

Bonos deuda pública interna

EPM Telecomunicaciones S.A. E.S.P.

\$300.000 millones



Marzo de 2010

Nota aclaratoria

De acuerdo con lo señalado en la resolución 396 de 2004 se hacen las siguientes aclaraciones en relación con este proceso de promoción preliminar:

- El proceso sobre el cual versa esta promoción preliminar se encuentra en trámite de aprobación.
- Esta presentación y el prospecto preliminar no constituyen una oferta pública vinculante, por lo cual, tanto esta presentación como el prospecto preliminar pueden ser complementados o corregidos.
- No se pueden realizar negociaciones hasta que la oferta pública sea autorizada y oficialmente comunicado a su destinatarios.

Así mismo, los datos aquí presentados se encuentran contenidos en el prospecto preliminar de información, el cual debe ser consultado por los futuros inversionistas.

Este Material se les entrega bajo el entendimiento de que, como inversionista sofisticado, usted entenderá y aceptará sus limitaciones inherentes y lo utilizará solamente para el propósito de discutir su interés preliminar en invertir en una transacción del tipo aquí descrito. Se considera indispensable la lectura del Prospecto de Información.

Confidencialidad: Este documento y/o sus anexos contienen información privilegiada o confidencial y están dirigidos exclusivamente a la persona o entidad destinataria. Si usted no es el destinatario del mismo, la revisión, retransmisión, copia, reproducción, distribución o cualquier otro uso de esta información está estrictamente prohibida. Si ha recibido este documento por error, por favor contáctenos.

Responsabilidad: Al realizar el presente informe, Correval S.A. (Correval) ha confiado en la información recibida por la Compañía, así como en información proveniente de fuentes públicas. Correval no ha adelantado procedimientos de auditoria o verificación de la información recibida y en consecuencia no efectúa garantía alguna (expresa o implícita) con respecto a la veracidad, exactitud o integridad de la información y las opiniones que aquí se incluyen, o cualquier otra información escrita u oral que se brinde a cualquier interesado o a sus asesores. Correval ni la Compañía no asumen ninguna responsabilidad ni obligación por cualquier pérdida ocurrida por utilizar la información producto de este estudio y tampoco puede asumir responsabilidad por cualquier daño derivado de la utilización de la información presentada en este documento.

Nota a los datos históricos: Los resultados históricos de las inversiones de cualquier persona o entidad descrita en este Material no son indicativos de los resultados que obtendrán en el futuro. La enunciación de estos resultados tiene la intención solamente de dar información a los destinatarios en relación con la experiencia general de la persona o entidad en cuestión como gestor de activos o asesor y no pretenden ser garantía de rentabilidades o de una gestión futura. Esta presentación puede contener declaraciones enfocadas a posibles eventos futuros, incluyendo el futuro de la Compañía. La naturaleza de las inversiones futuras y los riesgos asociados con las mismas podrá diferir sustancialmente de las inversiones y estrategias emprendidas históricamente por esas personas o entidades. Por estas razones, las ilustraciones hipotéticas aquí contempladas podrían no materializarse, y los resultados futuros de la Compañía. podrían diferir de manera sustancial respecto de lo aquí consignado. Ni Compañía ni Correval adquieren obligación alguna de actualizar, ajustar, complementar o revisar las declaraciones sobre el futuro aquí contenidas.

Contenido

1. Introducción
2. EPM Telecomunicaciones S.A.
E.S.P.
3. Desempeño financiero
4. La Emisión
5. Conclusiones



Introducción

- EPM Telecomunicaciones S.A. E.S.P (“EPM Telecomunicaciones”, “la Compañía” o “UNE”) es una compañía que presta servicios de Tecnologías de Información y Comunicaciones a sus clientes en todo el país desde hace más de 50 años (a través de EPM), durante los cuales se ha consolidado como líder en ventas y servicios de valor agregado en el mercado.
- Adicionalmente, la Compañía cuenta con presencia internacional en Estados Unidos y España a través de sus filiales CINCO Telecom Corp y Orbitel, lo cual le ha permitido prestarle servicios complementarios a sus clientes.
- UNE es una compañía pública de propiedad de Empresas Públicas de Medellín (“EPM”), importante empresa prestadora de servicios de energía eléctrica, gas natural, aguas y telecomunicaciones en Colombia y la región. EPM no sólo cuenta con una fuerte solidez patrimonial, si no que también posee amplia experiencia en la prestación de estos servicios en el Continente.
- La Compañía presta servicios de telecomunicaciones, que incluyen soluciones integradas para todos sus segmentos de clientes a través de estrategias de diferenciación, fidelización y generación de valor agregado. Esto le ha permitido tener grandes logros:
 - Número uno en servicios de Internet.
 - Único operador que ofrece IPTV.
 - Servicios completos, 5 play: Internet Banda Ancha, Televisión, Telefonía Local, Larga Distancia e Internet Móvil.
 - Segundo operador en televisión por suscripción.
 - En relación con los demás grupos del sector de telecomunicaciones que operan en Colombia, UNE ocupa el tercer lugar en ingresos.
 - Empresa número 28 entre las 100 más grandes de Colombia de acuerdo con la Revista Semana.

Introducción

- En la actualidad UNE se encuentra desarrollando su plan de inversiones para lo cual ha contemplado, entre otras fuentes de financiación, la realización de una Emisión de Bonos Ordinarios (“la Emisión”) por \$300.000 millones.
- La Emisión cuenta con una calificación AAA (triple A) otorgada por BRC Investor Services, la cual refleja que la capacidad de la Compañía para repagar oportunamente el capital e intereses es sumamente alta.
- La Compañía estima realizar una Emisión por cerca de \$300.000 millones a un plazo estimado de 5, 7 ó 10 años, la cual estará destinada 100% a la ejecución de su plan de inversiones, específicamente a la actualización de tecnología y a la ampliación de cobertura de sus servicios.
- El pago de la Emisión estará sustentado en el flujo de caja generado por la Compañía, el cual presenta unas coberturas amplias, soportadas en su solidez financiera.

Contenido

1. Introducción
2. EPM Telecomunicaciones S.A.
E.S.P.
3. Desempeño financiero
4. La Emisión
5. Conclusiones

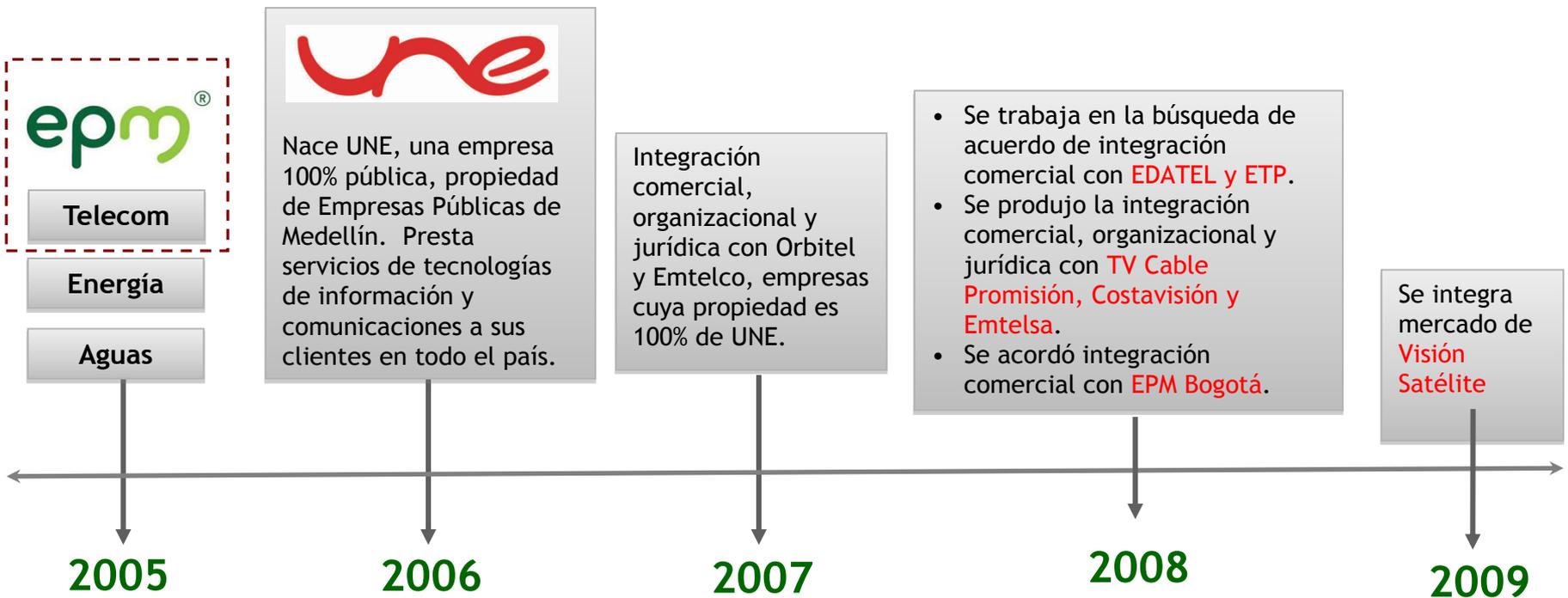


Descripción general

- EPM Telecomunicaciones es una compañía que presta servicios de Tecnologías de Información y Comunicaciones a sus clientes en todo el país desde hace más de 50 años (a través de EPM), durante los cuales se ha consolidado como líder en ventas y servicios de valor agregado en el mercado en la región de Antioquia.
- A septiembre de 2009, la Compañía atiende el 19.8% de la telefonía local, el 20.8% en el tráfico de larga distancia, el 22.3% en internet banda ancha y el 22.1% en televisión por cable en el mercado nacional.
- Así mismo, la Compañía hace 5 años inició un proceso de consolidación nacional que le ha permitido expandirse rápidamente a regiones como Santander, Bolívar, Caldas, Quindío, Risaralda, Valle, Atlántico, Bogotá además de Antioquia en la cual tiene una participación de mercado mayor al 90%. La cobertura de telefonía básica en Medellín es del 98.6%.
- Adicionalmente, la Compañía cuenta con presencia internacional en Estados Unidos y España a través de sus filiales CINCO Telecom Corp y Orbitel, lo cual le ha permitido prestarle servicios complementarios a sus clientes.
- UNE es 99.99% de propiedad de EPM, importante empresa prestadora de servicios de energía eléctrica, gas natural, aguas y telecomunicaciones en Colombia y la región. EPM no sólo cuenta con una fuerte solidez patrimonial, si no que también posee amplia experiencia en la prestación de estos servicios en el Continente. Sus demás accionistas, todos públicos, son: Instituto Tecnológico Metropolitano, Empresas Varias de Medellín S.A. E.S.P., Instituto de Deporte y Recreación y la Empresa de Desarrollo Urbano.

