



INVERLINK

Marzo 2014

Metro de Bogotá – Consideraciones Preliminares

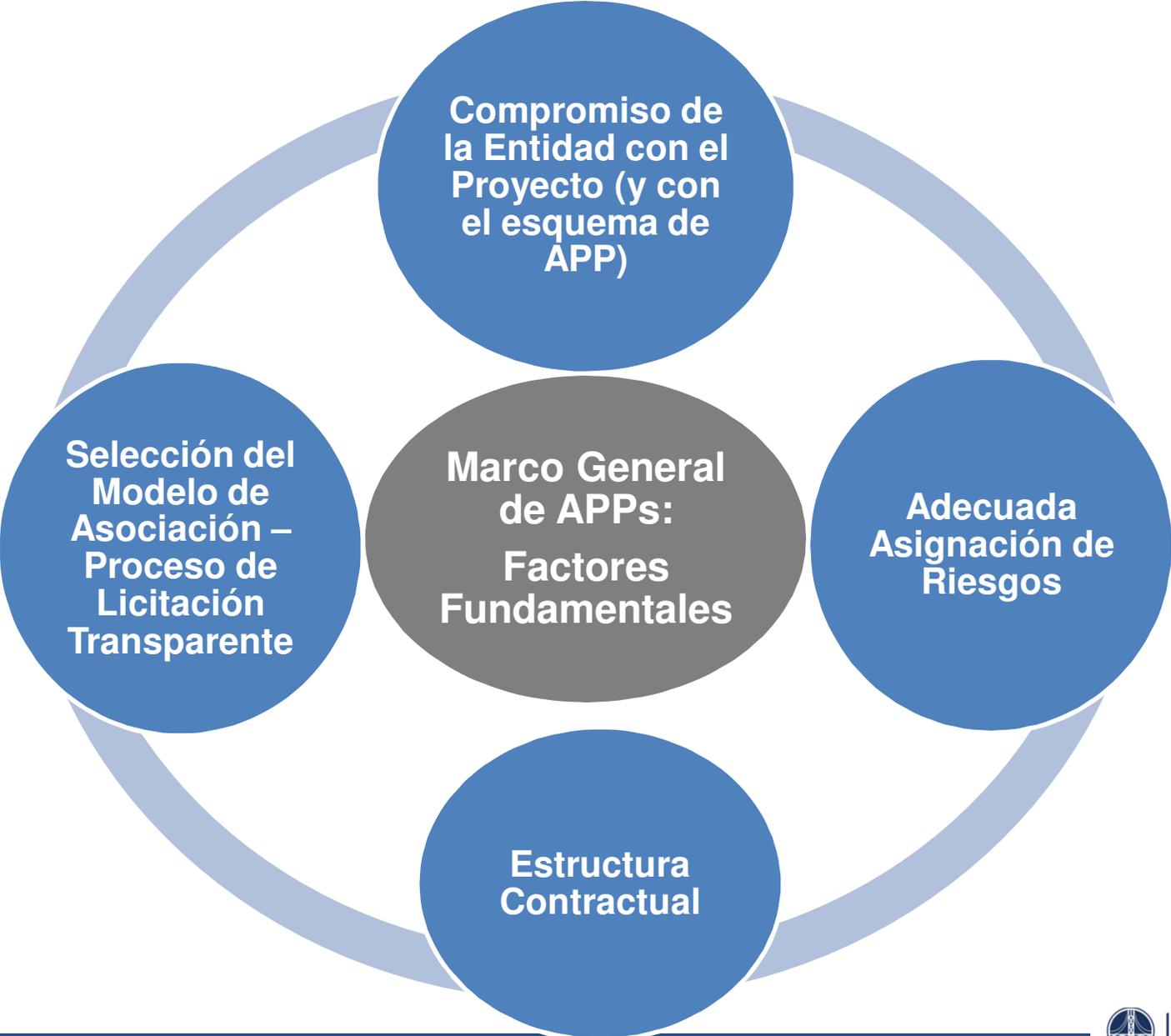
Más de 25 años de experiencia y liderazgo en la industria de banca de inversión en Colombia

WWW.INVERLINK.COM



I. Metro de Bogotá – Consideraciones Preliminares

II. INVERLINK – Resumen de Credenciales



Alternativas de estructuración – Análisis “Value-for-Money”

	Obra pública tradicional	100% concesión privada (DFBOMT)	Inversión pública + O&M privado
Riesgo de Inversión/Financiación			
Riesgo de diseño			
Riesgo de construcción y ejecución			
Riesgo de operación y Mantenimiento			
Riesgo comercial			

Modelo Público

- Experiencia internacional confirma que es el modelo más utilizado
- No hay subsidios implícitos por parte de las líneas rentables (APP), hacia las líneas no rentables
- Facilidad en la gestión de permisos y licencias
- Menor costo financiero
- Relativización de los incentivos para ejecución en plazo y ppto

