

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DEDICADA A OFRECER UN PRODUCTO FINANCIERO QUE
PERMITA EL PAGO ANTICIPADO DE LA EDUCACIÓN EN TODOS
LOS NIVELES DE FORMACIÓN PARA LOS ESTRATOS 3, 4 Y 5

AUTOR: ANDREA GALINDO ROJAS

TUTOR: JOSÉ MANUEL MEDINA BASTO



PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C.

TABLA DE CONTENIDO

Página

TABLA DE CONTENIDO	
ÍNDICE DE TABLAS	
ÍNDICE DE GRÁFICAS	
ÍNDICE DE ANEXOS	
1. EDUCACIÓN.....	1
1.1. La educación como derecho universal.....	1
1.2. La educación en la constitución política de Colombia.....	1
1.3. Niveles de formación educativa en Colombia.....	1
2. ANTECEDENTES.....	2
2.1. UNESCO.....	2
2.1.1. Objetivos de la Unesco en la educación.....	3
2.1.2. Foro Mundial sobre la Educación.....	3
2.1.3. Porcentajes de niños que acceden a la Educación.....	4
2.1.4. Colombia en la UNESCO.....	6
2.1.5. Conferencia regional para la educación superior en América.....	7
Latina y el Caribe: alto a desigualdades en la Educación Superior	
2.2. Consejo Nacional de Política Económica y Social.....	7
2.3. Plan decenal de educación.....	9
2.4. Estadísticas de la educación en Colombia.....	10
2.4.1. Información relevante de la población.....	10
2.4.2. Cobertura en educación básica y media.....	14
2.4.3. Cobertura en educación superior.....	18
2.4.4. Nivel de deserción en universidades.....	26
2.4.5. Determinantes de la deserción universitaria.....	32
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	34
PREGUNTA.....	34
4. JUSTIFICACIÓN.....	35
5. OBJETIVOS.....	36
5.1. Objetivo General.....	36
5.2. Objetivos específicos.....	36
6. EL PRODUCTO.....	37
6.1. Descripción.....	37
6.2. Módulos principales.....	38
6.3. Módulos complementarios.....	43
6.3.1. Escolares.....	43
6.3.2. Universitarios.....	44

	<u>Página</u>
6.3.3. Posgrados.....	45
6.3.4. Gráfica completa del producto.....	46
6.3.5. Términos y condiciones.....	46
7. FORMA DE PAGO Y PRECIO.....	49
7.1. Forma de pago.....	49
7.2. Precio de los módulos de educación básica y media.....	49
7.3. Precio de los módulos de la carrera universitaria.....	52
7.4. Precio de los módulos de posgrado.....	64
7.5. Descuentos según tiempo de anticipo del pago.....	67
7.5.1. Ejemplo de educación básica y media.....	71
7.5.2. Ejemplo de educación universitaria.....	72
7.5.3. Ejemplo de posgrados.....	75
7.6. Obtención de la rentabilidad.....	76
7.6.1. Activos financieros.....	77
7.6.2. Cartera.....	78
8. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	83
8.1. La competencia.....	83
8.1.1. Competencia indirecta.....	84
8.1.1.1. Ahorro periódico.....	85
8.1.1.2. Créditos.....	85
8.1.1.3. Seguro de vida educativo.....	86
8.1.1.4. Tu carrera.....	87
8.1.1.5. Dafuturo Ahorro Mensual.....	88
8.1.1.6. Títulos de Ahorro Educativo (TAE).....	90
8.1.2. Competencia directa.....	91
8.1.2.1. Dafuturo Pago Único (PU).....	91
8.1.2.2. Plan Universidad Garantizada.....	92
8.2. Ventajas de EPPA con la competencia directa.....	94
8.3. Análisis del precio de EPPA frente a la competencia.....	96
8.3.1. Precios de Dafuturo PU.....	97
8.3.2. Precios de Universidad Garantizada.....	99
8.3.3. Comparativo de descuentos.....	100
8.3.4. Comparación de TIR.....	103
8.3.5. Comparación de la tasa E.A.....	105
8.3.6. Comparación de precios.....	107
8.4. Sesión de grupo.....	109
8.4.1. Guía de sesión de grupo.....	109
8.4.2. Participantes.....	110
8.4.3. Desarrollo de la sesión de grupo.....	111
8.5. Encuesta.....	114
8.5.1. Tamaño de la muestra.....	114
8.5.2. Formato de la encuesta.....	115
8.5.3. Género.....	116

	<u>Página</u>
8.5.4. Edad.....	117
8.5.5. Resultados de la pregunta 1.....	118
8.5.6. Resultados de la pregunta 2.....	118
8.5.7. Resultados de la pregunta 3.....	120
8.5.8. Resultados de la pregunta 4.....	121
8.5.9. Resultados de la pregunta 5.....	122
8.5.10. Resultados de la pregunta 6.....	124
8.5.11. Resultados de la pregunta 7.....	124
8.5.12. Resultados de la pregunta 8.....	125
8.5.13. Resultados de la pregunta 9.....	127
8.5.14. Resultados de la pregunta 10.....	128
9. PARTE ADMINISTRATIVA.....	132
9.1. Tipo de empresa.....	132
9.2. Planeación estratégica.....	136
9.2.1. Misión.....	137
9.2.2. Visión.....	137
9.2.3. Valores.....	137
9.2.4. Estrategia de mercadeo.....	138
9.3. Imagen corporativa.....	139
9.4. Esquema funcional.....	139
9.4.1. Organigrama.....	140
9.4.2. Perfiles y funciones.....	141
9.5. Reglamentación para manejo de dinero del público en Colombia.....	141
9.6. Estado de Resultados.....	147
9.6.1. Ingresos.....	150
9.6.2. Gastos operacionales.....	153
9.6.3. Utilidad.....	155
9.7. Punto de Equilibrio (PE).....	155
9.8. Balance General.....	157
10. CONCLUSIONES.....	158
11. RESUMEN EJECUTIVO.....	160

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Página

Tabla 1. Porcentaje de acceso a la educación.....	4
Tabla 2. Participación presupuestal de componentes del CONPES.....	8
Tabla 3. Distribución de la población en Colombia.....	10
Tabla 4. Distribución de grupos de edad en Colombia.....	12
Tabla 5. Posibilidad de educación según grupos de edad.....	13
Tabla 6. Cobertura nacional de educación básica y media.....	14
Tabla 7. Tasa de cobertura educación básica y media por departamento.....	15
Tabla 8. Matrícula total por nivel de formación educación básica y media.....	17
Tabla 9. Cobertura nacional de educación superior.....	18
Tabla 10. Matrícula total por nivel de formación educación superior.....	19
Tabla 11. Comparación de alumnos matriculados por niveles de Educación superior entre los años 2002 y 2008	21
Tabla 12. Participación en el crecimiento bruto de la educación superior..... Entre los años 2002 y 2008 por niveles	22
Tabla 13. Instituciones de educación superior oficiales y privadas.....	23
Tabla 14. Alumnos matriculados en educación superior por..... Departamento años 2002 a 2008	24
Tabla 15. Tasa de cobertura educación superior por departamento.....	25
Tabla 16. Tasa de deserción de universidades 2004 a 2008.....	26
Tabla 17. Promedio de deserción universitaria acumulada por semestre.....	28
Tabla 18. Deserción universitaria semestre por semestre con..... Respecto al total de alumnos matriculados	29
Tabla 19. Costos escolares del colegio José Joaquín Castro Martínez para el año 2009 (Undécimo).....	50
Tabla 20. Las carreras más costosas.....	52
Tabla 21. Las carreras más económicas.....	53
Tabla 22. Tarifas de inglés en el Centro Colombo Americano.....	54
Tabla 23. Tarifas de inglés en el Centro electrónico de Idiomas.....	55
Tabla 24. Tarifas de inglés en el British Council.....	55
Tabla 25. Tarifas de francés en la Alianza Colombo Francesa.....	56
Tabla 26. Inglés en Australia.....	57
Tabla 27. Inglés en Estados Unidos.....	57
Tabla 28. Inglés en Inglaterra.....	58
Tabla 29. Costo de algunos posgrados en la universidad de los Andes.....	64
Tabla 30. Costo de algunos posgrados en la Pontificia Universidad Javeriana...	65
Tabla 31. Descuentos de EPPA.....	68
Tabla 32. Anticipación máxima permitida en EPPA.....	70
Tabla 33. Valores por semestre EPPA.....	73
Tabla 34. Valor del semestre según tiempo de anticipo EPPA.....	74
Tabla 35. Valor de la carrera completa en EPPA.....	75
Tabla 36. Tasas de consumo y usura en el segundo semestre de 2009.....	82
Tabla 37. Competencia directa e indirecta de EPPA.....	83

