

# **MUEVETEVEN**

“¡Muévete! Que tu trabajo no archive tu cuerpo”

Un Trabajo de Grado Presentado Para Obtener El Título De  
Profesional en Cultura Física, Deporte y Recreación  
Universidad Santo Tomás, Bogotá

Liz Nathalia Ballén, Julieth Martinez & Natalia Varela.

Junio 2015.



**Tabla de Contenidos**

|  |    |
|--|----|
| Introducción .....                     | 1  |
| 1. Segmento de mercado .....           | 5  |
| 1.1. Caracterización del cliente ..... | 6  |
| 1.2. Mercado multilateral .....        | 8  |
| 2. Propuesta de valor .....            | 9  |
| 3. Canales .....                       | 11 |
| 4. Relación con los clientes .....     | 13 |
| 5. Ingresos .....                      | 15 |
| 6. Recursos Claves .....               | 18 |
| 7. Actividades Claves .....            | 20 |
| 7.1. Solución de problemas .....       | 20 |
| 8. Asociaciones claves .....           | 21 |
| 9. Estructura de Costos .....          | 22 |
| 10. Evaluación financiera .....        | 23 |
| Lista de referencias .....             | 24 |

**Lista de tablas**

|  |    |
|--|----|
| Tabla No.1 Recursos económicos que se necesitan el primer mes..... | 18 |
| Tabla No. 2. Estructura de costos Mueveteven.....                  | 22 |
| Tabla No. 3. Evaluación Financiera Mueveteven.....                 | 23 |

## Lista de figuras

|   |    |
|---|----|
| Figura 1. Diseñado por los autores Mueveteven.....        | 11 |
| Figura 2. Tarjetas presentación diseñado por autores..... | 12 |

## **Introducción**

Desde el campo de la formación académica se ha podido resaltar la importancia del ejercicio físico en el ser humano. Antiguamente se han buscado formas de cultivar el cuerpo con el ejercicio, valiéndose de diferentes medios y métodos; y uno de los autores más representativos de esto es el pedagogo y pionero del movimiento deportivo internacional y los Juegos Olímpicos modernos Henri Didon, quien promovió el deporte para todos mediante su lema "Citius, Altius, Fortius" (más rápido, más alto, más fuerte). (Massardier G. 2003).

Viendo algunas de las capacidades físicas anteriormente mencionadas se puede notar el impacto que éstas tienen desde esa época y la importancia del profesional de Cultura Física en la actualidad para mantenerlas vigentes; esto se ve reflejado en la formación desde el campo académico pues materias como Fisiología del ejercicio, Medicina aplicada, Traumatología, Entrenamiento deportivo, Fitness, Educación experiencial, entre otras; forman profesionales capaces de incluir a toda la población en alguna actividad física y promover hábitos saludables, brindando herramientas para solucionar y suplir las necesidades tanto físicas como de bienestar que se encuentran en diversos ambientes, diferentes a los adecuados para realizar ejercicio físico, buscando así metodologías que se adapten a la condición física, social, económica y laboral de la población.

Una de las metodologías implementadas hace algunos años por las empresas preocupadas por la salud de sus empleados, se desarrolló un plan de actividad física en el

trabajo llamado “Pausas activas”, que busca principalmente disminuir el nivel de sedentarismo y enfocándose así mismo en la disminución de las enfermedades laborales, situación que les preocupa porque el nivel de incapacidades anuales en una empresa promedio les genera más gastos que productividad. Es así que resaltamos como desde el área de Seguridad y Salud en el trabajo se quiere implementar un espacio con apoyo del profesional que ayude a conservar, preservar y mejorar la salud de los trabajadores que prestan un servicio en las diferentes sedes de la Universidad. De la misma manera el espacio que brinda, mejora la calidad de vida y bienestar de los trabajadores de la institución. (USTA Salud Ocupacional); como cumplimiento a la ley exigida por el congreso (Ley 1562 de 2012, “Por la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional”).