Concesión / APPs

- Capital Privado: eficiencia que mejora los plazos de ejecución
- Parte de los riesgos se transfieren al privado, disminuyendo la exposición del sector público
- Alineación de intereses (constructor – operador), garantizando la visión de largo plazo al momento de ejecución de la obra

Modelos “Híbridos”

- Búsqueda de una distribución de riesgos a quien tiene mejor capacidad para gestionarlos
- Alineación de intereses a través de incentivos por desempeño del sistema, y un sistema de Indicadores (KPIs) con deducciones y bonos asociados

Factores Determinantes en la Viabilidad de los Proyectos

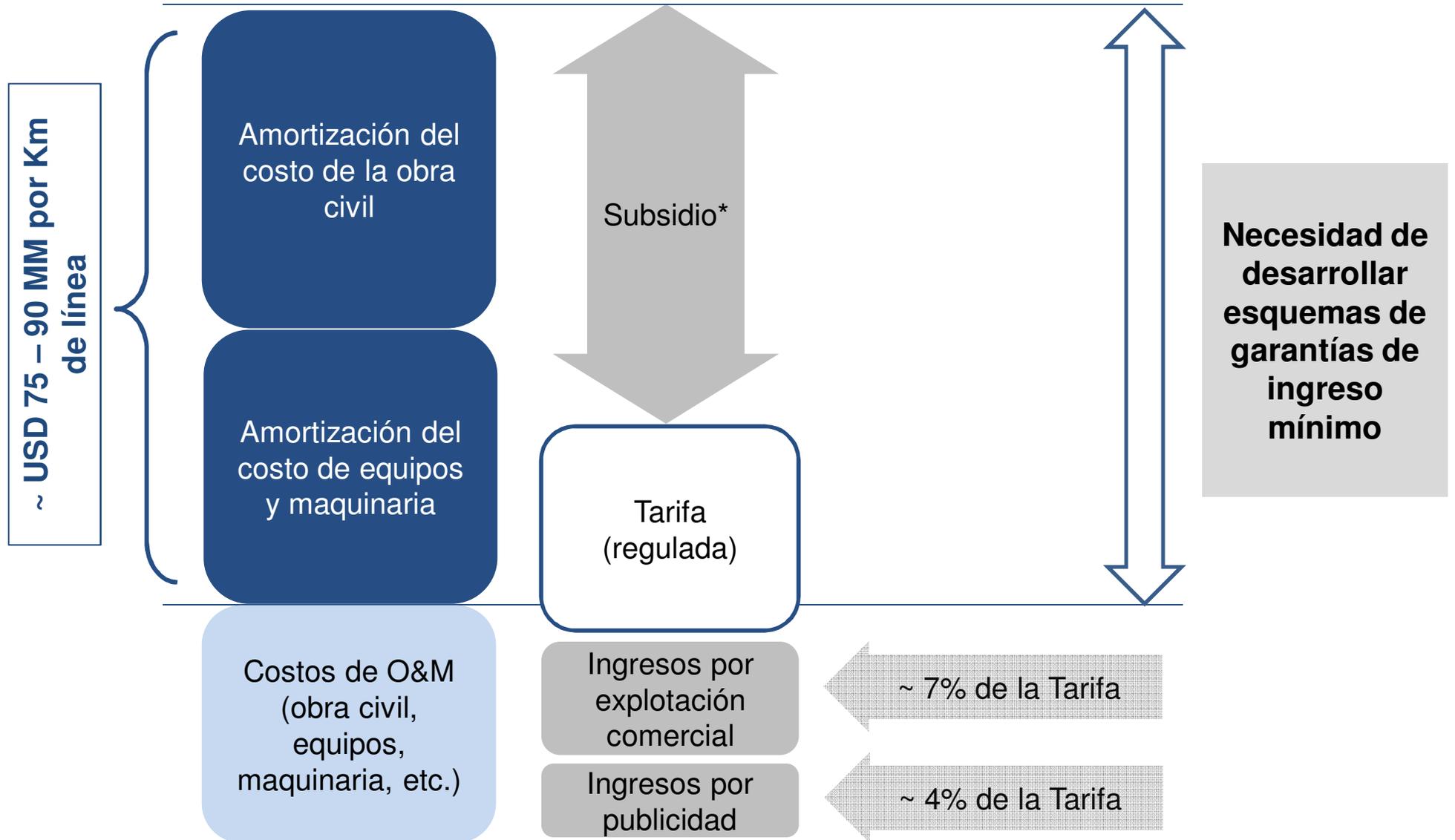
Factores críticos de éxito

- Arquitectura contractual óptima (eficiente y rigurosa asignación de riesgos)
- Estudios técnicos robustos y completos
- Integración con el sistema general de transporte público e infraestructura de transporte (ej. Transmilenio e SITP, parqueaderos, conveniencia estaciones, etc.)
- Alineación de intereses (público / privado) y de incentivos
- Estudios y análisis de volumen de pasajeros (tráfico)
- Asegurar que la operación esté acorde con las necesidades de los usuarios
- Entendimiento de la estructura de tarifas y su impacto en la demanda
- Adecuado presupuesto de O&M
- Eficiente incorporación de ingresos por Valorización
- Solidez financiera de la estructura del proyecto:
 - Solvencia (del proyecto y de los sponsors)
 - Tecnología empleada
 - Marco legal y estabilidad política
 - Paquete de garantías

