Aloetrade America
Green solutions for industries

PLAN DE INVERSIÓN · PROYECCIONES FINANCIERAS

Agroindustria de aloe para una *minería más verde* en Argentina

50 hectáreas de cultivo y una planta de 800 m² para producir hasta 3.000 toneladas anuales de soluciones sustentables para la minería.

ALOETRADE AMERICA LLC ARGENTINA · 2026



RESUMEN DE LA OPORTUNIDAD

Una inversión de USD 2,6 millones con potencial de recuperarse en menos de 3 años

INVERSIÓN TOTAL

2,6 M USD

DEVEX + CAPEX + contingencia y mantenimiento del campo en el año 0

VENTAS ANUALES

6,2 M USD

a partir del año 3, con 2.400 t vendidas (80% de la capacidad)

TIR DEL PROYECTO

54%

sobre 10 años, en USD, después de impuestos

RECUPERO

2,5 años

desde el inicio de la inversión, incluida la etapa de cultivo

- Cifras del **escenario base**. El rango completo va de una TIR del **15%** (escenario conservador) a una del **120%** (escenario potencial).

EL PROYECTO EN CIFRAS

Del campo a la planta: una cadena integrada cerca de los yacimientos

50 ha
de cultivo de aloe vera con riego por goteo

80 t/ha
rendimiento objetivo en plantación madura de alta densidad

4.000 t
de biomasa de aloe por año

800 m²
de planta industrial de procesamiento y formulación

3.000 t
de capacidad anual de productos terminados para minería

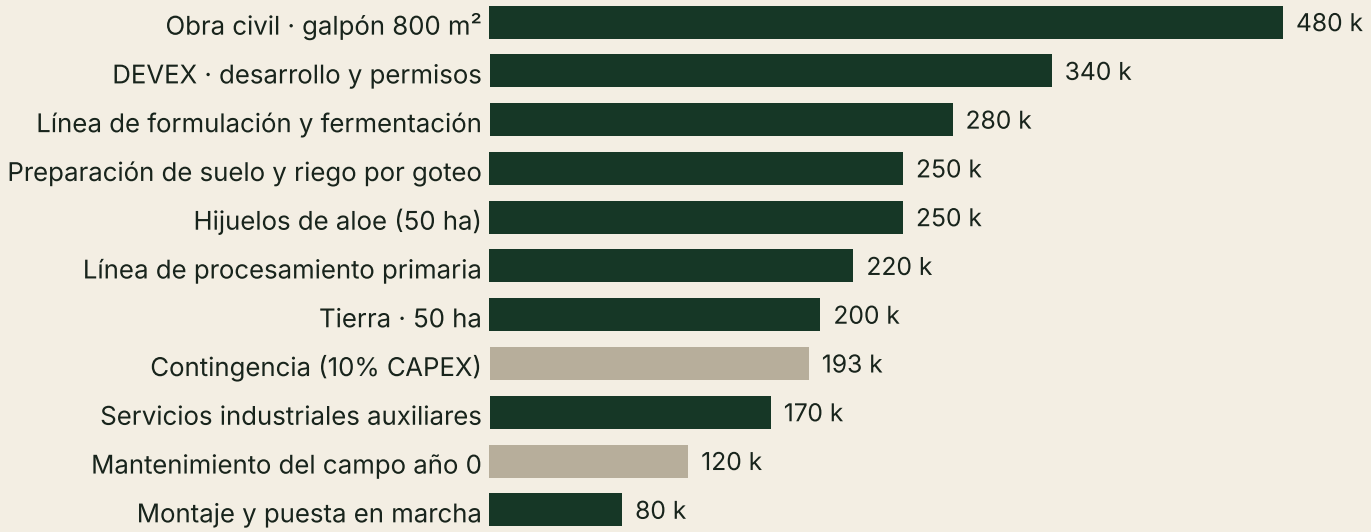
Cultivo de aloe → Extracción de jugos → Fermentación y formulación → Envasado en IBC y tambores → **Yacimientos del NOA y Cuyo**

UBICACIONES EVALUADAS

- Chilecito · La Rioja
- Vinchina · La Rioja
- Valles Calchaquíes · Salta / Catamarca

INVERSIÓN REQUERIDA

USD 2,58 millones para poner en marcha el campo y la planta



En miles de USD. En gris, las partidas agregadas por prudencia en esta revisión.