Existen empresas como Pinzón Pinzón & Asociados Abogado, firma de abogados que presta sus servicios en las áreas de Propiedad Intelectual, Derecho corporativo, Derecho laboral, Contratación pública, Derecho tributario, Litigios y Asuntos regulatorios; quienes estuvieron muy interesados en implementar el programa de Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), programa apoyado por Julieth Andrea Martínez Olaya estudiante en ese momento de noveno semestre de la carrera profesional Cultura Física, Deporte y Recreación; quien desarrollo actividades que permitían a los empleados salir del contexto laboral, implementando ejercicios de movilidad articular y actividades recreativas. Por otro lado Liz Nathalia Ballén Martínez actualmente como practicante de su carrera profesional Cultura Física, Deporte y Recreación se encuentra apoyando el taller de acondicionamiento físico a los empleados administrativos sede

central Universidad Santo Tomás en el espacio de Pausas Activas, implementando ejercicios de fuerza, resistencia, flexibilidad y coordinación. Y por último complementando el equipo de trabajo, Natalia Varela cuenta con la experiencia como entrenadora personalizada desde hace más de dos años.

Este proyecto se crea con la intención de implementar programas de actividad física y esparcimiento en las empresas privadas, dichos programas estarán orientados y dirigidos a las personas que conforman las empresas tales como el personal administrativo, el personal de aseo y el de servicios generales, esto con el fin de prevenir enfermedades que pueden alterar el desempeño de las personas.

Según Ahonen en 2001 “el hombre es un ser móvil, y la movilidad está íntimamente ligada con el concepto de salud” muchas de las labores que realiza el ser humano cotidianamente no le permiten que se mueva de su puesto de trabajo, generando posibles lesiones en su aparato de sostén y locomoción, que pueden llegar a perjudicar no solo su desempeño laboral sino también se ve comprometido su estilo de vida, impidiendo así que el ser humano sea un individuo integral.

Desde otro punto de vista la práctica de actividad física no solo proporciona beneficios a nivel físico sino también psicológico o emocional ya que según Rodríguez, Gallego y Zarco en 2010 “la actividad física hace parte de la formación integral del ser humano marcando estilos de vida desde la infancia, ayudando a entablar relaciones sociales y estableciendo pautas y normas que pueden contribuir a modificar y controlar conductas” debido a que una persona que está directamente vinculada a una práctica más específicamente deportiva está sujeta a reglas que le permiten controlar sus impulsos, ser

más tolerante con las personas que se encuentran en su entorno y buscar soluciones a las adversidades.

## 1. Segmento de mercado

El segmento de mercado define los distintos grupos de personas y organizaciones a los que se pretende llegar y prestar los servicios. Osterwalder & Pigneur (2012)

Los clientes directos que recibirán los servicios que ofrece la empresa “Mueveteven” serán dos tipos de empresas, se tendrán en cuenta principalmente aquellas del sector financiero, tales como, bancos; y las empresas de callcenter (centros de llamadas), dichas empresas tienen un factor problema en común en sus características a la hora del desarrollo de la labor, ya que en ambos casos los empleados pasan la mayor parte de su tiempo sentados atendiendo a diferentes usuarios que llegan con determinadas necesidades de índole personal, lo cual en momentos de alta carga laboral ocasiona en el empleado estrés laboral, sedentarismos por falta de actividad física, cansancio, la gran mayoría después de una carga laboral intensa inicia con sistemas de enfermedades, como: Túnel del carpo, enfermedades por posturas incorrectas, enfermedades asociadas al sedentarismo entre esas obesidad, diabetes, hipertensión, entre otras por malos hábitos de trabajo y de salud. Hay que resaltar que dichos empleados no tienen el tiempo suficiente para poder realizar una pausa activa, o tomar un espacio para realizar ejercicios que los active físicamente y a la vez permita despejar su mente, que los haga olvidar de este estrés laboral y que así mismo le otorgue la sensación de bienestar y confort para continuar con sus tareas.

No obstante el servicio lo disfrutara y tendrá a su disposición el empleado de los clientes directos es decir los empleados de las empresas del sector financiero y callcenter, para este caso serán quienes pertenecen a la parte administrativa, el grupo de servicios de aseo y quienes manejan la seguridad de la empresa, tales como los guardas de seguridad.

