2pp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Agilizar el proceso de activación para servicios móviles B2B y troncales SIP</li> <li>› Monetizar el espacio del datacenter<sup>1</sup></li> </ul>
<b>IT Modelo &amp; Soporte</b>		<b>+0.8pp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Reducción de desarrollos en IT y simplificación de plataformas</li> </ul>
<b>Atención al cliente</b>		<b>+0.4pp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Materializar beneficios cambiando los niveles de servicio en la atención comercial y técnica</li> </ul>
<b>Soporte administrativo</b>		<b>+0.2pp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Reducción de gastos de arrendamiento de la oficina actual con un esquema de trabajo híbrido</li> </ul>
<b>TOTAL PLAN</b>		<b>~4.7pp</b>	

<sup>1</sup> Capex requerido para habilitar Racks



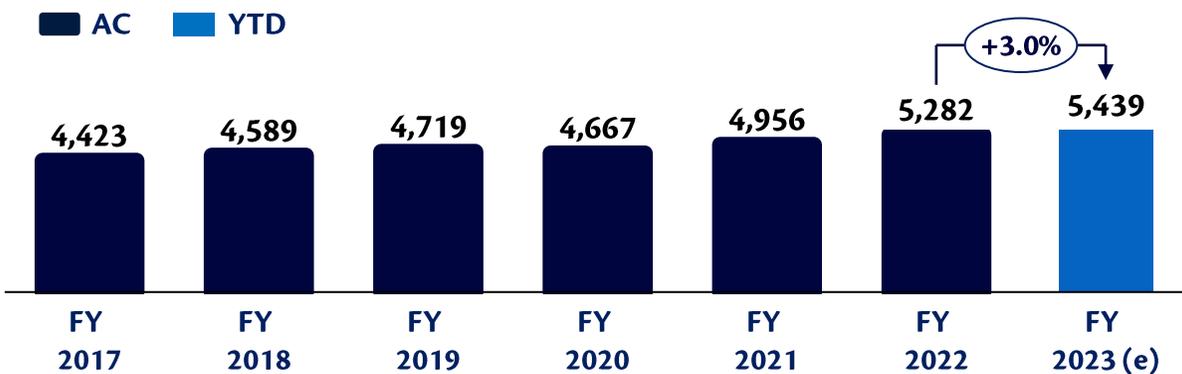
5



## Información financiera

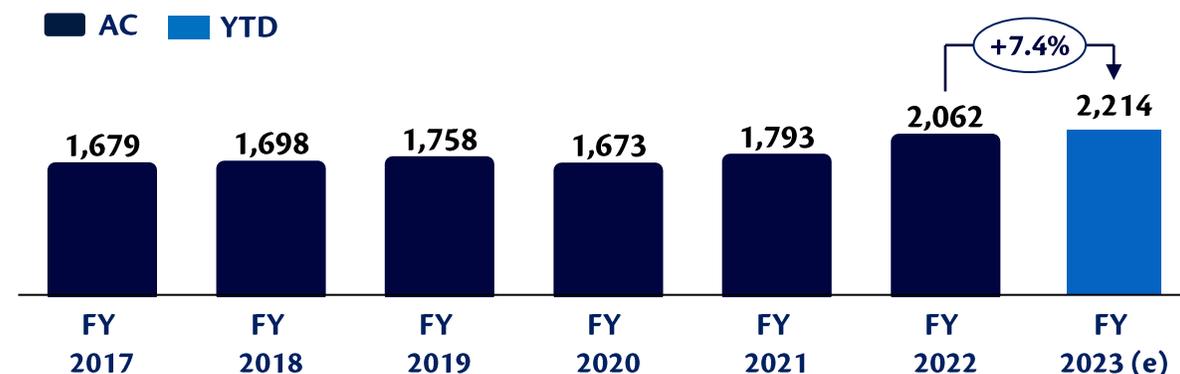
## Diversificación de ingresos

### Ingresos totales por servicios (COP kM)



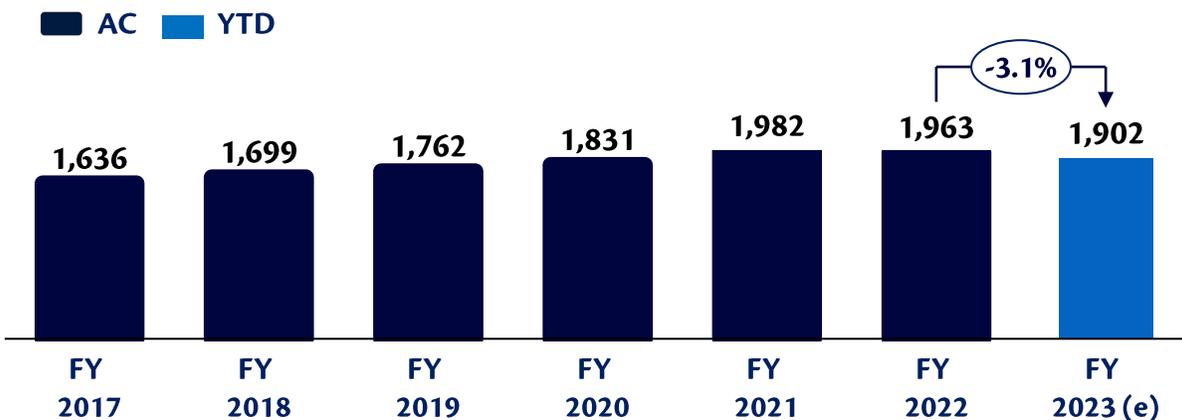
### Ingresos por servicios móviles (COP kM)

41%



### Ingresos por servicios de hogares (COP kM)

35%



### Ingresos por servicios de empresas y gobierno (COP kM)

20%



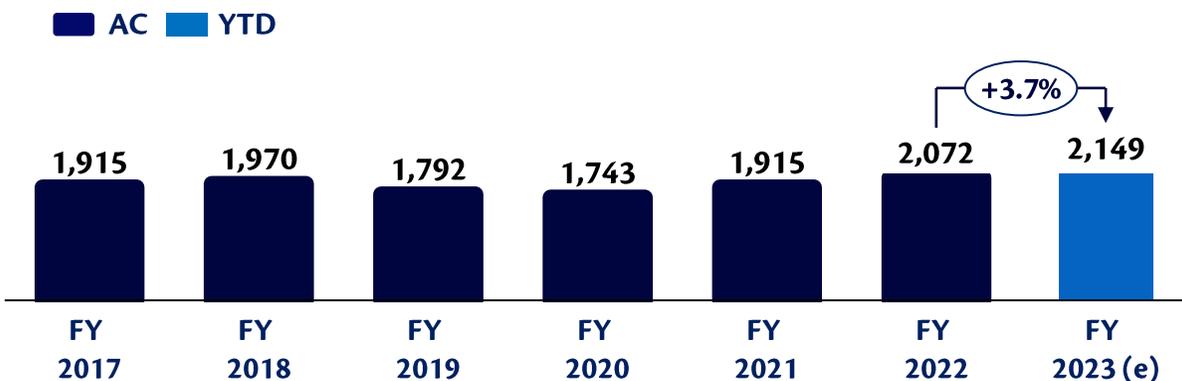
\*Vista de gestion (UNE EPM Telco consolidado + Emtelco 3<sup>rd</sup>)

Los ingresos totales por servicios incluyen los ingresos de terceros de Emtelco (Contact center & BPO) & Otros