DEVEX · desarrollo y permisos	340.000
CAPEX · módulo agrícola	700.000
CAPEX · módulo industrial	1.230.000
Contingencia (10% del CAPEX)	193.000
Mantenimiento del campo, año 0	120.000

TOTAL USD **2.583.000**

El CAPEX cubre tierra, riego, plantines, obra civil, líneas de proceso, servicios auxiliares y puesta en marcha.

COSTOS OPERATIVOS

Una estructura liviana: el 83% del costo varía con lo que se vende

Insumos químicos y empaques Conservantes, aditivos, IBC y bidones	1.940.000
Mano de obra industrial y técnica Operarios, laboratorio, ingeniería y administración	180.000
Operación agrícola (50 ha) Riego, cosecha manual y fertilización biológica	120.000
Servicios, energía y logística Gas, electricidad, mantenimiento y fletes	110.000
Total OPEX a plena capacidad	**2.350.000**

USD por año, procesando 3.000 t de producto terminado.

COSTO VARIABLE

USD 647 / t

Insumos y empaques por tonelada producida: solo se gastan si hay venta.

COSTOS FIJOS

USD 410.000 / año

Campo, personal y servicios: la base que hay que cubrir para no perder.

GASTOS COMERCIALES

5% de ventas

Agregado en esta revisión para ventas técnicas, ensayos y homologación con clientes.

ESCENARIOS DE VENTAS

Tres escenarios para dimensionar la oportunidad con prudencia

Conservador

Media capacidad vendida y precios cercanos a los insumos que se reemplazan.

Volumen anual	**1.500 t · 50%**
Precio supresor de polvo	**USD 700 / t**
Precio otros productos	**USD 3.000 / t**
Precio promedio	**USD 1.674 / t**

2,5 M USD de ventas por año

Base

REFERENCIA

80% de la capacidad y un precio premium moderado por ser un insumo verde certificado.

Volumen anual	**2.400 t · 80%**
Precio supresor de polvo	**USD 1.200 / t**
Precio otros productos	**USD 4.500 / t**
Precio promedio	**USD 2.597 / t**

6,2 M USD de ventas por año

Potencial

Planta al 100% con el precio estimado originalmente por Aloetrade.

Volumen anual	**3.000 t · 100%**
Precio supresor de polvo	—
Precio otros productos	—
Precio promedio	**USD 5.000 / t**

15,0 M USD de ventas por año

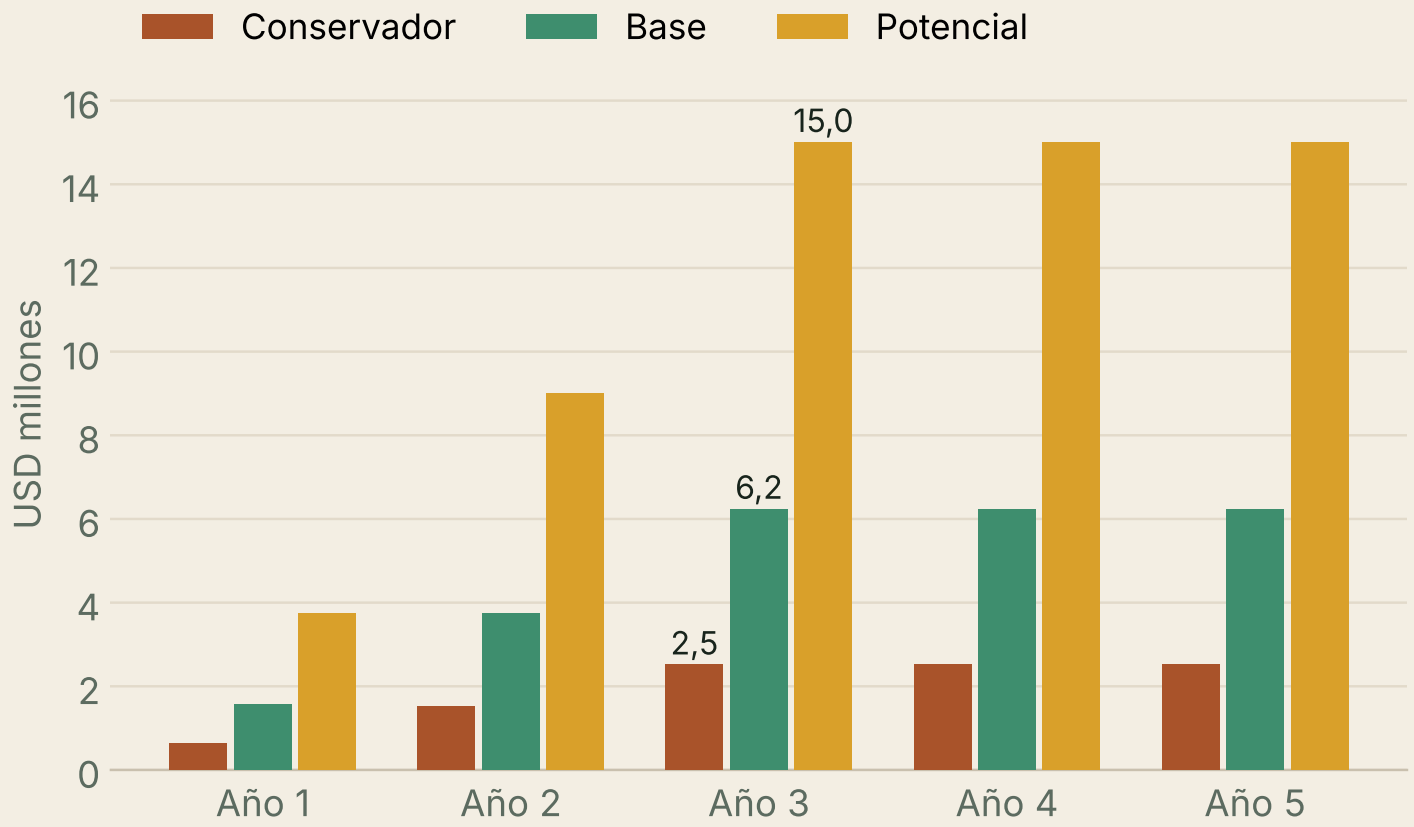
La mezcla de productos sigue la demanda potencial estimada: el supresor de polvo DustStop Aloe™ representa el 58% del volumen.