### 1.1. Caracterización del cliente

**Geográfica:** nuestra empresa “Mueveteven ofrecerá sus servicios en la ciudad de Bogotá”. Según la alcaldía mayor de Bogotá quienes resaltan el por qué “Bogotá, es una ciudad atractiva para el sector de los Contact Center.

Bogotá cuenta con una población de 7,6 millones de habitantes; al incluir el área metropolitana, la población asciende a los diez millones, lo cual permite la escalabilidad de cualquier operación de contact center. Cada año en la ciudad, más de cien mil nuevos egresados de educación superior se suman a la actual fuerza laboral de cuatro millones de habitantes.”Mortiz (2014).

**Demográfica:** quienes adquieren nuestros servicios serán los empleados de empresas del sector financiero y callcenter de Bogotá, empresas grandes con aproximadamente dos mil agentes profesionales Mortiz (2014); serán hombres y mujeres en este caso se manejaran diversas edades que superan los 18 años.

“Principales inversionistas extranjeros presentes en Bogotá: ACS (EE.UU), Allus (EE.UU.) Atento (España), Avanza (España), Convergys (EE.UU), Sitel (EE.UU.), Teleperformance (Francia), Unísono (España).Centros de operaciones regionalesCitibank

(EE.UU.), IBM (EE.UU.), Hewlett Packard (EE.UU.). Y Principales inversionistas locales presentes en Bogotá: Bilateral, Contact Center Americas, Millenium, Outsourcing Interactivo.” Mortiz (2014).

Si se tiene en cuenta los 10 millones de población, incluyendo el área metropolitana, se puede decir que de acuerdo a las empresas de Contact Center extranjeras y locales ubicadas en Bogotá tiene empleando a 34350 agentes aproximadamente, lo que representa al 0.34% de la población total. Siendo un porcentaje considerable a quienes pueden ser una población base para la prestación de los servicios “Mueveteven”

Según la Superintendencia Financiera de Colombia en Bogotá hay alrededor de 407 empresas de servicios financieros, entre estos, bancos, financieras, aseguradoras, fondos, cooperativas entre otras.

**Psicográfica:** Se tienen en cuenta los problemas a nivel personal que surgen a nivel laboral a la hora de la realización de las tareas específicas en los trabajos tales como, el estrés laboral, este tiene alto impacto ya que puede generar otro tipo de enfermedades, como depresión, ansiedad, la ansiedad tiene otro tipo de consecuencias generando malos hábitos de salud como, comer demasiado, inactividad física, fumar, tomar licor, hacer uso de sustancias psicoactivas etc. Las empresas que prestan servicios de atención al usuario más de ocho horas diarias son quienes estarán interesados en poder superar dicho problema.

**Conductual:** como ya se había mencionado anteriormente la característica en común que tienen las personas que adquieren el servicio son los empleadores de empresas financieras y call centers, a quienes les interesa que sus empleados mejoren su calidad de vida. Por lo tanto, el servicio que presta “Mueveteven” será atractivo. Por otra parte, las

personas empleados de estas empresas tienden a aprovechar el poco tiempo de descanso para realizar actividades no muy apropiadas para mejorar su calidad de vida (comer demasiado, inactividad física, fumar, tomar licor, hacer uso de sustancias psicoactivas etc).

## 1.2. Mercado multilateral

El mercado multilateral indica que “algunas empresas sirven dos o más segmentos de clientes interdependientes” Osterwalder & Pigneur (2012)

El producto se le vende al empleador y el servicio lo toman los empleados. En donde el fin del empleador es mejorar la calidad de vida de sus empleados y así tener un mejor rendimiento y productividad laboral.

## 2. Propuesta de valor

En las empresas de diferentes servicios deben implementar las pausas activas ya que la Ley 1562 de 2012, exige brindar un espacio a los empleados que los saque de su rutina laboral, liberándolos del estrés, tensiones musculares, cansancio mental etc. Espacio que se brinda con el fin de promover el ejercicio y disminuir las enfermedades de tipo laboral. “Mueveteven” ofrece talleres de actividad física para los empleados, que les permite mejorar su calidad de vida laboral y cotidiana, generando hábitos de vida saludable. Lo anterior beneficia no solo al empleado si no al empleador ya que disminuyen las incapacidades por enfermedad laboral, indemnizaciones. Por otra parte los ejercicios que se realizan son de acuerdo a las necesidades de los empleados, al tipo de actividad laboral y tiempo acordado por el empleador. Según la ley deben ser quince minutos diarios, pero por motivos de efectividad y que se comprueba que por diferentes motivos este lapso de tiempo no es aprovechado en su totalidad, es así como “Muéveteven” considera que 30 minutos dos veces por semana por oficina es un tiempo factible, para el buen desarrollo de las actividades, aprovechamiento de las mismas y más actitud de participación por parte de los empleados.

“Muéveteven” no es solo una empresa que se encarga de mejorar la calidad de vida laboral por medio de la actividad física, sino que también se preocupa por la integridad física emocional y psicológica del grupo de empleados, ofrece servicio de actividades de educación experiencial, en donde el objetivo es trabajar con el personal en espacios abiertos, fortaleciendo el trabajo en equipo, liderazgo, comunicación, motivación etc. Este tipo de actividades se realizan en espacios abiertos y diferentes a la empresa, en donde la

naturaleza, el medio ambiente, juegan un papel importante en conjunto con la recreación y el deporte.

### 3. Canales

En primera instancia se da a reconocer nuestro servicio a través de nuestro logo, ver figura 1, el cual representa personas en movimiento puesto que nuestro servicio busca atender a las necesidades que tienen las personas que laboran y pasan la mayor parte de su tiempo en una oficina y no tienen el espacio para poder movilizarse; por otra parte tenemos nuestro eslogan empresarial: *¡Muévete! que tu trabajo no archive tu cuerpo*, se escoge este eslogan porque representa la esencia de nuestra empresa dado que trabajaremos con los empleados y para el beneficio de ellos a través de la aplicación de ejercicios físicos con el objetivo de fomentar en ellos hábitos de vida saludable que son de fundamental importancia a la hora de desempeñar sus labores en el trabajo; de igual manera lograr que ellos entiendan que su cuerpo no solo sirve sólo para su función como empleado sino también como herramienta de movimiento.



*Figura 2. Diseñado por los autores Mueveteven.*

Tenemos también nuestra tarjeta de presentación que muestra los datos de la compañía

(página web, correo, dirección y números de contacto)



*Figura 2. Tarjetas presentación diseñado por autores.*

Contaremos con una página web [www.mueveteven.com](http://www.mueveteven.com) donde los clientes podrán encontrar todo el portafolio de servicios, los números de contactos y de igual manera un formato de quejas y solicitudes donde los clientes podrán expresar su inconformidad con los servicios para que cada día podamos mejorar los errores y ser una mejor empresa.

Por otra parte contaremos también con una página en Facebook llamada Mueveteven, y nuestro correo [mueveteven@gmail.com](mailto:mueveteven@gmail.com) donde nuestros clientes podrán estar en contacto con la empresa.

#### 4. Relación con los clientes

Por ser la empresa prestadora de un servicio y no de un producto, los clientes siempre buscan el trato más personalizado posible, pues al suplir una necesidad que se tiene, cada uno de los posibles clientes son diferente y esperan que su comunicación con nosotros se acople a las necesidades específicas de ellos, no siempre se va a presentar la misma solicitud.

De modo que la relación con los clientes sería directa permitiendo fidelizarlo con el servicio y poder mantenerlo a gusto manteniéndolo por tiempo indefinido; siempre en busca de mejorar la calidad de vida y buena salud en el trabajo.

Por otro lado, captar nuevos clientes; esto se lograría con trabajo por parte de la empresa, aplicando estrategias de mercadeo, y como resultado de esto es la satisfacción de los clientes con los servicios que se les está prestando, así darían referencias del servicio para que futuros clientes se interesen por conseguir los servicios. Esto se conoce como voz a voz según *Empresamía* en su artículo *¿qué es la voz a voz?*, lo define como la técnica del marketing que desarrollan varias empresas para posicionar sus marcas y llegar a distintos mercados, esta es una herramienta que se basa en la buena opinión que transmiten (oralmente) los consumidores de un producto o servicio a otras personas.

La que categoría que nuestra empresa escogería para la relación que se quiere tener como estrategia de fidelización de clientes es Co-creación o creación colectiva que busca

tener una relación con los clientes de forma no tradicional, haciéndolos partícipes y creando juntos el contenido para el consumo del público Osterwalder & Pigneur (2012). Como empresa se pretende empoderar a los clientes dándoles la posibilidad de contribuir al mejoramiento continuo de los servicios, pues para la compañía es importante que ellos se sientan partícipes pues son ellos los que al final de todo ayudarán a que la empresa crezca mucho más. Se les dará la posibilidad de presentar quejas, reclamos, sugerencias, consejos, solicitudes, y todo lo que ellos crean importante que pueda aportar a la empresa como tal.

## 5. Ingresos

Para poder justificar el valor de los servicios que presta Mueveteven se realizó un estudio de mercado donde se encontraron las siguientes empresas:

- Unimsalud Servicios de Salud Ocupacional

**Productos:** Seguridad e Higiene Ocupacional, Servicios Complementarios, Medicina Preventiva y Laboral y Asesorías y Asistencia Técnica.

El producto que ofrece que podría ser competencia para la empresa es el de Medicina Preventiva y Laboral, pero revisando a fondo dentro de sus servicios no tienen pausas activas como programa para implementarlo directamente a los empleados en un horario laboral, dentro de lo que ofrecen es: Evaluaciones Médico Laborales: Ingreso (Pre-empleo), Periódicos (Control o Programados), Egreso (Retiro), Post-incapacidad, Valoraciones y Conceptos Médico Laborales.

Exámenes de Laboratorio Clínico y Especializado.

Valoraciones paraclínicas de: Audiometría, Espirometría, Visiometría, Optometría, Electrocardiograma, Imágenes Diagnósticas, entre otras.

Diseño y monitoreo a los Sistemas de Vigilancia Epidemiológica de acuerdo a los riesgos a los cuales se encuentren expuestos los trabajadores.

Asesoría en el registro estadístico de morbi-mortalidad general (Enfermedad común) y específica por riesgos (Enfermedad Laboral).

Elaboración y diseño de los Profesiogramas (Protocolos de evaluación médica ocupacional de acuerdo al cargo y complementados con la Matriz de Peligros de la empresa).

Diseño y ejecución de campañas educativas.

Elaboración de Diagnósticos de Salud.

**Precios:** El precio por el servicio de Medicina Preventiva y del Trabajo completo tiene un costo aproximado de \$3'200.000, esto aclarando que no tiene una continuidad mensual y no todos los servicios son necesarios implementarlos más de una vez.

**Ubicación:** Carrera 22 No 72- 29 / 35 Barrio Chapinero

**Forma de venta:** Manejan su página web donde tienen todos sus servicios, realizan publicidad, realizan capacitaciones para darse a conocer, tienen alianzas con empresas de modo que cada una obtenga beneficios de los servicios.

- Positiva compañía de Seguros
- Colpatria

El precio por lo tanto de venta del servicio que presta Mueveteven sería de \$2'760.000 mensuales, pues las empresas que podrían ser de competencia sólo prestan servicios de asesorías y capacitaciones y sus precios oscilan entre \$1'500.000 y \$3'000.000 por empresa y según su cantidad de empleados. También se determinó según la inversión que se tendría que hacer y las ganancias que se deberían recibir para suplir esos gastos.

Para obtener ganancia Mueveteven mínimo debe obtener tres contratos con tres medianas empresas mensuales.

La estrategia que utilizara Mueveteven para definir el precio es Prima por suscripción. “Esta fuente de ingreso se genera por el uso de un servicio en particular. Mientras más se usa el servicio, mas paga el consumidor”. Osterwalder & Pigneur (2012)

## 6. Recursos Claves

Para realizar la apertura de la empresa es necesario contar con los siguientes recursos:

