

YPC LENDING GROUP

Estructuración Financiera y Asesoría Bancaria



Capacidades institucionales para la estructuración de
financiamientos y transacciones corporativas

CONFIDENCIAL

Quiénes Somos

02

Una firma de asesoría financiera enfocada en estructurar transacciones bancables.

Transformamos necesidades de financiamiento en estructuras de crédito sólidas y bien documentadas que pueden presentarse ante instituciones financieras.

Estructuración Financiera

Diseño de estructuras de deuda, modelación financiera, capacidad de repago y cobertura.

Asesoría Bancaria

Preparación del caso de crédito, selección de instituciones y soporte técnico durante todo el proceso de evaluación.

Acceso a Capital

Acceso a fuentes bancarias, institucionales y capital privado de acuerdo con la naturaleza y los requerimientos de la transacción.

YPC actúa como asesor y estructurador financiero; no es un prestamista directo.

Nuestra Propuesta de Valor

03

Del proyecto a un paquete de crédito bancable.



Nuestro valor radica en traducir la realidad operativa y financiera del proyecto al lenguaje que utilizan los bancos para evaluar riesgo, repago, garantías y viabilidad.

La Perspectiva de un Comité de Crédito

04

La estructuración comienza entendiendo cómo será evaluada la transacción.

“Estructuramos las transacciones desde la perspectiva del comité de crédito.”

El equipo combina experiencia en banca corporativa, análisis de crédito, evaluación de proyectos, modelación financiera y negociaciones bancarias.

Banca Corporativa

Evaluación comercial y estratégica de la transacción.

Análisis de Crédito

Capacidad de repago, riesgo y mitigantes de riesgo.

Evaluación de Proyectos

Viabilidad, CAPEX/OPEX, VPN/TIR y escenarios.

Negociación Bancaria

Términos, garantías, desembolsos y condiciones.

27+

años de experiencia en banca y estructuración de crédito

- Banca corporativa y comercial .
- Estructuración de crédito .
- Análisis financiero y de riesgo
- Negociación bancaria .
- Financiamiento de proyectos .
- Desarrollo de soluciones de crédito.



Experiencia Bancaria

27+ años de trayectoria en el sistema financiero dominicano, con amplia experiencia en análisis de crédito, evaluación financiera, estructuración de operaciones y gestión de relaciones bancarias.



Relaciones con Bancos

Sólida relación con las principales instituciones financieras del país, incluyendo Banesco, BHD, Popular, Banreservas, Scotiabank, López de Haro, Vimenca, JMMB y APAP, entre otros, con experiencia en negociación de términos y desarrollo de productos de crédito.



Crédito Corporativo y Financiamiento de Proyectos

Experiencia en estructuración de facilidades corporativas y comerciales, financiamiento de proyectos y operaciones respaldadas por activos, considerando capacidad de repago, garantías, estructura financiera y perfil de riesgo



Estructuración y Presentación Bancaria

Estructuración y Presentación Bancaria
Especialista en convertir necesidades de financiamiento en propuestas estructuradas para evaluación bancaria, incluyendo análisis financiero, flujos de caja, identificación de riesgos y mitigantes, y preparación del expediente para instancias de crédito.

Silka E. López M.

07

Head of International Financing | Gerente de Finanzas & Administración Corporativa | CPA

20+

años de experiencia
en banca y finanzas
corporativas

- Finanzas corporativas y estructuración.
- Evaluación de proyectos.
- Análisis financiero y de riesgo.
- Mercado de capitales y deuda corporativa.
- planificación financiera y control de gestión



Experiencia en Banca y Finanzas Corporativa

20+ años de trayectoria en el sector bancario y corporativo, con amplia experiencia en finanzas, tesorería, análisis financiero, evaluación de proyectos y gestión de portafolios corporativos.



Estructuración de Financiamiento

Experiencia en estructuración de deuda corporativa, financiamiento de proyectos y acceso a capital, incluyendo emisiones en el mercado de valores (INT / IN-A) y soluciones de activo y pasivo.



Evaluación de Proyectos y Análisis Financiero

Especialista en evaluación financiera y socioeconómica de proyectos (VAN, TIR), análisis de ratios, modelado de escenarios, CAPEX/OPEX y análisis de riesgos para la toma de decisiones.



Liderazgo y Gestión Estratégica

Experiencia en liderazgo de equipos comerciales y financieros (12+ profesionales), gestión de presupuestos, control de flujo de caja y preparación de informes ejecutivos para Juntas Directivas y Comités de Crédito.

8+

años de experiencia
desarrollando soluciones
de financiamiento
internacional

- Estructuración de créditos
- Underwriting internacional
- Negociación bancaria
- Desarrollo de flujogramas y procesos .
- Financiamiento de proyectos y private lending



Financiamiento Internacional

Especialista en estructuración de financiamiento para compradores e inversores extranjeros y locales en República Dominicana, Panamá, Costa Rica, México y el Caribe



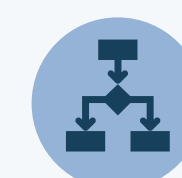
Productos de Crédito

Experiencia en hipotecas (USD/DOP), préstamos de construcción, project finance, refinanciamientos con cash-out, private/bridge lending y hard money lending, diseñando estructuras a la medida de cada cliente y proyecto.



Relaciones Estratégicas

Negociación y gestión de relaciones con bancos locales e internacionales, bancos privados, family offices, fondos privados y hard money lenders, desarrollando soluciones de financiamiento estructuradas para inversionistas y desarrolladores.