VENTAS PROYECTADAS

Las ventas alcanzan su nivel pleno en el tercer año

El aloe se cosecha a partir del primer año y la producción madura hacia el tercero. En paralelo, cada producto se homologa con las mineras mediante pruebas piloto.

Año 1	25% del volumen
Año 2	60% del volumen
Año 3 en adelante	100% del volumen



INDICADORES DE RENTABILIDAD

Rentable incluso en el escenario conservador

INDICADOR · HORIZONTE DE 10 AÑOS	CONSERVADOR	BASE	POTENCIAL
Tasa interna de retorno (TIR) Flujo libre del proyecto, después de impuestos	15%	**54%**	120%
Valor actual neto (VAN) Descontado al 15% anual en USD	≈ 0	**USD 7,6 M**	USD 27,8 M
Recupero de la inversión Desde el inicio, incluido el año de cultivo	5,6 años	**2,5 años**	1,4 años
Margen EBITDA En año estable	40%	**64%**	79%
Utilidad neta anual En año estable	USD 0,47 M	**USD 2,39 M**	USD 7,55 M
ROI anual Utilidad neta estable ÷ inversión total	18%	**92%**	292%
Caja generada ÷ inversión Flujo acumulado en 10 años	2,2×	**8,6×**	25,8×

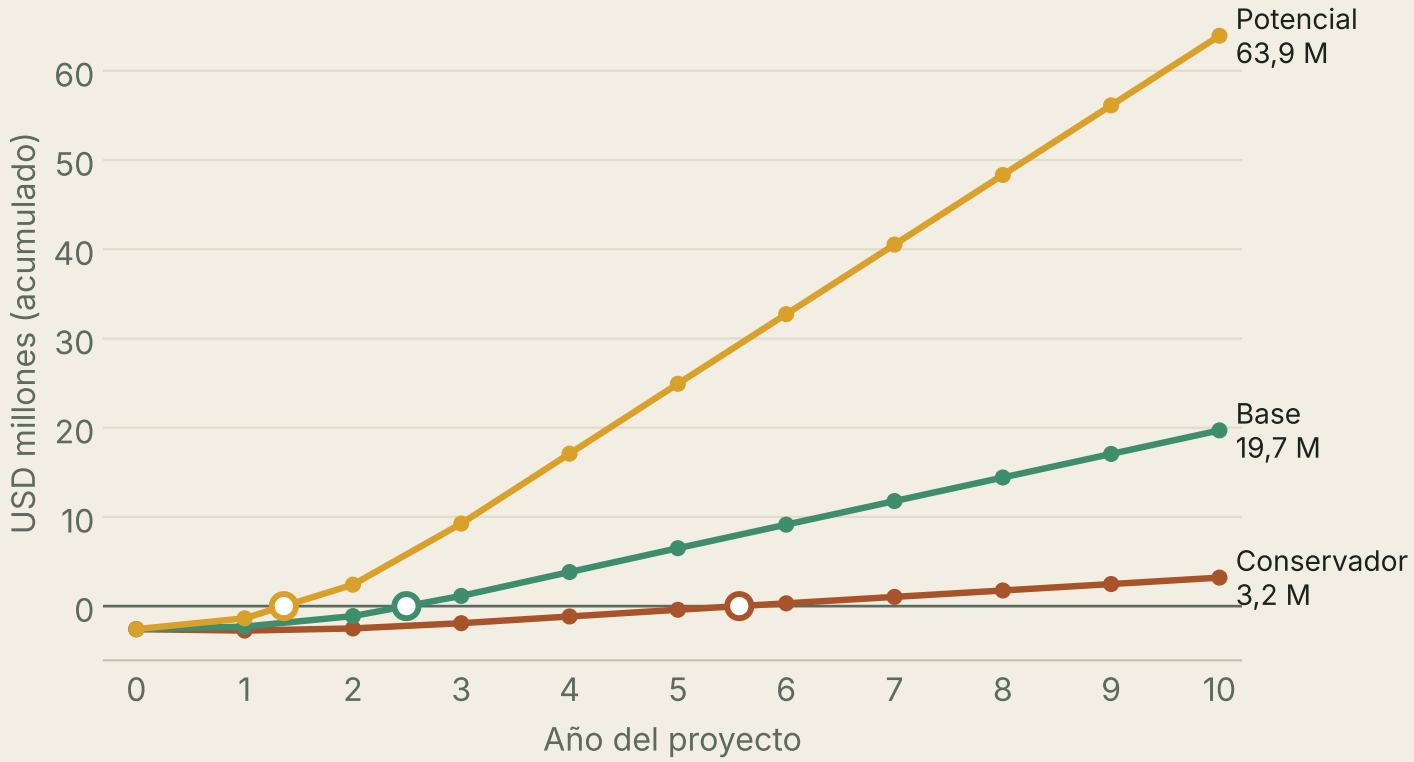
RECUPERO DE LA INVERSIÓN

En el escenario base, la caja acumulada pasa a ser positiva en el año 3

Flujo de caja libre acumulado del proyecto. El año 0 concentra la inversión, la plantación y la construcción de la planta.