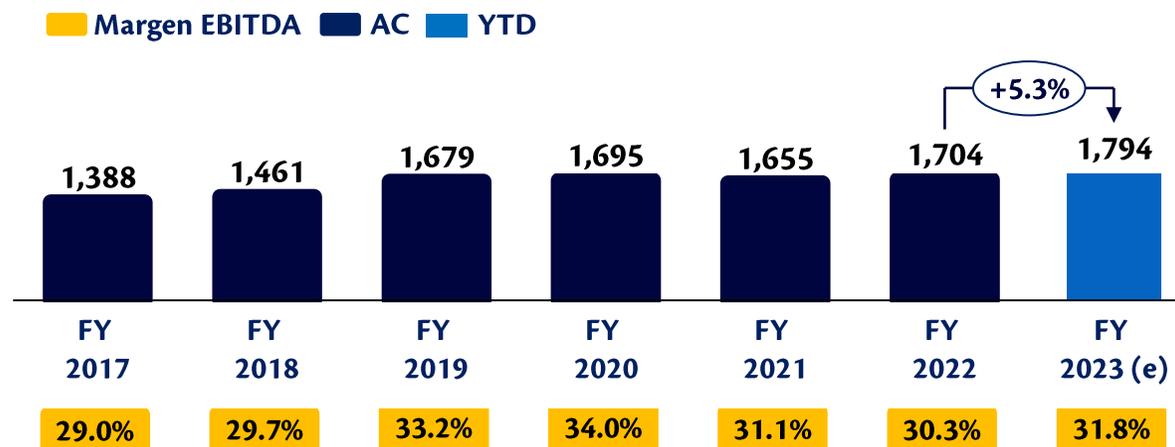
# Apalancamiento operativo

## Priorización de CapEx para mejorar la generación de caja

### OpEx (COP kM)



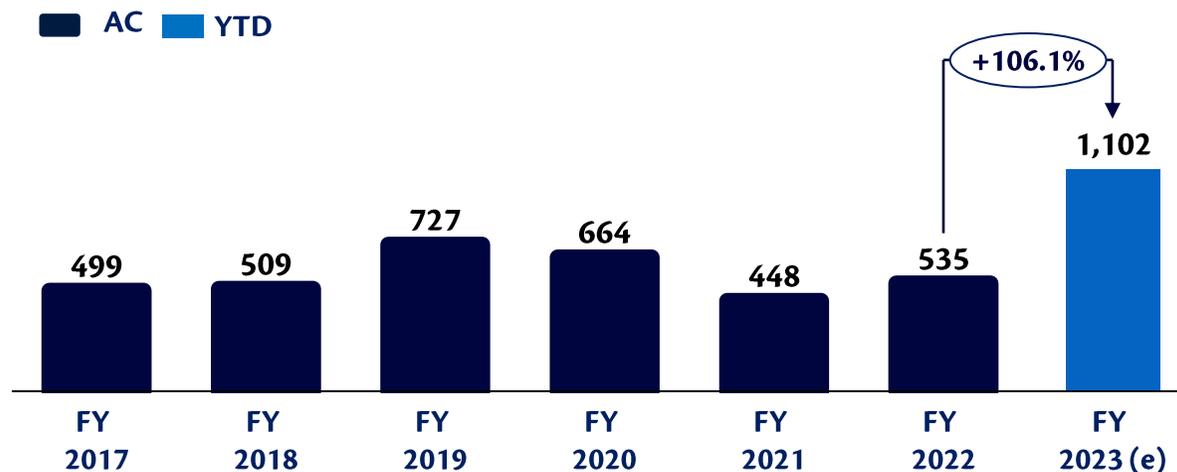
### EBITDA (COP kM) & EBITDA margin (%)



### CapEx excl. espectro (COP kM)



### OCF: EBITDA – CapEx (COP kM)



\*Vista de gestion (UNE EPM Telco consolidado + Emtelco)

