



**BAY**  
**TALENTO HUMANO**  
El talento humano de hoy



# RESUMEN

## PROBLEMÁTICA

### PRODUCTIVIDAD

Productividad del sector en 50%  
(Camacol)

### TIEMPOS DE CONTRATACIÓN

Desgaste administrativo en procesos  
de contratación

### RETENCIÓN Y ESCASEZ DE TALENTOS

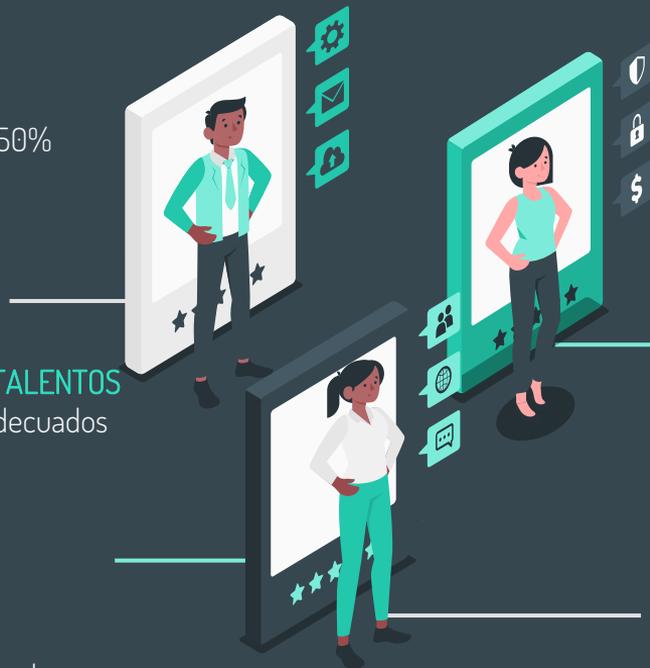
Falta de inducción o filtros adecuados

### DESARROLLO Y CAPACITACIÓN

Falta de inducción o contratación  
inadecuada

### NORMAS DE SEGURIDAD

Falta de inducción o Orden en el  
desarrollo de actividades



## METAS

### APLICATIVO

Seguimiento y control de productividad,  
programación y diseño de jornadas a  
través de herramientas tecnológicas (I.A)

### MEJORA DE CONDICIONES LABORALES

Agilidad de contratación, Cumplimiento con  
la entrega de actividades

### DINAMISMO EN CONTRATACIÓN

Procesos de contratación dinámicos y  
con personal especializado

# OBJETIVOS

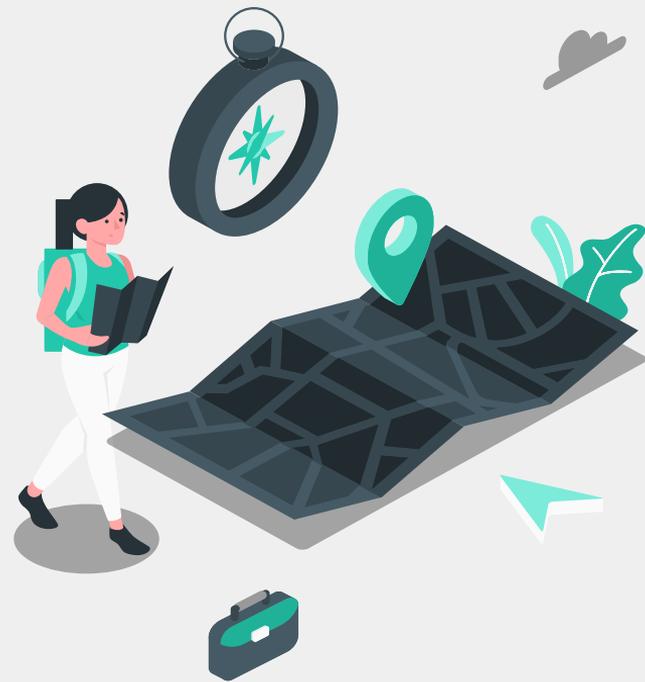
Implementar un modelo de negocio que permita solventar las dificultades que presentan las empresas en el área de reclutamiento y talento humano del sector de la construcción a través de herramientas tecnológicas.