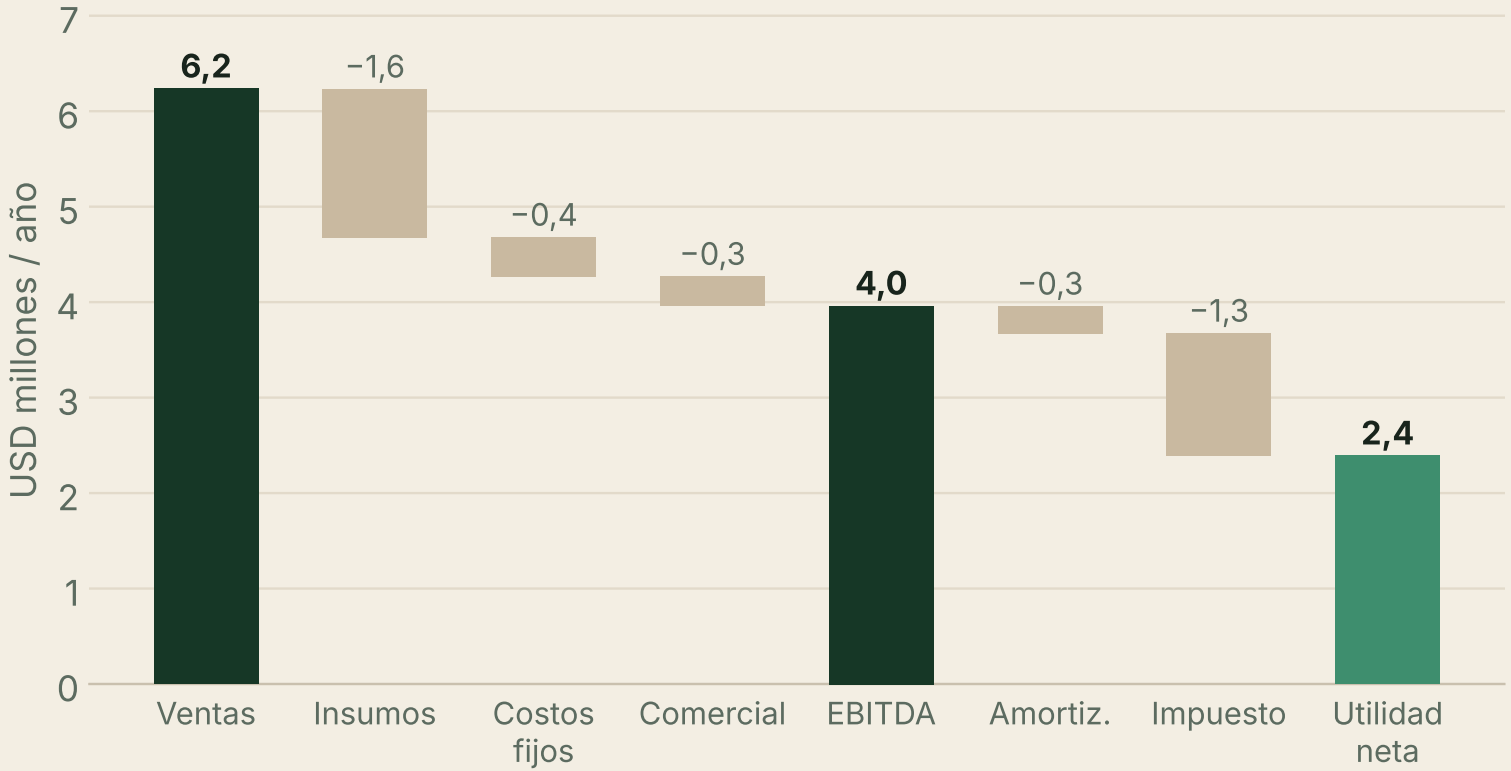
Conservador	5,6 años
Base	2,5 años
Potencial	1,4 años

Los círculos blancos del gráfico marcan el momento del recupero.



UN AÑO TÍPICO · ESCENARIO BASE

De USD 6,2 millones de ventas a USD 2,4 millones de utilidad neta



USD millones, año 4 del proyecto. El costo más importante son los insumos y empaques de la formulación.