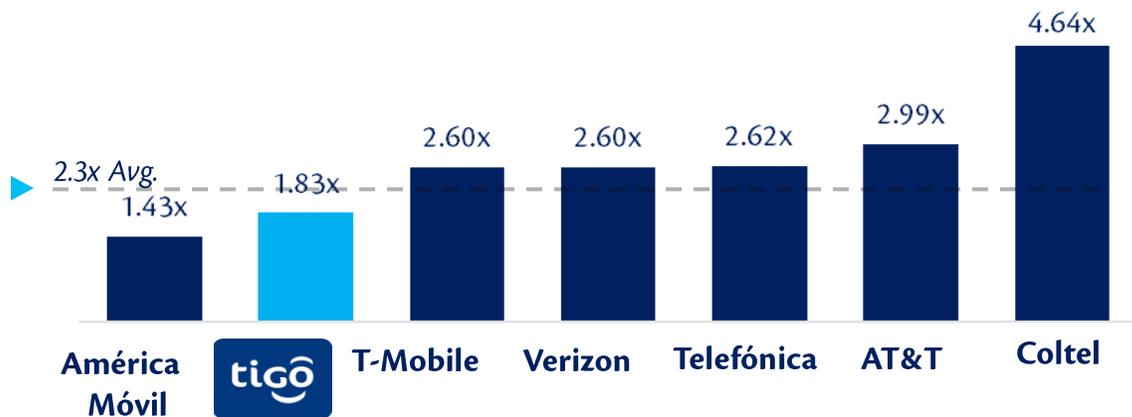
# Estructura de deuda



# Deuda Neta/EBITDA por debajo del promedio de industria



## Ratio apalancamiento industria a Sept-23 <sup>1</sup>



Fuente: EF Compañías

<sup>1</sup> Tigo: Sin Emtelco

## Ratio apalancamiento a Dic-23 <sup>1</sup> (est<sup>2</sup>)

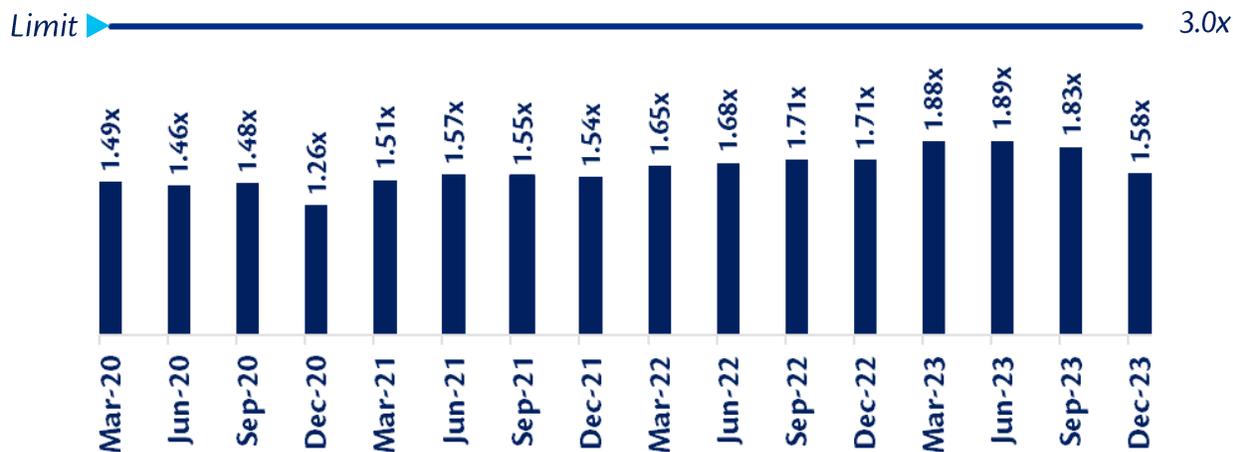
Deuda	2,875,315	▶ A
Efectivo y Equivalentes	122,836	▶ B
Deuda Neta	2,752,480	▶ C = A - B
EBITDA <sup>3</sup>	1,744,075	▶ D
<b>Deuda Neta/Ebitda</b>	<b>1.58x</b>	▶ E = C / D

