

BUSINESS PLAN

2026 -2030



AMERICAS DOING BUSINESS HOLDING

Family Office Structure – USA

Miami, FL | Investment & Development Platform

1 AMERICAS GLOBAL TRUST (Delaware – DST)

Control patrimonial & gobierno

100%

2 ADB GLOBAL HOLDINGS LLC (Delaware)

Holding – equity & dividendos

100%

3 AMERICAS DOING BUSINESS LLC – ADB USA (Florida)

Operación | M&A | Financiamiento | SPVs

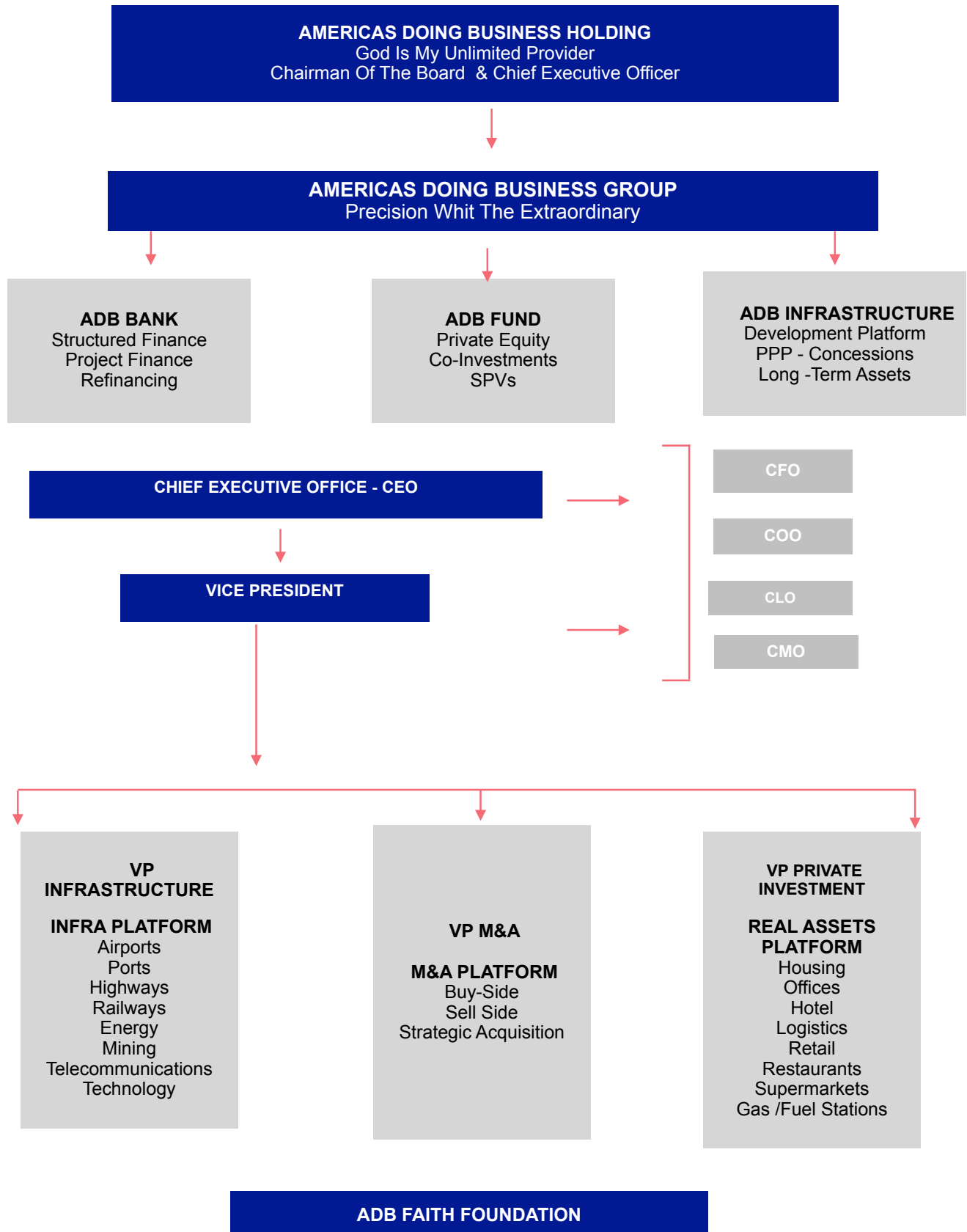
4 LATAM OPERATING SUBS (100%)

