

Banca de Inversión Bancolombia - Infraestructura

Marzo 2014

**Grupo
Bancolombia**
le estamos poniendo el alma

Algunos puntos para el análisis

- ▮ Obra Pública vrs. Concesión: No se necesita una respuesta absoluta, pero si hay respuesta correcta, y ésta es la que esté acorde con la distribución de riesgos.
- ▮ La distribución de riesgos debe maximizar el beneficio económico para la sociedad, es decir, entregar los riesgos a quien los pueda asumir más eficientemente: (v.g. El Distrito debe ser más eficiente en la consecución de licencias y en la solución de disputas con otras redes de servicios, el privado debe ser más eficiente construyendo)
- ▮ La retribución de los contratos debería recoger parte del beneficio general de la sociedad por la culminación de los proyectos (v.g. Valorización, usos del suelo), pero la responsabilidad del recaudo y pago de dicha retribución debe recaer sobre un actor idóneo e identificable.
- ▮ Los procesos de selección de preclasificados deberían ser estrictos. Es buena noticia tener muchos preclasificados, pero es más fácil encauzar un proceso con menos intereses en juego.

Algunos puntos para el análisis

- El plazo de retribución de los contratos deberá ser acorde a un balance entre la vida útil de los proyectos y los plazos de visibilidad de bancos y/o mercado de capitales.
- La estructuración de los proyectos, debe hacerlos financiables , pero no de una sola forma, debe considerar multiplicidad de actores y sus intereses.
- El proyecto, para ser financiable, debe primero ser rentable. La rentabilidad la debe entregar acompasadamente con el repago de la financiación.

Experiencia de Banca de Inversión en infraestructura

Somos el aliado estratégico de nuestros clientes en el desarrollo de proyectos de infraestructura

Financiación Corporativa

 <p>Agente Líder Estructurador Financiación Corporativa</p> <p>USD 220 MM 2011 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Estructurador Financiación Corporativa</p> <p>USD 144 MM 2011 Colombia</p>	<p>Malla Vial de Barranquilla</p> <p>Agente Líder Estructurador Financiación Corporativa</p> <p>USD 51 MM 2011 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Estructurador Agente Líder Colocador Financiación Corporativa</p> <p>USD 158 MM 2010 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Colocador Financiación Corporativa</p> <p>USD 93 MM 2009 Colombia</p>
---	---	---	---	--

Project Finance

 <p>Co - Líder Estructurador Project Finance</p> <p>USD 390 MM 2012 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Estructurador Agente Líder Colocador Project Finance</p> <p>USD 141 MM 2011 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Estructurador Agente Líder Colocador Project Finance Crédito Puente</p> <p>USD 130 MM 2011 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Estructurador Agente Líder Colocador Project Finance</p> <p>USD 84 MM 2010 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Estructurador Project Finance</p> <p>USD 263 MM 2010 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Estructurador Agente Líder Colocador Project Finance</p> <p>USD 58 MM 2009 Colombia</p>	 <p>Agente Líder Estructurador Agente Líder Colocador Project Finance</p> <p>USD 31 MM 2009 Colombia</p>
--	---	--	---	--	--	--

M&A

 <p>Asesoría en la fusión de Grupo Argos y Muelles El Bosque</p> <p>N.P.* 2012 Colombia</p>	 <p>Asesoría en la fusión</p> <p>USD 602 MM 2012 Colombia</p>
---	---

Acciones / FCP

<p>AUTOPISTA DE LAS AMÉRICAS</p> <p>Asesoría en la valoración de 6 concesiones</p> <p>N.P.* 2009 Colombia</p>	 <p>Estructurador y Agente Líder Colocador Acciones Ordinarias</p> <p>USD 92 MM 2012 Colombia</p>	<p>FONDO DE CAPITAL PRIVADO RUTA DEL SOL</p> <p>Estructurador y Gestor Profesional Fondo de Capital Privado</p> <p>USD 169 MM 2010 Colombia</p>
---	--	---

*N.P.: No publicable por solicitud del cliente

Consortio Vías de las Américas

Asesoría en la consecución de recursos para uno de los proyectos viales más importantes del norte del país

Objetivo del proyecto	Construcción y mejoramiento de la Transversal de las Américas (Sector 1) en los departamentos de Chocó, Córdoba, Cesar y Antioquia.		
Integrantes del grupo	Grupo Odinsa, Valorcon, Construcciones El Cóndor		
Plazo	7 años (1 de pre construcción y 3 de construcción)	Ingresos	6 peajes (4 nuevos) Aportes del INCO*
Terminación	Al alcanzar el VP del ingreso esperado o al cumplir el plazo	CAPEX	COP 1.5 Billones
Monto del crédito	Proyecto: \$300.000 Millones Socios: \$125.000 Millones		
Plazo	Proyecto: 33 meses Socios: 48 meses		
Participantes	Grupo Bancolombia Banca de Inversión estructuró el crédito		