Tabla 38. Opciones de valores de semestre de Dafuturo.....	88
Tabla 39. Cuota de ahorro de Dafuturo mensual para pago de universidad.....	89
Tabla 40. Pago de Dafuturo PU según el tiempo de anticipo.....	91
Tabla 41. Pago de Universidad Garantizada según el tiempo de anticipo (\$).....	93
Tabla 42. Pago de Universidad Garantizada según el tiempo de anticipo (U\$).....	93
Tabla 43. Ventajas de EPPA con la competencia directa.....	Anexo 11
Tabla 44. Descuentos y tasas de Dafuturo PU.....	98
Tabla 45. Descuentos y tasas de Universidad Garantizada.....	99
Tabla 46. Comparativo de descuentos de la carrera universitaria.....	101
Tabla 47. Comparativo de TIR.....	103
Tabla 48. Comparativo de tasa E.A.....	105
Tabla 49. Comparativo de valor a pagar por educación universitaria.....	107
Tabla 50. Inversión inicial.....	150
Tabla 51. Demanda de estudiantes escolares en Bogotá.....	150
Tabla 52. Alumnos matriculados en colegios oficiales en Bogotá.....	151
Tabla 53. Alumnos matriculados en colegios NO oficiales en Bogotá.....	151
Tabla 54. Carga prestacional para las empresas en Colombia.....	154
Tabla 55. Salarios por cargo más prestaciones y subsidio de transporte.....	154
Tabla 56. Contratos de prestación de servicios.....	154
Tabla 57. Unidades acumuladas por año.....	156
Tabla 58. Ingreso familiar de los estudiantes de educación superior.....	Anexo 2
Tabla 59. Participación de estudiantes matriculados en instituciones.....	Anexo 2
Oficiales de educación superior años 1995 a 2008	
Tabla 60. Distribución de estudiantes universitarios por áreas.....	Anexo 2
del conocimiento	
Tabla 61. Monto mínimo de capital para entidades supervisadas.....	Anexo 9

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Página

Gráfica 1. Acceso a la educación región Latinoamérica y el Caribe.....	5
Gráfica 2. Comparación de acceso a la educación dos regiones.....	6
Gráfica 3. Proporción de componentes del CONPES.....	8
Gráfica 4. Distribución de la población en Colombia.....	11
Gráfica 5. Posibilidad de educación según grupos de edad.....	13
Gráfica 6. Cobertura nacional de educación básica y media.....	15
Gráfica 7. Matrícula total por nivel de formación.....	17
educación básica y media año 2008	
Gráfica 8. Cobertura nacional de educación superior.....	18
Gráfica 9. Distribución de alumnos matriculados en educación.....	19
Superior por nivel de formación año 2008	
Gráfica 10. Evolución de alumnos matriculados en educación superior.....	20
Por nivel de formación (2002 a 2008)	
Gráfica 11. Evolución de alumnos matriculados en educación superior.....	21
Gráfica 12. Participación en el crecimiento bruto de la educación.....	22
Superior entre los años 2002 y 2008 por nivel	
Gráfica 13. Proporción de instituciones oficiales y privadas.....	23
en la oferta de educación superior	
Gráfica 14. Tasa de deserción universitaria 2004 a 2008.....	25
Gráfica 15. Comparativo de deserción universitaria.....	28
Gráfica 16. Deserción universitaria acumulada por semestre.....	29
Gráfica 17. Deserción universitaria semestre por semestre con.....	30
respecto al total de alumnos matriculados	
Gráfica 18. Deserción universitaria por grupos afines de semestre.....	31
(promedio por semestre) con respecto al total de alumnos matriculados	
Gráfica 19. Porcentaje de alumnos desertores por grupos.....	32
Semestrales con respecto al total de alumnos que desertan	
Gráfica 20. Ingreso familiar de los estudiantes de educación superior.....	Anexo 2
Gráfica 21. Participación de estudiantes matriculados en instituciones.....	Anexo 2
Oficiales de educación superior año 1995	
Gráfica 22. Participación de estudiantes matriculados en instituciones.....	Anexo 2
Oficiales de educación superior año 2008	
Gráfica 23. Participación de estudiantes matriculados en instituciones.....	Anexo 2
Oficiales de educación superior años 1995 a 2008	
Gráfica 24. Incremento de alumnos de educación superior entre los.....	Anexo 2
Años 1995 y 2008	
Gráfica 25. Distribución de estudiantes por áreas del conocimiento.....	Anexo 2
Gráfica 26. Programas de apoyo financiero.....	Anexo 2
Gráfica 27. Ingreso base de cotización por carácter de la.....	Anexo 2
Institución de educación superior	

Gráfica 28. Módulos principales y complementarios de EPPA.....	47
Gráfica 29. Composición de portafolio de fondos de pensiones.....	77
Gráfica 30. Comparación de descuentos según años de anticipo.....	102
Gráfica 31. Comparación de TIR.....	104
Gráfica 32. Comparación de TIR promedio.....	105
Gráfica 33. Comparación de tasa E.A.....	106
Gráfica 34. Tasas E.A. promedio.....	107
Gráfica 35. Comparación del valor de toda la carrera.....	109
Gráfica 36. Género de los encuestados.....	117
Gráfica 37. Rangos de edad de los encuestados.....	117
Gráfica 38. Cantidad de hijos de los encuestados.....	118
Gráfica 39. Edades de los hijos de los encuestados.....	118
Gráfica 40. Grado que cursan los hijos de los encuestados.....	119
Gráfica 41. Valor de la pensión.....	120
Gráfica 42. Quién paga la educación de los hijos.....	121
Gráfica 43. Certeza de culminación de estudios ante imprevistos.....	121
Gráfica 44. Universidad que quiere para sus hijos.....	122
Gráfica 45. Universidad pública que escogería.....	122
Gráfica 46. Universidad privada que escogería.....	123
Gráfica 47. Certeza de estudio en esa universidad.....	124
Gráfica 48. Quisiera tener pagada la educación.....	125
Gráfica 49. Razón para querer tener pagada la educación.....	126
Gráfica 50. Conoce algún producto de pago anticipado de educación.....	127
Gráfica 51. Qué productos conoce.....	128
Gráfica 52. Sugerencias al producto.....	130
Gráfica 53. Proporción de alumnos matriculados en Bogotá.....	152
Gráfica 54. Permanencia de estudiantes en instituciones oficiales.....	Anexo 2
En décimo semestre según el grado de apoyo financiero	
Gráfica 55. Permanencia de estudiantes en instituciones privadas.....	Anexo 2
En décimo semestre según el grado de apoyo financiero	

ÍNDICE DE ANEXOS

<u>ANEXO</u>	<u>CONTENIDO</u>
1	Plan decenal de educación: Retos 5, 6 y 7
2	Determinantes de la deserción universitaria
3	Artículo 26 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos
4	Artículo 67 de la Constitución Política de Colombia
5	Niveles de formación educativa en Colombia
6	Fortalezas y debilidades de la competencia directa
7	Artículos 334 y 335 de la Constitución Política de Colombia
8	Reglamentación para manejo de dinero del público en Colombia
9	Constitución de entidades supervisadas y montos mínimos requeridos
10	Decreto 4336 de 2008
11	Ventajas de EPPA con la competencia directa
12	Estado de Resultados
13	Cotización del mobiliario
14	Cotización del hardware y del software
15	Balance General
16	Encuestas contestadas

1. EDUCACIÓN

La educación es considerada un proceso dinámico entre dos personas (una capaz de influir y otra capaz de recibir influencia), que pretende el perfeccionamiento del individuo como persona, que busca la inserción activa y consciente del ser personal en un mundo social. La sociedad actual exige planteamientos educativos acordes con el contante cambio tecnológico, la influencia de los nuevos medios de comunicación y los nuevos enfoque políticos.

1.1. La educación como un derecho universal

El 10 de diciembre de 1948 se llevó a cabo la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la cual fue adoptada y proclamada en la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, ONU. Expresamente allí se indicó que todos los países miembros publicaran el texto de la Declaración y dispusieran para que fuera "distribuido, expuesto, leído y comentado en las escuelas y otros establecimientos de enseñanza, sin distinción fundada en la condición política de los países o de los territorios".

En cuanto a educación, es en el artículo 26 en el que se hace una mención suficientemente contundente. En el Anexo 3 se relaciona este artículo.

1.2. La educación en la Constitución Política de Colombia

Luego de revisar el tema de la educación a nivel mundial es importante tratar el tema local, es decir, el abordaje de la educación y las estadísticas que se derivan de la realidad colombiana. Por ello, en primer lugar se hará mención de cómo se trata el tema en el marco de las leyes en el país, como lo es la Constitución Política.

La Constitución colombiana dedica todo un artículo para referirse a la educación, lo cual es un indicativo de la importancia que reviste para la nación este tema. Por ello, se transcribe textualmente el artículo 67 de la Constitución en el Anexo 4.

1.3. Niveles de formación educativa en Colombia

En Colombia existen diferentes niveles de educación, cada uno de los cuales cumple diferentes objetivos. Para entender su alcance, se hace la descripción de cada uno de ellos en el Anexo 5.

2. ANTECEDENTES

La educación es un tema que genera expectativa y a la vez preocupación a nivel mundial. De ser uno de los principales deberes de los padres para con sus hijos, el tema ha trascendido al punto de generar organizaciones a nivel mundial para favorecer la educación de los niños y adolescentes de todo el orbe. Incluso los artistas y cantantes en Latinoamérica, liderados por Shakira y Alejandro Sanz, han promovido la organización ALAS, a la cual han vinculado a algunos de los hombres más ricos de esta región del mundo, para que ayuden a la infancia en varios propósitos, el principal de los cuales es la educación.

Tal vez la organización más antigua y de un trabajo más orbital ha sido la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), nacida como una parte de la Organización de las Naciones Unidas, ONU, después de la devastación surgida en Europa luego de la II Guerra Mundial. Es por ello que a continuación se presenta el alcance de este organismo multinacional cuyo trabajo sostenido a través de más de 50 años ha logrado despertar la atención del mundo hacia un tema tan fundamental para el progreso y la paz de los países como lo es la educación.