Evolución histórica

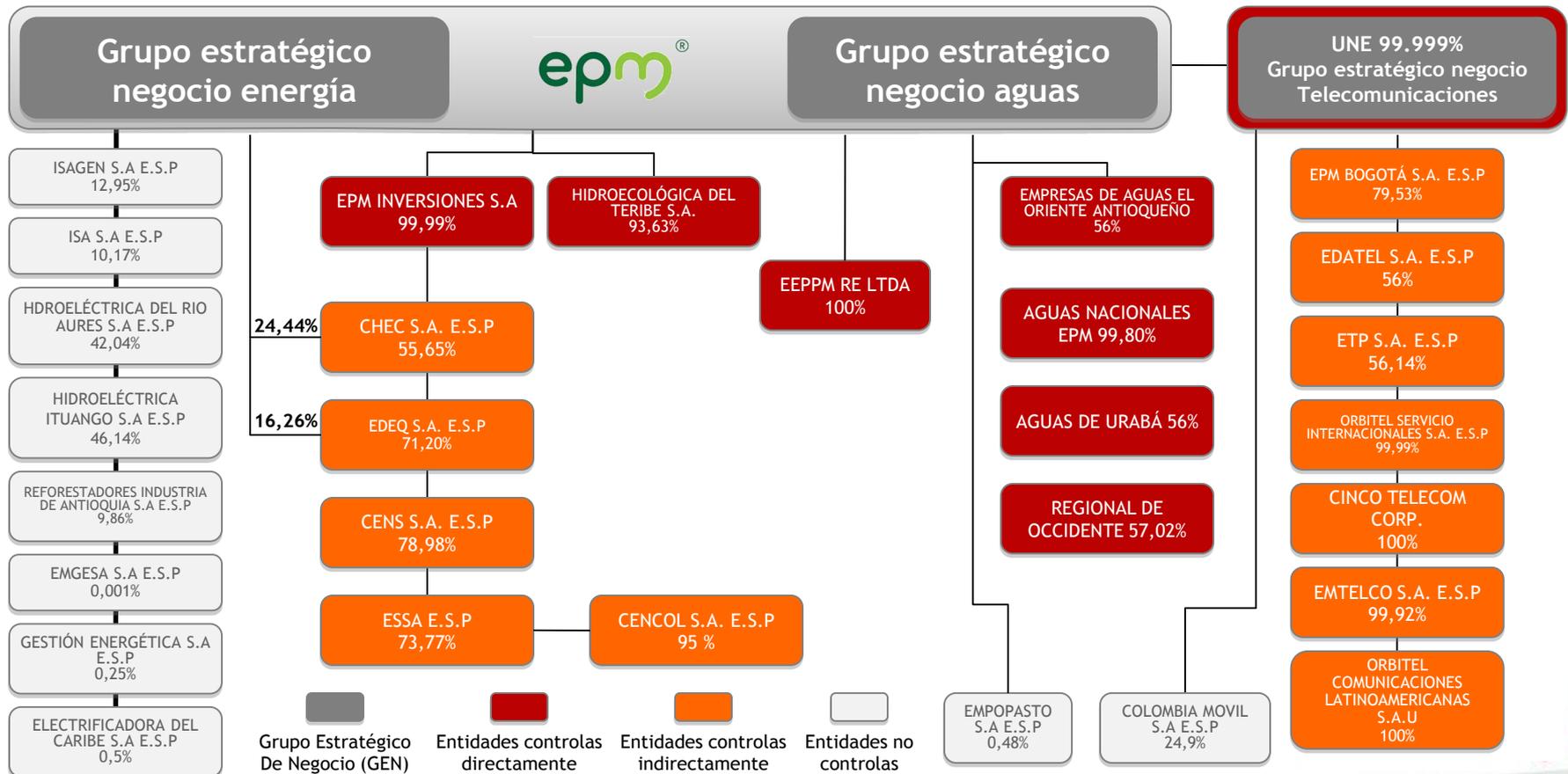
Escisión del Negocio



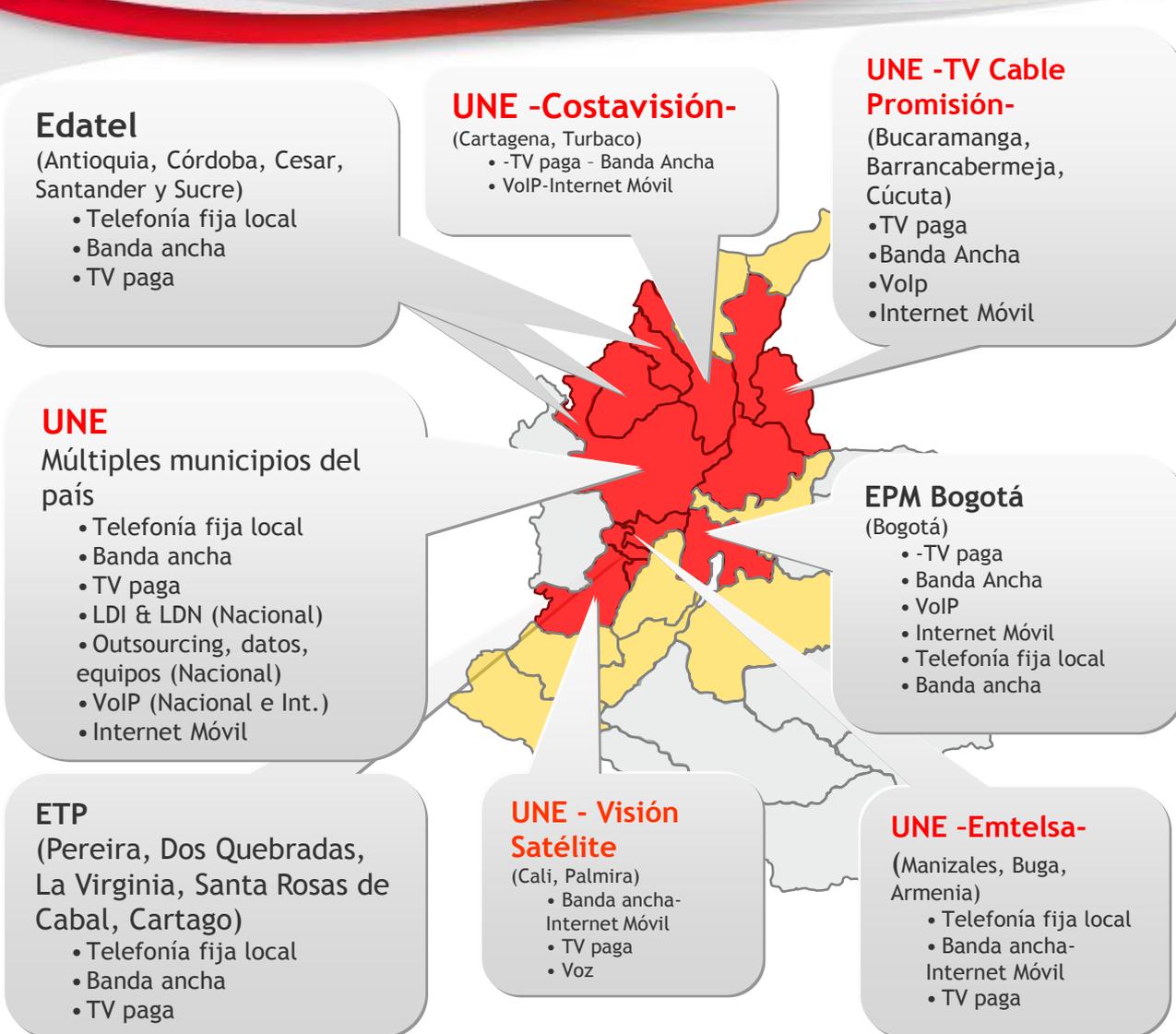
- La Compañía cuenta con más de 50 años de experiencia en el sector (a través EPM).
- La escisión del negocio permitió consolidar una estrategia competitiva diseñada para enfrentar la competencia de jugadores globales, a través de:
 - Cambiar la configuración de mercado regional a mercado nacional.
 - Optimizar inversiones de capital para que se hagan con lógica global y sobre visiones más amplias de mercado y geografía.

El Grupo EPM

- UNE hace parte del Grupo EPM, líder en la prestación de servicios de energía, gas natural, aguas y telecomunicaciones en Colombia, y con presencia internacional.
- Ésta cuenta con un patrimonio de 14.8 billones, ingresos de 3.8 billones, Ebitda por encima de 1.6 billones y utilidad neta de 1.3 billones a 2008.



Presencia nacional



- Regiones con filiales
- Regiones con Wimax
- Regiones sin presencia

- UNE tiene presencia en 19 de los 26 municipios más importantes en Colombia.
- UNE posee ventajas competitivas frente a otros competidores en los mercados de Antioquia, Santander, Bolívar, Caldas, Quindío y Risaralda. En Antioquia tiene una cobertura de telefonía básica por encima del 98%.
- Dentro de la estrategia de UNE se contempla el atender otros tres mercados importantes en el país: Bogotá, Atlántico y Valle.

Territorios Digitales en: Quindío, Atlántico, Boyacá, Bolívar, Magdalena, Huila, Meta, Tolima, Guajira, Cauca, Nariño, Antioquia, Amazonas, Caquetá, Guaviare, Putumayo, Vaupés, Vichada, Choco, Güainía, Cundinamarca, Norte De Santander

* Clientes en telefonía básica en las filiales. Fuente: UNE; Análisis equipo de trabajo.

Presencia internacional

- En la actualidad se tiene presencia internacional en USA y España, con CINCO Telecom Corp y Orbitel Comunicaciones Latinoamericanas SAU respectivamente.
- OSI, Cinco Telecom Corp. USA (CTC) y Orbitel Comunicaciones Latinoamericanas España (OCL) constituyen la mesa de tráfico internacional.
- Orbitel Servicios Internacionales S.A. ESP (OSI) es el brazo internacional de UNE en el territorio nacional.