Cifras en Millones de pesos

<sup>1</sup> Tigo: Sin Emtelco

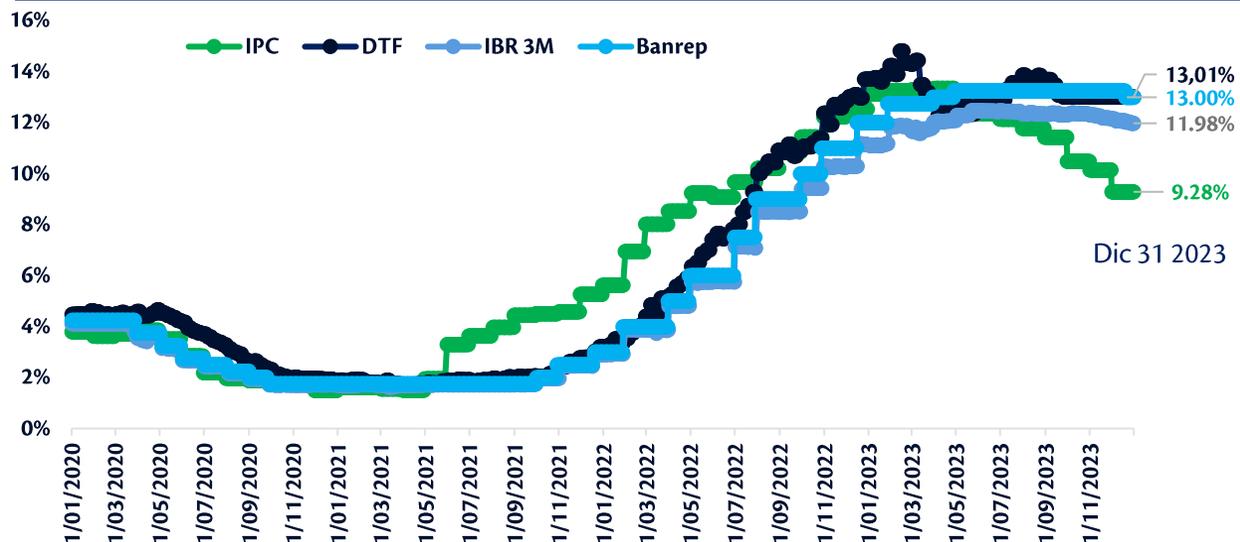
<sup>3</sup> EBITDA Anual

## Evolución ratio de apalancamiento <sup>1</sup>



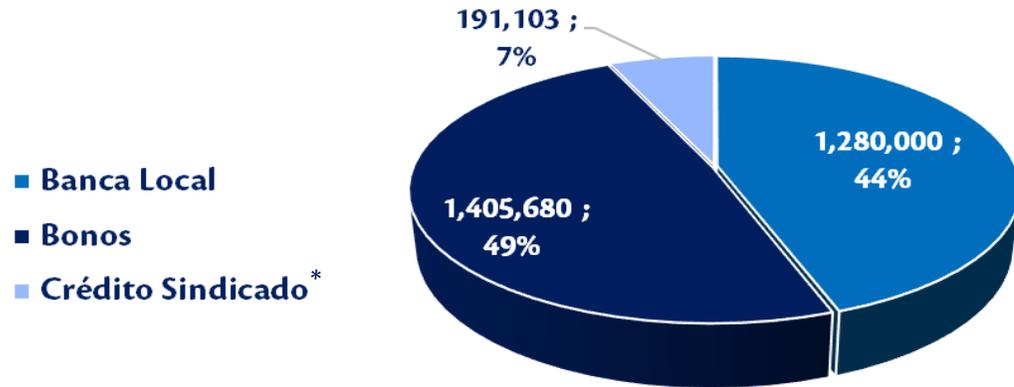
<sup>1</sup> Tigo: Sin Emtelco 2) Estimado