2.1. UNESCO

La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) nació el 16 de noviembre de 1945. Lo más importante para este organismo de las Naciones Unidas no es construir escuelas en países devastados o publicar hallazgos científicos. La misión de la Organización es mucho más amplia y ambiciosa: construir la paz en la mente de los hombres mediante la **educación**, la **cultura**, las **ciencias naturales y sociales** y la **comunicación**.

Como puede notarse, la UNESCO trabaja en diferentes frentes además de la educación académica propiamente dicha, porque entiende que tanto la cultura como la comunicación y las ciencias naturales y sociales son partes de un todo integral que es la educación de los seres humanos. La aclaración que siempre hace la UNESCO de que su misión no se limita a construir escuelas es porque intenta llamar la atención de todos los pueblos del mundo hacia la verdadera importancia de la educación, la cual no es simplemente otorgar distinciones a los estudiantes, sino contribuir de manera decidida a lograr la paz mundial.

El tema de la educación toma visos de preocupante, luego de mirar las cifras obtenidas por el Instituto de Estadística de la UNESCO:

- Actualmente hay 771 millones de analfabetos en el mundo.
- En los países en desarrollo uno de cada cinco niños en edad de cursar la enseñanza primaria no va a la escuela, es decir un total de más de 100 millones, de los cuales 53% son niñas.

2.1.1. Objetivos de la UNESCO en cuanto a educación

Ya en el tema propiamente dicho de la educación académica, los objetivos que profesa la UNESCO son los siguientes:

- Ayudar a los países a formular políticas de educación.
- Elaborar y difundir material sobre prácticas idóneas, manuales escolares y carpetas de formación para docentes concebido para abarcar una amplia gama de temas, desde el desarrollo sostenible hasta la educación para la paz.
- Establecer nuevas normas y pautas, por ejemplo para la enseñanza técnica y profesional y la convalidación de títulos de enseñanza superior.
- Identificar nuevas tendencias y definir estrategias adecuadas para hacer frente a los problemas recientes en el ámbito de la educación, por ejemplo la cuestión del sida.
- Prestar una atención directa especial a África, los países menos adelantados y los nueve países en desarrollo muy poblados – Bangladesh, Brasil, China, Egipto, India, Indonesia, México, Nigeria y Pakistán – en los que se concentran 70% de los adultos analfabetos del mundo y casi la mitad de los niños sin escolarizar.
- Elaborar métodos para impartir educación a personas que tienen necesidades especiales, viven en la calle o habitan zonas donde hay conflictos o situaciones de emergencia.
- Fomentar asociaciones entre los protagonistas del sector público, los del sector privado y los de las organizaciones no gubernamentales para coordinar mejor los esfuerzos y mantener el impulso político.

Se confirma la tendencia de este organismo a ser una organización consultiva y propositiva más que ejecutora de obras de infraestructura estudiantil. A lograr despertar la atención mundial hacia la gran importancia que reviste la educación como eje de desarrollo de los países y elemento fundamental para conseguir la igualdad en el mundo y con ello la paz entre los países.

2.1.2. Foro Mundial sobre la Educación

Permanentemente la UNESCO organiza foros de los distintos temas que maneja, con el fin de tocar la sensibilidad de los dirigentes a nivel mundial. El último fue celebrado en Dakar en el año 2000. Allí la comunidad internacional se comprometió a invertir la tendencia del analfabetismo, presentada unos párrafos

atrás, y lograr en cambio la Educación Para Todos (EPT) en el año 2015, alcanzando para ese año estos seis objetivos:

- Extender la protección y educación de la primera infancia.
- Mejorar el acceso a la escuela y lograr que todos los niños reciban enseñanza gratuita de buena calidad.
- Aumentar considerablemente las oportunidades de aprendizaje ofrecidas a los jóvenes y adultos.
- Reducir los índices de analfabetismo en 50%.
- Suprimir las disparidades entre los sexos en materia de escolarización.
- Mejorar la calidad de la educación en todos sus aspectos.

Los anteriores no fueron compromisos adquiridos por la UNESCO sino por todos los gobiernos de los países participantes en Dakar, lo cuales han entendieron que sin unas metas suficientemente claras, era difícil avanzar en la dirección ofrecida por este organismo.

2.1.3. Porcentaje de niños que acceden a la educación

Aunque las cifras de analfabetismo continúan siendo una preocupación, no lo son menos la proporción de niños y adolescentes que, habiendo iniciado su educación, no pueden continuarla por diferentes motivos. Por eso el Instituto de Estadística de la UNESCO realiza constantes mediciones de la proporción de niños que continúan los estudios que han iniciado. Las cifras de la tabla 1 que se presentan a continuación, corresponden a la última medición realizada en el año 2007:

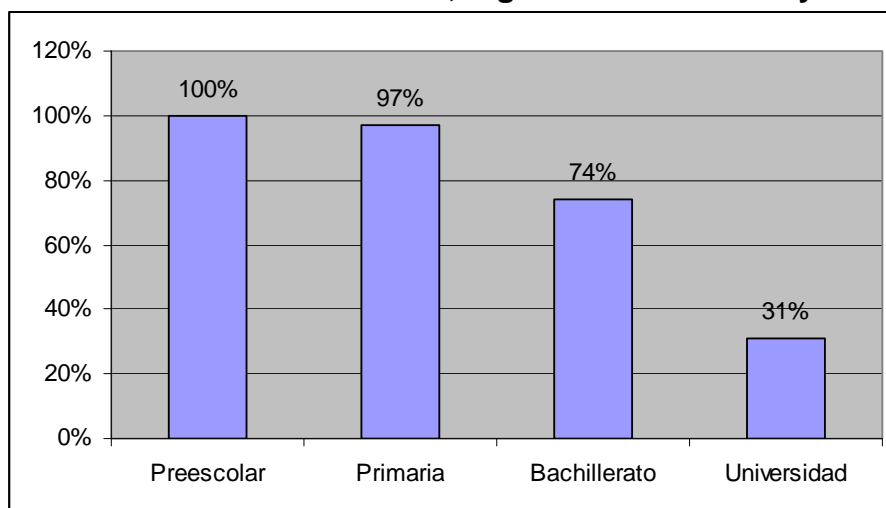
Tabla 1. Porcentajes de acceso a la educación (por regiones)

Región	Preescolar	Primaria	Bachillerato	Universidad
Estados Árabes	89%	90%	54%	22%
Europa central y oriental	96%	98%	85%	60%
Asia Central	96%	98%	84%	25%
Asia oriental y el Pacífico	97%	99%	58%	25%
Latinoamérica y el Caribe	100%	97%	74%	31%
Norteamérica y Europa occid.	100%	100%	98%	70%
Asia sur y occidental	100%	95%	39%	11%
África Sub-Sahara	97%	89%	24%	5%

Fuente: Table 20D: Regional average of enrolment ratios for pre-primary, primary, secondary and tertiary education. UNESCO, Institute for Statistics.

El caso más cercano de referencia para Colombia es el comportamiento de la región Latinoamérica y el Caribe, la cual se ilustra en la gráfica 1:

Gráfica 1. Acceso a la educación, región Latinoamérica y el Caribe



Fuente: La autora, a partir de la información de: Table 20D: Regional average of enrolment ratios for pre-primary, primary, secondary and tertiary education. UNESCO, Institute for Statistics.

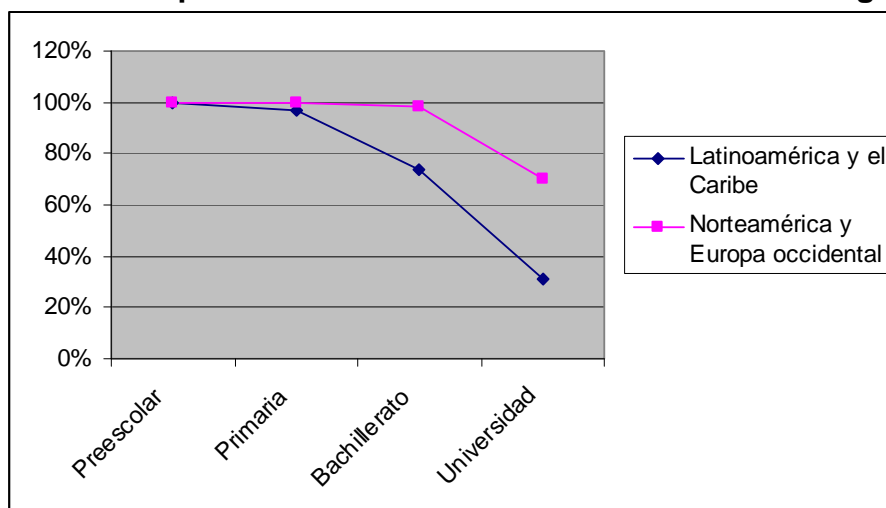
Como se puede apreciar en la gráfica, en el caso de esta región, la disminución es notable entre el porcentaje de niños que ingresan a estudiar en preescolar (100%) y el porcentaje que llega a la universidad que es tan sólo del 31%, es decir, menos de uno de cada tres niños que inician preescolar tienen la posibilidad de inscribirse en la universidad.

La cantidad de niños que ingresan a primaria es casi la misma de los que inician preescolar, pero al pasar a la siguiente etapa de la educación, ya más de uno de cada cuatro niños no pueden inscribirse al bachillerato.