ESTADOS UNIDOS



- OSI, CTC y OCL tienen sus propias rutas de interconexión con los carriers internacionales con los que logren cerrar acuerdos.
- Estas rutas se ponen en común en la mesa de tráfico y por ello cualquiera de las tres filiales puede llegar a acuerdos con sus carriers que involucren rutas de otra filial.
- De esta manera se obtiene el máximo global de las relaciones comerciales con estos operadores.
- CTC y OCL envían a OSI todo el tráfico para terminar en Colombia que logren recoger a través de los productos retail que se venden en USA y España.
- OSI a su vez entrega este tráfico a UNE.

Es de interés de OSI (y por supuesto de UNE) que CTC y OCL capten la mayor cantidad de tráfico posible para terminar en Colombia y por ello se tienen acuerdos comerciales para incentivar dicho tráfico.

ESPAÑA



- Provee a UNE de los servicios internacionales de terminación de tráfico de larga distancia internacional saliente (LDIS) y de puertas de acceso al backbone global de Internet (puertas IP).
- Utiliza el tráfico LDIS y las puertas IP como insumo para negociar acuerdos de intercambio de tráfico y capacidades con otros operadores en todo el mundo.
- UNE provee a OSI del servicio de terminación en Colombia del tráfico de larga distancia internacional entrante (LDIE).

OSI vende en el exterior este servicio como parte de los acuerdos de intercambio de tráfico y capacidades que hace con operadores internacionales.

Servicios y segmentos

- UNE presta servicios de tecnologías de información y comunicaciones a sus clientes en todo el país a la vez que atiende a la población latinoamericana en USA y España a través de sus filiales.
- Estrategias de empaquetamiento de servicios y el ofrecimiento de servicios de valor agregado son fundamentales para mantener el posicionamiento en el sector. UNE actualmente enfoca gran parte de su estrategia a estos servicios.

Productos

Telefonía local y larga distancia (Voz) Telefonía Fija, VoIP, Distancia Nacional e Internacional, Telefonía Pública.

Internet
Banda Ancha, Internet Dedicado e Internet Móvil.

Televisión
Por suscripción, incluido servicio Pague Por Ver (PPV), IPTV.

Otros
Conectividad: Lan to Lan, VPN, Portador, Multilan; Servicios Profesionales: Mesa de Ayuda, Soluciones Integradas; Data Center: Alojamiento de Equipos, Hosting Dedicado, Web Hosting, Hosting de Base de Datos, Mail Hosting, Disco Duro Virtual; Datos: Videoconferencia.

Segmentos

Hogares

- Comunicación, información, entretenimiento del núcleo familiar.
- Telefonía fija, Internet, televisión, internet móvil, larga distancia, Hogar Seguro, Portabilidad WiMAX para banda ancha.

Empresarial

- Comunicación, información, que requieren las empresas con sus clientes, proveedores, distribuidores y aliados en el país y en todo el mundo.
- Productos especializados o de mayor complejidad para micro, pequeñas y medianas empresas que necesitan aplicaciones básicas.

Personas

- Comunicación, información, entretenimiento fuera del ámbito familiar.
- Tarjetas prepago para múltiples servicios de telecomunicaciones, teléfonos públicos, centros integrados de Telecomunicaciones, Internet kids, Internet play.

Internacional

- Utilizando la experiencia de UNE y la infraestructura de redes, plataformas y servicios de telecomunicaciones.
- Tarjetas prepago, pines y recargas para inmigrantes latinos, Carriers internacionales con tráfico desde cualquier origen y destino.
- Telefonía móvil.

Aspiración y estrategia

“Crear la empresa integrada de telecomunicaciones más competitiva del país”

Mega



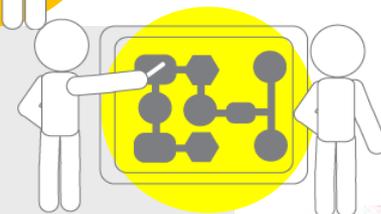
Imperativo Estratégico



Fórmula para Ganar



Lineamientos Estratégicos



El imperativo estratégico

Reconfigurar su Negocio de Telecomunicaciones para afrontar la competencia de Jugadores Globales, principalmente a través de:

Cambiar la actual configuración de Tecnologías/Región a una de ocasiones de consumo y mercados sobre una base nacional.

Liderar a sus socios en diferentes sociedades a participar en una empresa donde los óptimos globales y no los locales prevalezcan en todos los mercados.

Racionalizando las inversiones de capital para que se hagan con lógica global y sobre visiones más amplias de mercado y geografía.

Fórmula para ganar de UNE

UNE es una Compañía de mercadeo y venta de servicios de comunicación, información y entretenimiento del orden nacional y con presencia internacional que, para crear valor sostenible, renuncia a la convergencia competitiva y fortalece sus ventajas estratégicas mediante las siguientes acciones:

- **Profundizar en el conocimiento de sus mercados objetivo:** Explotando la información que se posee, apropiando rápidamente el conocimiento de sus nuevos mercados y acercándose permanentemente a sus clientes, para enriquecer sus ofertas comerciales.
- **Innovar en ofertas comerciales** que colmen las necesidades y sueños de sus clientes, con un servicio grato y oportuno.
- **Respaldar sus ofertas comerciales** con una marca cercana y poderosa que brinde confianza y emocione a los clientes.
- **Fortalecer las sinergias** entre sus diferentes negocios; y de éstos con el Núcleo Corporativo, para mantener su competitividad y estructurar modelos de negocios potentes y diferentes a los usuales en la industria.
- **Potenciar su talento humano**, desarrollar el liderazgo en la organización, multiplicar el conocimiento y enfocar el aprendizaje para el desarrollo de los negocios.
- **Mejorar permanentemente la productividad empresarial**, manteniendo su foco estratégico, de tal manera que sólo se agregue costo en los casos en que el cliente esté dispuesto a reconocerlo.

Enfoque competitivo de los negocios (Configuración)

HOGARES Y PERSONAS: Explotará el hogar como espacio físico y las comunicaciones que se generan por las relaciones entre los miembros del núcleo familiar; así como las necesidades de comunicación personal (del individuo), independientes del sitio y de la relación con alguien más.

PYMES: Se enfocará en las pequeñas y medianas empresas, vistas y entendidas sus necesidades desde su encadenamiento productivo, en las que las TIC tengan gran potencial de aplicación.

CORPORATIVOS: Su foco será el cliente corporativo, que ve en las TIC un elemento diferenciador para su negocio, como herramienta que puede potenciar su valoración de su relación con sus clientes y con sus proveedores (para asegurar sus niveles de servicio a sus clientes), y está dispuesto a pagar por ello. Atenderá las necesidades de los operadores de telecomunicaciones legalmente establecidos en Colombia, que compran capacidades básicas para vender sus propias soluciones y para prestar servicios a sus clientes.

INTERNACIONAL:

- **RETAIL** (ventas al detal): Se enfocará en la atención de las necesidades de los inmigrantes latinos independientemente de donde se encuentren (países con alto flujo de Inmigrantes), y aprovecha, como negocio de oportunidad, las necesidades de inmigrantes no latinos y clientes corporativos.
- **INTERCONEXIÓN:** Gestionará las relaciones de interconexión con los operadores nacionales, incluye servicio portador e instalaciones esenciales, si se negocian en virtud de la interconexión. Adicionalmente se encarga del arrendamiento de infraestructura físicas (postes y ductos) a operadores licenciados, en los mercados donde somos establecidos
- **WHOLESALE:** Atenderá las necesidades de los carriers internacionales con tráfico desde cualquier origen y hacia cualquier destino.

Contenido

1. Introducción
2. EPM Telecomunicaciones S.A.
E.S.P.
3. Desempeño financiero
4. La Emisión
5. Conclusiones



Desempeño financiero - Ingresos totales

- Adicionalmente, su desempeño le ha permitido consolidarse como Compañía líder en el mercado:

Internet

- Empresa número uno en la prestación del servicio de Internet en Colombia*.
- Alto potencial de crecimiento en este segmento dada la baja penetración de este servicio en el país.

IPTV

- Único operador que presta el servicio de IPTV en Colombia.
- Esta tecnología permite ofrecer servicios interactivos junto con la televisión, generando valor agregado para los clientes.
- 46.038 suscriptores (septiembre de 2009) con un aumento continuo en la base de clientes.

5 play

- Única compañía en Colombia que ofrece 5 play.
- Brindando la facilidad de tener todos los servicios de telecomunicaciones en una sola compañía: Internet Banda Ancha, Televisión, Telefonía Local, Larga Distancia e Internet Móvil.

Televisión suscripción

- Segundo operador del país en número de clientes de TV por suscripción.
- Participación de mercado del 22,1%.

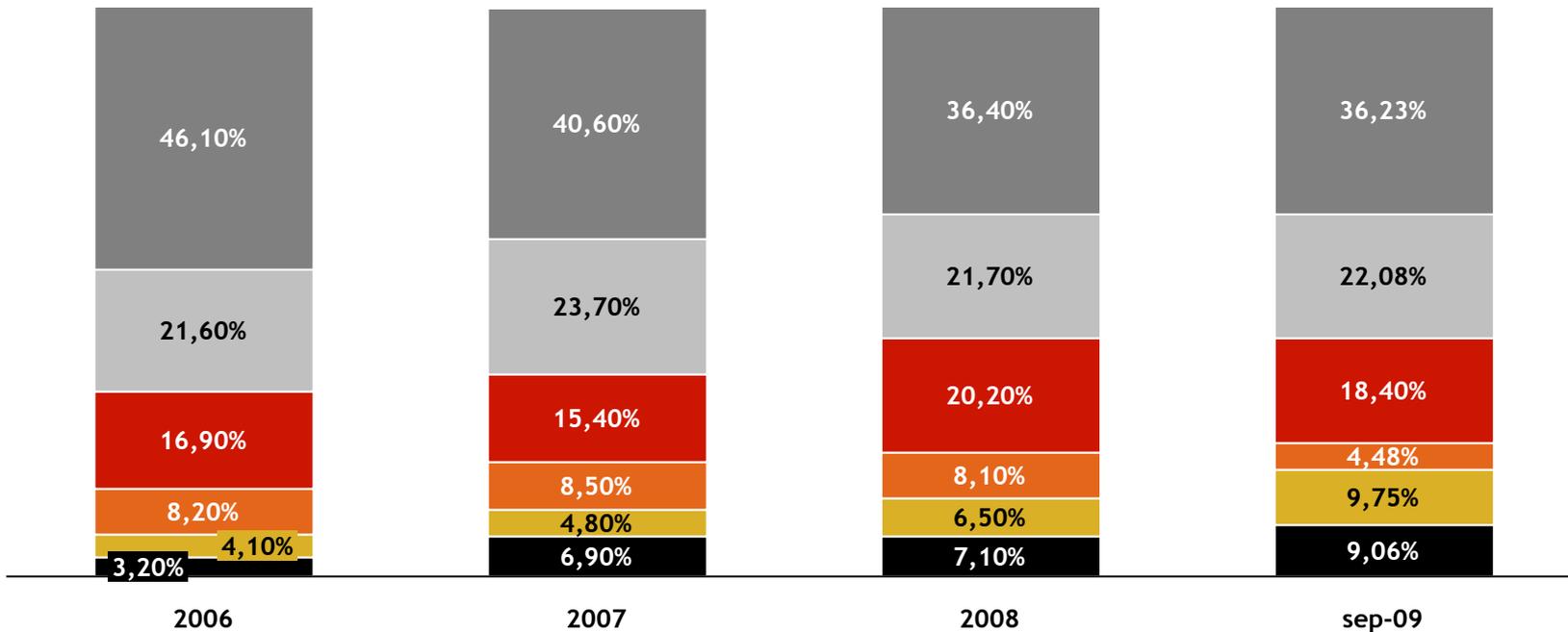
TIC

- Cuarto operador en ingresos del sector de las TIC en Colombia con el 8,5%.
- Ingresos operacionales de 1,5 billones.