Reducir la accidentalidad laboral mediante la contratación de talento humano con experiencia, mano de obra certificada y que cumplan altos estándares de calidad para la prestación de servicios a empresas sin sobrecostos por ausentismo.



Implementar herramientas tecnológicas para la optimización de recursos y mejorar el rendimiento en el proceso de contratación, el desarrollo de actividades y la disminución de los tiempos muertos.



Implementar estándares de clasificación adecuados para el proceso de selección de personal permitiendo contratar al personal calificado cumpliendo de la mejor manera el desarrollo de actividades

# 01

## CRECIMIENTO

Crecimiento y aumento de puestos de trabajo

# 02

## RENTABILIDAD

Incremento de la rentabilidad

# JUSTIFICACIÓN

# 03

## COMPETENCIA

Mayor competitividad para las empresas

# 04

## SATISFACCIÓN

Mejoramiento de la imagen

# 05

## ESTÁNDARES DE CALIDAD

Mayor eficiencia en los procesos

# 06

## ACCIDENTALIDAD

Reducción de accidentes

**COMO  
FUNCIONAMOS**

# CLIENTES POTENCIALES



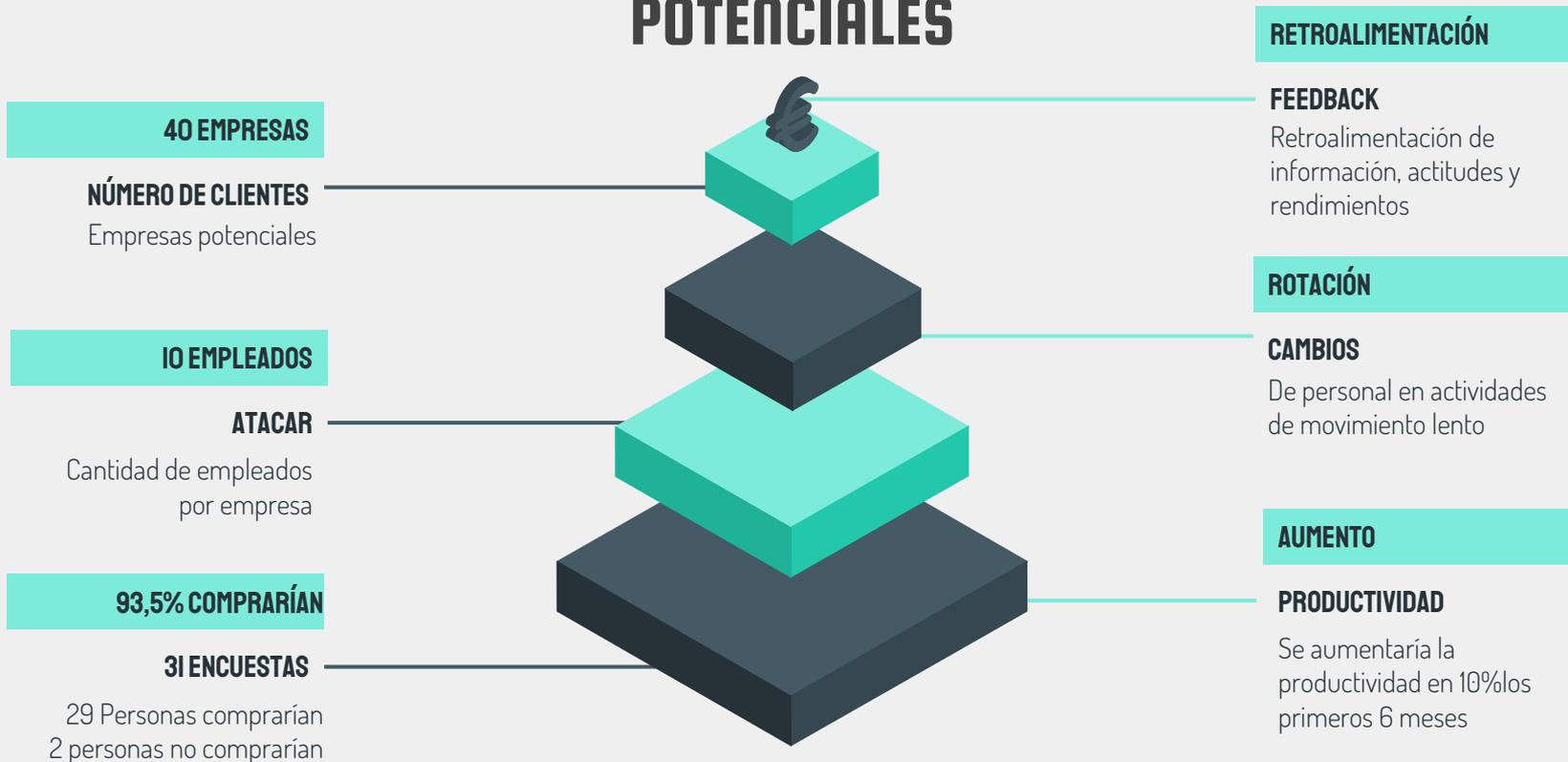
Primer contacto según lo descrito en la herramienta de segmentación nuestro mercado Empresas pequeñas y medianas con más de 10 empleados dedicados a diferentes actividades los procesos constructivos en Bogotá

Este mercado brinda un gran número de microempresas las cuales tienen la necesidad de contar con personal idóneo para el desarrollo de distintas actividades que suplan estándares de calidad



# BUDGET

## CLIENTES POTENCIALES



# VIABILIDAD ECONÓMICA

## IDENTIFICAR

Actividades del proyecto de manera particular

## CONTRATAR

Emplear inteligencia artificial para cumplir con los estándares



# METAS

## ENTENDIMIENTO

De los estándares de calidad

## CONTRATACIÓN

De personal idóneo para cada tarea a realizar

# PROPUESTA DE VALOR



## SE COMPROMETE CON

“Empresas medianas y grandes dedicadas a distintas actividades en construcción de Bogotá a satisfacer su necesidad de oportunidad en la contratación de mano de obra calificada, dinamismo en los procesos de contratación y desprendimiento de responsabilidades hacia los empleados brindando un servicio que cuente con oportunidad en la obtención del recurso humano para ponerlo en disposición de las empresas, este talento humano está dotado de experiencia en el área específica que se requiera, formación académica y las competencias necesarias para llevar a cabo las actividades en el sector de la construcción.





# PLAN DE MARKETING PARA EL SERVICIO



01

## ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Presentación, garantía



02

## ESTRATEGIA DE PRECIO

Precio, forma de pago



03

## ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Canal, logística, oportunidad, y experiencia



04

## ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Medios, publicidad, presupuesto



## PRESENTACIÓN

Personal administrativo: residentes, asistentes, SST, gerentes

Personal operativo: Eléctrico, plomería, mampostería, estructura

# ESTRATEGIA DE PRODUCTO

## GARANTÍA

ANS 8 días contrataciones nuevas  
Respaldo 3 días hábiles

Reemplazo 8 días hábiles

ESTRATEGIA DE

# PRECIO

## PRECIO DE VENTA

11% de conveniencia sobre el costo total del colaborador