En la gráfica 2 se muestra un paralelo entre esta región, con una gran cantidad de países en vías de desarrollo, y la región de Norteamérica y Europa Occidental, compuesta por países altamente desarrollados.

La brecha entre las dos (2) regiones empieza abrirse en primaria cuando hay un 3% de alumnos que inician en preescolar y que no continúan en Latinoamérica y el Caribe, mientras que el 100% sí lo hace en Norteamérica y Europa Occidental. Luego hay una diferencia que se hace mayor en bachillerato, cuando un 26% de los alumnos que inician en preescolar no continúan en Latinoamérica y el Caribe, mientras que sólo un 2% de los que inician preescolar en Norteamérica y Europa Occidental suspende sus estudios en primaria.

Gráfica 2. Comparación de acceso a la educación de dos regiones



Fuente: La autora, a partir de: Table 20D: Regional average of enrolment ratios for pre-primary, primary, secondary and tertiary education. UNESCO, Institute for Statistics.

Al llegar a la universidad, la imposibilidad de continuar los estudios en Latinoamérica y el Caribe alcanza un 69% (más de las dos terceras partes de la población que inició estudios) de alumnos que inician en preescolar mientras que en Norteamérica y el Caribe es del 30% (menos de una tercera parte de la población que inició estudios). Si se quieren recortar las diferencias de desarrollo entre los países, el primer esfuerzo que deben realizar los países en vías de desarrollo debe estar centrado en conseguir un mayor acceso a la educación y lograr una muchísima menor deserción de los estudiantes.

2.1.4. Colombia en la UNESCO

Colombia ingresó a la UNESCO el 31 de octubre de 1947, casi dos años después de haberse creado. El país está al amparo de la Oficina de la UNESCO en Quito, Ecuador. La edición 2005 del Informe de Seguimiento de la EPT en el mundo sitúa a Colombia en una posición intermedia en lo que respecta al cumplimiento de los objetivos de establecidos para el año 2015.

En Colombia la tasa de alfabetización de adultos se aproxima a 94% y la educación es obligatoria para niños entre las edades de 5 y 15 años. Hasta septiembre de 2006, 58 escuelas del país habían ingresado a la “Red del Plan de Escuelas Asociadas de la UNESCO” (redPEA).

La redPEA, que es comúnmente conocida como Escuelas Asociadas de la UNESCO, fue creada en 1953. Es una red mundial de unos 8.000 establecimientos escolares en 177 países (escuelas parvularias, primarias y secundarias e institutos de formación superior), en la cual todos trabajan en favor de una educación de calidad. Promueve 20 prácticas destacadas que se han

aplicado en escuelas de la Red en todos los niveles de la enseñanza, con resultados notables en los estudiantes de dichos establecimientos escolares.

La difusión de sus prácticas idóneas es un elemento fundamental de la estrategia de la Red PEA para contribuir a fomentar la educación de calidad en el marco de la Educación para Todos (EPT). Estas prácticas se centran en cuatro temas principales:

- a) La educación integradora.
- b) La educación para el desarrollo sostenible.
- c) La educación para apoyar el diálogo intercultural.
- d) La educación en materia de derechos humanos.

2.1.5. Conferencia regional para la educación superior en América Latina y el Caribe: alto a desigualdades en la Educación Superior

Esta reunión se llevó a cabo del 4 a 5 de junio de 2008 en Cartagena de Indias, Colombia. La apertura la realizó el señor presidente de la República de Colombia, Dr. Álvaro Uribe Vélez. Se fijaron como tareas prioritarias la necesidad de reducir las desigualdades en la educación superior y de mejorar el acceso y la calidad.

Este ejercicio masivo de evaluación involucró a 3.500 miembros de la comunidad universitaria de la región que, en la declaración de la conferencia, concluyeron que “la educación superior es un bien social público y un derecho humano universal”.

2.2. Consejo Nacional de Política Económica y Social

El Consejo Nacional de Política Económica y Social — **CONPES** — fue creado por la Ley 19 de 1958. Ésta es la máxima autoridad nacional de planeación y se desempeña como organismo asesor del Gobierno en todos los aspectos relacionados con el desarrollo económico y social del país. La composición del CONPES Social es la siguiente: lo dirige el Presidente de la República y lo componen los ministros de Hacienda, Salud, Educación, Trabajo, Agricultura, Transporte, Desarrollo, el Secretario General de la Presidencia y el Director del DNP.

En cumplimiento de las disposiciones del Acto Legislativo 04 de 2007, los recursos del Sistema General de Participaciones (SGP) para 2009 ascienden a \$21,4 billones. Este valor se calcula con base en el monto del SGP asignado en 2008 más: i) la inflación estimada (6%)¹; ii) 4% de crecimiento real; y iii) 1.3% de crecimiento adicional con destino al sector educación.

De acuerdo al presupuesto establecido, la participación de cada componente se presenta en la tabla 2:

Tabla 2. Participación presupuestal de componentes del CONPES

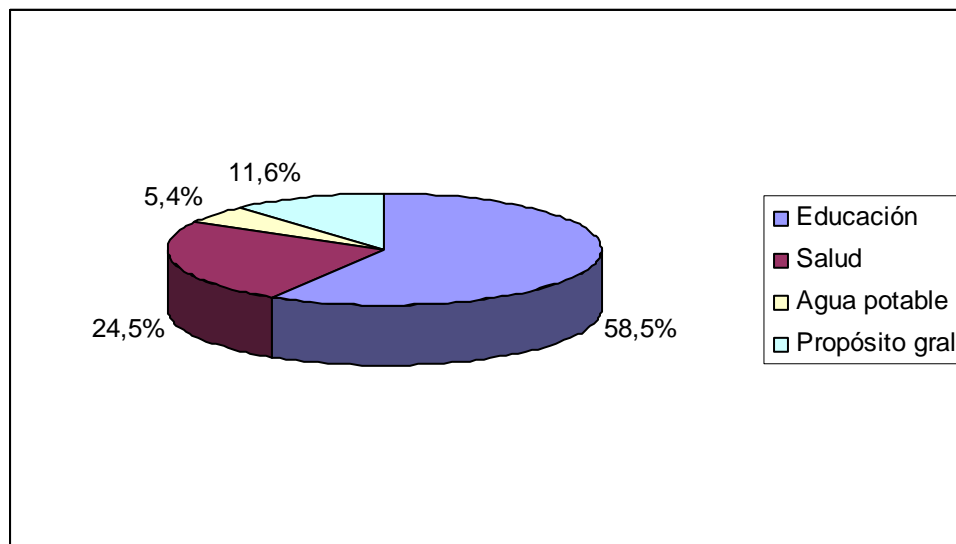
Componente	% Participación
Educación	58,5
Salud	24,5
Agua Potable y Saneamiento Básico	5,4
Propósito General	11,6

Fuente: CONPES Social número 122 del 2009

En la tabla anterior aparece resaltado el porcentaje para educación que es el más alto de todos los componentes, con el 58,5%.

Pero para ver con más claridad las diferentes participaciones, la gráfica 3 muestra las diferentes proporciones establecidas.

Gráfica 3. Proporción de componentes del CONPES



Fuente: La autora a partir de: CONPES Social número 122 del 2009

Nótese como la educación es el componente del CONPES que tiene destinada más de la mitad de los recursos. El siguiente componente en prioridad es la salud, que no alcanza a ser una cuarta parte del presupuesto y que representa menos de la mitad de lo destinado a educación, mientras que agua potable y saneamiento básico y propósito general, entre los dos, suman apenas el 16% del presupuesto. Esto demuestra la gran importancia que se le da al tema de educación.

En cuanto a la participación de Educación, el artículo 16 de la Ley 715 de 2001 establece que los recursos de la participación para educación se distribuyen de acuerdo con los criterios de i) población atendida; ii) población por atender en condiciones de eficiencia y iii) equidad. Adicionalmente, de acuerdo con el párrafo 3° del artículo 18 de la Ley 715 de 2001, las Cancelaciones de Prestaciones Sociales del Magisterio (CPSM), hacen parte de la participación para educación del Sistema General de Participaciones.

Para la asignación de recursos por alumno incluye los recursos destinados a financiar la prestación del servicio educativo, de acuerdo con los criterios previstos en el artículo 15 de la Ley 715 de 2001. A su vez, en virtud del artículo 16 de la misma ley, esta asignación se determina a partir de las tipologías educativas que defina la Nación.

2.3. Plan decenal de educación

El Plan Decenal de Educación es un ejercicio de planeación en el que la sociedad determina las grandes líneas que deben orientar el sentido de la educación para los próximos 10 años. En ese orden de ideas, es el conjunto de propuestas, acciones y metas que expresan la voluntad del país en materia educativa. Su objetivo es generar un acuerdo nacional que comprometa al gobierno, los diferentes sectores de la sociedad y la ciudadanía en general para avanzar en las transformaciones que la educación necesita.

El actual Plan Decenal de Educación cubre el periodo de 2006 a 2016 y trabaja sobre lo que ha considerado los 10 retos de la educación:

- 1) Fines y calidad de la educación en el siglo XXI (globalización y autonomía).
- 2) Educación en y para la paz, la convivencia y la ciudadanía.
- 3) Renovación pedagógica desde y uso de las TIC en educación.
- 4) Ciencia y tecnología integradas a la educación.**
- 5) Más y mejor inversión en educación.
- 6) Desarrollo infantil y educación inicial.
- 7) Equidad: acceso, permanencia y calidad.
- 8) Liderazgo, gestión, transparencia y rendición de cuentas en el sistema educativo.
- 9) Formación, desarrollo profesional y dignificación de los y las directivos docentes.
- 10) Otros actores en y más allá del sistema educativo.