Desempeño financiero - Ingresos totales

- A continuación se presenta la evolución de los ingresos por línea de servicios, los cuales como se menciono anteriormente se encuentran atomizados y han mantenido un comportamiento estable y creciente en los últimos años. A septiembre de 2009 la Compañía contaba con ingresos anuales por 1.2 billones de pesos.

■ Telefonía Local ■ Larga Distancia ■ Internet ■ Otros Valor Agregado ■ TV ■ Otros



Fuente: EPM Telecomunicaciones.

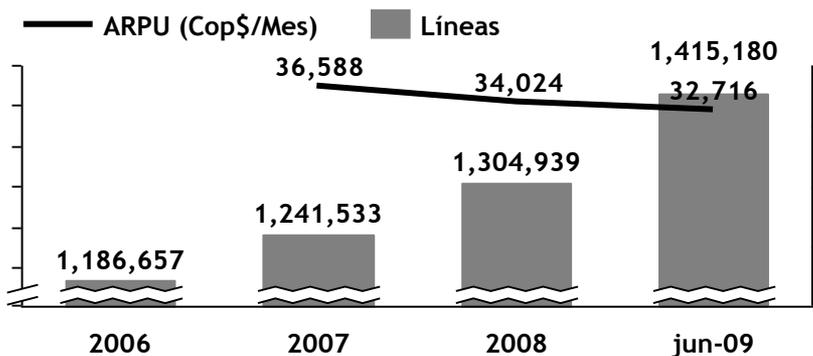
Otros: Portador, Interconexión, Servicios Profesionales, Arrendamiento y Venta de equipos y Otros.

*Variación porcentual de los ingresos entre septiembre de 2009 y septiembre de 2008.

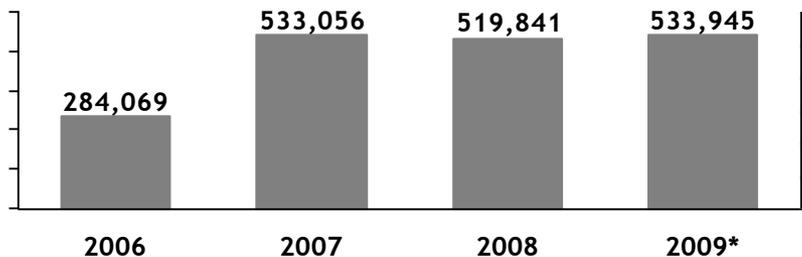
Desempeño financiero - Ingresos telefonía local

- La teledensidad en Colombia se ha mantenido cercana al 18% en los últimos 4 años.
- Lo anterior sugiere dos formas para capturar participación de mercado: (i) Ganando participación de otros operadores y (ii) penetrando mercados con baja teledensidad.
- Adicionalmente, la caída del ARPU por producto no afecta la compañía en la medida que la estrategia de la Compañía se enfoca en empaquetar servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. Esto se traduce en un mayor número de suscriptores.

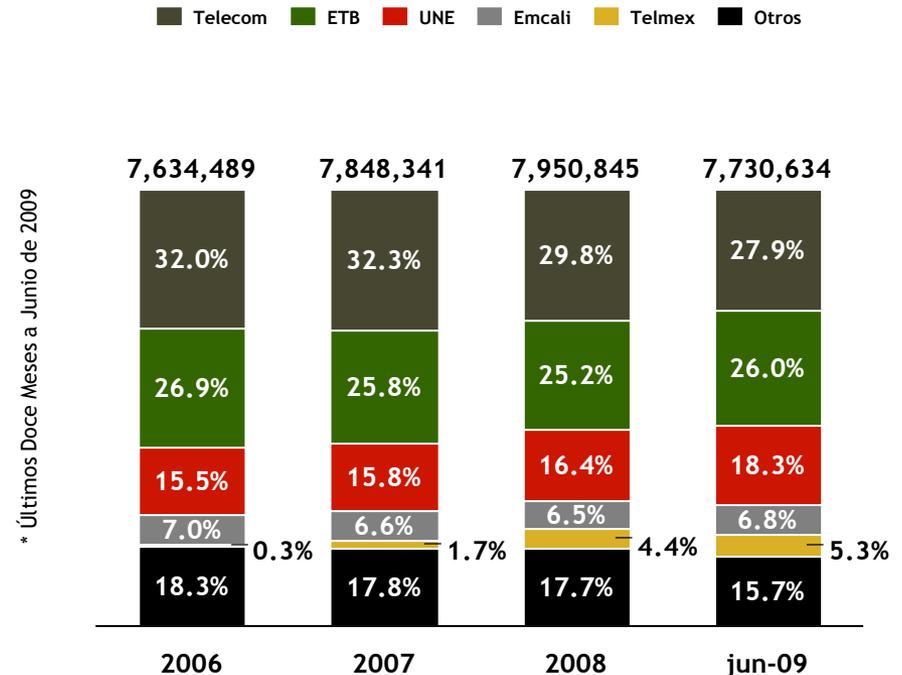
Suscriptores y tarifas



Ingresos telefonía fija - Millones de pesos



Participación de mercado - Líneas en servicio

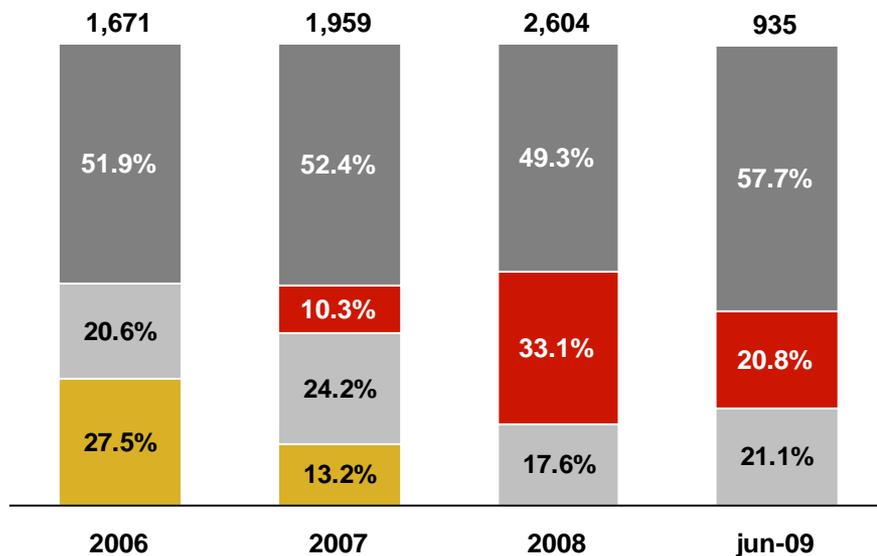


Desempeño financiero - Ingresos larga distancia

- UNE ha logrado penetrar el mercado de manera importante: Actualmente es el jugador con mayor participación en minutos de LD internacional y el segundo en LD nacional.

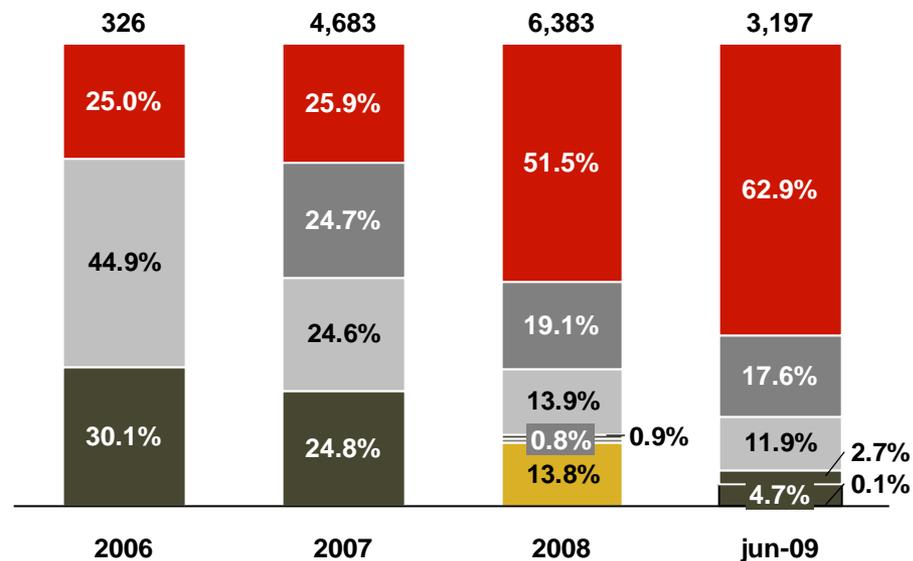
Participación de mercado – LD nacional
(millones de minutos)

Telecom ETB
EPM UNE Orbitel



Participación de mercado – LD internacional
(millones de minutos)

EPM UNE ETB Otros
Telecom Colombia Movil Telmex



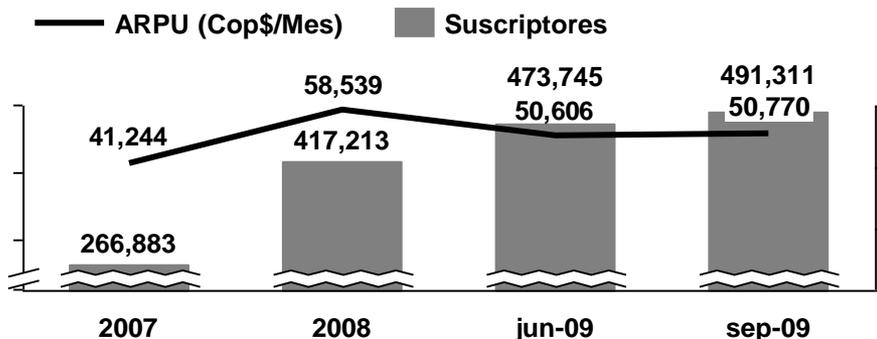
* Últimos Doce Meses a Junio de 2009

Fuente: SUI. CRC (Informes Sectoriales CRT).