MARGEN EBITDA

64%

USD 3,96 M por año de resultado operativo.

MARGEN NETO

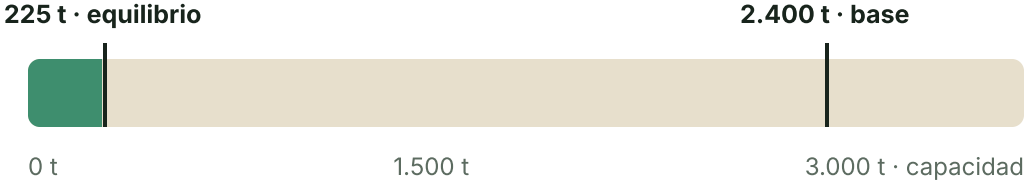
38%

Después de amortizaciones e impuesto a las ganancias del 35%.

RIESGO ACOTADO

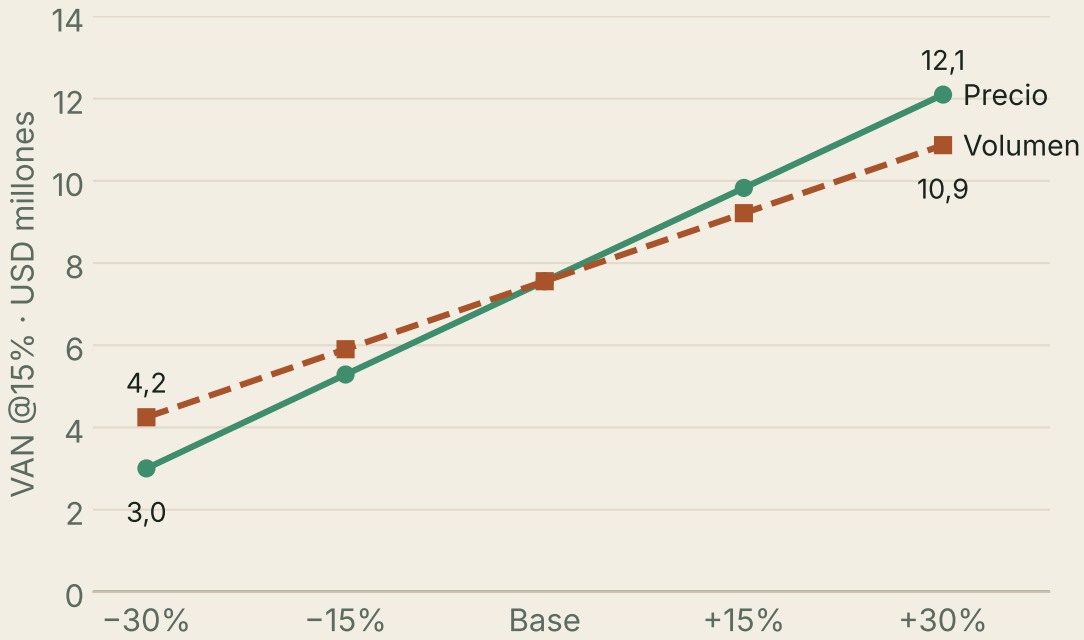
El punto de equilibrio está muy por debajo de la capacidad

