

EPSA potencia su negocio de distribución en Colombia



Valle del Cauca

- 22.140 km² área
- 624.000 clientes (50% de clientes del departamento)
 - 73% urbano
 - 27% rurales
- 39 municipios atendidos
- 10.016 km de red 13,2 kV
- 1.013 km de red 34,5 kV
- 70 subestaciones de distribución
- SAIDI¹: 12 horas
- SAIFI²: 15 veces



Tolima

- 23.562 km² área
- 491.000 clientes (100% de clientes del departamento)
 - 76% urbano
 - 24% rurales
- Municipios atendidos: 47
- 10.603 km de red 13,2 kV
- 1.058 km de red 34,5 kV
- 75 subestaciones de distribución
- SAIDI: 53 horas
- SAIFI: 40 veces

Transformación estratégica del negocio de distribución



491.000

+ 78% clientes atendidos



994 GWh-año

+ 46% energía vendida



~\$1,5 billones

+ 72% activos en operación



EBITDA

Participación por negocio

Pre-transacción

Distribución; 50%

Generación; 50%

Post-transacción

Distribución; 60%

Generación; 40%

(1) SAIDI: mide el tiempo total promedio de interrupción por usuario en un período de tiempo determinado. Calculado en horas.

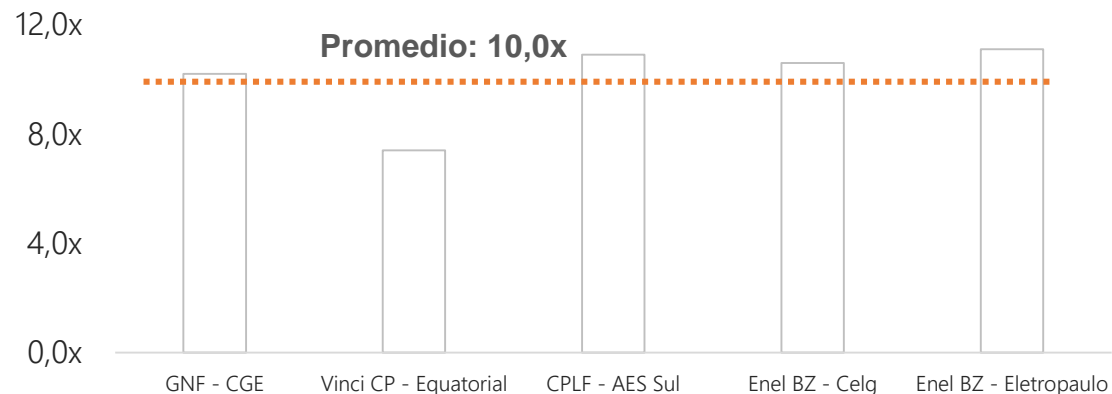
(2) SAIFI: mide la frecuencia de interrupción por usuario en un período de tiempo determinado. Calculado en número de veces.

Transacción Tolima

Activos de distribución y negocio de comercialización



Múltiplos comparables¹ EV/EBITDA



Análisis de valor

- EV/EBITDA 2019²: 9,6x
- EV/EBITDA 12m (Res. 015 de 2018)³: 8,5x

Cumplimiento de la operación

Valor de la transacción	1.680.000
Obligaciones financieras	(57.000)
Capital de trabajo	(22.000)
Valor ajustado	1.601.000

Forma de pago



2019
\$1.571.000 millones



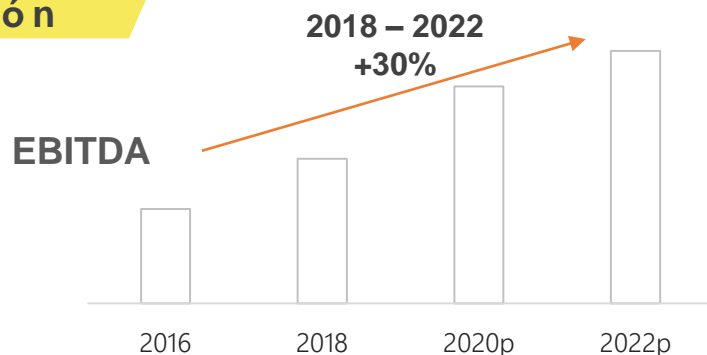
2020
\$30.000 millones

(1) Excluye transacción China Southern Power – Transelec: 18,2x.
 (2) EBITDA 2019: \$175.000 millones
 (3) EBITDA proyectado 12 meses de \$198.000 millones luego de aplicar la Resolución 015 de 2018

Transacción Tolima

Activos de distribución y negocio de comercialización

Generación de valor



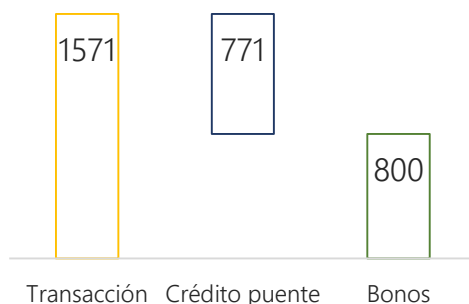
- Senda de recuperación de pérdidas y mejora de calidad de servicio.
- Optimización costo unidades constructivas.
- Gestión del negocio a través de NOVA, medición inteligente y gestión de la demanda.
- Ingresos adicionales portafolio Celsia.



Financiación de la operación

Fuentes y usos

Cifras en miles de millones de COP



Crédito puente pagado con:

- Generación de caja.
- Optimización de activos existentes.
- Los accionistas apoyan la transacción.

Emisión de bonos¹ por \$1,1 billones

- \$800.000 millones pago de la adquisición activos de Tolima.
- \$300.000 millones reperfilamiento de la deuda y fortalecimiento de liquidez.

(1) Emisión de bonos sujeta a previa aprobación por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia.