



***DISEÑO DE UN MODELO DE INVERSION ORIENTADO A FAMILIAS
DE CLASE MEDIA DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA QUE
DESEEN ASEGURAR LA EDUCACION DE SUS HIJOS***



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA

Por: PAOLA ANDREA JURADO RUEDA



OBJETIVOS

- ★ **OBJETIVO GENERAL** Diseñar y estructurar un modelo que contenga diferentes alternativas de inversión para los padres de familia de clase media de la ciudad de Bucaramanga que aspiran a ofrecer a sus hijos el pago de una carrera universitaria en un futuro.





Objetivos específicos



- ★ Analizar el promedio de ingresos y su distribución en la economía doméstica de las familias de clase media de Bucaramanga.
- ★ Analizar el producto existente en el mercado asegurador llamado Universidad Garantizada, evaluando montos de inversión, márgenes de rentabilidad, beneficios para el cliente y formas de pago.
- ★ Analizar y estructurar un modelo de inversión que se acomode a los ingresos de las familias de clase media de Bucaramanga, teniendo en cuenta variables de tiempo, rentabilidad y riesgos esperados.



ESTUDIO DE MERCADO



★ DETERMINACION DE LA POBLACION



★ DETERMINACION DE LA MUESTRA

★ ANALISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA.



★ ANALISIS CONCLUYENTE DE LA ENCUESTA APLICADA



FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN



- ★ **Fuentes Primarias.** Encuesta, dirigida a cabezas de familia con hijos en edad escolar.
- ★ **Fuentes Secundarias.** Toda la información suministrada por terceros y otros medios, como libros, revistas, folletos, conferencias, Internet, asesores, e información suministrada por el DANE.



DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN y DE LA MUESTRA

- ★ **FUENTES:** DANE, SECRETARIA DE GOBIERNO, INVISBU
- ★ **ESTRATOS:** Cuatro Y Cinco
- ★ **POBLACION CASCO URBANO DE BUCARAMANGA:** 254.000 Habitantes, un promedio de 5 habitantes por cada familia.
- ★ **POBLACION OBJETO DE ESTUDIO:** 43.180 familias en estrato 4 y 5.

FORMULA

$$n = \frac{(Z)^2 p q N}{(Z)^2 p q + (e)^2 (N-1)}$$

Siendo:

- n = Tamaño de la muestra
- N = Población en estudio (43.180)
- p = Probabilidad de éxito (50%)
- q = probabilidad de fracaso (50%)
- e = Margen de error (5%)
- Z = Desviación estándar del 95% según tabla = 1.96

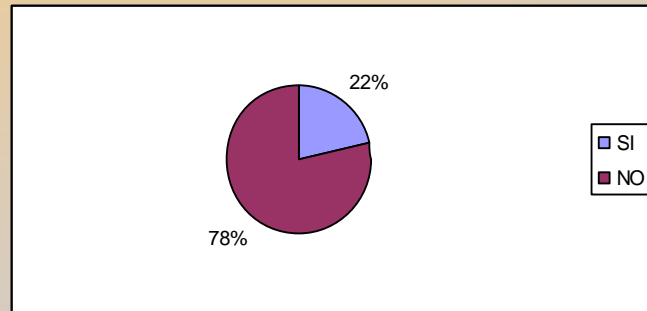
$$n = \frac{(1.96)^2 0.5 0.5 43.180}{(1.96)^2 0.5 0.5 + (0.05)^2 (43.180 - 1)}$$
$$\frac{41470.072}{108.9079}$$

- ★ **Al aplicar la formula, la respuesta indica que se deben aplicar como mínimo 381 encuestas**

ANALISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

1. ¿Tiene planeado el futuro educativo de sus hijos?

PREGUNTA	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	84	22%
NO	297	78%
TOTAL	381	100%



El 78% de los encuestados manifiesta no tener planeado el futuro educativo de sus hijos y solo el 22% manifiesta haber planeado el futuro educativo de los niños.