- Físicos: TRX, colchonetas, pelota de Pilates, bandas elásticas, fitball, portátil, cámara, lazos, steps.
- Intelectuales: Fitness y acondicionamiento físico, fisioterapia, Salud ocupacional, educación experiencial, recreación, traumatología, medicina del ejercicio, prescripción del ejercicio.
- Humanos: Profesionales de Cultura Física Deporte y Recreación, Fisioterapeuta, Psicólogo.
- Económicos: Para funcionar el primer mes debemos contar con \$4'618.000

|                     |               |         |  |
|---------------------|---------------|---------|--|
| TRX                 | \$ 100,000.00 | NUEVO   |  |
| COLCHONETAS         | \$ 300,000.00 | NUEVO   |  |
| BANDAS<br>ELÁSTICOS | \$ 70,000.00  | NUEVO   |  |
| FITBALL             | \$ 18,000.00  | NUEVO   |  |
| PORTATIL            | \$ 600,000.00 | SEGUNDA |  |
| CAMARA              | \$ 200,000.00 | NUEVO   |  |
| PARLANTES           | \$ 40,000.00  | NUEVO   |  |
| LAZOS               | \$ 30,000.00  | NUEVO   |  |
| STEP                | \$ 160,000.00 | NUEVO   |  |
|                     |               |         |  |

|                |                 |    |                 |
|----------------|-----------------|----|-----------------|
| CFDR           | \$ 1,500,000.00 |    |                 |
| PSICOLOGO      | 50.000/H        | 16 | \$ 800,000.00   |
| FISIOTERAPEUTA | 50.000/H        | 16 | \$ 800,000.00   |
|                | \$ 3,118,000.00 |    | \$ 1,600,000.00 |
| 1° MES         | \$ 4,618,000.00 |    |                 |

*Tabla No.1 Recursos económicos que se necesitan el primer mes.*

## **7. Actividades Claves**

“Estas son las acciones más importantes que debe realizar una empresa para operar exitosamente. Como los recursos claves, estos son necesarios para crear y ofertar una proposición de valor, alcanzar mercados, mantener las relaciones con los clientes, y generar ingresos” Osterwalder & Pigneur (2012)

### 7.1. Solución de problemas

Se relacionan con desarrollar nuevas soluciones a problemas individuales de los clientes.

Por medio de la implementación del programa de acondicionamiento físico en el espacio de pausas activas que según la ley 1562 del 2012 es obligatorio brindarle al empleado el espacio con actividades que le permitan mejorar su calidad de vida y disminuir las enfermedades laborales, beneficiando al empleador y al empleado.

## 8. Asociaciones claves

**Audidores externos:** Esta es una alianza estratégica de empresa no competidora que permite tener un acercamiento con los clientes, ya que los auditores se encargan de corroborar el cumplimiento desde el área de seguridad y salud en el trabajo en las empresas según la ley 1562 del 2012 es obligatorio brindarle al empleado el espacio con actividades que le permitan mejorar su calidad de vida y disminuir las enfermedades laborales, beneficiando al empleador y al empleado.

**ARL:** Esta alianza es por cooepetencia, pues son unas empresas competidoras ya que prestan servicios similares a los que presta Mueveteven. Se hace con el fin de proteger y buscar el bienestar de los empleados puesto que es un seguro obligatorio para los empleados.

**Proveedores:** Es una estrategia de relaciones de comprador-suplidor para asegurar disponibilidad de los materiales. Facilitará la adquisición de implementos necesarios para la actividad principal de la empresa y también este vínculo hace a Mueveteven como un cliente potencial para dichas empresas.

## 9. Estructura de Costos

A continuación mostraremos la tabla correspondiente a los costos fijos y variables de la empresa Mueveteven:

|                  |                           |                   |
|------------------|---------------------------|-------------------|
| Costos Fijos     | Sueldos CFDR              | \$ 4.500.000      |
|                  | Sueldos Fisio y Psicologo | \$ 1.600.000      |
|                  | Transporte                | \$ 300.000        |
|                  | Uniformes                 | \$ 250.000        |
| Costos Variables | Servicios                 | \$ 150.000        |
|                  | Papeleria                 | \$ <b>100.000</b> |

*Tabla No. 2. Estructura de costos Mueveteven*

**Punto de equilibrio:** Mueveteven necesita obtener la inscripción de tres empresas mínimo para suplir los gastos mensuales.