## FORMA DE PAGO

Transferencia electrónica por medio de PSE  
Consignación bancaria

# ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

## CANAL

Directo



## LOGÍSTICA

Recursos humanos

Tiempo

Dinero

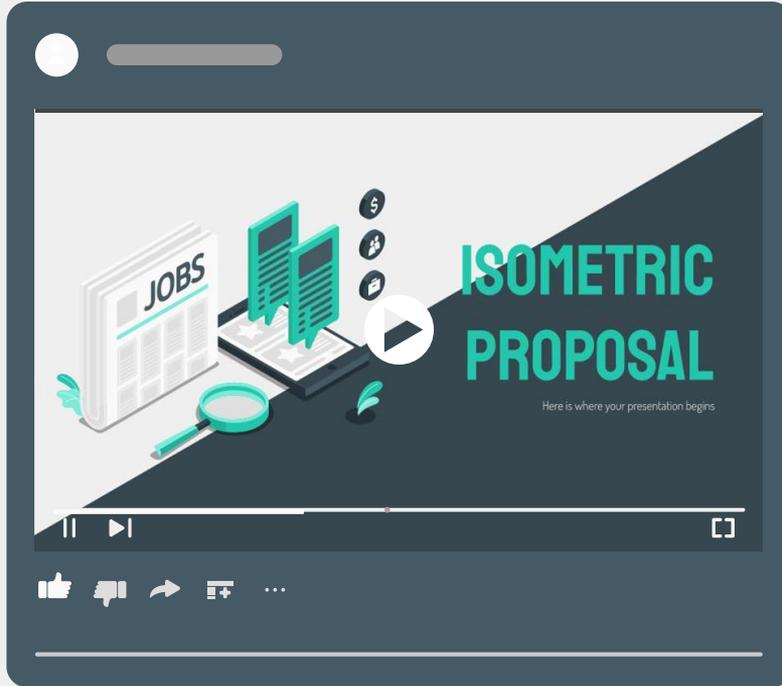


## OPORTUNIDAD Y EXPERIENCIA

8 días desde la necesidad  
hasta la entrega



# PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN



Medios

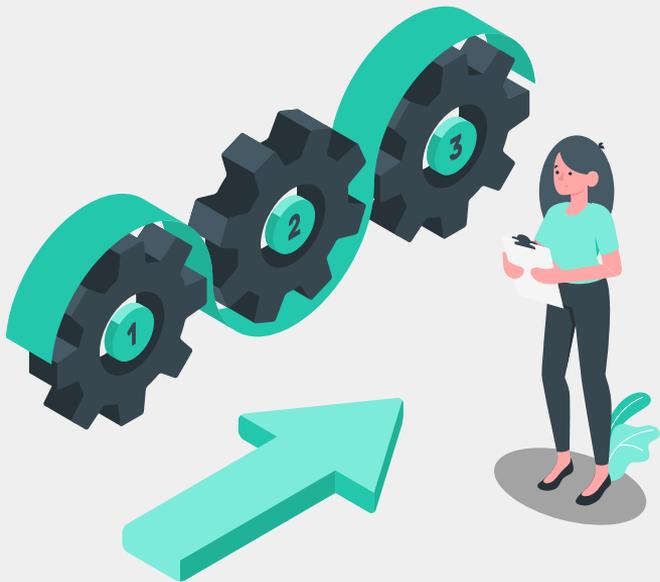


Publicidad



Presupuesto

# MEDIOS



## EXPECTATIVA

Tarjetas de presentación  
Redes sociales  
Pagina web

## LANZAMIENTO

Tarjetas de presentación  
Redes sociales

## MANTENIMIENTO

Pagina web  
Televisión  
Tarjetas de presentación

# PUBLICIDAD



Logo sobrio que representa la unión de diferentes actores dentro de la organización, se muestra la capacidad del talento humano para alcanzar los objetivos

## ¡EL TALENTO HUMANO DE HOY!

Transmite capacidad de adaptación a las nuevas necesidades del sector objetivo

#3E63A8

se desea transmitir capacidad de liderazgo, capacidad tecnológica, simboliza estabilidad, representa sabiduría, lealtad, verdad y confianza

# ENCUESTA

Se realiza encuesta a 31 empresas medianas y pequeñas del sector de la construcción a las cuales va dirigida el producto.



# RIESGOS REFORMA LABORAL

## CONTRATO LABORAL INDEFINIDO

La reforma laboral plantea fortalecer la contratación a término indefinido, lo cual termina repercutiendo en la limitación de contratos temporales por trabajos ocasionales o aumentos en la producción

## CONTRATOS A TÉRMINO FIJO

Se fortalecen contratos a término fijo hasta 2 años informando la necesidad temporal que se pretende atender, de no informarse la actividad temporal se entenderá por indefinido el contrato

## EMPRESAS DE SERVICIOS TEMPORALES

No podrá celebrar contratos con EST para actividades permanentes.

En caso de superar el término de tiempo contemplado en la ley 50 de 1990 se debe integrar a la empresa usuaria como verdadera empleadora.