Colombia | Ecuador | Perú | Argentina

5 PROJECT SPVs

Energía | Infraestructura | M&A | Puertos

COMPANY STRUCTURE



Americas Roadshow: Investment & Development Platform - PREMIUM

- Americas Doing Business LLC (ADB LLC) es una plataforma estratégica de inversión en capital privado e infraestructura, especializada en la originación, estructuración y ejecución de transacciones y proyectos de gran escala en América Latina, conectando banca internacional, fondos institucionales y capital privado con oportunidades bancables en infraestructura, energía y M&A.

Americas Doing Business LLC Investment & Development Platform Roadshow



- ADB ya cuenta con la plataforma para recibir la información y evaluar en infraestructura sus diferentes segmentos.
- Hoy cubrimos Ecuador, Perú, Colombia, Argentina, Paraguay, El Salvador y República Dominicana. Para el 2026 abriremos operaciones en México, Venezuela, Guyana y Trinidad & Tobago. En el 2027 nos extenderemos a Brasil y Bolivia.

ADB CREA, DISEÑA Y EJECUTA ESTRATEGIAS PRIVADAS

1. Plataformas LATAM por sector con cadena de valor.
2. Con capital, deuda, equity y M&A integrados.

ADB INTEGRA UNA SOLA ESTRUCTURA

- Así como Airbnb no construye hoteles; Booking no es dueño de inmuebles y Uber no posee flotas, ADB LLC no construye infraestructura: diseña, estructura y articula capital para desarrollarla.
- ADB LLC no construye infraestructura. Construye las estructuras financieras, legales y de capital que permiten que la infraestructura exista.
- ADB no es constructor → es evaluador, desarrollador, originador y articulador de capital.

ADB es una Plataforma +
Hub donde articula



- ✓ Consorcio constructor
 - Consorcio EPC
 - Consorcio operador
 - Consorcio financiero-técnico
- ✓ Capital privado
- ✓ Deuda estructurada
- ✓ Equity estratégico
- ✓ M&A y consolidación sectorial

EJEMPLOS DE PLATAFORMAS

▲ Plataforma Energía + Data Centers + IA

- Energía como activo base
- Demanda tecnológica de largo plazo
- Flujos dolarizados y contratos ancla

▲ Plataforma de Infraestructura Logística

- ADB genera una alianza estratégica de JOINT VENTURE
- Alianza estratégica para desarrollar y operar infraestructura logística.
- Puertos + carreteras + ferrocarril + hubs
- Control de flujos y tarifas

▲ Plataforma de Agua, Saneamiento y Resiliencia Climática

- ADB elabora una plataforma empresarial de Union temporal. Cada empresa responde solo por su parte.
- Infraestructura crítica
- Ingresos estables
- Alta demanda de multilaterales y fondos ESG

○ ADB no desarrolla proyectos inmobiliarios

- ADB estructura plataformas de real estate mixto que combinan venta, renta y operación para crear activos institucionales con múltiples salidas de inversión.
- ADB Crea un SPV constituida por las empresas A, B y C para el desarrollo del proyecto energético.

AMERICAS ROADSHOW

1. M&A MERGERS AND ACQUISITIONS

M&A Ventas, fusión y adquisición - Integrar capital, deuda, equity.