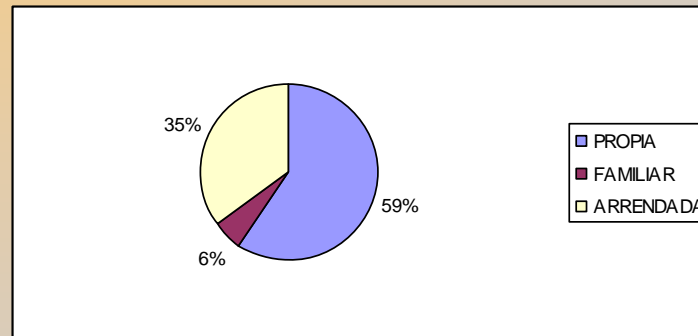
2. ¿Qué tipo de propiedad tiene sobre la vivienda?

Propia

Familiar

Arrendada

PREGUNTA	RESPUESTA	PORCENTAJE
PROPIA	225	59%
FAMILIAR	22	6%
ARRENDADA	134	35%
TOTAL	381	100%

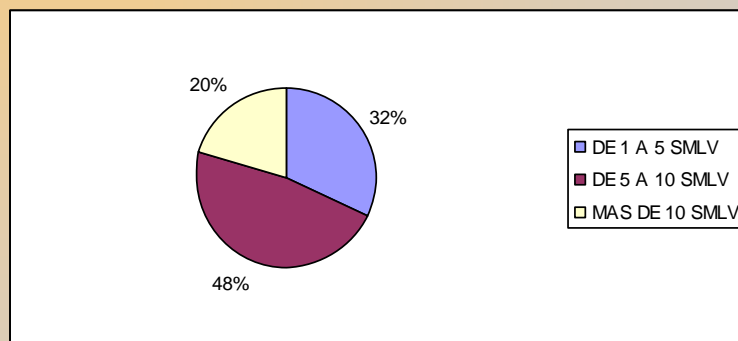


En esta pregunta el 59% de los encuestados manifiesta que su vivienda es propia, solo el 6% manifiesta vivir en vivienda de tipo familiar y el 35% afirma que la vivienda es tomada en arriendo.



3. ¿Qué promedio de ingreso manejan mensualmente de acuerdo con la siguiente tabla?

PREGUNTA	RESPUESTA	PORCENTAJE
DE 1 A 5 SMLV	122	32%
DE 5 A 10 SMLV	181	48%
MAS DE 10 SMLV	78	20%
TOTAL	381	100%



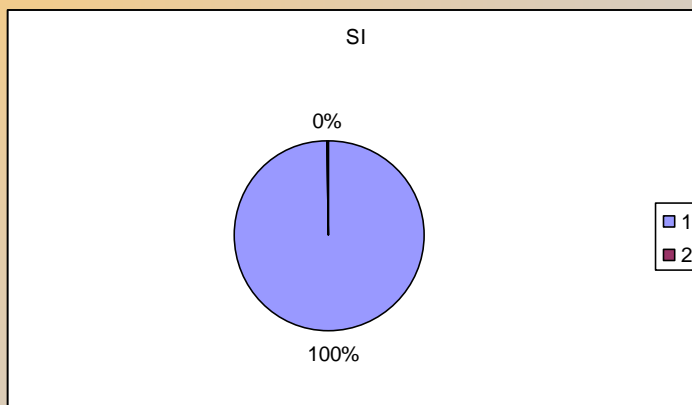
El 32% de los encuestados manifiesta recibir ingresos hasta de cinco salarios mínimos vigentes mensuales, el 48% en un rango hasta de 10 SMLV y solo el 20% ingresos superiores a 1° SMLV.





4. ¿Estaría dispuesto a invertir en un producto que garantice la educación superior de sus hijos?

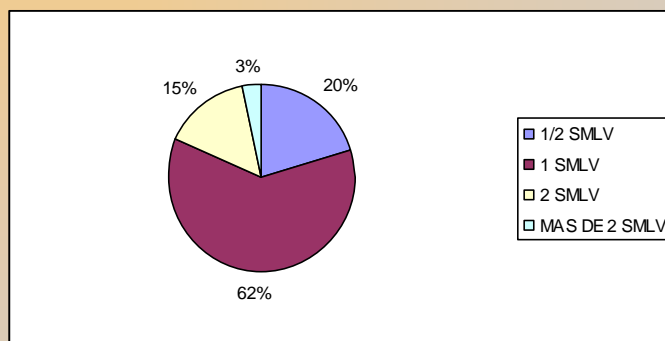
PREGUNTA	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	381	100%
NO	0	0%
TOTAL	381	100%



El 100% de los encuestados manifiesta tener disposición para invertir en la educación Superior futura de sus hijos.