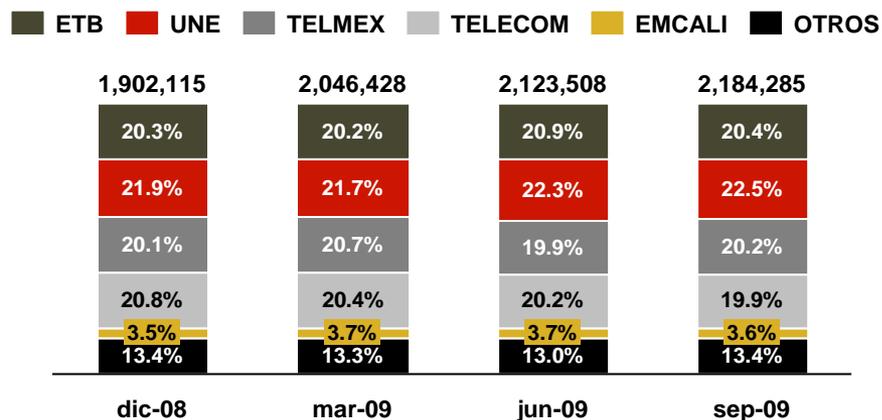
Desempeño financiero - Ingresos Internet y valor agregado

- Según la CRC la penetración de Internet en Colombia es del 4.7% (vs. 5.65% Latinoamérica).
- Los niveles actuales de penetración del servicio de Internet en Colombia sustentan los crecimientos a futuro en la base de usuarios pues aún estamos por debajo del promedio regional.

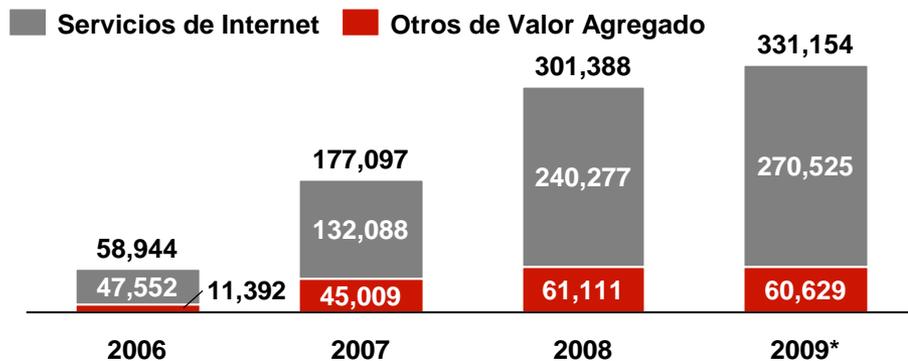
Internet



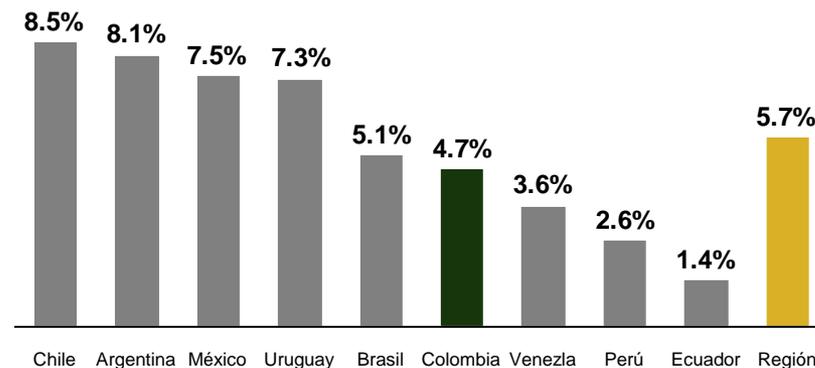
Participación de mercado – Internet banda ancha



Ingresos SVAs – Millones de pesos



Penetración Internet** en América Latina



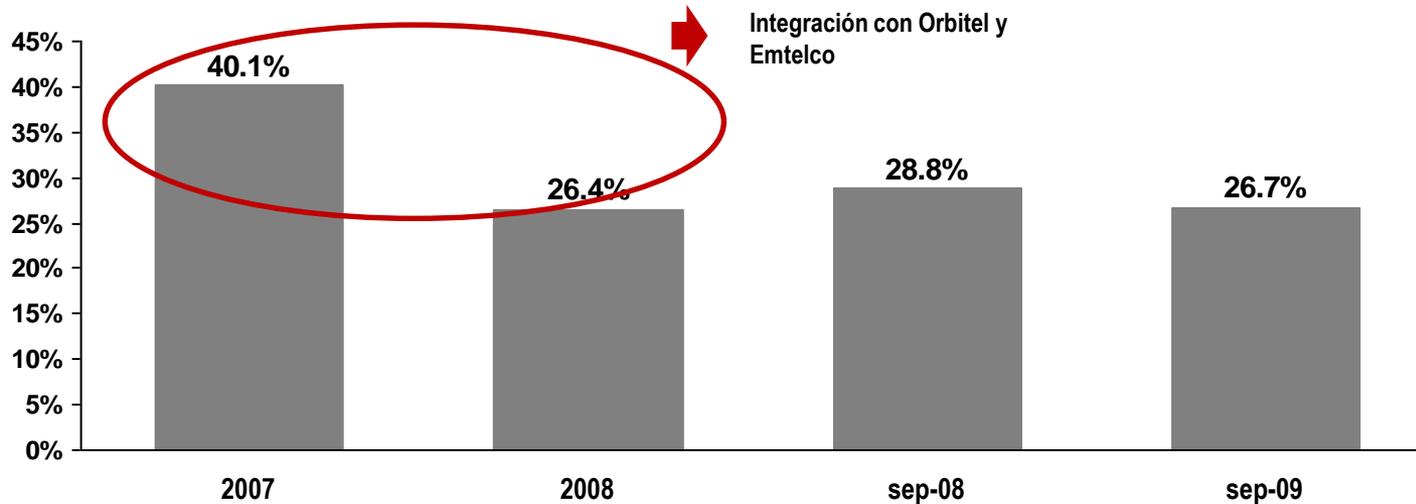
*Últimos Doce Meses a Junio de 2009

** Usuarios internet / Población

Desempeño financiero - Generación de EBITDA

- La Compañía ha mantenido unos niveles de Ebitda estables para los últimos 3 años, incluso cuando los márgenes de contribución se han reducido como consecuencia de dos factores:
 - Recomposición de ingresos generadores de menor margen pero con contribuciones positivas sobre las utilidades de la Compañía.
 - Tendencia de reducción del sector para igualarse con estándares internacionales, habiendo llegado a niveles de estabilización.
- En este sentido, se enfocará la estrategia hacia los campos de servicio al cliente, modernización de la red y ampliación de capacidades en la infraestructura nacional e internacional para mantener dicho margen.

El margen EBITDA

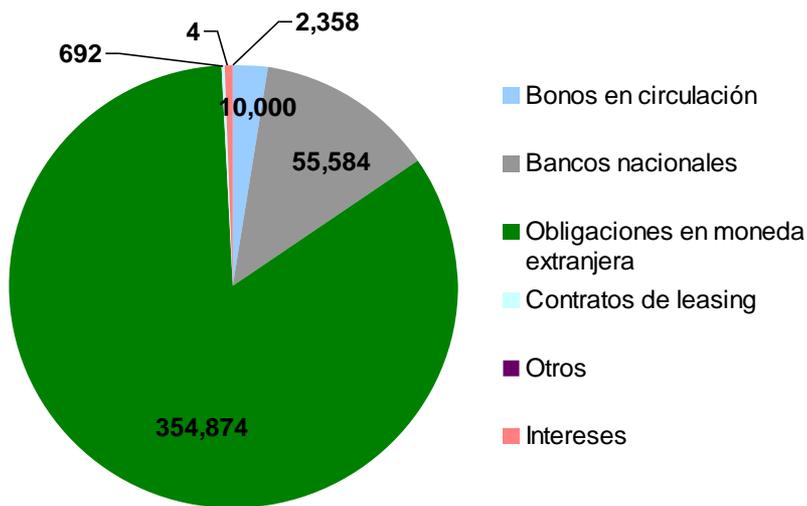


- El margen de la Compañía ha sido estable en los últimos 2 años y espera estar en niveles de 30% para los próximos años, conforme al sector que presenta niveles cercanos a 30%.
- La caída en el margen de 2007 a 2008 se explica debido a la integración con Orbitel y Emtelco, el cual se dio para aumentar el portafolio de productos utilizando el portafolio de servicios de estas compañías.

Desempeño financiero - Endeudamiento

- La Compañía cuenta con 423.000 millones de deuda, la cual representa únicamente 1.35x veces su Ebitda.
- El principal endeudamiento se encuentra en un crédito sindicado cuyo líderes fueron JP Morgan y BNP Paribas, representando el 83%.

