

naves que totalizan 2400 m² cubiertos y 10.000 m² de espacios verdes.

SAN JUAN · ARGENTINA

Nave N° 1:

ÁREA DE RECICLADO

Sup. Cubierta 1200 m²

**Nave N° 2: ÁREA DE
TRANSFORMACIÓN**

Sup. Cubierta 1200 m²

 **ECOPLASTIX**

INFORME EJECUTIVO · ACTIVO INDUSTRIAL

 **ECOPLASTIX**

ECOPLASTIX

Planta de reciclado y transformación de residuos plásticos

SAN JUAN · ARGENTINA · ACTIVO OPERATIVO CON EXPANSIÓN COMERCIAL

01

Resumen Ejecutivo

Ecoplastix es una planta de reciclado de residuos plásticos vinculada al grupo económico de Industrias Ecobat. El proyecto aprovecha una integración vertical estratégica: el plástico recuperado de baterías y otros residuos urbanos e industriales puede volver como materia prima para nuevos productos. El activo combina operación industrial, capacidad instalada, equipamiento valorizado, evidencia comercial inicial y un plan de ampliación hacia líneas de transformación.

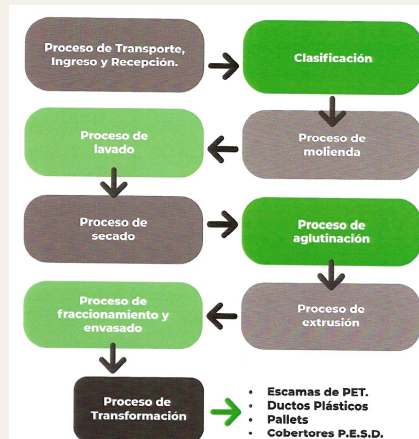


02

Tesis de Inversión

- ◆ **Activo operativo con expansión**
La planta ya funciona y proyecta radicarse en el Parque Tecnológico Ambiental de San Juan, con dos naves de 1.200 m² cada una y 10.000 m² de espacios verdes.
- ◆ **Demanda ambiental e industrial**
El reciclaje reduce extracción de materias primas vírgenes y responde a la necesidad creciente de gestión de residuos sólidos urbanos e industriales.
- ◆ **Escalabilidad de productos**
La documentación identifica líneas para monoblock/monotapa, bolsas, ductos plásticos, hilos/totora, escamas PET, pallets y cobertores.
- ◆ **Evidencia comercial preliminar**
Se presentan órdenes, cotizaciones y cartas de intención que justifican avanzar en una due diligence comercial estructurada.

Modelo Operativo y Producción



Etapa	Función ejecutiva
Recepción y clasificación	Ingreso de residuos por camiones porta volquetes, roll-off o caja compactadora; separación por tipo de plástico y condición.
Molienda, lavado y secado	Reducción de tamaño, limpieza y preparación del material para reprocesamiento industrial.
Agglutinación y extrusión	Conversión del material recuperado en insumo transformable, con posibilidad de pellets y bobinas.
Fraccionamiento y envasado	Preparación logística para venta, acopio y despacho.
Transformación	Desarrollo de productos finales: escamas PET, ductos plásticos, pallets, cobertores P.E.S.D. y otras líneas.

Líneas de Producto Identificadas

Producto / línea	Lectura comercial
Monoblock - monotapa	Componente clave para baterías producidas en la unidad de Ecobat.
Bolsas y bobinas de polietileno	Línea de transformación para producir bobinas destinadas a bolsas plásticas.
Ductos plásticos	Aplicación en agroindustria, riego, viñedos, construcción y minería.
Hilos y totora	Hilandería acoplable para múltiples alternativas de valor agregado.

Tracción Comercial y Mercado

La documentación presenta una intención de cobertura del mercado local y proyección hacia Chile y Brasil. También incorpora señales comerciales concretas: órdenes de compra, pedidos de cotización y cartas de intención de compra. Estas evidencias no reemplazan contratos auditados, pero permiten ordenar una estrategia de negociación con compradores y socios.