Estrategia y Operaciones

Co-lidera la estrategia comercial de YPC y ha desarrollado procesos de evaluación, procesamiento y presentación de expedientes de financiamiento internacional, optimizando la ejecución y la tasa de aprobación.

Dos fases, un objetivo: estructurar la transacción y llevarla hasta obtener términos bancarios aprobados.

FASE 01 | Evaluación, Estructuración y Empaquetado

Evaluación y Diagnóstico

- KYC y debida diligencia
- Validación de información financiera, corporativa, accionaria y del proyecto
- Trayectoria y relaciones bancarias existentes
- Fortalezas, brechas, riesgos, mitigantes y escenarios preliminares de financiamiento

Estrategia de Financiamiento y Estructuración

- Vehículo(s) de financiamiento, fuentes y usos, repago y estructura de garantías
- Capacidad de servicio de deuda, instituciones objetivo y narrativa de crédito para bancos

Desarrollo del Paquete Bancario

- Modelo financiero, documentación de respaldo, mitigantes de riesgo y Memorando de Crédito

FASE 02 | Presentación, Negociación y Aprobación

Selección y Prefiltro Bancario

- Selección y posicionamiento preliminar con instituciones objetivo

Presentación y Defensa Técnica

- Presentación y defensa del expediente de crédito ante los equipos de relación y crédito

Soporte al Proceso de Crédito

- Respuestas a consultas financieras, técnicas, legales y de riesgo

Negociación y Aprobación

- Términos, condiciones, aprobación institucional y aceptación del cliente

Fase 01 | Desarrollo del Caso de Crédito

09

Antes de salir al mercado, la transacción debe estar completamente estructurada.

1. Evaluación y Diagnóstico

- KYC y debida diligencia
- Información financiera, corporativa, accionaria y del proyecto
- Trayectoria histórica de desarrollo
- Relaciones bancarias existentes
- Fortalezas, brechas, riesgos y mitigantes
- Alternativas preliminares de financiamiento
- Informe diagnóstico con escenarios y ruta recomendada a seguir

2. Estrategia de Financiamiento y Estructuración

- Requerimiento de financiamiento y uso de fondos
- Vehículo(s) de financiamiento apropiado(s)
- Fuentes y usos
- Estructura de flujo de caja y repago
- Estructura de garantías
- Capacidad de servicio de deuda
- Instituciones bancarias objetivo
- Mitigación de riesgos y narrativa de crédito para bancos

3. Empaquetado

- Modelos financieros y proyecciones
- Información financiera histórica
- Documentación corporativa, legal y del proyecto
- Análisis de fuentes y usos y de repago
- Soporte de garantías
- Trayectoria del patrocinador y del proyecto
- Factores de riesgo y mitigantes
- Memorando de Crédito / Memorando Ejecutivo de Financiamiento

Resultado: un expediente de crédito coherente y sustentable, listo para ser presentado a las instituciones seleccionadas.

Fase 02 | Presentación, Negociación y Cierre

10

Gestión activa durante todo el proceso de evaluación bancaria.

- | | | |
|---|---|--|
| 1 | Selección y Prefiltro Bancario | Selección de instituciones objetivo según el perfil de la transacción, estructura, garantías, capacidad de repago y apetito bancario. Posicionamiento preliminar cuando corresponda. |
| 2 | Presentación y Defensa Técnica | Respuesta a consultas, aclaraciones financieras y requerimientos adicionales de riesgo. |
| 3 | Soporte al Proceso de Crédito | Respuestas a consultas financieras, técnicas, legales y de riesgo; coordinación de información adicional; apoyo en reuniones o visitas al sitio cuando sea requerido. |
| 4 | Negociación de Términos | Revisión y negociación del monto de financiamiento, tasa de interés, plazo, garantías, comisiones, covenants, condiciones precedentes y estructura de desembolsos. |
| 5 | Aprobación y Formalización de Términos | Seguimiento hasta la aprobación institucional y la aceptación por parte del cliente de los términos y condiciones aprobados. |

Alcance del Mandato

11

Desde la evaluación inicial hasta la obtención de términos bancarios aprobados.



MANDATO PRINCIPAL | Acompañamiento desde la evaluación y estructuración inicial hasta la aprobación institucional y la aceptación por parte del cliente de los términos y condiciones de financiamiento aprobados.

Resultado estratégico del diagnóstico: Hoja de Ruta Bancaria y de Capital que define alternativas inmediatas de financiamiento y el camino hacia un financiamiento de desarrollo de mayor escala.

FASE DE IMPLEMENTACIÓN OPCIONAL | Coordinación de requisitos de cierre, desembolsos según avance de construcción y reportes continuos al prestamista, si se contrata por separado.

El alcance y los honorarios de esta fase se definirán por separado según la estructura de financiamiento y los requerimientos del prestamista.

Estructurar correctamente antes de presentar.

Este es el principio que guía nuestra metodología: construir un caso financiero defendible, identificar la fuente de capital adecuada y respaldar la transacción con disciplina técnica durante todo el proceso de crédito.

**YPC LENDING
GROUP**

¡GRACIAS!



setter@theypcgroup.com
gisselle.vargas@theypcgroup.com



+1 (849) 539-8845
+507-6409-9779



Instagram : @ypc.lending
Facebook : YPC Lending Group