- **ADB LLC** es una plataforma de M&A y capital estratégico que conecta capital internacional con activos estratégicos en Latinoamérica, estructurando transacciones mediante *SPV* y *Project Finance*, para maximizar valor y retornos ajustados al riesgo.
- **QUE COMPRENDE:** cualquier transacción en la que una organización vende, fusiona o compra otra empresa o parte de ella, buscando generar sinergias o nuevos mercados para expandirse y adquirir activos estratégicos, o desinversión de activos
- **VALOR MÍNIMO:** 25 millones de dólares
- **CUBRIMIENTO:** Todo el continente Americano

1. M&A

Compra, venta,
fusiones,
adquisiciones y
desinversión

M&A – Centroamérica - Valor total transaccionado (USD)

Región	2024	2025 (estimado)	Incremento USD	Incremento % YoY
Centroamérica	USD 6.000 MM	USD ▲ 8.000 MM	+2.000 MM	+33% ▲

M&A – Suramérica - Valor total transaccionado (USD)

Región	2024	2025 (estimado)	Incremento USD	Incremento % YoY
Suramérica	USD 76.000 MM	USD ✓ 90.000 MM	+14.000 MM	+18% ▲

RANKING M&A LATAM 2025 – POR SEGMENTO Y TIPO DE OPERACIÓN

RANK	SEGMENTO	% del M&A LATAM	Venta (%)	Fusión (%)	Adquisición (%)
1	ENERGÍA 44 FONDOS: Solar, eólica, storage, gas midstream y líneas de transmisión.	21 %	38 %	12 %	50 %
2	INFRAESTRUCTURA 33 FONDOS: de Transporte puertos autopistas, aeropuerto, ferrocarriles, trenes, metro.	16 %	42 %	8 %	50 %
3	SERVICIOS FINANCIEROS (Fintech) 20 FONDOS - Pagos Digitales & Adquirencia. LENDING DIGITAL plataformas pymes, consumo, Bnpl.	10 %	25 %	20 %	55 %
4	TELECOM & INFRA , 37 FONDOS: 5G Digital, torres de telecomunicaciones, fibra óptica, data center, ISPs regionales.	9 %	35 %	15 %	50 %
5	SALUD 19 FONDOS: (Healthcare & Pharma) clínicas, laboratorios, pharma.	8 %	30 %	18 %	52 %
6	AGROINDUSTRIA & ALIMENTOS 9 FONDOS: exportaciones, proteína animal, procesamiento de alimentos procesados, insumos.	7 %	40 %	10 %	50 %
7	MINERIA & METALES, metálica, críticos, servicios mineros, exploración y desarrollo.	6 %	45 %	5 %	50 %
8	OIL & GAS (Upstream & Midstream) 20 FONDOS: activos energéticos vinculados a la exploración, producción y transporte de hidrocarburos.	6 %	48 %	7 %	45 %
9	RETAIL & CONSUMO 14 FONDOS: Masivo abarca toda la cadena de comercialización y marcas orientadas al consumidor final.	5 %	33 %	22 %	45 %
10	LOGISTICA & ALMACENAMIENTO 10 FONDOS: Abarca toda la infraestructura y los servicios necesarios para el movimiento, almacenamiento y distribución de mercancías.	4 %	35 %	10 %	55 %
11	REAL ESTATE OPERATIVO 23 FONDOS: Brasil y México. industrial y logístico, hospitality, multifamily renta, retail operativo, salud en real estate, oficinas corporativas, educación, self storage.	3 %	50 %	5 %	45 %
12	EDUCACION PRIVADA, colegios privados, universidades institutos, educación técnica.	2 %	30 %	30 %	40 %
13	UTILITIES SEGMENTO DE INFRAESTRUCTURA SOCIAL CRITICA 17 FONDOS: Agua potable y saneamiento, residuos sólidos, Iluminación pública, reciclaje, desalinización.	2 %	45 %	10 %	45 %
14	TECNOLOGIA B2B / Software Vertical 20 FONDOS: ERP & software financiero vertical, gov tech, health tech B2B.	1 %	20 %	25 %	55 %
15	MEDIOS & MARKETING DIGITAL abarca plataformas, agencias y tecnologías orientadas a contenido, publicidad y performance digital.	0,5 %	28 %	32 %	40 %

2. BANCOS & FOUNDS

- **ADB LLC** opera como una plataforma institucional de estructuración y colocación de capital, articulando bancos y fondos internacionales para proyectos y transacciones estratégicas en Latinoamérica.
- Trabajamos todos los segmentos para LATAM desde \$ 50M en préstamos.
- ADB La plataforma donde el capital se encuentra con la infraestructura.