Aeropuerto El Dorado

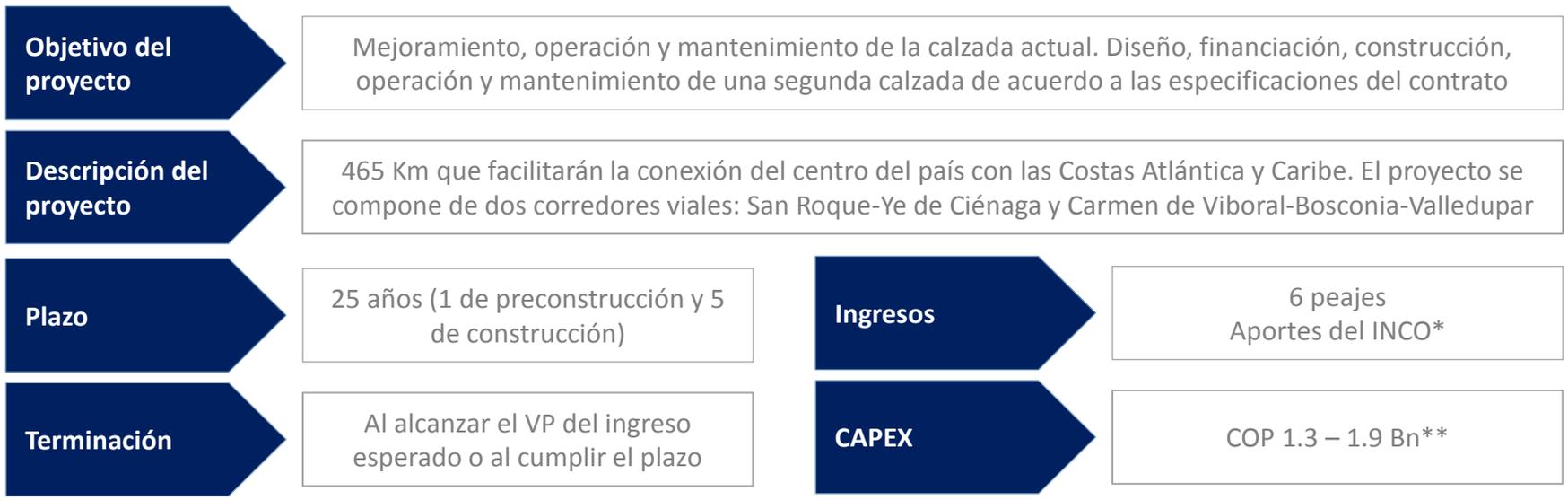
Asesoría financiera a Opain S.A. en la estructuración, ejecución y consecución de recursos del proyecto

Proyecto	Modernización y expansión del Aeropuerto El Dorado		
Tamaño del proyecto	USD 1,225 millones		
Concesionario	Opain S.A.		
Concedente	Aerocivil		
Integrantes Opain S.A.	Grupo Odinsa S.A., CSS Constructores S.A., Construcciones El Cóndor S.A., Marval S.A., Termotecnica Coindustrial S.A.		
Monto del crédito	USD 390 millones	Plazo	13 años
Participantes	China Development Bank: USD 175 millones, Banco Interamericano de Desarrollo: USD 165 millones y Corporación Andina de Fomento: USD 50 millones		



FCP: Ruta del Sol – Sector 3

Exitosa estructuración y gestión del FCP para la financiación del tramo 3 de Ruta del Sol



Resultados sobresalientes:

- Estructuración y gestión profesional de un FCP como vehículo de inversión, el cual le genera optimizaciones tributarias a los inversionistas.
- Primer fondo de capital privado con fondos de pensiones como inversionistas, que participa en la licitación de un proyecto de infraestructura, asumiendo el riesgo construcción.
- Adicionalmente Banca de Inversión Bancolombia estructuró el crédito puente y las garantías financieras (cartas de cupo de crédito en firme).



*Instituto Nacional de Concesiones, actualmente Agencia Nacional de Infraestructura **Cifras a precios constantes de 2008

IPO Construcciones El Cóndor

Exitosa estructuración y colocación en el mercado con un bid to cover de 2x

Uso de los recursos	Financiamiento de expansión
Demanda	COP 323,050 millones
Monto adjudicado	COP 162,584 millones
Nuevos Accionistas	33% inversionistas extranjeros, 27% personas jurídicas, 25% personas naturales y 15% AFP's



Resultados sobresalientes:

- Salida al mercado público de una empresa familiar con más de 30 años de experiencia en la construcción de obras civiles e inversión en empresas afines al sector de infraestructura.
- Acompañamiento estratégico para posicionar a El Cóndor como un emisor exitoso: anuncio de intención al mercado, selección de red de colocación, valoración, plan comercial, fijación de precio, cobertura analistas, subasta/adjudicación, relación con inversionistas.
- La emisión se colocó de manera exitosa en medio de condiciones de mercado difíciles (volatilidad en los mercados internacionales, mercado saturado por colocaciones del año anterior).