## Evolución tasas de interés

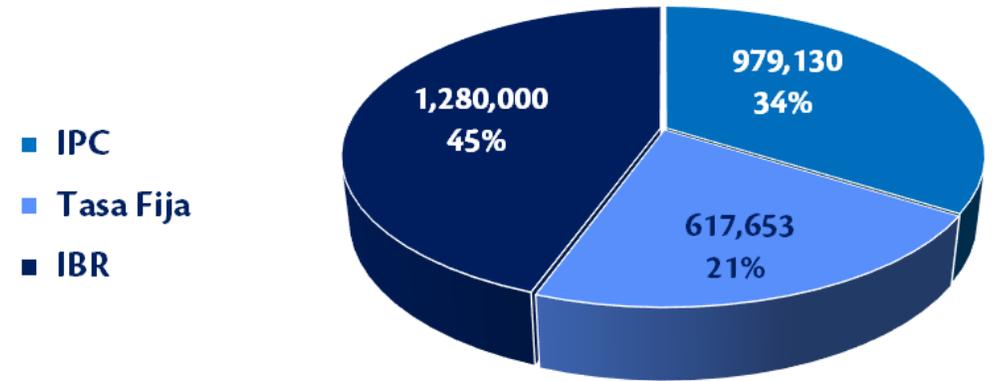


# Composición de la deuda

Tipo de Deuda a Dic-23 (LC Mill)



Composición por tasas de interés a Dic-23 (LC Mill)



Tipo de Deuda a Dic-23 (LC Mill)



Crédito vinculado a indicadores de desempeño sostenible ( LC 450kM)



Garantía de cumplimiento para 700MHz |  
LC 622kM Invertimos juntos para diseñar y probar un esquema de desarrollo socioeconómico basado en la conectividad

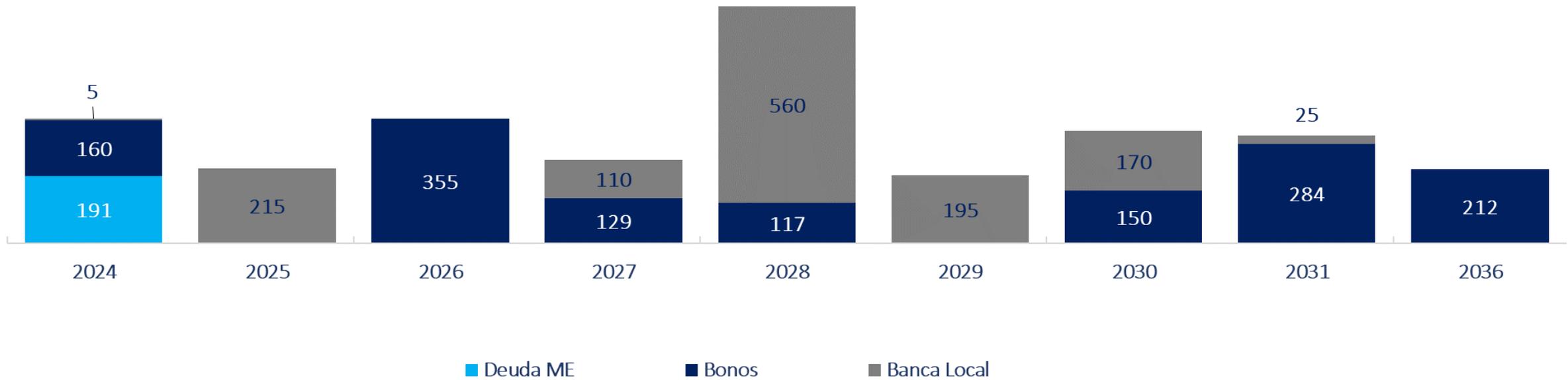


Garantía de cumplimiento para 700MHz | LC 290kM ligados a la contribución de la conectividad a los objetivos de desarrollo sostenible