5. ¿Qué cantidad considera que podría invertir mensualmente?

PREGUNTA	RESPUESTA	PORCENTAJE
1/2 SMLV	78	20%
1 SMLV	232	61%
2 SMLV	58	15%
MAS DE 2 SMLV	13	3%
TOTAL	381	100%



El 20% de los encuestados manifiesta estar dispuesto a invertir mensualmente hasta medio SMLV para la educación de su hijo, el 61% invertiría hasta un SMLV, el 15% invertiría hasta dos SMLV y solo el 3% invertiría más de dos SMLV.



ANÁLISIS CONCLUYENTE DE LA ENCUESTA APLICADA



- ★ **Existe preocupación de los padres de familia con respecto al futuro educativo de sus hijos**
- ★ **Pese a su nivel de ingresos, todos los padres de familia desean invertir una parte para asegurar la educación superior de sus hijos.**
- ★ **El producto debe tener inversiones asequibles para aquellos padres de familia de bajos ingresos y con otros gastos como el canon de arrendamiento.**



PRODUCTO EXISTENTE ACTUALMENTE



★ **SEGURO EDUCATIVO UNIVERSITARIO COLPATRIA:**

- ★ **OBJETIVO:** Garantizar la educación superior del beneficiario, en la universidad que elija, en la carrera que prefiera, recibiendo una indemnización durante 10 semestres cuyo valor dependerá del producto educativo adquirido.

★ **AMPAROS DEL SEGURO EDUCATIVO:**

- Amparo de educación universitaria garantizada del beneficiario
- Amparo temporal de vida o incapacidad asimilada del tomador principal
- Beneficio de orientación profesional
- Amparo adicional de extensión de pregrado (anexo)



AMPARO DE EDUCACIÓN UNIVERSITARIA

GARANTIZADA DEL BENEFICIARIO



- ★ **COLPATRIA**, independientemente de la carrera y de la universidad escogida, pagará a la entidad universitaria directamente, el valor de la matrícula correspondiente a una sola carrera profesional hasta por un período máximo de 5 años ó 10 semestres, iniciados dentro del plazo de 12 años contados desde la fecha de vencimiento del plazo estipulado de maduración. El valor a cancelar por semestre dependerá del producto educativo escogido
- ★ **VIDA CON FUTURO**: COLPATRIA Cubre hasta 26 SMMLV el valor de la matrícula por semestre.
- ★ **ESTUDIANTE CON FUTURO**: COLPATRIA cubre hasta 14 SMMLV el valor de la matrícula por semestre.
- ★ **EDUCANDO CON FUTURO**: COLPATRIA cubre hasta 4 SMMLV el valor de la matrícula por semestre.



PLAN DE PAGOS

PAGO DE CONTADO PAGO ANUAL DEL 100% PRIMA ÚNICA

AÑOS FALTANTES INGRESO A LA UNIVERSIDAD	VIDA CON FUTURO 26 PLUS	EXTENSION DE PREGRADO - ANEXO	ESTUDIANTE CON FUTURO 14 PLUS	EXTENSION DE PREGRADO - ANEXO	EDUCANDO CON FUTURO
18	\$ 25.500.000	\$ 4.090.000	\$ 22.100.000	\$ 3.420.000	\$ 14.400.000
17	\$ 26.400.000	\$ 4.200.000	\$ 22.840.000	\$ 3.510.000	\$ 14.540.000
16	\$ 27.350.000	\$ 4.310.000	\$ 23.660.000	\$ 3.600.000	\$ 14.790.000
15	\$ 28.340.000	\$ 4.430.000	\$ 24.510.000	\$ 3.700.000	\$ 15.190.000
14	\$ 29.360.000	\$ 4.550.000	\$ 25.390.000	\$ 3.800.000	\$ 15.700.000
13	\$ 30.410.000	\$ 4.670.000	\$ 26.310.000	\$ 3.900.000	\$ 16.230.000
12	\$ 31.180.000	\$ 4.790.000	\$ 26.970.000	\$ 4.010.000	\$ 16.610.000
11	\$ 32.290.000	\$ 4.920.000	\$ 27.910.000	\$ 4.110.000	\$ 17.170.000
10	\$ 33.120.000	\$ 5.050.000	\$ 28.520.000	\$ 4.220.000	\$ 17.580.000
9	\$ 34.310.000	\$ 5.190.000	\$ 29.150.000	\$ 4.340.000	\$ 18.180.000
8	\$ 35.540.000	\$ 5.330.000	\$ 29.800.000	\$ 4.450.000	\$ 18.810.000
7	\$ 36.380.000	\$ 5.470.000	\$ 30.480.000	\$ 4.570.000	\$ 19.230.000
6	\$ 37.240.000	\$ 5.620.000	\$ 31.180.000	\$ 4.690.000	\$ 19.670.000
5	\$ 38.200.000	\$ 5.770.000	\$ 31.900.000	\$ 4.820.000	\$ 20.200.000