Documento / evidencia	Dato relevante	Lectura
Orden de compra - Ecoplastix SRL	ARS 46.020.000 por productos recuperados MP 8818 y P80	Valida existencia de demanda y operación comercial con entregas parciales.
Pedido CIAPLAS	28.000 kg de film baja color caramelo a ARS 1.500	Señal de demanda industrial externa por material reciclado.
Cartas SP Group	40 t/mes + 60 t/mes + 36 t/mes	Demanda potencial informada: 136 t/mes de molienda de batería/scrap/bazar.
Mercado futuro	Argentina, Chile y Brasil	Posibilidad de expansión regional si se validan precio, logística y calidad.

136 t/mes
cartas de intención
demanda potencial

ARS 46,02 M
orden documentada
octubre 2025

Chile/Brasil
mercados objetivo
expansión

Criterio de validación comercial

Antes de una inversión mayor, conviene convertir las cartas de intención en contratos, órdenes recurrentes o acuerdos marco con precio, volumen, calidad, logística, penalidades y forma de pago.

06

Indicadores Técnicos y Valuación

Indicador	Dato informado
Capacidad de tratamiento	300 t/mes; capacidad máxima de 500 t/mes.
Energía total	1.000 kW.
Consumo de combustible	500 m ³ /mes de gas natural.
Consumo de agua	25 m ³ /día para procesos industriales; 120 litros/día promedio para consumo.
Personal	45 personas; producción continua con turnos de 8 horas.
Infraestructura proyectada	Dos naves de 1.200 m ² cada una; 10.000 m ² de espacios verdes.

07

Valuación y Resultados Proyectados

Elemento	Dato de referencia	Comentario
Valuación de planta	aprox. USD 1,75 M	El PDF informa USD 1.754.774 y tabla de equipamiento USD 1.757.774,20; se recomienda validar inventario y titularidad.
Forma de pago propuesta	50% efectivo + 50% en 12 cuotas	Estructura base para negociación de participación societaria.
Resultados 1er semestre	ARS 134.566.384,62	Según planilla mensual incluida en documentación.
Escenario con inversión	ARS 626.804.949,72 en 6 meses	Alternativa informada: inversión IV + cartón, 10 viajes. Requiere verificar supuestos.



ACTIVO INDUSTRIAL

La oportunidad debe analizarse como planta operativa con potencial de expansión, no como simple compraventa de maquinaria. La valuación debe separar activos físicos, llave de negocio, contratos, permisos, inventario, deuda y capital de trabajo.

08

Estructura Recomendada para Inversores

Alternativa	Cuándo conviene	Condición crítica
Compra total / participación societaria	Si se confirma titularidad, estado de activos y tracción comercial recurrente.	Inventario técnico, deudas, permisos, clientes y valuación independiente.
Opción de compra por hitos	Si se busca reducir riesgo antes de desembolso total.	Hitos: contratos, auditoría técnica, habilitaciones, margen por producto y flujo real.
Joint venture operativo	Si el inversor aporta capital para ampliar líneas y mercado.	Gobernanza, control de caja, KPI de producción, abastecimiento y ventas.
Financiamiento de expansión	Si la operación actual soporta deuda o anticipo comercial.	Garantías, flujo de fondos y contratos de compra firmes.

09

Due Diligence Prioritaria

Área	Verificación prioritaria
Legal y societaria	estatuto, participación ofrecida, poderes, deudas, litigios, titularidad de activos y contratos.
Técnica e industrial	estado de líneas de lavado, extrusión, aglutinado, capacidad real, mantenimiento, consumos y seguridad.
Ambiental y habilitaciones	permisos, tratamiento de efluentes, residuos, gas, agua, energía, radicación en PTA y pasivos ambientales.
Comercial	cartas de intención convertidas a contratos, precios, volúmenes mínimos, logística y calidad requerida.
Financiera	flujo mensual real, márgenes por producto, capital de trabajo, stock, deudas y sensibilidad al tipo de cambio.

Conclusión ejecutiva

Ecoplastix presenta una oportunidad industrial concreta para estructurar inversión, compra parcial o expansión. El mayor valor no está únicamente en la maquinaria, sino en cerrar un sistema integrado: abastecimiento de residuo, transformación, contratos de venta y cumplimiento ambiental.