
Propuesta de financiación

A large, stylized geometric pattern composed of overlapping white and light gray lines, forming a complex, interlocking shape that resembles a stylized 'L' or a series of nested diamonds, set against a dark blue background.

Tras nuestras conversaciones recientes, nos gustaría presentar las siguientes cinco propuestas de financiación:

1. Financiación de \$1,000,000

Con un único préstamo a este nivel, proponemos destinar el 100 % del capital (1 millón de euros) a la ruta de Zimbabue, ya que esta generará el retorno más rápido sobre el capital empleado, produciendo beneficios para ser compartidos en el menor plazo posible. Este comenzaría a generar un retorno sobre el capital dentro de los 3 meses posteriores al despliegue del mismo.

2. Financiación de \$2,000,000

A este nivel de financiación, recomendaríamos diversificar en dos proyectos: 50 % a Zimbabue (1 millón de euros) y 50 % a Australia (1 millón de euros). Esto ofrece las ventajas de un rápido retorno sobre el capital empleado gracias al proyecto llave en mano de Zimbabue, junto con un rendimiento muy alto proveniente de Australia, aunque con un horizonte temporal ligeramente más largo (aproximadamente 6 meses hasta la producción en Nueva Gales del Sur).

3. Financiación de \$3,000,000

Con tres millones, propondríamos una mayor diversificación de proyectos, hasta un total de tres: un tercio a Zimbabue (1 millón de euros); un tercio a Australia (1 millón de euros); y un tercio a la ruta comercial de diamantes en Botsuana (1 millón de euros). Botsuana se encuentra actualmente en producción y puede ampliarse con bastante rapidez. Podremos demostrar un rendimiento rentable del capital en esta ruta en un plazo de 2 meses.

4. Financiación de \$4,000,000

Dado el rendimiento total de beneficio proyectado ligeramente superior del proyecto en Australia, la diversificación que propondríamos en este punto sería la siguiente: 37,5 % a Zimbabue (1,5 millones de euros); 25 % a Botsuana (1 millón de euros); y 37,5 % a Australia (1,5 millones de euros). Esto ofrecería la mejor combinación entre diversificación y rentabilidad global.

5. Financiación de \$5,000,000

En este punto, habiendo alcanzado un alto grado de diversificación, nuestro objetivo sería maximizar el rendimiento total del capital empleado, con una mayor orientación hacia la ruta de Australia, distribuyendo los fondos de la siguiente manera: 40 % a Zimbabue (2 millones de euros); 20 % a Botsuana (1 millón de euros); y 40 % a Australia (2 millones de euros). Esto ofrecerá nuevamente un alto nivel de diversificación, al mismo tiempo que maximiza la rentabilidad global.

Tenga en cuenta que los términos y condiciones permanecen iguales para todas las opciones anteriores.

1. Zimbabue

Puntos de contacto principales responsables de la exportación, el transporte y la logística:

James Davies – London DE Africa

Tawanda Taruvinga – Broadhaven Capital Limited

Socios logísticos clave

Fidelity Refinery (Zimbabue): Waal Bartman – Ferrari Logistics: Giorio Turri – Emirates Transguard: Shirazi Abbas. El oro producido en Zimbabue se refina en Fidelity Refinery en Harare y se exporta mediante Ferrari Logistics a través de Emirates – Transguard hacia Dubái.

Comprador de oro en los EAU

Rafmoh Gold Bullion: Shahil Babu Kandam – Emirates Gold: Abhjit Shah (tenemos acceso a numerosos otros compradores de oro en el Gold Souk y en todo los EAU).

Flujo de fondos:

Entre el banco de LDE en el Reino Unido (Co-operative Business Banking), a través de la plataforma Insight – Equals FX y Broadhaven Capital Limited's AfriAsia Bank Limited, en Mauricio. El tiempo típico de transferencia es de hasta dos días hábiles.

Frecuencia de operaciones:

Una vez totalmente financiado, será posible un envío de exportación cada dos semanas a través de esta ruta. Fidelity exporta todos los viernes, por lo que, con el tiempo, será posible exportar oro una vez por semana y hasta 50 veces al año (generalmente hay dos viernes al año que coinciden con días festivos, como Navidad).

