

## **Plan de Negocios – Recuperadora de Materiales “RMDoney”**

### **Resumen Ejecutivo**

RM Doney es una empresa recicladora enfocada en la recolección, transformación y comercialización de cartón y plásticos, así como en la fabricación de productos plásticos primarios. Con una operación sostenible y un enfoque moderno en marketing digital, RM Doney busca posicionarse como una empresa líder en el sector ambiental y de transformación plástica en Colombia.

### **Misión**

Contribuir activamente al cuidado del medio ambiente mediante el reciclaje responsable de cartón y plásticos, generando productos de alta calidad que impulsen la economía circular y fomenten una cultura sostenible.

### **Visión**

Para 2030, ser una empresa referente en Colombia en la industria del reciclaje y la transformación de plásticos, reconocida por su compromiso ambiental, innovación en procesos y excelencia en servicio.

### **Estructura Organizacional**

Gerente General (1)

Jefe de Producción (1)

Operarios de Planta (3)

Responsable Administrativo y Financiero (1)

Equipo de Marketing Digital (2)

Total, empleados: 7

## **Equipo de Marketing Digital**

Número: 2

Rol: Estrategia de contenidos, gestión de redes sociales, campañas pagas, diseño gráfico y optimización SEO.

Sueldo mensual por persona: \$2.000.000 COP

Total, mensual en sueldos de marketing: \$4.000.000 COP

Presupuesto adicional en pauta digital mensual (Meta Ads, Google Ads, etc.): \$1.500.000 COP

Total, mensual de inversión en marketing digital: \$5.500.000 COP

## **Modelo de Negocio**

Entrada de materia prima: Recolección de cartón y plásticos (aliados, puntos ecológicos, etc.)

Proceso: Clasificación, limpieza, transformación y fabricación de productos plásticos primarios.

Salida: Venta de productos reciclados a empresas, instituciones y grandes superficies.

## **Propuesta de Valor**

Te ayudamos a reciclar de manera fácil y responsable, con servicios a domicilio, incentivos y un impacto positivo en el medio ambiente.

## **Clientes Objetivo**

Empresas que deseen implementar políticas de sostenibilidad.

Comercios y supermercados que necesiten empaques o productos reciclados.

Gobiernos locales y ONGs ambientales.

Hogares y comunidades comprometidas con el reciclaje.

Industria y construcción con residuos específicos (metales, textiles, electrónicos).

## **Canales de Venta y Marketing**

Página web corporativa

Redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn)

Marketplace sostenibles

Publicidad digital segmentada

Alianzas B2B y ferias ecológicas

Contenido educativo (blog SEO, campañas en redes)

Email marketing con novedades y tips

Colaboraciones con influencers ecológicos y desafíos comunitarios de reciclaje.

## **Expansión y Automatización**

Desarrollo de una app para reservas, seguimiento de recolección y recompensas digitales.

Nuevos servicios: reciclaje de electrónicos, baterías, aceites usados.

Programas de economía circular con empresas manufactureras.

Monitoreo del impacto ambiental y satisfacción del cliente.

## **Punto de Equilibrio**

Supuestos:

Ingresos por ventas estimadas al mes: \$25.000.000 COP

Costos fijos mensuales (sueldos, arriendo, servicios): \$16.000.000 COP

Costos variables (materia prima, logística, mantenimiento): \$6.000.000 COP

Total, costos mensuales: \$22.000.000 COP

Punto de equilibrio  $\approx$  \$22.000.000 en ventas mensuales

(Lo que implica que, superando esa cifra, la empresa empieza a generar utilidad neta).

## **Proyecciones Financieras (Año 1)**

Ventas estimadas: \$25.000.000 mensual / \$300.000.000 anual

Costos operativos totales: \$22.000.000 mensual / \$264.000.000 anual

Utilidad esperada: \$3.000.000 mensual / \$36.000.000 anual

# Resumen Financiero

Una visión general con los principales indicadores del proyecto de marketing:

- Inversión inicial estimada en marketing
- Costo mensual total de marketing
- ROI estimado del marketing (basado en ventas atribuibles)
- Punto de equilibrio general
- Utilidad neta proyectada

## Inversión Inicial

Incluye los activos y costos necesarios para arrancar la estrategia de marketing:

Concepto	Valor (COP)
Desarrollo de página web	\$ 5.000.000
Branding/diseño gráfico inicial	\$ 3.000.000
Software y herramientas (SEO, email,	\$ 2.000.000
Lanzamiento inicial en pauta digital	\$ 3.000.000
Cámara/equipo de contenido digital	\$ 2.000.000
<b>Total inversión inicial en marketing</b>	<b>\$ 15.000.000</b>

## Costos Fijos y Variables (mensuales)

Separación de los costos relacionados directamente con marketing:

Tipo de Costo	Descripción	Valor (COP)
<b>Fijos</b>		
	Sueldos marketing digital (2	\$ 4.000.000
	Herramientas y suscripciones	\$ 500.000
<b>Subtotal fijos</b>		<b>\$ 4.500.000</b>
<b>Variables</b>		
	Pauta digital (Meta Ads, Google Ads,	\$ 1.500.000
	Freelancers o campañas específicas	\$ 500.000
<b>Subtotal variables</b>		<b>\$ 2.000.000</b>
<b>Total marketing mensual</b>		<b>\$ 6.500.000</b>

## Proyección de Ventas (Año 1)

Suponiendo que el marketing influye en el 80% de las ventas proyectadas:

Mes	Ventas (COP)	Ventas atribuibles a marketing (80%)
Enero	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Febrero	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Marzo	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Abril	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Mayo	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Junio	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Julio	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Agosto	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Septiembre	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Octubre	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Noviembre	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
Diciembre	\$ 25.000.000	\$ 20.000.000
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 300.000.000</b>	<b>\$ 240.000.000</b>

## Flujo de Caja (Mensual y Acumulado)

Un resumen de ingresos, egresos y saldo:

Mes	Ingresos	Egresos (totales)	Flujo Neto	Acumulado
Enero	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Febrero	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000
Marzo	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 9.000.000
Abril	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 12.000.000
Mayo	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 15.000.000
Junio	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 18.000.000
Julio	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 21.000.000
Agosto	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 24.000.000
Septiembre	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 27.000.000
Octubre	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 30.000.000
Noviembre	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 33.000.000
Diciembre	\$ 25.000.000	\$ 22.000.000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000



## Punto de Equilibrio

Campo	Valor (COP)
Ingresos por ventas estimados/mes	\$ 25.000.000
Costos fijos mensuales	\$ 16.000.000
Costos variables mensuales	\$ 6.000.000
<b>Total Costos Mensuales</b>	<b>\$ 47.000.000</b>
<b>Punto de Equilibrio (ventas Mensuales)</b>	<b>\$ 22.000.000</b>

## Estado de Resultados Proyectado (Año 1)

Concepto	Valor Anual (COP)
Ingresos por ventas	\$ 300.000.000
Costos fijos	\$ 192.000.000
Costos variables	\$ 72.000.000
<b>Total costos operativos</b>	<b>\$ 264.000.000</b>
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ 36.000.000</b>
Impuestos (suponiendo 30%)	\$ 10.800.000
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 25.200.000</b>