En general, las experiencias internacionales han demostrado que las concesiones de metro y trenes ligeros urbanos, no alcanzan el punto de auto-sostenibilidad financiera. Las principales razones que explican esto son:

- Sobreestimación de niveles de pasajeros
- Subestimación de la inversión requerida
- Excesivo apalancamiento
- Expectativas irreales por parte de la Administración y de los usuarios

Costo verdadero del servicio



* El nivel de apoyo Gubernamental, debe considerar adecuadamente los beneficios indirectos de tipo económico (p.ej. impacto social y ambiental), y de tipo financiero (p.ej. Impuesto de Valorización, mantenimiento vial).

I. Metro de Bogotá – Consideraciones Preliminares

II. INVERLINK – Resumen de Credenciales

INVERLINK - Principales factores



Primer banco de inversión en Colombia

Amplia experiencia de nuestros socios

Equipo altamente calificado

Presencia continua en el Área Andina y Centroamérica

Más de 25 años realizando transacciones en la región

Experiencia combinada de más de 80 años de nuestros 4 socios

Más de 25 profesionales ubicados en Bogotá

Múltiples proyectos desarrollados en Colombia, Perú, Venezuela, Ecuador y Centro América

Con el desarrollo de INVERLINK nació la industria de banca de inversión en Colombia

INVERLINK – Experiencia en transacciones recientes

En los últimos tres años hemos ejecutado transacciones por un valor superior a US\$4 billones

<p>Sector Portuario 2013</p>  <p>US\$ 370MM Estructuración financiera y consecución de recursos de deuda para la construcción del puerto</p>	<p>Infraestructura 2013</p>  <p>US\$ 150MM Vinculación de la IFC como accionista de Pacific Infrastructure</p>	<p>Sector Industrial 2013</p>  <p>No revelado Venta de una participación mayoritaria</p>	<p>Telecomunicaciones 2013</p>  <p>No revelado Venta de una participación mayoritaria</p>	<p>Sector Hospitalario 2013</p>  <p>US\$ 63 MM Estructuración financiera y consecución de recursos de deuda para la expansión del hospital</p>	<p>Financiero 2012</p>  <p>US\$ 1,3 Bn Venta de Helm Bank a Banco Corpbanca</p>	<p>Generación Eléctrica 2012</p>  <p>No revelado Fusión de los vehículos controlantes</p>
<p>Servicios Portuarios 2012</p>  <p>US\$ 30 MM Consecución de recursos para la construcción de una terminal granelera</p>	<p>Industrial 2012</p>  <p>US\$ 15 MM Consecución de recursos para el desarrollo de un proyecto de cal viva</p>	<p>Infraestructura 2012</p>  <p>US\$ 140 MM Estructuración financiera y consecución de recursos de equity</p>	<p>Distribución Eléctrica 2012</p>  <p>US\$ 447 MM Venta de la Participación de la Nación</p>	<p>Financiero 2011</p>  <p>US\$ 1,0 Bn Venta del 51% de la Compañía</p>	<p>Sector Logístico 2011</p>  <p>No revelado Venta de Translago a Kuehne Nagel AG</p>	<p>Sector Transporte 2011</p>  <p>US\$ 100 MM Estructuración y Cierre Financiero</p>
<p>Generación Eléctrica 2011</p>  <p>US\$ 205 MM Capacidad: 2.400 MW Estructuración Financiera</p>	<p>Energía 2009</p>  <p>US\$ 143 MM Compra de un paquete minoritario</p>	<p>Servicios Portuarios 2008</p>  <p>US\$ 184 MM Estructuración Financiera y consecución de recursos</p>	<p>Sector Portuario 2007</p>  <p>US\$ 450 MM Asesoría en la extensión de la concesión por 20 años más</p>	<p>Financiero 2007</p>  <p>US\$ 130 MM Oferta Pública Primaria de Acciones</p>	<p>Sector Financiero 2007</p>  <p>US\$ 230 MM Venta del 39.29% de Colpatria a GE Money</p>	<p>Retail 2006</p>  <p>US\$ 570 MM Venta de Carulla Vivero a Almacenes Éxito</p>



Carrera 7 N° 71 – 52 Torre B Piso 15 – Bogotá - Colombia
Tel: 57-1-7489000 - Fax: 57-1-3123079
www.inverlink.com