Bancos y Fondos: Usa, Europa, Asia.

Resumen Ejecutivo - Condiciones Clave

ASPECTO	CONDICIÓN TÍPICA - CARACTERIZACIÓN
Montos Mínimos	Desde US\$50 MM para proyectos grandes
Cobertura de Inversión	Hasta 70% del gasto total
Plazos de Préstamo	6-20 + años (hasta >30 para infraestructura)
Tasas de Interés	Competitivas, según cada caso
Sectores Prioritarios	Infraestructura, verde, tecnológico

3. APP /IP INFRAESTRUCTURA

- **ADB LLC** opera una plataforma de inversión y desarrollo que integra M&A, financiamiento estructurado, consorcios de infraestructura y Project Finance. Desde Miami, conectamos capital internacional con proyectos estratégicos en Latinoamérica, estructurados mediante SPV y modelos APP, asegurando bancabilidad, mitigación de riesgos y retornos sostenibles.
- **Etap greenfield:** Que ya este concesionado y fecha de inicio de obra.
- **Etap brownfield:** En desarrollo o expansión.



SEGMENTO	Cifras Mínimas en Dólares Estadounidenses			OCIO
	US\$millones	US\$millones	US\$millones	
AEROPORTUARIA	USD\$900	USD\$900	US\$ 900	Cualquier etapa,operando
AUTOPISTAS (desde 150 km)	USD\$700	USD\$700	USD\$ 700	Cualquier etapa,operando
ENERGIA (desde 60MW)	USD \$Varia	USD\$Varia	USD\$Varia	Cualquier etapa,operando
FERROVIARIO (desde 300KM)	USD\$1.000	USD\$700	USD \$800	Cualquier etapa,operando
PORTUARIO	USD \$700	USD\$600	USD\$600	Cualquier etapa,operando
PTAR (desde 150.000 habitantes)	USD \$75	USD\$40	USD\$40	Cualquier etapa,operando
ALCANTARILLADO	USD \$100	USD\$60	USD\$100	Cualquier etapa,operando
ACUEDUCTO	USD \$150	USD\$70	USD\$125	Cualquier etapa,operando
RESIDUOS DE LIMPIEZA URBANA	USD \$170	USD\$70	USD\$75	Cualquier etapa,operando
REFINERIAS	USD\$3.000	USD\$1.200	USD\$2.000	Cualquier etapa, operando
GASODUCTOS	USD\$800	USD\$200	USD\$500	Cualquier etapa, operando
MINERIA	USD\$250	USD\$250	USD\$250	Cualquier etapa, operando

4 Y 5 BUFETES, AUDITORÍAS, SEGUROS Y REASEGUROS



- **ADB LLC** integra un ecosistema institucional de bufetes legales, firmas de auditoría y reaseguradoras internacionales, asegurando estándares de gobernanza, mitigación de riesgos y cumplimiento requeridos por bancos y fondos para la ejecución de proyectos de infraestructura y transacciones M&A.
- **ADB LLC** no compite con ellos; los va a orquestar.
- Las alianzas convierten a ADB en hub regional de transacciones complejas, elevando su rol de:
 - *Deal originator*
 - *Capital placement platform*

1. Alianza con BUFETES LEGALES *M&A, infraestructura, PPP, financiamiento*

¿Qué aportan al ecosistema ADB?

- *Legal Due Diligence* (corporativa, regulatoria, concesional)
- Estructuración SPV / holding / offshore
- Contratos de concesión, APP, EPC, O&M
- Protección jurídica para inversionistas extranjeros

2. Alianza con AUDITORÍAS (Big 4 y regionales fuertes)

¿Qué aportan al ecosistema ADB?