De los 10 retos anteriores, los que tienen una mayor relación con esta tesis son los retos 5, 6 y 7, por lo cual se mencionarán en detalle en el Anexo 1.

2.4. Estadísticas de la educación en Colombia

El caso particular colombiano, dentro de la cobertura propuesta en la presente tesis, abarca una serie de registros que se han elaborado juiciosamente durante años por entidades serias y respetables del Estado como lo son el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, y el Ministerio de Educación Nacional.

Por ello, en la búsqueda de una mejor contextualización de los antecedentes del producto propuesto en el presente estudio, se han investigado los datos poblacionales y los que tienen que ver directamente con la información estudiantil.

2.4.1. Información poblacional relevante

El último censo poblacional realizado por el DANE fue en el año 2005. De acuerdo al censo, la población de Colombia es de 41'174.853 personas.

En el tema de la educación hay dos informaciones que son claves: La distribución de esa población y los grupos de edad que la conforman. De allí que en primer término se presentará en la tabla 3 la distribución de la población colombiana:

Tabla 3. Distribución de la población en Colombia

Clase	Cantidad	Porcentaje
Urbana	31'282.708	76,0%
Centro poblado	2'297.386	5,6%
Rural disperso	7'594.759	18,4%
TOTAL	41'174.853	100%

Fuente: DANE –Censo General 2005

El DANE define cada una de las clases presentadas en la tabla anterior de la siguiente manera:

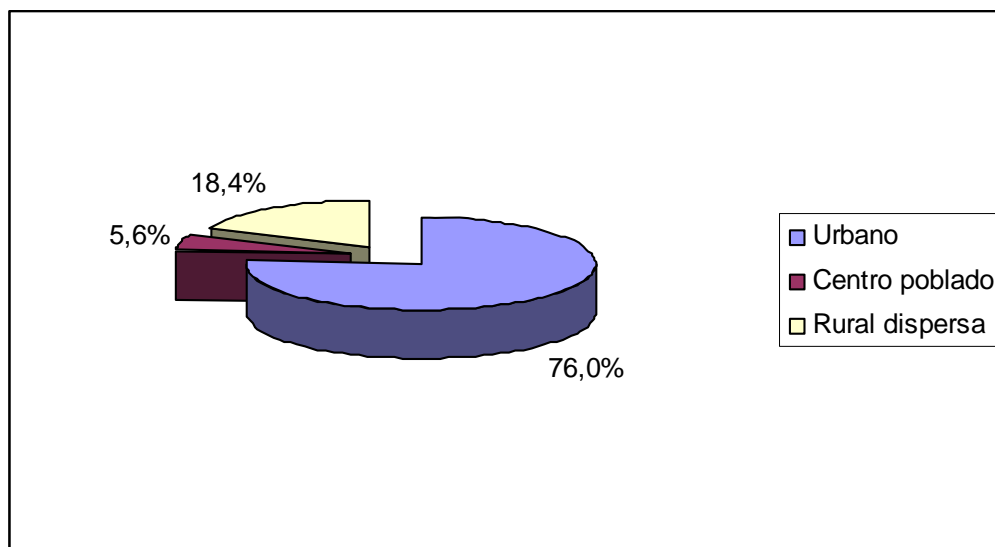
Cabecera municipal (Urbana): es el área geográfica que está definida por un perímetro urbano, cuyos límites se establecen por acuerdos del Concejo Municipal. Es donde se localiza la sede de la Alcaldía municipal.

Centro poblado: se define como una concentración de mínimo 20 viviendas contiguas, vecinas o adosadas entre sí. Dicha concentración presenta características urbanas tales como la delimitación de vías vehiculares y peatonales.

Rural disperso: es el área que se caracteriza por la disposición dispersa de viviendas y explotaciones agropecuarias. No cuenta con un trazado o nomenclatura de calles, carreteras, avenidas, y demás.

Para apreciar mejor esta distribución de la población según sus clases, la tabla 3 se ilustra en la gráfica 4:

Gráfica 4. Distribución de la población en Colombia



Fuente: La autora a partir de: DANE –Censo General 2005

Por supuesto, la distribución de la población afecta la distribución de la oferta educativa, puesto que en los centros urbanos y en los centros poblados es donde más se concentrarán las diferentes instituciones de educación, debido a que la mayor demanda está allí.

Otra información poblacional clave es la conformación de los diferentes grupos de edades de la población, puesto que de acuerdo a ello se puede inferir la cantidad de alumnos potenciales de cada tipo de educación. En la tabla 4 se presentan los grupos de edad inicialmente definidos por el DANE, los cuales son cada cuatro (4) años:

Tabla 4. Distribución de grupos de edad en Colombia

Edad (años)	Personas	Porcentaje
0	865.602	2,1%
1 a 4	3'244.372	7,9%
5 a 9	4'291.303	10,4%
10 a 14	4'325.904	10,5%
15 a 19	3'879.808	9,4%
20 a 24	3'554.928	8,6%
25 a 29	3'236.136	7,9%
30 a 34	2'890.379	7,0%
35 a 39	2'898.382	7,1%
40 a 44	2'716.091	6,6%
45 a 49	2'278.243	5,5%
50 a 54	1'824.693	4,4%
55 a 59	1'441.171	3,5%
60 a 64	1'094.873	2,7%
65 a 69	910.696	2,2%
70 a 74	692.096	1,7%
75 a 79	493.288	1,2%
80 a 84	269.844	0,7%
85 y más	235.520	0,6%
TOTAL	41'1734.853	100%

Fuente: DANE –Censo General 2005

Con el fin de adecuar más estas cifras a la realidad académica, se han formado grupos de edad diferentes, basados eso sí en las mismas cifras poblacionales, que reflejen las diferentes etapas de posibilidad de formación educativa. A continuación se exponen en la tabla 5:

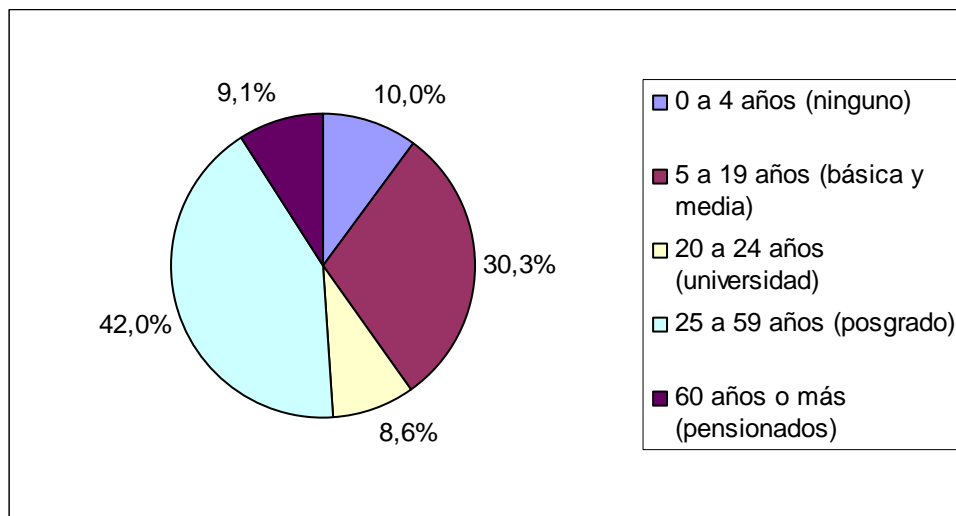
Tabla 5. Posibilidad de educación según grupos de edad

Edad (años)	Nivel de educación sugerido	Porcentaje
0 a 4	Ninguno	10,0%
5 a 19	Básica y media	30,3%
20 a 24	Superior (universidad)	8,6%
25 a 59	Posgrado (especialización, Maestría y doctorado)	42,0%
60 o más	Pensionados	9,1%
TOTAL		100%

Fuente: La autora a partir de: DANE –Censo General 2005

Si bien esta no es una radiografía exacta del comportamiento de los diferentes niveles de educación en relación con la edad, sí reporta una información muy importante en cuanto a la proporción del potencial de personas que estarían en edad de estudiar cada uno de los niveles. Para entender mejor esta información, se puede ver la gráfica 5:

Gráfica 5. Posibilidad de educación según grupos de edad



Fuente: La autora basada en DANE –Censo General 2005

Lo interesante de estas cifras es ver cómo las personas que tienen edades inferiores al nivel educativo propuesto, constituyen el potencial de población total

para ese nivel. Por ejemplo, los niños de 0 a 4 años suman al momento de definir el potencial total de alumnos para educación universitaria al igual que el grupo que está en edad de educación básica y media, puesto que en algún momento tendrán edad para estudiar a ese nivel. Es decir, a pesar de que el grupo en edad de educación universitaria es de sólo el 8,6% de la población, el 40,3% de la población que actualmente tiene edad inferior, va a tener en algún momento la edad para estar en la universidad. De igual manera, los demás niveles son el potencial para los futuros estudios de posgrado.

2.4.2. Cobertura en Educación Básica y Media

En el año 2007 más de 11 millones de estudiantes asistieron a la educación básica primaria, secundaria y media. La cobertura bruta de educación básica llegó al 100,87%. Según la información reportada por las secretarías de educación, 9.170.199 estudiantes fueron atendidos en establecimientos oficiales y 1.873.646 por establecimientos no oficiales, lo que indica que el 83% de los estudiantes de este nivel educativo fueron educados en establecimientos oficiales.