$$E = 2.8 \approx 3$$

## 10. Evaluación financiera

|                                 |                      |              |                         |                      |                               |                      |           |
|---------------------------------|----------------------|--------------|-------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------|-----------|
| Inversión Inicial=              |                      | \$ 6.454.000 |                         |                      |                               |                      |           |
| <b>Flujo de Ingresos</b>        |                      |              | <b>Flujo de Egresos</b> |                      | <b>Flujo de Efectivo Neto</b> |                      |           |
|                                 | A                    |              |                         | B                    |                               | A-B                  | TIR       |
| <b>AÑO</b>                      | <b>VALOR</b>         |              | <b>AÑO</b>              | <b>VALOR</b>         | <b>AÑO</b>                    | <b>VALOR</b>         |           |
| 1                               | \$ 99.360.000        |              | 1                       | \$ 82.800.000        | 1                             | \$ 16.560.000        | -6454000  |
| 2                               | \$127.180.800        |              | 2                       | \$ 86.940.000        | 2                             | \$ 40.240.800        | 16560000  |
| 3                               | \$162.791.424        |              | 3                       | \$ 91.287.000        | 3                             | \$ 71.504.424        | 40240800  |
| 4                               | \$208.373.023        |              | 4                       | \$ 95.851.350        | 4                             | \$112.521.673        | 71504424  |
| 5                               | \$266.717.469        |              | 5                       | \$100.643.918        | 5                             | \$166.073.552        | 112521673 |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>\$864.422.716</b> |              | <b>TOTAL</b>            | <b>\$457.522.268</b> | <b>TOTAL</b>                  | <b>\$406.900.448</b> | 166073552 |
| <b>Formulación de Datos VPN</b> |                      |              |                         |                      |                               |                      |           |
| f1=                             | \$ 16.560.000        |              |                         |                      |                               |                      |           |
| f2=                             | \$ 40.240.800        |              | VAN=                    | VPN=                 | \$232.291.683,33              |                      |           |
| f3=                             | \$ 71.504.424        |              |                         |                      |                               |                      |           |
| f4=                             | \$112.521.673        |              |                         | TIR=                 | 364,85%                       |                      |           |
| f5=                             | \$166.073.552        |              |                         |                      |                               |                      |           |
| n=                              | 5 años               |              |                         |                      |                               |                      |           |
| i=                              | 28%                  |              |                         |                      |                               |                      |           |
| Inv0=                           | \$ 6.454.000         |              |                         |                      |                               |                      |           |

Tabla No. 3. Evaluación Financiera Mueveteven.

Mueveteven contara con una inversión inicial de \$6.454.000, se planea en los siguientes cinco años tener unos ingresos que aumentaran anualmente en un 28% que a cinco años será de \$266.717.469. Por otra parte tendremos unos egresos totales a los cinco años de \$100.643.918; obteniendo una ganancia o un flujo neto de \$ 166.073.552.

Tendremos un valor presente neto (VPN) de \$ 232.291.683,33.

Y la tasa interna de retorno (TIR) de 364,85%.

### **Lista de referencias**

GillesMassardier (2003). Cuentos y leyendas de los Juegos Olímpicos. España.

Ley 1562 de 2012 sacada de la página de la Presidencia de la Republica  
<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley156211072012.pdf>

JarmoAhonen, Tina Lahtinen, MaritaSandstrom, Giuliano Pogliani, RolfWirhed 2001.  
Kinesiología y anatomía aplicada a la actividad física. España.

Vicente Rodríguez Salvador, Irene Gallego Lago, Diego Zarco Villarosa 2010. Visión y  
deporte, Glosa, S, L.

Alexander Osterwalder&Yves Pigneur. Generación de Modelos de Negocio. 2013

Mortiz (2014) Bogotá, una ciudad atractiva para el sector de los Contact Center. Bogotá  
Humana. Extraído de <http://bogota.gov.co/en/node/4723> el 13 de abril de 2015

Superintendencia financiera de Colombia (2015), Lista general de entidades vigiladas por  
la Superintendencia Financiera de Colombia.

Empresamía La Solución Para El Emprendimiento Y El Fortalecimiento Empresarial.

¿Qué es el voz a voz? Extraído de <http://www.empresamia.com/crear-empresa/crear/item/101-que-es-el-voz-a-voz> el 26 de abril de 2015