# Perfil de vencimientos deuda



Vencimientos de la deuda a Dic-23 (LC kM)



\*USD 50M | TC: 3,822.05 (Dic 2023) | Cobertura con Cross Currency Swap (3,652.79 prom COP/USD)

# Características generales de la Emisión



# Razones de calificación del programa



**Bonos de deuda pública interna**  
**A- (Col)**

**Fitch**Ratings

## **Riesgo menor de refinanciación:**

El acuerdo entre Millicom y EPM para proporcionar una **inyección de capital** ha reducido en gran medida el riesgo de refinanciamiento de Tigo UNE

## **Posición de mercado defensiva:**

Fortaleza en el segmento de hogar, una posición fuerte de espectro alineada a su estrategia de cobertura y red móvil **con un crecimiento fuerte de usuarios** de datos de pospago

## **Amplia oferta de servicios:**

La diversificación de servicios de la compañía (fijos, móviles y B2B) se **compara positivamente con otros operadores en la región**

## **Competencia intensa de precios:**

Fitch espera que el mercado móvil **colombiano continúe con una presión significativa de precios** en la medida que los operadores establecidos mantengan la actividad promocional

## **Compresión del flujo de caja:**

Fitch proyecta que el perfil de apalancamiento se debilitará gradualmente desde los niveles históricos con deuda sobre EBITDA y deuda neta sobre EBITDA, cerca de 2,1 veces (x) y 2,6x, respectivamente, en 2023.

## **Gobernanza:**

Incertidumbre sobre las condiciones para evitar disputas futuras podría generar mayores preocupaciones de liquidez

# Características del programa de emisión aprobado

<b>Clase de valor</b>	Bonos y Papeles Comerciales de Deuda Pública Interna
<b>Monto del programa</b>	Hasta COP 2.0 Billones
<b>Objetivos económicos</b>	Para financiar el plan de inversiones , capital de trabajo del emisor y refinanciar obligaciones financieras del emisor y sus subordinadas
<b>Valor nominal</b>	Series en pesos: un millón de pesos (\$1,000,000), series en dólares: mil dólares (USD 1,000), series en UVR: cinco mil UVR (UVR 5,000)
<b>Plazo</b>	Bonos de Deuda Pública Interna: Entre uno (1) y cuarenta (40) años Papeles Comerciales de Deuda Pública Interna: entre quince (15) y trescientos sesenta y cuatro (364) días
<b>Amortización</b>	Al vencimiento, amortizables o con posibilidad de prepago
<b>Calificación del programa</b>	Bonos de Deuda Pública Interna: A- (Col) Papeles Comerciales de Deuda Pública Interna: F2 (Col) Fitch Ratings Colombia S.A. SCV
<b>Estructurador y coordinador de la oferta</b>	 Grupo Bancolombia Capital
<b>Agente líder colocador</b>	 Grupo Bancolombia Capital

# Características preliminares de la emisión a realizar

<b>Clase de valor</b>	Bonos de deuda pública Interna
<b>Monto de la emisión</b>	Hasta COP 250,000 MM
<b>Series</b>	TF, IBR , IPC y UVR (Por definir)
<b>Objetivos económicos</b>	Refinanciación de Deuda
<b>Valor nominal</b>	Un millón de pesos (COP 1,000,000)
<b>Inversión mínima</b>	10 bonos: (COP 10,000,000)
<b>Plazo</b>	Entre tres (3) a cinco (5) años
<b>Amortización</b>	Al vencimiento
<b>Calificación</b>	A- (Col) por Fitch Ratings Colombia S.A. SCV
<b>Valores inscritos</b>	Los bonos están inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores y en la Bolsa de Valores de Colombia
<b>Estructurador, coordinador y agente líder colocador de la oferta</b>	 Grupo Bancolombia Capital
<b>Agentes colocadores</b>	 Grupo Bancolombia Capital  CredicorpCapital  BBVA  Alianza Fiduciaria

tigô