- *Financial Due Diligence*
- *Quality of Earnings* (QoE)
- Valuaciones independientes
- Modelos financieros auditables
- ESG / compliance financiero

3. Alianza con SEGUROS Y REASEGUROS (Infraestructura, energía, *project finance*, grandes activos)

¿Qué aportan al ecosistema ADB?

- Cobertura de:
- Riesgo político
- Riesgo regulatorio
- Fuerza mayor
- Riesgo de construcción y operación
- Backing para aseguradoras locales
- Participación en *non-recourse finance*

Sinergia Total

Elemento	Reduce ▼	Aumenta ▲
Bufetes ➡	Riesgo legal ✓	Cierre +
Auditorías ➡	Riesgo financiero ✓	Precio +
Reaseguradoras ➡	Riesgo país / operativo	Financiamiento ✓

El capital hoy no busca solo oportunidades, busca estructuras completas que reduzcan riesgo, aceleren cierre y protejan retorno.



META ESTRATÉGICA

PRIMER SEMESTRE 2026

PRIMER SEMESTRE 2026

Términos preliminares (Term Sheet / LOI) y VENTAS

Objetivo General

Convertir el pipeline actual de 8 contratos activos en operaciones cerradas de M&A y financiamiento, priorizando avance a términos, due diligence estructurada y desembolsos efectivos para ADB.

1. Pipeline Actual

- Total contratos activos: 8
- Segmentos:
 - 1 M&A
 - 2 Préstamos estructurados / financiamiento privado

2. Meta Fase I – Definición de Términos (Enero – Febrero 2025)
Objetivo

Avanzar 4 de los 8 contratos a etapa formal de términos preliminares (Term Sheet / LOI).

Acciones Clave (Febrero)

Para cada una de las 4 empresas seleccionadas:

1. Definición de Términos	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura financiera propuesta (deuda / equity / híbrido) • Monto objetivo • Plazo, tasa, garantías o valuación preliminar • Rol de ADB y esquema de éxito (success fee)
2. Checklist de Due Diligence	<ul style="list-style-type: none"> • Envío de checklist estándar de DD: <ul style="list-style-type: none"> • Legal • Financiero • Corporativo • Operativo • Fiscal • Plazos claros de entrega de información
3. Gobernanza del Proceso	<ul style="list-style-type: none"> • Designación de un Coordinador General por empresa: <ul style="list-style-type: none"> • Punto único de contacto • Responsable del flujo de información • Seguimiento semanal con ADB

3. Meta Fase II – Ejecución y Cierre (Marzo – Junio 2025)

Objetivo

Cerrar 3 contratos con desembolso efectivo y generación de ingresos para ADB.

Resultado Esperado a Junio 2025

- 3 operaciones cerradas, con:
- Desembolso realizado (financiamiento o cierre M&A)
- Honorarios de éxito facturados y cobrados por ADB

4. Indicadores Clave (KPIs)	5. Enfoque Estratégico
<ul style="list-style-type: none">• Pipeline activo: 8 contratos• Contratos con términos definidos: 4• Due diligence iniciadas: 4• Operaciones cerradas con desembolso: 3• Ratio conversión pipeline → cierre: 37,5%• Ingresos ADB: <i>Success fees + advisory fees</i>	<p>Desde US\$50 MM para proyectos grandes</p> <ul style="list-style-type: none">• Priorizar calidad sobre volumen• Enfocar recursos en operaciones

SEGUNDO SEMESTRE 2026

- De los 8 contratos del inicio del año
- 7 sacar los términos Term Sheet / LOI
- Con estos cerramos con 2 más

- Si tomamos entre enero y mayo del 2026 la representación para que ADB elabore el M&A y los préstamos de unas 5 empresas podremos hacer cierre para el segundo semestre de 2 más.

Cerrando en total 7 operaciones	<div>- 3 en el primer semestre</div> <div>- 2 que pasan para el segundo semestre</div> <div>- 2 que se concretan para el segundo semestre</div> <div>Cerrando en total 7 operaciones del 2026</div>
---------------------------------	---