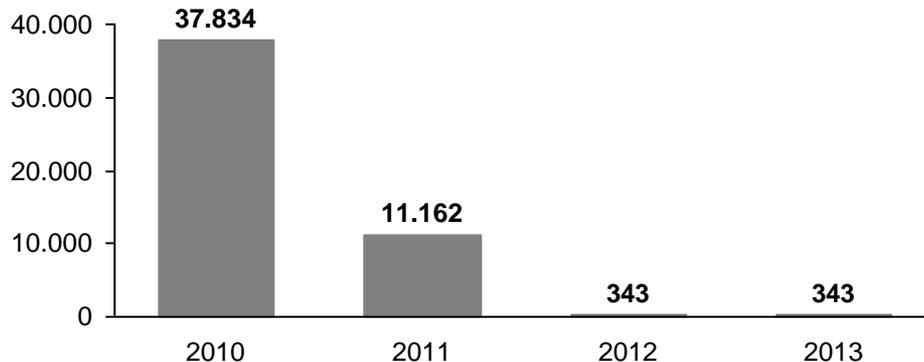
Operaciones de crédito público



Total saldo septiembre 2009: \$423,511 millones de pesos

- Los créditos con bancos nacionales se encuentran atomizados entre los bancos: Santander, Crédito, Sudameris y BBVA.
- El endeudamiento en moneda extranjera está representado por un crédito sindicado donde las siguientes entidades tuvieron diferente nivel de participación:

Vencimientos deuda con bancos nacionales



Fuente: EPM Telecomunicaciones

(*) Información correspondiente al III trimestre de 2009
Cifras en millones

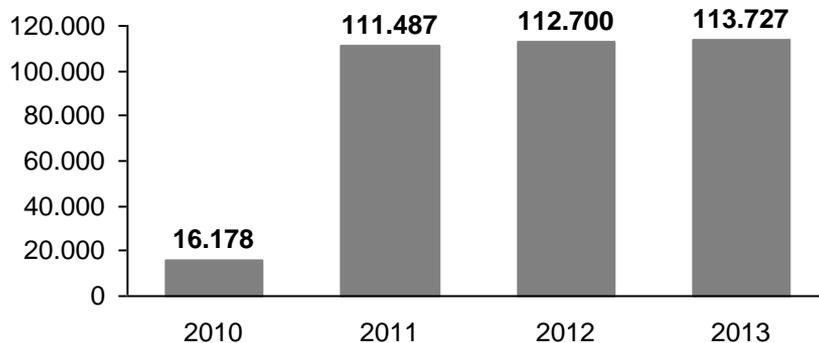
- Las deuda con bancos nacionales se encuentra a plazos entre 2010 y 2011, tal como se presenta en la gráfica anterior.

ABN Amro Bank N.V, Banco de Bogotá, S.A., Banco de Crédito Helm Financial Services (Panamá) S.A., Banco de Crédito Helm Financial Services, Bancolombia S.A., Barclays Bank PLC, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A., BNP Paribas Panamá Branch, JPMorgan Chase Bank, N.A.

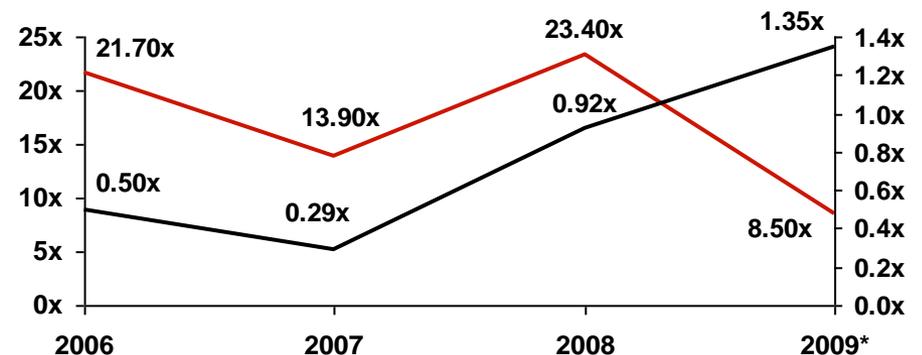
Desempeño financiero - Endeudamiento

- Crédito sindicado externo por un monto de USD 140 millones.
- Este crédito se encuentra cubierto por 6 swaps de tasa de cambio, figura bajo la cual se cancela un valor fijo en pesos al final del período pactado.

Vencimientos deuda extranjera (COP)



Covenants



— Deuda neta / EBITDA — EBITDA / intereses
Leverage Ratio < 3.0x, EBITDA/Interés > 2.5x

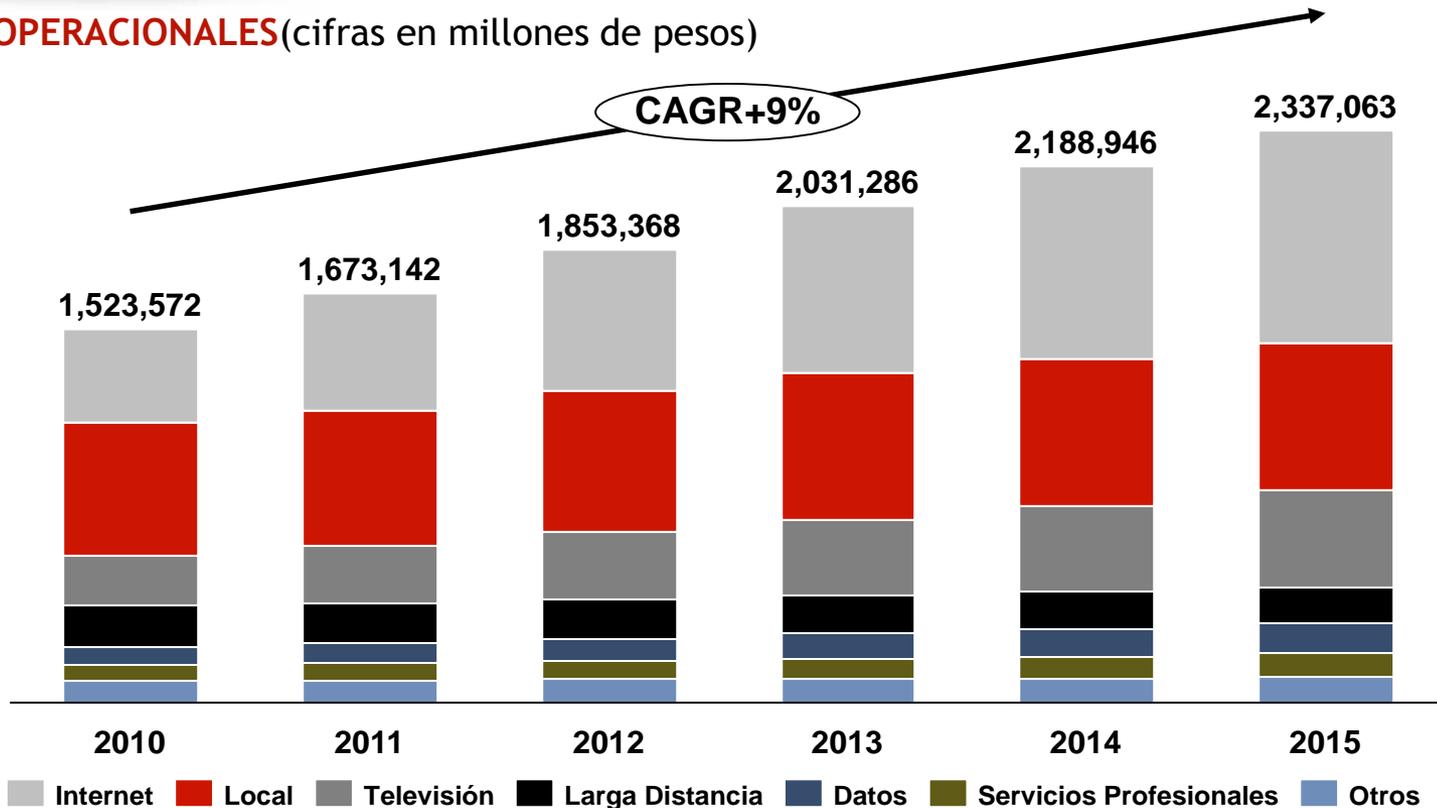
Fuente: UNE

- Se observa que los vencimientos de la deuda se dan hasta 2013. Es decir, a partir de esta fecha, la Compañía podría contraer nuevas obligaciones de deuda en niveles importantes.
- A su vez, el crédito sindicado cuenta con unos covenants que se han cumplido.

(*) Información correspondiente al III trimestre de 2009. Cifras en millones.

Proyecciones financieras

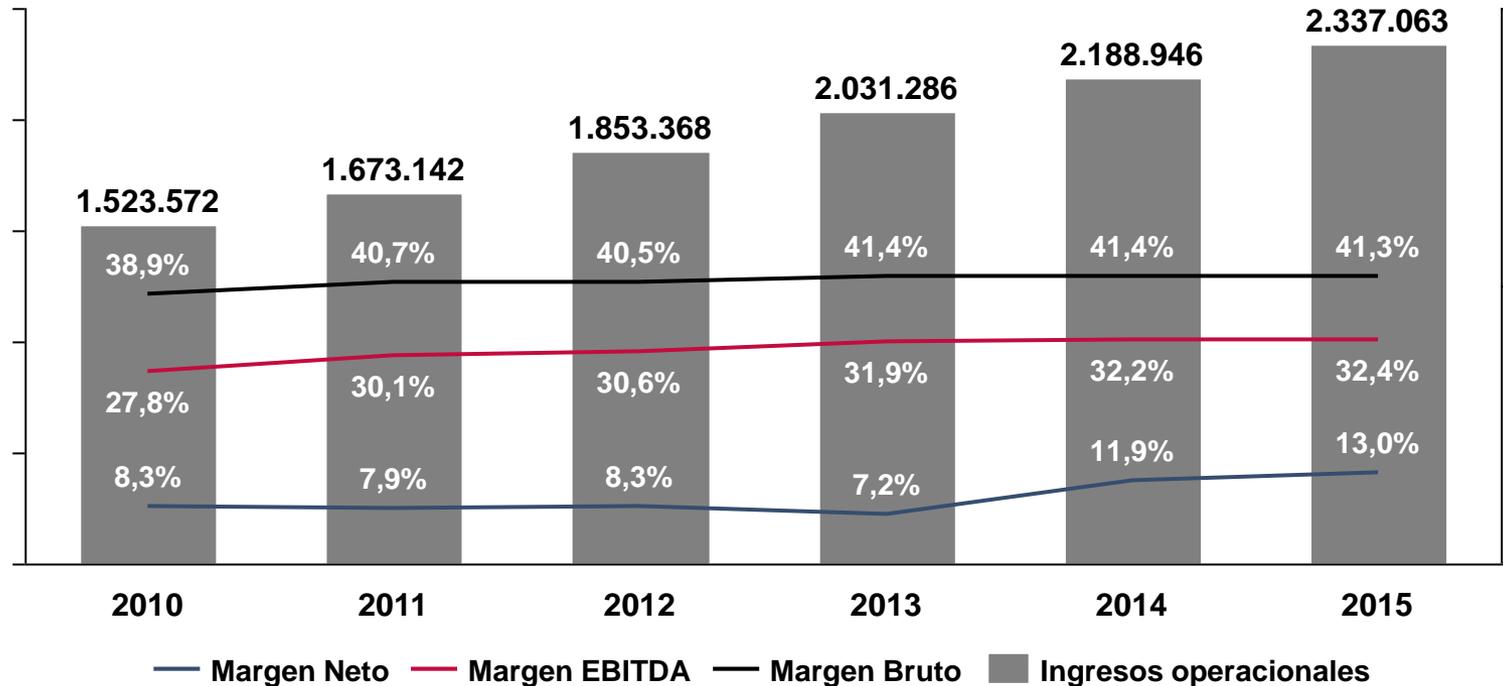
INGRESOS OPERACIONALES (cifras en millones de pesos)



- Los ingresos operacionales se estima crecerán en promedio 9% durante los próximos 6 años.
- Estos ingresos estarán jalonados por el crecimiento en internet, el cual se estima crecerá por encima del 20% para los próximos 3 años y por encima de 10% para el resto de años.
- Telefonía local tendrá una erosión en los ingresos, sin embargo se mantendrá el nivel de usuarios debido al empaquetamiento de productos.