Horario diurno 6:00 a 18:00

42 horas semanales

Remuneración 100% trabajo dominical

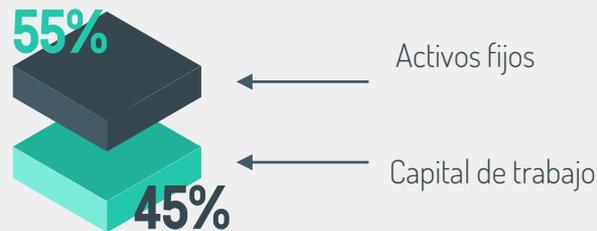
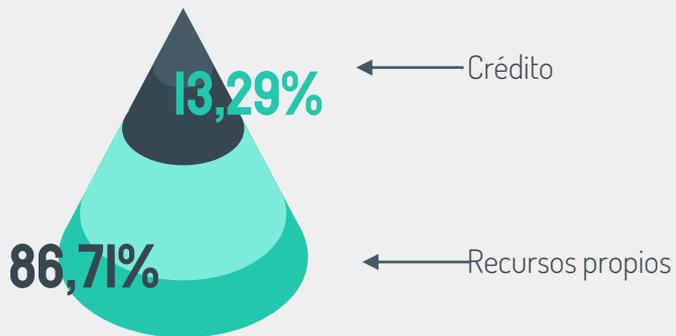
PLAN

# FINANCIERO

## INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

Activos fijos \$20.635.000  
Capital de trabajo \$17.000.000

Total \$37.635.000

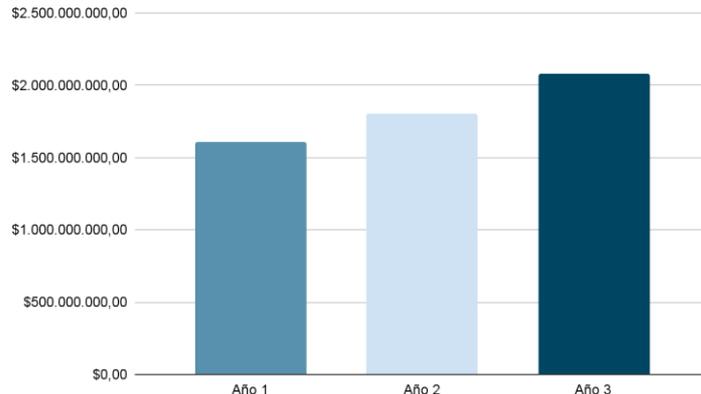
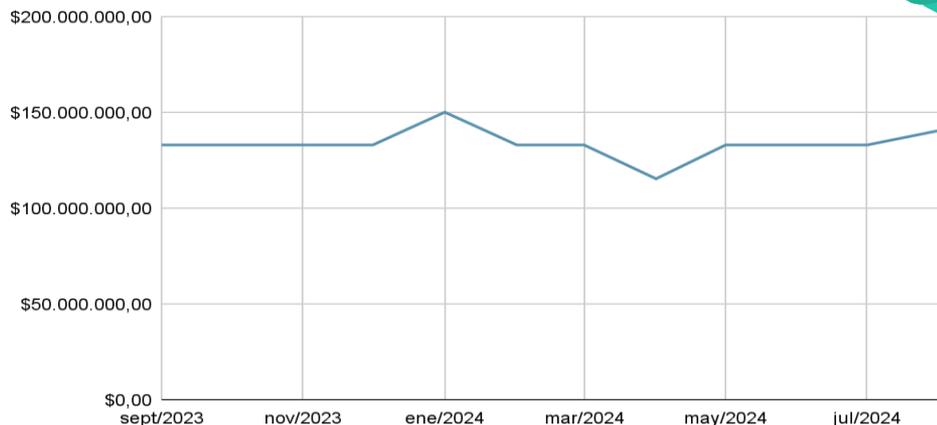


# VENTAS AÑO I

Las ventas inician en el mes 9 del año 2023, se espera vender en el primer año 1.605 millones de pesos, se espera tener mayor venta en el mes 5 de la proyección por el orden de los 150 millones de pesos