Toneladas por año para cubrir los costos · escenario base



Vendiendo apenas **225 toneladas** (el 8% de la capacidad) el proyecto cubre sus costos operativos. Incluso en el escenario conservador, el equilibrio está en **435 t**.

Sensibilidad del VAN · escenario base



Aun con precios un 30% más bajos, el VAN se mantiene en USD 3,0 M.

CRONOGRAMA Y USO DE FONDOS

Cuatro etapas, del permiso al pleno funcionamiento

0

AÑO 0 · DESARROLLO

Validación y obra

Permisos, EIA y estudios de suelo e hidrología

Acuerdos con las comunidades y cooperativas

Plantación de 50 ha y construcción de la planta

USD 2,58 M de inversión

1

AÑO 1 · ARRANQUE

Primeras cosechas

Puesta en marcha de la planta

Pruebas piloto en laboratorios mineros

Homologación de los primeros productos

25% del volumen

2

AÑO 2 · CRECIMIENTO

Contratos de suministro

Ampliación de la cartera de clientes

Certificación de la cadena de valor comunitaria

Incorporación de más productos

60% del volumen

3

AÑO 3+ · MADUREZ

Operación plena

Plantación madura con 80 t/ha

Producción al nivel del escenario elegido

Opción de replicar el modelo en otras provincias

100% del volumen

SUPUESTOS DEL MODELO

Cómo se calcularon estas proyecciones

Horizonte de evaluación	**10 años + año 0 de inversión**
Moneda	**USD constantes, sin inflación**
Tasa de descuento (VAN)	**15% anual**
Impuesto a las ganancias	**35%**
Amortización	**CAPEX sin tierra a 10 años; DEVEX a 5**
Capital de trabajo	**60 días de ventas (cobro a mineras)**
Valor residual	**No se considera (prudente)**

Costo variable	**USD 647 por t de producto**
Costos fijos	**USD 410.000 por año**
Gastos comerciales	**5% de las ventas**
Contingencia	**10% del CAPEX**
Rampa de ventas	**25% · 60% · 100% (años 1, 2 y 3)**
Mezcla de productos	**58% supresor de polvo, 42% otros**
Fuente de costos	**Estimación de Aloetrade, junio 2026**

Documento de carácter informativo y preliminar. No constituye una oferta pública de valores ni una recomendación de inversión. Las proyecciones se basan en supuestos que deben validarse con pruebas piloto, cotizaciones y contratos con clientes; los resultados reales pueden diferir significativamente. No se consideran beneficios fiscales específicos (como el RIGI), financiamiento ni tipo de cambio. Se recomienda que cada inversor haga su propia evaluación con asesores profesionales.

Sea parte de la nueva *agroindustria del aloe* en Argentina

Pida el modelo financiero completo y coordine una reunión con nuestro equipo.

aloetradeargentina@gmail.com

WEB
aloetradeamerica.com

REPRESENTACIÓN ARGENTINA
Av. Cabildo 562, Piso 11-23
1426 CABA, Buenos Aires
aloetradeargentina@gmail.com

SEDE ESTE · EE.UU.
7678 NW 186 St. 161, Miami, FL 33105
aloetrade@gmail.com

SEDE OESTE · EE.UU.
1798 W Placita de Ocampo, Tucson, AZ 85704
info@aloetradeamerica.com

REPRESENTACIÓN MÉXICO
Ceiba 102, Col. Los Naranjos, Navojoa, Sonora
aloetradetechnical1@gmail.com