# PLAN DE NEGOCIOS – RM DONEY (Versión Integrada)

## 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. Su operación sostenible y su enfoque moderno en marketing digital representan una ventaja competitiva relevante dentro del sector ambiental. RM Doney busca posicionarse como una empresa líder en Colombia en soluciones circulares, apostando por la innovación, eficiencia y conciencia ecológica.

## 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, RM Doney aspira a ser una empresa referente en la industria del reciclaje y la transformación de plásticos en Colombia, reconocida por su excelencia operativa, compromiso ambiental e innovación en procesos.

## Estructura Organizacional

El equipo está conformado por:

- Gerente General (1)

- Jefe de Producción (1)

- Operarios de Planta (3)

- Responsable Administrativo y Financiero (1)

- Equipo de Marketing Digital (2)

Total empleados: 8

Este tamaño reducido del equipo resulta eficiente actualmente, pero podría convertirse en una limitación operativa frente al aumento de la demanda. La necesidad de fortalecer el capital humano es una prioridad para asegurar el crecimiento sostenible.

## Equipo de Marketing Digital

El área de marketing está conformada por 2 personas encargadas de:

- Estrategia de contenidos

- Gestión de redes sociales

- Campañas pagas

- Diseño gráfico

- Optimización SEO

Sueldo mensual por persona: $2.000.000 COP

Total mensual en sueldos: $4.000.000 COP

Inversión adicional en pauta digital: $1.500.000 COP

Total inversión en marketing digital: $5.500.000 COP

El enfoque digital ha demostrado ser efectivo y representa una fortaleza clave en adquisición de clientes. No obstante, la dependencia de canales digitales plantea un desafío ante cambios en plataformas o algoritmos.

## Modelo de Negocio

- Entrada: Recolección de cartón y plásticos desde puntos ecológicos y aliados estratégicos.

- Proceso: Clasificación, limpieza y transformación en productos plásticos primarios.

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

Este modelo ofrece una propuesta de valor diferenciada al brindar servicios a domicilio, incentivos ecológicos y generar impacto positivo en el entorno.

## Clientes Objetivo

- Empresas con políticas de sostenibilidad

- Supermercados y comercios que requieren empaques reciclados

- Gobiernos locales y ONGs ambientales

- Hogares y comunidades comprometidas con el reciclaje

- Sectores industriales con residuos especiales (metales, textiles, electrónicos)

## Canales de Venta y Marketing

- Página web corporativa

- Redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn)

- Marketplaces sostenibles

- Publicidad digital segmentada

- Alianzas B2B y ferias ecológicas

- Contenido educativo (SEO, campañas en redes)

- Email marketing con novedades y tips

- Colaboraciones con influencers ecológicos

Este sistema multicanal se consolida como una fortaleza estratégica que genera alto alcance.

## Expansión y Automatización

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

- Inclusión de nuevos servicios: reciclaje de electrónicos, baterías y aceites usados

- Alianzas con empresas manufactureras para fomentar programas de economía circular

- Implementación de herramientas para medir el impacto ambiental y la satisfacción del cliente

Estas iniciativas reflejan claras oportunidades de crecimiento y consolidación del modelo de negocio.

## Punto de Equilibrio

- Ingresos estimados mensuales: $25.000.000 COP

- Costos fijos mensuales: $16.000.000 COP

- Costos variables mensuales: $6.000.000 COP

- Costos totales: $22.000.000 COP

Punto de equilibrio: $22.000.000 COP

Esto implica que al superar esa cifra, la empresa comienza a generar utilidad neta. Sin embargo, existe un riesgo financiero moderado si no se alcanza consistentemente este umbral.

## 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

## Áreas de Mejora y Desafíos

- Recursos Humanos: El equipo actual es reducido, lo que podría afectar la operación frente a un crecimiento acelerado.

- Dependencia Digital: El uso intensivo de plataformas digitales representa un riesgo si cambian los algoritmos o las condiciones de pauta.

- Capital para Infraestructura: La inversión en maquinaria moderna y expansión territorial es limitada por el presupuesto actual.

- Diversificación de Ingresos: Concentrarse solo en cartón y plásticos puede resultar restrictivo ante posibles cambios regulatorios.

- Automatización: Algunos procesos continúan siendo manuales, lo cual reduce la eficiencia operativa y retrasa tiempos de respuesta.

Estas observaciones representan tanto debilidades como áreas de oportunidad que, si se gestionan adecuadamente, pueden fortalecer la empresa y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.