Points scored

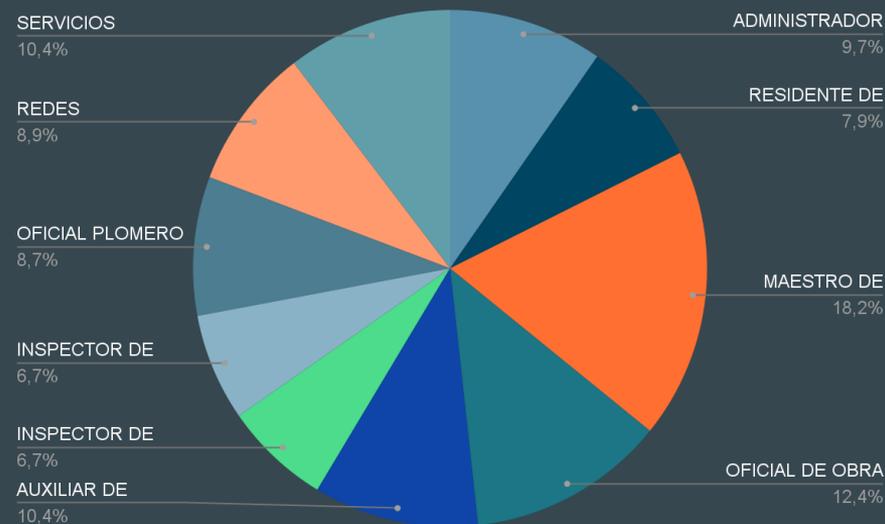


Se presupuesta un aumento en las ventas del segundo año en **12,29%** con ventas mensuales de **150** millones de pesos, en el tercer año se proyecta un incremento del **15,24%** con ventas por el orden de **2.708** millones de pesos.

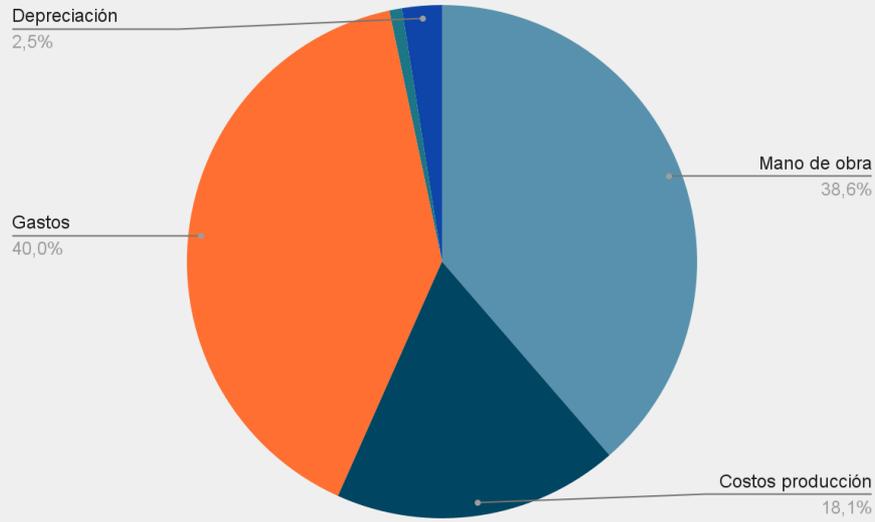
# DETALLE VENTAS POR PRODUCTO

El producto de mayor venta es el maestro de obra con una participación del **18,19%**, el producto de menor participación es el inspector de seguridad con un **6,71%**

PRODUCTO	EN PESOS		EN UNIDADES	
	VENTAS AÑO	%	VENTAS AÑO	%
ADMINISTRADOR DE OBRA	155.952.000	9,71%	24	4,86%
RESIDENTE DE OBRA	127.224.000	7,92%	24	4,86%
MAESTRO DE OBRA	292.068.000	18,19%	61	12,35%
OFICIAL DE OBRA	199.728.000	12,44%	73	14,78%
AUXILIAR DE OBRA	166.622.400	10,38%	84	17,00%
INSPECTOR DE SEGURIDAD	107.730.000	6,71%	35	7,09%
INSPECTOR DE OBRA	107.730.000	6,71%	35	7,09%
OFICIAL PLOMERO	139.536.000	8,69%	48	9,72%
REDES	142.443.000	8,87%	49	9,92%
SERVICIOS GENERALES	166.896.000	10,39%	61	12,35%
<b>TOTAL</b>	<b>1.605.929.400</b>	<b>100,00%</b>	<b>494</b>	<b>100,00%</b>