Financiación multibanca

- * La tasa de Interés mensual se calcula con la DTF anual vigente + 13.95 puntos adicionales.

Ejemplo:

NIÑO de 9 años	AÑOS FALTANTES: 8
VALOR PRIMA	\$35.540.000
CUOTA INICIAL DEL 20%	\$7.108.000
VALOR A FINANCIAR (80%)	\$28.432.000
* Financiación	
Número de períodos	60 meses
(Mínimo 12- máximo 60 meses)	
Valor cuota mensual aproximada	\$28.432.000/ 36.416674 \$780.741

Cuota mensual aproximada * No. De meses: $\$780.741 * 60 = \$46.844.460$
Cuota Inicial: \$ 7.108.000
TOTAL: \$53.952.460

Valor prima Financiada - Valor prima de contado:
\$53.952.460 - \$35.540.000 = **\$18.412.460**



PAGO CAPITALIZADO



Vida con Futuro 26 Plus 60		
Años Restantes	Valor Cuota 2005-1	Cuota Inicial 2005 - 1
18	582.000	2.550.000
17	596.000	2.650.000
16	615.000	2.750.000
15	628.000	2.800.000
14	649.000	2.950.000
13	668.000	3.050.000
12	683.000	3.100.000
11	697.000	3.250.000
10	714.000	3.350.000
9	733.520	8.400.000
8	792.880	15.600.000
7	867.080	20.650.000



EJEMPLO DE APLICACION

Al hijo de Juan Pérez, le faltan 8 años para ingresar a la universidad, Juan desea adquirir un plan a 60 meses:

Cuota Inicial:	\$15.600.00
Cuotas Posteriores: \$792.880*60	<u>\$47.572.800</u>
TOTAL:	\$63.172.800

Valor Prima Con Capitalización -Valor prima pago de contado

$$\$63.172.80 \quad - \quad \$35.540.000 = \mathbf{27.632.800}$$

MODELO PROPUESTO

PROYECTE LA ADECUACIÓN FUTURA
DE SUS HIJOS





CONCLUSIONES



- ★ A pesar de que existen algunos productos similares en el mercado, este producto es más generoso para el mercado seleccionado en esta investigación, ya que el padre cabeza de familia fácilmente puede programar el ahorro mensual para la educación futura de sus hijos.
- ★ En un seguro educativo tradicional, la persona no tiene la posibilidad de incrementar la inversión a través de un CDC, mientras que en el modelo propuesto no solo incrementa anualmente y de manera aritmética el ahorro, sino que también su ahorro anual tendrá una rentabilidad del IPC más el 2%.



CONCLUSIONES



- ★ En la investigación realizada a través de la encuesta aplicada se pudo percibir un mercado potencialmente alto en el cual desarrollar este producto, por el interés de los padres en garantizar la educación de sus hijos, planeando el ahorro en la medida en que el menor crece sin esperar el momento de definición de la carrera universitaria para poder efectuar el gasto.
- ★ Por otra parte el seguro educativo es un producto rígido en el que el tomador solo se beneficia en un 100% si el dinero ahorrado es utilizado para la carrera universitaria, mientras tanto el producto propuesto es un producto flexible que invita al ahorro por ser de libre inversión en el momento de finalizar la meta de ahorro pactada.



CONCLUSIONES



- ★ Es necesario aclarar que para la efectividad del producto se necesita que el dinero captado sea reinvertido por la entidad financiera en el mercado de valores, bajo el marco legal vigente según los regímenes de inversión para las compañías de capitalización buscando rentabilidades superiores al IPC mas 6% para poder cumplir con las tasas pactadas con el ahorrador y retornar utilidades para la entidad.
- ★ Producto que genera Flujo de Caja garantizando de esta manera el crecimiento y la permanencia de la empresa