Proyecciones financieras

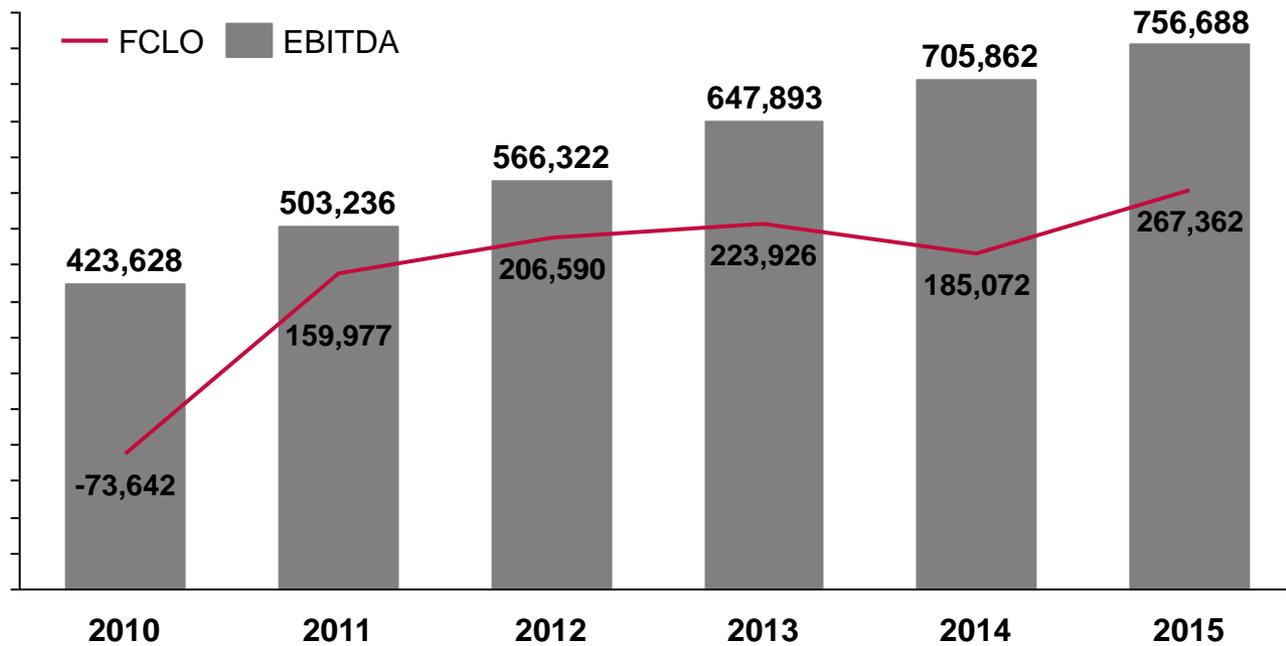
INGRESOS OPERACIONALES Y MÁRGENES (cifras en millones de pesos)



- Las mejoras en el margen bruto y EBITDA se dan por el proyecto de productividad en 2009 y por la consolidación de integración de procesos de las compañías fusionadas.
- El margen EBITDA se mantendrá por encima del 30%, es decir, por encima del margen actual del sector de telecomunicaciones.

Proyecciones financieras

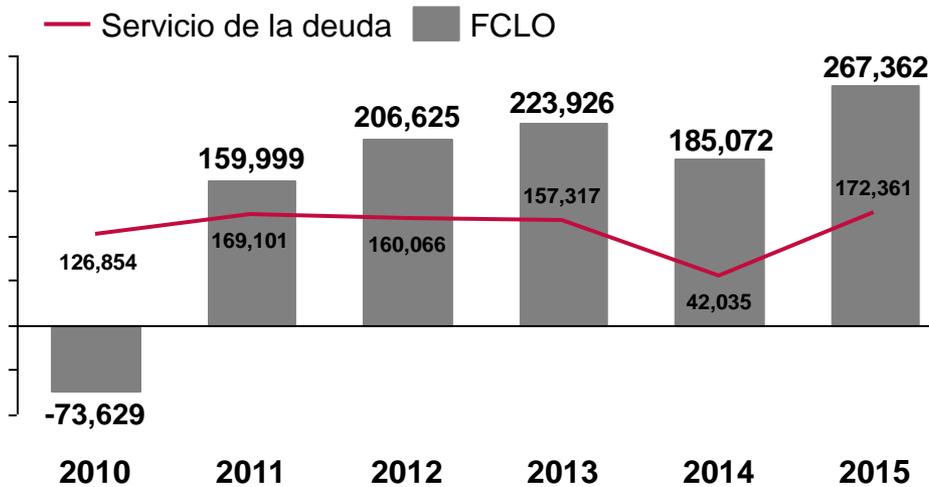
FLUJO DE CAJA LIBRE OPERACIONAL (cifras en millones de pesos)



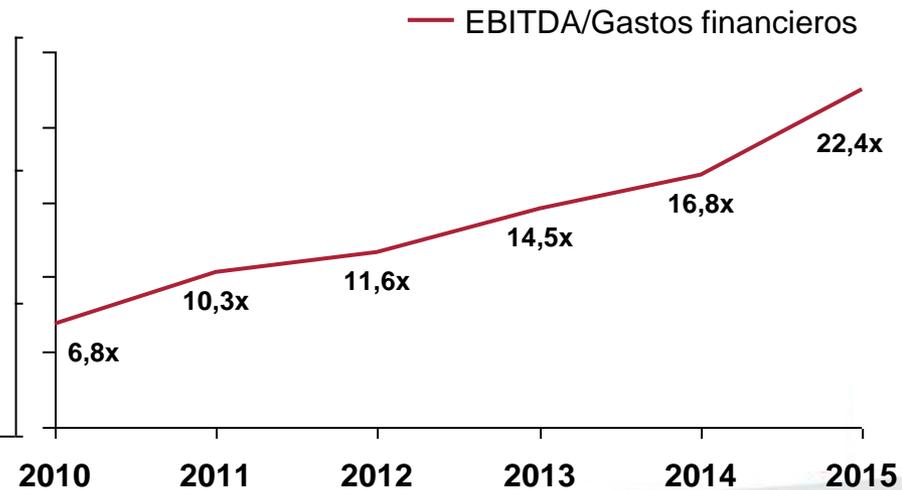
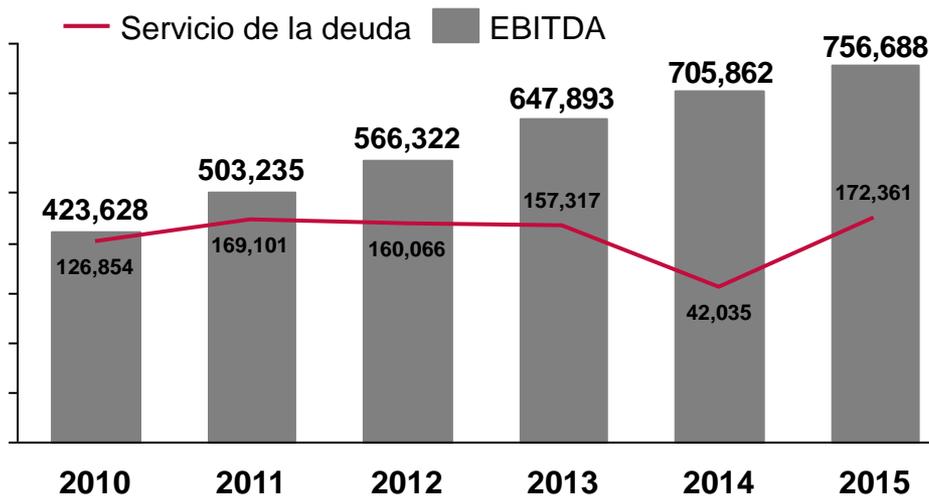
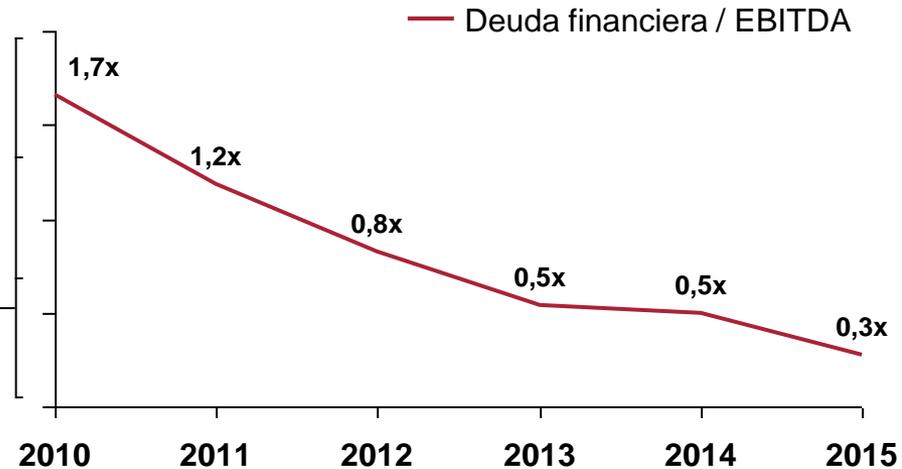
En este sentido, las inversiones que la Compañía debe realizar para los próximos años se encuentran alrededor de 400.000 millones al año.