2. Australia

Puntos de contacto principales responsables de la exportación, el transporte y la logística:

Richard Grainger – Boula King Enterprises (BKE)

Daryl Young - Boula King Enterprises (BKE)

Socios logísticos clave

Brinks Australia

Comprador de oro en Brisbane

PMT Refinery: Lynn y Jez Reid (tercera refinería más grande de Australia)

Flujo de fondos:

Entre el banco de LDE en el Reino Unido (Co-operative Business Banking), a través de la plataforma Insight – Equals FX y la cuenta de BKE en Australia and New Zealand Banking Group. El tiempo típico de transferencia es de hasta dos días hábiles.

Frecuencia de operaciones:

Una vez totalmente financiado, será posible realizar entre 2 y 4 envíos por mes mediante transporte terrestre (aproximadamente 10 horas de duración con Brinks) hacia la refinería PMT en Brisbane. También existe la opción de transporte aéreo, ya sea mediante traslado directo en helicóptero desde la mina hasta PMT, o a través de Sídney y luego a PMT. Esto se considerará una vez que el volumen de producción lo haga económicamente viable.

3. Botsuana

Puntos de contacto principales responsables de la exportación, el transporte y la logística:

Lebo Gaetsaloe – London DE Africa / XPMC

Mitul Patel – London DE Africa / XPMC

Socios logísticos clave

Ferrari Logistics: Giorio Turri – Emirates Transguard: Shirazi Abbas

Principales compradores

Subastas de diamantes DMCC Dubái: Martin Leake – Aurostar Diamonds Botsuana: Arpan Mehta

Flujo de fondos:

Entre el banco de LDE en el Reino Unido (Co-operative Business Banking), a través de la plataforma Insight – Equals FX y nuestra socia, la cuenta ABSA de XPMC / LDE Africa.

Frecuencia de operaciones:

Hay dos subastas de Okavango Diamond Company (ODC) por mes: la Subasta de Ciudadanos, que solo está abierta a un grupo selecto de empresas locales (incluyendo nuestra propia JV), y la Subasta Internacional, que está abierta a todos los compradores internacionales. Actualmente operamos a través de la Subasta de Ciudadanos, pero próximamente nos expandiremos a ambas subastas, comprando piedras en bruto y talladas para su venta local en Gaborone y exportación hacia los principales centros de compra en Dubái, Amberes, India y Londres.

Es importante destacar que, aunque las personas mencionadas anteriormente son los contactos principales, interactuamos diariamente con muchas otras personas dentro de estas organizaciones, y hay múltiples personas que cubren cada actividad de la que son responsables.

Una parte clave de nuestra estrategia de mitigación de riesgos radica en la diversificación de rutas. Actualmente operamos cinco proyectos de productos preciados en Colombia, Zimbabue, Botsuana, Kenia y Australia, además de nuestras operaciones minoristas, London Gold Xchange (LGX) y Sylvera-London.

Somos un negocio verticalmente integrado, con una filosofía de “de la mina al mercado” y sólidos principios ESG. La distribución geográfica de nuestros proyectos nos permite reducir el riesgo para la organización en general si una ruta experimenta dificultades.

Para fomentar nuestra diversificación y expansión, estamos explorando oportunidades de crecimiento en Zambia, donde realizaremos una visita de terreno en noviembre de 2025 para evaluar oportunidades en los mercados de esmeraldas y oro. También estamos evaluando un proyecto de joint venture de oro autofinanciado en Colombia, en la provincia de Bolívar, al norte del país.

En caso de que se materialice alguno de los factores de riesgo clave, se convocará una reunión de emergencia del equipo de liderazgo senior con los responsables. Usted será notificado por escrito y podrá asistir, ya sea de manera presencial o virtual, si así lo desea. El objetivo de este enfoque es identificar cualquier problema que surja lo antes posible y tomar las medidas necesarias para evitar que se convierta en un problema mayor.

Email

neil@londonde.com

Sitio web

www.londonde.com