# COMPOSICIÓN COSTOS FIJOS



## PRIMER AÑO

En el primer año los costos y gastos fijos ascienden a **157 millones**, se destinan **60 millones** a mano de obra, **28 millones** a costos de producción, **62 millones** en gastos administrativos y **1,2 millones** de pesos en pago de créditos que hacen referencia a intereses y **3,9 millones** de pesos en costo de depreciación

## MARGEN DE

# CONTRIBUCIÓN

El margen de contribución de la empresa es del **10,91%** para cubrir los costos y gastos fijos de la empresa y generar utilidad siendo el **maestro de obra** el producto con mayor margen de contribución con **18,19%**

PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA	MATERIA PRIMA	M.O. VARIABLE	GASTOS DE VENTA	TOTAL COSTOS VARIABLES	MARGEN DE CONTRIBUCION	CONTRIBUCION A VENTAS	TOTAL	
ADMINISTRADOR DE OBRA	6.498.000	0	5.700.000	88.763	5.788.763	709.237	10,91%	9,71%	1,06%
RESIDENTE DE OBRA	5.301.000	0	4.650.000	72.412	4.722.412	578.588	10,91%	7,92%	0,86%
MAESTRO DE OBRA	4.788.000	0	4.200.000	65.404	4.265.404	522.596	10,91%	18,19%	1,99%
OFICIAL DE OBRA	2.736.000	0	2.400.000	37.374	2.437.374	298.626	10,91%	12,44%	1,36%
AUXILIAR DE OBRA	1.983.600	0	1.740.000	27.096	1.767.096	216.504	10,91%	10,38%	1,13%
INSPECTOR DE SEGURIDAD	3.078.000	0	2.700.000	42.045	2.742.045	335.955	10,91%	6,71%	0,73%
INSPECTOR DE OBRA	3.078.000	0	2.700.000	42.045	2.742.045	335.955	10,91%	6,71%	0,73%
OFICIAL PLOMERO	2.907.000	0	2.550.000	39.710	2.589.710	317.290	10,91%	8,69%	0,95%
REDES	2.907.000	0	2.550.000	39.710	2.589.710	317.290	10,91%	8,87%	0,97%
SERVICIOS GENERALES	2.736.000	0	2.400.000	37.374	2.437.374	298.626	10,91%	10,39%	1,13%
							<b>AÑO 2</b>	<b>100,00%</b>	<b>10,91%</b>

# PUNTO DE EQUILIBRIO

PRODUCTOS	VENTAS ANUALES	UNIDADES ANUALES	VENTAS MENSUALES	UNIDADES MENSUALES
ADMINISTRADOR DE OBRA	139.942.081	22	11.661.840	1,79
RESIDENTE DE OBRA	114.163.276	22	9.513.606	1,79
MAESTRO DE OBRA	262.084.511	55	21.840.376	4,56
OFICIAL DE OBRA	179.224.068	66	14.935.339	5,46
AUXILIAR DE OBRA	149.517.065	75	12.459.755	6,28
INSPECTOR DE SEGURIDAD	96.670.516	31	8.055.876	2,62
INSPECTOR DE OBRA	96.670.516	31	8.055.876	2,62
OFICIAL PLOMERO	125.211.335	43	10.434.278	3,59
REDES	127.819.905	44	10.651.659	3,66
SERVICIOS GENERALES	149.762.578	55	12.480.215	4,56
<b>TOTAL VENTAS ANUALES</b>	<b>\$ 1.441.065.852</b>	<b>VENTAS MENSUALES</b>	<b>\$ 120.088.821</b>	

Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución se llega a la conclusión que la organización requiere vender **1,441 millones** de pesos al año para llegar al punto de equilibrio, con ventas mensuales de **120 millones** de pesos, de acuerdo con esta proyección el punto de equilibrio se **alcanza al mes 11**

# INDICADORES DE VIABILIDAD FINANCIERA



**TIR**

Tasa interna de retorno del  
**46,01%** rentabilidad promedio  
anual



**VPN**

Se proyectan **22 millones**  
adicionales al invertir en este  
proyecto



**PRI**

Inversión de **37 millones** que se  
recuperan en el **tercer año**



# GRACIAS

Does anyone have any questions?

[Baytalentohumano.com](http://Baytalentohumano.com)  
3228578893  
[bayh@outlook.com](mailto:bayh@outlook.com)