Proyecciones financieras

Servicio de la deuda



COBERTURAS



Análisis de coberturas

RESUMEN PROYECCIONES - ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CONCEPTO (Cifras en millones de pesos)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
INGRESOS DE OPERACIÓN	1,493,218	1,523,572	1,673,142	1,853,368	2,031,286	2,188,946	2,337,063
	942,225	931,246	992,723	1,102,377	1,190,191	1,281,942	1,371,257
CONTRIBUCION BRUTA	550,993	592,326	680,419	750,991	841,095	907,004	965,806
MARGEN BRUTO	36.9%	38.9%	40.7%	40.5%	41.4%	41.4%	41.3%
GASTOS	159,331	168,711	177,206	184,704	193,202	201,142	209,119
EBITDA	391,662	423,615	503,214	566,287	647,893	705,862	756,688
MARGEN EBITDA	26.2%	27.8%	30.1%	30.6%	31.9%	32.2%	32.4%
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	200,512	208,233	269,591	290,663	322,180	345,031	370,760
PROVISIÓN DEUDAS	29,092	26,258	26,770	27,801	28,438	29,551	30,382
RESULTADO OPERACIONAL	162,058	189,124	206,852	247,824	297,276	331,280	355,546
MARGEN OPERACIONAL	10.9%	12.4%	12.4%	13.4%	14.6%	15.1%	15.2%
GASTOS FINANCIEROS	46,111	61,997	49,068	48,886	44,638	42,035	33,716
DIFERENCIA EN CAMBIO DE DEUDA	24,040	-14,497	5,251	2,733	926	0	0
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	10,694	10,413	6,590	6,097	6,254	8,134	9,013
GAN. Ó PÉR. DE INV. EN PARTICIPACIÓN	26,867	26,210	22,155	11,523	4,746	1,225	1,225
OTROS NO OPERATIVOS	-8,527	-48,631	-23,252	-37,167	-80,726	9,337	31,530
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	120,939	129,617	158,026	176,657	181,986	307,941	363,598
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS	8.1%	8.5%	9.4%	9.5%	9.0%	14.1%	15.6%
IMPUESTO DE RENTA	2,098	3,000	25,968	23,244	36,484	47,216	59,442
RESULTADO DEL EJERCICIO	118,841	126,617	132,058	153,413	145,502	260,726	304,156
MARGEN NETO	8.0%	8.3%	7.9%	8.3%	7.2%	11.9%	13.0%

Análisis de coberturas

RESUMEN PROYECCIONES - BALANCE

CONCEPTO (Cifras en millones de pesos)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVOS							
Caja, Bancos e Inversiones Transitorias	69,041	118,836	120,807	123,059	127,089	198,283	162,246
Neto Cuentas por Cobrar	476,199	522,642	482,830	504,371	525,311	539,679	550,525
Inventario	8,873	8,873	9,272	9,643	10,028	10,429	10,847
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	554,112	650,351	612,908	637,073	662,428	748,391	723,618
Propiedad, Planta y Equipo	1,404,882	1,659,528	1,902,699	2,092,835	2,266,251	2,424,482	2,546,542
Inversiones Permanentes	824,441	797,724	758,724	705,298	607,787	599,772	613,348
C x C Créditos a Vinculados Económicos	327,162	327,033	190,194	90,242	15,491	15,491	15,491
Depreciación diferida	195,638	195,638	195,638	195,638	195,638	195,638	195,638
Otros Activos Largo Plazo	421,819	378,939	320,540	279,023	248,703	221,789	197,130
TOTAL ACTIVOS	3,728,055	4,009,214	3,980,704	4,000,110	3,996,299	4,205,564	4,291,768
PASIVOS							
C x P Contratistas y Proveedores	308,857	299,265	278,766	298,747	318,753	338,174	355,704
Imptos x Pagar (Renta y Compl., IVA, ICA)	-31,347	8,637	8,216	11,551	27,439	39,214	61,915
Prestaciones sociales por pagar	40,730	40,730	44,708	48,954	53,713	59,055	65,058
Total Pasivos Corrientes	318,239	348,632	331,690	359,252	399,905	436,443	482,677
Créditos	414,679	612,615	535,833	450,386	350,633	350,633	211,988
Depósitos, Diferidos y Otros	13,844	13,844	13,844	13,844	13,844	13,844	13,844
Impuestos diferidos	80,180	83,180	109,148	128,253	143,968	158,143	168,798
TOTAL PASIVOS	826,943	1,058,271	990,515	951,736	908,350	959,063	877,308
PATRIMONIO	2,901,112	2,950,943	2,990,188	3,048,374	3,087,949	3,246,500	3,414,460
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3,728,055	4,009,214	3,980,704	4,000,110	3,996,299	4,205,564	4,291,768

Análisis de coberturas

RESUMEN PROYECCIONES - FLUJO DE CAJA

CONCEPTOS (Cifras en millones de pesos)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
FLUJO DE OPERACIÓN							
Total Generación Interna de Efectivo	439,536	412,699	520,936	572,365	647,241	703,022	754,498
Total Variación Capital de Trabajo	-51,672	-52,804	-27,575	4,555	2,349	10,166	14,066
Pago Impuesto sobre la Renta	38,163	-4,882	-15,140	0	4,139	20,769	33,041
Pago Impuesto sobre el Patrimonio	18,548	18,548	31,000	31,000	31,000	31,000	0
TOTAL FLUJO DE OPERACIÓN	331,152	346,229	477,502	545,919	614,451	661,419	735,524
FLUJO DE INVERSIÓN							
Total Infraestructura y Crecimiento	357,709	420,000	453,647	438,616	464,584	475,627	467,413
Total Recuperaciones de Inversión	6,029	129	136,839	99,951	74,751	0	0
TOTAL FLUJO DE INVERSIÓN	424,456	419,871	317,524	339,330	390,525	476,347	468,161
FLUJO DESPUÉS DE INVERSIÓN	-93,304	-73,642	159,978	206,590	223,925	185,072	267,362
FLUJO DE FINANCIACIÓN							
Desembolso de Créditos	43,037	277,290	38,000	23,000	12,000	0	0
Servicio de la Deuda	0	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones	35,241	64,857	120,034	111,180	112,679	0	138,645
Intereses de Operación	46,111	61,997	49,068	48,886	44,638	42,035	33,716
Variación Intereses por Pagar	2,583	3,232	163	7	6	0	0
Total Servicio de la Deuda	83,934	130,086	169,264	160,073	157,323	42,035	172,361
Reparto de Dividendos	37,111	23,768	63,309	66,029	76,706	72,751	130,363
Variación C x P Proyectos de Inversión	3,710	0	-36,565	1,235	-2,134	-908	675
TOTAL FLUJO DE FINANCIACIÓN	-81,718	123,436	-158,007	-204,338	-219,895	-113,878	-303,399
Superávit (Déficit) Anual	-175,022	49,794	1,971	2,252	4,030	71,194	-36,037
SALDO FINAL DE CAJA	69,042	118,836	120,807	123,059	127,089	198,283	162,246

Contenido

1. Introducción
2. EPM Telecomunicaciones S.A.
E.S.P.
3. Desempeño financiero
4. La Emisión
5. Conclusiones



La Emisión - Agentes del proceso

Representante
Legal Tenedores
de Bonos



Calificadora



Administrador de
la Emisión



Asesor Legal

GÓMEZ-PINZÓN ZULETA

Agente
Estructurador

COREVAL S.A.

Agentes
Colocadores

COREVAL S.A.

Valores
Bancolombia



La Emisión - Características generales

Emisor

**EPM
Telecomunicaciones S.A.
E.S.P.**

Monto

**\$300,000 millones
de pesos**

Clase de título

**Bonos de Deuda Pública
Interna**

Plazo

5, 7, 10 años, Bullet

Objetivos de la
Emisión

**100% para la financiación
del plan de inversiones**

Referencia

**IPC + Spread,
pagadero SV**

Destinatarios

**Primer Mercado (Público
en General)**

Calificación

AAA

Contenido

1. Introducción
2. EPM Telecomunicaciones S.A.
E.S.P.
3. Desempeño financiero
4. La Emisión
5. Conclusiones



Conclusiones

- EPM Telecomunicaciones es una compañía líder en el sector de telecomunicaciones en Colombia con alto posicionamiento de marca en el mercado:
 - Su principal accionista y el grupo del cual hace parte son todas compañías de gran solidez patrimonial y amplia experiencia en el sector en Colombia y América Latina.
 - La amplia variedad de productos, vendidos bajo diferentes paquetes y para distintos segmentos, le han permitido a la Compañía ofrecer a sus clientes soluciones integradas bajo un mismo operador, consolidándose como la tercera compañía en ventas del sector y generando altos niveles de fidelización entre sus clientes.
 - Sus estrategias y capacidad de rápida reacción en un sector de rápido cambio tecnológico y de mercado le han permitido mantener sus niveles de ventas y tener un buen desempeño financiero, incluso en momentos de difícil coyuntura macroeconómica y alta competitividad.
 - Amplio portafolio de productos que permite reducir su exposición.
- La Emisión cuenta con el respaldo de sólidos flujos de caja, que le permiten mantener unas amplias coberturas de endeudamiento:
 - La emisión cuenta con una calificación AAA otorgada por BRC Investor Services.
 - Los recursos serán destinados 100 % al plan de inversiones, el cual genera recursos adicionales para la Compañía.

Contactos



Christian Toro Ludeke

Pbx: 57 (4) 3251531
E-mail: christian.toro@une.com.co

Andrés Vélez Vieira

Pbx: 57 (4) 3251531
E-mail: andres.velez@une.com.co

José Federico Escobar González

Pbx: 57 (4) 4936617
E-mail: federico.escobar@une.com.co

Luisa Fernanda Cardona Navarro

Pbx: 57 (4) 4936638
E-mail: luisa.cardona@une.com.co

Esteban Gómez Chacón

Pbx: 57 (4) 4936646
E-mail: esteban.gomez@une.com.co

CORREVAL S.A.

Juan Manuel Garcés

Pbx: 57 (1) 3394400 Ext: 476
E-mail: jgarces@correval.com

Ariadna López de Mesa

Pbx: 57 (1) 3394400 Ext: 208
E-mail: alopez@correval.com

Lynda Camacho

Pbx: 57 (1) 3394400 Ext: 1287
E-mail: lcamacho@correval.com

Estefanía León

Pbx: 57 (1) 3394400 Ext: 169
E-mail: eleon@correval.com

Juan Carlos Cuarán

Pbx: 57 (1) 3394400 Ext: 164
E-mail: jcuaran@correval.com

GÓMEZ-PINZÓN ZULETA

Ricardo Fandiño De La Calle

Pbx: 57 (1) 3192900
E-mail: rfandino@gpzlegal.com

Juan Sebastián Hoyos

Pbx: 57 (1) 3192900
E-mail: jhoyos@gpzlegal.com

Anabella Vegas

Pbx: 57 (1) 3192900
E-mail: avegas@gpzlegal.com