La cobertura neta se calcula partiendo de la cifra de alumnos matriculados dividida por el número total de personas en de edad de estudiar ese nivel, dato que es suministrado por el Departamento Nacional de Estadística, DANE. Las cifras aparecen en la tabla 6:

Tabla 6. Cobertura Nacional de educación Básica y Media

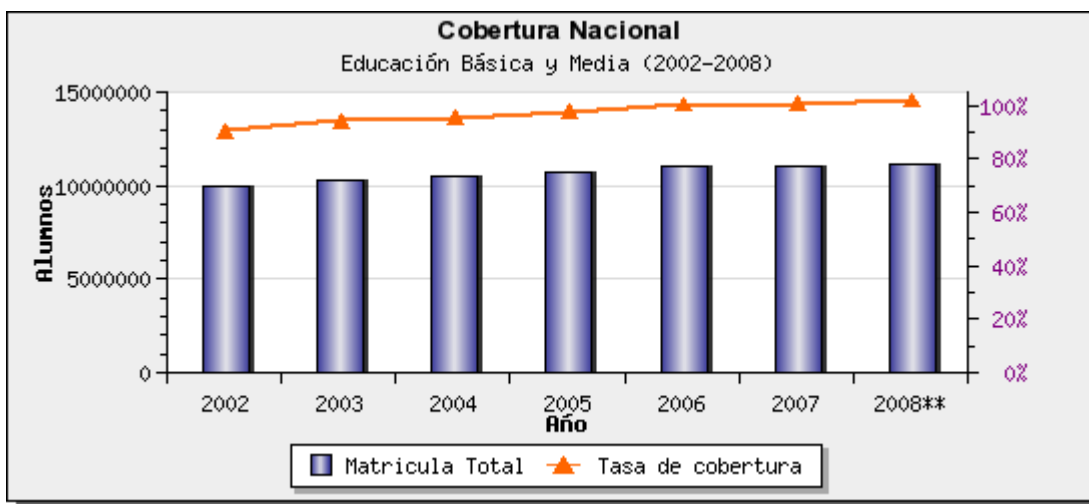
Cobertura Nacional			
Educación Básica y Media (2002-2008)			
	Matrícula total	Cobertura bruta	Cobertura neta
2002	9.994.404	90,57%	84,39%
2003	10.323.582	94,29%	86,14%
2004	10.501.959	95,51%	85,40%
2005	10.720.493	97,86%	88,11%
2006	11.022.651	100,51%	89,42%
2007	11.043.845	100,87%	89,38%
2008**	11.110.783	102,00%	N.D

Fuente: Matrícula certificada por las secretarías de educación (2002). SINEB (2003-2008) Proyecciones de población DANE con base censo 2005

*** Dato proyectado con base en el reporte de matrícula a 30 de junio de 2008. Dato preliminar sujeto a modificación. N.D: No disponible*

Estas cifras pueden apreciarse mejor en la gráfica 6, en la cual se puede además observar la brecha que hay entre la cobertura bruta y la matrícula total de alumnos (cobertura neta):

Gráfica 6. Cobertura Nacional de Educación Básica y Neta



Fuente: Matrícula certificada por las secretarías de educación (2002). SINEB (2003-2008). Proyecciones de población DANE con base censo 2005

La cobertura bruta ha ido aumentando progresivamente con los años a partir del año 2002, cuando inició con el 90,57% hasta llegar al año 2008 con una cobertura bruta del 102%. No es así el caso de la cobertura neta, que aunque también ha mejorado, no tiene el mismo avance progresivo que presenta la cobertura bruta. Es de destacar que en el año 2002 la cobertura neta era del 84,39% y en el 2007 alcanzó a llegar al 89,38%, teniendo con ello una mejora de prácticamente cinco (5) puntos porcentuales y siendo éste el mejor año de cobertura neta del periodo presentado.

Buscando un mayor nivel de detalle, estas mismas cifras pueden verse por departamento en la tabla 7, en la cual se presenta la cobertura bruta en cada uno de ellos:

Tabla 7. Tasa de cobertura educación básica y media por departamento

Departamento	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<u>Amazonas</u>	0%	0%	0%	83,11%	84,27%	85,99%
<u>Antioquia</u>	94,51%	96,24%	97,60%	98,21%	104,08%	104,72%
<u>Arauca</u>	88,08%	88,94%	90,71%	95,41%	93,27%	82,71%
<u>Atlántico</u>	86,25%	90,34%	91,54%	96,60%	98,76%	100,78%
<u>Bogotá D.C</u>	96,62%	98,60%	96,97%	96,02%	97,59%	99,73%
<u>Bolívar</u>	92,42%	101,37%	103,21%	107,02%	110,17%	109,17%

<u>Boyacá</u>	94,23%	96,21%	94,18%	94,97%	94,82%	94,80%
<u>Caldas</u>	91,68%	93,82%	94,82%	95,96%	100,21%	98,67%
<u>Caquetá</u>	81,80%	84,09%	88,84%	96,67%	100,58%	99,53%
<u>Casanare</u>	84,17%	94,50%	98,53%	98,90%	101,05%	101,83%
<u>Cauca</u>	85,35%	84,75%	87,71%	92,57%	94,19%	93,78%
<u>Cesar</u>	87,22%	93,88%	95,70%	99,80%	103,40%	104,06%
<u>Choco</u>	85,31%	88,62%	86,50%	82,57%	86,56%	87,54%
<u>Córdoba</u>	100,02%	103,40%	102,64%	104,61%	105,39%	105,31%
<u>Cundinamarca</u>	91,50%	93,63%	93,99%	97,73%	99,21%	99,90%
<u>Guainía</u>	0%	0%	0%	74,56%	78,96%	77,85%
<u>Guaviare</u>	0%	0%	0%	74,79%	80,27%	75,80%
<u>Huila</u>	91,13%	92,94%	95,17%	95,51%	98,57%	99,19%
<u>La Guajira</u>	78,50%	82,80%	76,72%	79,83%	83,03%	79,42%
<u>Magdalena</u>	90,80%	97,31%	101,99%	106,68%	108,72%	110,33%
<u>Meta</u>	88,38%	96,09%	98,89%	100,30%	102,42%	100,32%
<u>Nariño</u>	84,78%	92,58%	91,41%	93,13%	94,49%	98,70%
<u>Norte de Santander</u>	91,24%	93,86%	96,43%	98,90%	99,56%	100,89%
<u>Putumayo</u>	76,29%	80,89%	82,87%	91,17%	101,29%	100,69%
<u>Quindío</u>	95,30%	103,38%	106,19%	106,74%	108,51%	103,32%
<u>Risaralda</u>	93,26%	95,83%	96,36%	100,71%	102,27%	102,11%
<u>San Andrés</u>	81,20%	80,47%	80,75%	79,55%	79,06%	77,67%
<u>Santander</u>	88,03%	92,10%	95,93%	97,21%	99,70%	100,76%
<u>Sucre</u>	99,77%	108,89%	109,77%	115,69%	118,96%	120,96%
<u>Tolima</u>	88,33%	91,79%	90,87%	93,95%	97,83%	98,11%
<u>Valle del Cauca</u>	83,47%	88,49%	94,41%	99,99%	102,48%	100,57%
<u>Vaupés</u>	0%	0%	0%	66,88%	68,87%	69,93%
<u>Vichada</u>	0%	0%	0%	93,30%	96,78%	90,40%

Fuente: Matrícula certificada por las secretarías de educación (2002). SINEB (2003-2008).
Proyecciones de población DANE con base censo 2005

Se destacan departamentos que superan el 100% de cobertura bruta en el último año de medición (2007) como lo son Antioquia, Atlántico, Bolívar, Casanare, Cesar, Córdoba, Magdalena, Meta, Norte de Santander, Putumayo, Quindío, Risaralda, Santander, Sucre y Valle del Cauca. Muchos superan el 90%, como es el caso de Bogotá con una cobertura bruta del 99,73%.

Pero aún así, en medio de este panorama alentador, existen departamentos con cobertura bruta muy baja como es el caso de Vaupés con el 69,93% o de departamentos que no alcanzan el 80% de cobertura bruta como lo son Guainía, Guaviare, Guajira y San Andrés.

Los 24.649 establecimientos educativos se encuentran distribuidos en 14.110 oficiales y 10.539 no oficiales; la integración de sedes ha buscado ofrecer la continuidad a los estudiantes al pasar de la primaria a la secundaria y de ésta a la media. La distribución de alumnos matriculados por nivel de formación se presenta en la tabla 8:

Tabla 8. Matrícula total por nivel de formación Educación básica y media

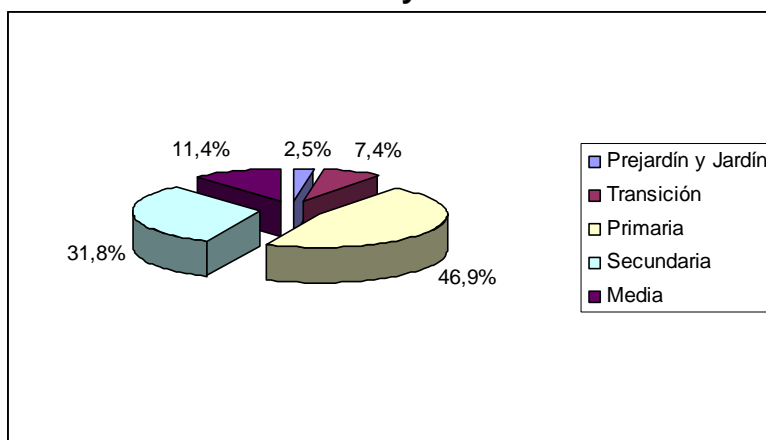
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008**
Prejardín y Jardín	382.744	277.781	304.129	271.043	281.212	279.529	278.136
Transición	686.890	799.887	780.228	842.402	824.514	787.812	821.669
Primaria	5.198.325	5.257.660	5.249.173	5.298.263	5.369.864	5.292.472	5.212.204
Secundaria	2.775.249	2.972.811	3.012.908	3.191.795	3.348.003	3.440.285	3.529.375
Media	951.196	1.015.443	1.037.477	1.116.990	1.199.058	1.243.747	1.269.399
Complemento	N.D	N.D	118.044	N.D	N.D	N.D	N.D

Fuente: Matrícula certificada por las secretarías de educación (2002). SINEB (2003 - 2008)

** Dato proyectado con base en Reporte de matrícula a 30 de junio de 2008. Dato preliminar sujeto a verificación

El nivel de formación “complemento” solamente aparece en el año 2004, por lo cual no lo consideraremos en el análisis que se ilustra en la gráfica 7, en la cual se aprecia la proporción de matriculados por cada nivel de formación:

Gráfica 7. Matrícula total por nivel de formación Educación básica y media año 2008



Fuente: La autora basada en: Matrícula certificada por las secretarías de educación (2008). SINEB (2008)

Casi la mitad de los alumnos matriculados están en primaria (46,9%), mientras que al sumar educación secundaria y media (43,2%) el porcentaje es similar al de primaria. Este tema es importante porque se habla de más de 11 millones de niños, de los cuales menos sólo una tercera (1/3) parte llegarán a la universidad de acuerdo a la proporción presentada en la tabla 9, que está más adelante. Y una vez allí, solamente la mitad de quienes inicien sus estudios universitarios los terminará, como se verá en el tema de deserción universitaria que se tratará más adelante.

2.4.3. Cobertura en Educación Superior

En Educación Superior se matricularon 1'444.544 alumnos en el año 2008. La creación de cupos nuevos se ha logrado a través de tres programas:

- i) Crédito, a través del Instituto Colombiano de Crédito y Estudios Técnicos en el Exterior, ICETEX;
- ii) Modernización de la gestión de las instituciones públicas de educación superior.
- iii) Promoción de la educación técnica y tecnológica en especial a través del SENA.

Este esfuerzo ha permitido incrementar la cobertura del 24,4% en el año 2002 al 33,3% en el año 2008 (ver tabla 9).

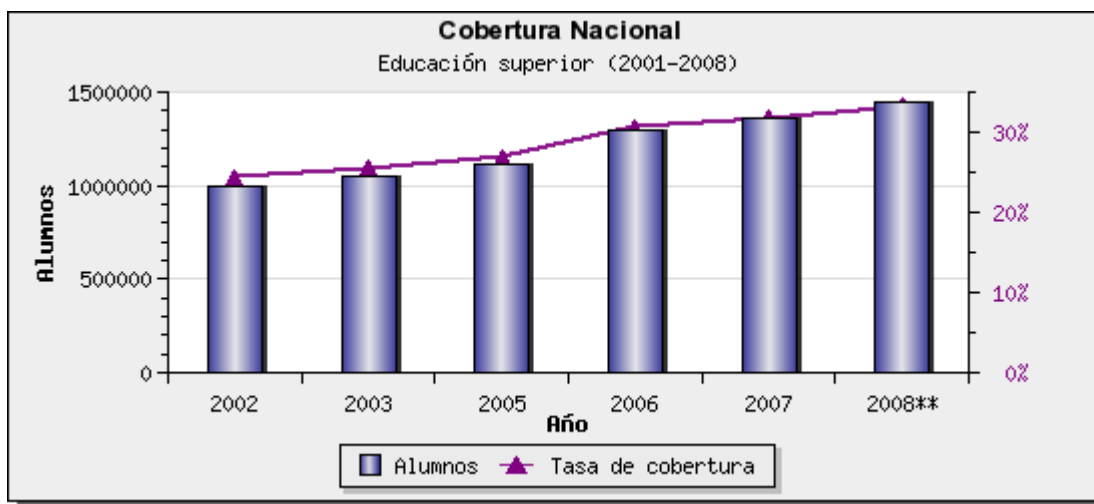
Tabla 9. Cobertura Nacional Educación Superior

	2002	2003	2005	2006	2007	2008
Establecimientos	272	274	275	278	279	279
Matrícula total	1.000.148	1.050.032	1.113.726	1.301.728	1.359.828	1.444.544
Cobertura	24,40%	25,60%	26,90%	30,70%	31,80%	33,30%

Fuente: Ministerio de Educación Nacional

Esta evolución positiva que ha tenido un crecimiento continuo y progresivo en los últimos años se puede apreciar en la gráfica 8:

Gráfica 8. Cobertura Nacional Educación Superior



Fuente: MEN-SNIES Proyecciones de población DANE con base censo 2005

** Dato preliminar sujeto a modificación.

Aún cuando el avance en los últimos 6 años ha sido de casi 9 puntos porcentuales, se tiene que en el 2008, que es el mejor año de cobertura, solamente se alcanza a llegar a una tercera (1/3) parte de la población (33,3%) con la educación superior. El crecimiento más significativo se presenta en los niveles técnico y tecnológico, como se puede ver en la tabla 10:

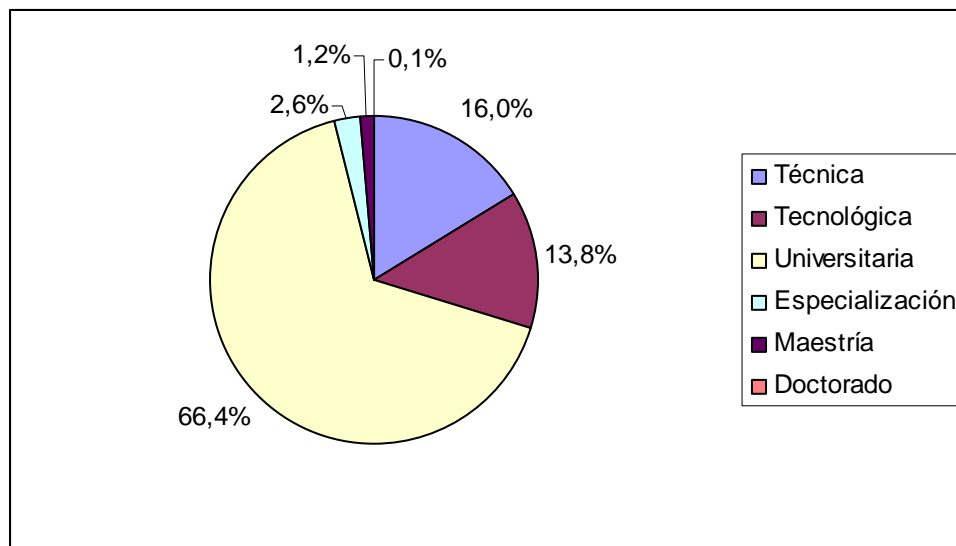
Tabla 10. Matrícula total por nivel de formación Educación superior

Nivel de Formación	No. Alumnos Matriculados						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Técnica Profesional	54,422	84,652	120,320	128,718	164,926	197,083	230,750
Tecnológica	128,897	130,633	143,055	161,724	178,361	193,644	200,016
Universitaria	754,570	781,403	799,808	864,067	899,874	919,375	958,533
Especialización	55,133	43,783	39,893	44,612	44,347	34,544	36,947
Maestría	6,776	8,978	9,975	11,960	13,114	13,789	16,649
Doctorado	350	583	675	956	1,106	1,393	1,650
Total	1,000,148	1,050,032	1,113,726	1,212,037	1,301,728	1,359,828	1,444,545

Fuente: Ministerio de Educación Nacional

El grupo más representativo es el de universidad, seguido de lejos por educación técnica y tecnológica y con una participación mínima la educación de posgrado (especialización, maestría y doctorado). En la gráfica 9 se puede ver el peso porcentual de cada uno de estos niveles de formación:

Gráfica 9. Distribución de alumnos matriculados en Educación Superior por nivel de formación año 2008



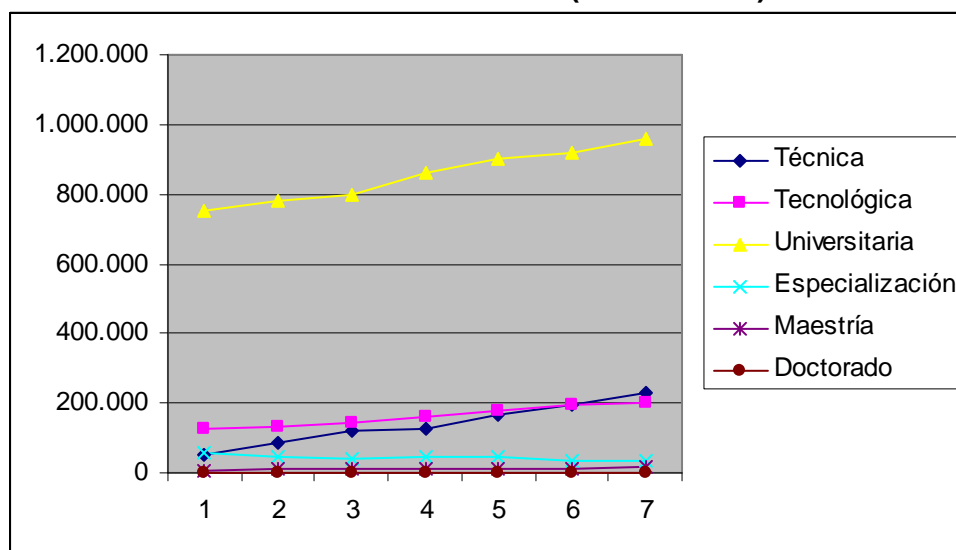
Fuente: La autora a partir de datos del Ministerio de Educación Nacional

Como se puede apreciar, la mayor proporción de alumnos la representa la educación universitaria con prácticamente las dos terceras (2/3) partes de los educandos. Entre educación técnica y tecnológica se tiene casi el 30% y una mínima parte que no llega al 4% entre los tres estudios de posgrado, de los cuales el nivel de doctorado ni siquiera se ve en la gráfica, ya que sólo representa el 0,1% de la cantidad total de alumnos matriculados en educación superior. El panorama en los niveles de posgrado, por lo tanto, es desolador.

Por el contrario, la cantidad de alumnos matriculados en la educación técnica pasó de 54.422 alumnos en el 2002 a 230.750 en el 2008, es decir, un incremento del 324%. El aumento de la cantidad de alumnos matriculados en educación tecnológica en el mismo periodo fue del 55%. La educación universitaria subió en 27% en cantidad de alumnos matriculados. Los estudiantes de especialización tuvieron una disminución del 33%, mientras que en maestría subieron en el 146% y en doctorado aumentaron en el 471%. Sin embargo, a pesar de los altos porcentajes de estas dos últimas, la cantidad de alumnos matriculados continúa siendo bajísima (16.649 en maestría y 1.650 en doctorado) y su impacto en el total de educación superior es mínimo.

En la gráfica 10 se presenta la evolución que han tenido los diferentes niveles en los últimos 6 años y la progresión que han tenido durante dicho periodo:

Gráfica 10. Evolución de alumnos matriculados en Educación Superior Por nivel de formación (2002 a 2008)

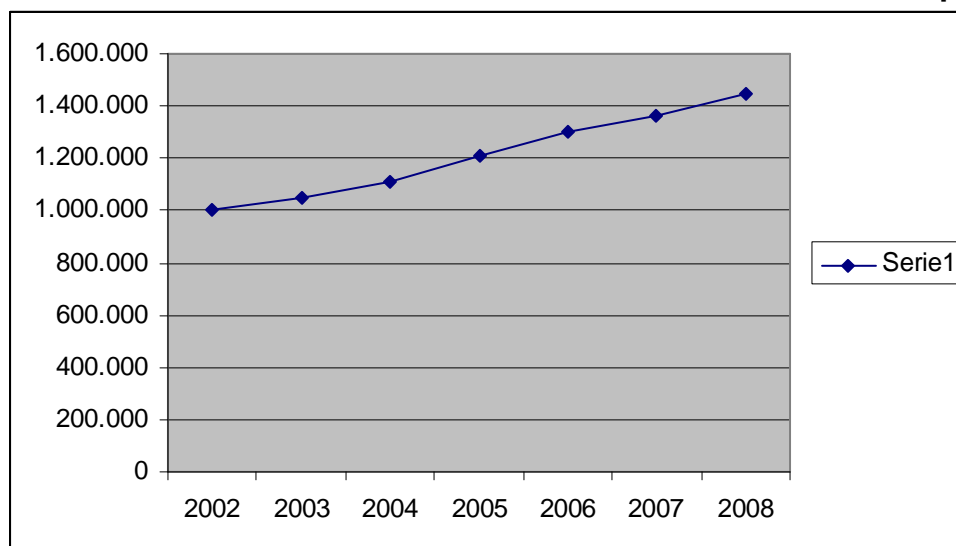


Fuente: La autora basada en datos del Ministerio de Educación Nacional

Tal como se mencionó, existe una gran diferencia entre la educación universitaria y las demás, pero se aprecia un esfuerzo importante por ampliar la cantidad de alumnos en la educación técnica y tecnológica, además de la propia educación universitaria que ha progresado ascendentemente en los últimos años. Pero

también hay que ver la cantidad mínima de alumnos matriculados en estudios de posgrado. En la gráfica 11 se muestra la evolución que ha tenido el total de alumnos en educación superior, sin discriminar por nivel:

Gráfica 11. Evolución de alumnos matriculados en Educación Superior



Fuente: La autora a partir de información del Ministerio de Educación Nacional

Tal como se dijo, la gráfica 11 muestra claramente el progreso que se ha tenido en el total de alumnos matriculados en Educación Superior en los últimos años. Claramente hay un aumento de la cobertura y del total de alumnos matriculados. Para entender cómo ha contribuido cada nivel en ese aumento, se elaboró la tabla 11 que muestra la diferencia de alumnos matriculados en cada nivel entre el año 2002 y 2008:

Tabla 11. Comparación de alumnos matriculados por niveles de Educación Superior entre los años 2002 y 2008

Nivel	Diferencia entre 2002 y 2008
Técnico	176.328
Tecnológico	71.119
Universidad	203.963
Especialización	-18.186
Maestría	9.873
Doctorado	1.300
TOTAL	444.397

Fuente: La autora basada en cifras del Ministerio de Educación Nacional

El aumento neto entre 2002 y 2008 ha sido de 444.397 que, comparado con los 1'000.148 de matriculados en el 2002, representa una mejora del 44%, que es bien significativa. Con el fin de ver el impacto que cada nivel de educación superior ha tenido sobre ese incremento, se elaboró la tabla 12, en la cual se excluye el nivel de especialización cuyo crecimiento es negativo y se dejan los

demás niveles que presentan crecimiento positivo. De esta manera se podrá apreciar la participación de cada nivel en el crecimiento bruto de matriculados en Educación Superior:

Tabla 12. Participación en el crecimiento bruto de la Educación Superior entre los años 2002 y 2008 por niveles

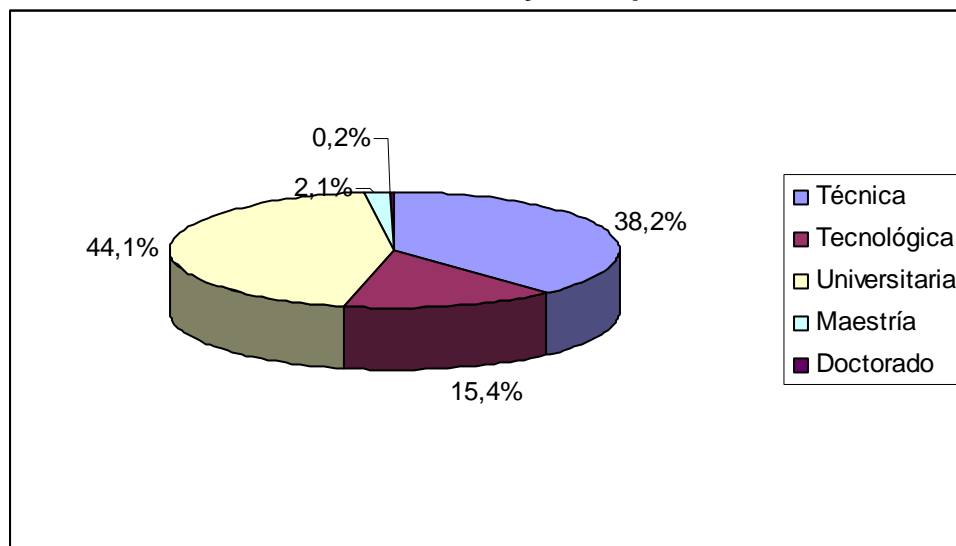
Nivel	Diferencia entre 2002 y 2008	Participación
Técnico	176.328	38,2%
Tecnológico	71.119	15,4%
Universidad	203.963	44,1%
Maestría	9.873	2,1%
Doctorado	1.300	0,2%
TOTAL	462.583	100%

Fuente: La autora basada en cifras del Ministerio de Educación Nacional

En el crecimiento bruto se nota que los dos niveles de posgrado que han tenido incrementos porcentuales significativos como lo son la maestría (146%) y el doctorado (471%) aportan un incremento mínimo en el total del aumento bruto de la cantidad de alumnos matriculados en educación superior. El doctorado solamente impacta con el 0,2% en el total, a pesar de que aumentó el 471%. Esto se debe precisamente a que la cantidad de alumnos matriculados en este nivel es mínima.

Como gráficamente es más fácil apreciar el peso que tiene cada nivel en el crecimiento bruto del 46%, se ilustra a continuación en la gráfica 12:

Gráfica 12. Participación en el crecimiento bruto de la Educación Superior entre los años 2002 y 2008 por nivel



Fuente: La autora basada en cifras del Ministerio de Educación Nacional

Realmente, en el resultado total del crecimiento bruto, el 44,1% de ese crecimiento está representado por el crecimiento de los matriculados en universidad. Y más de la mitad de dicho incremento (53,6%) se atribuye al crecimiento de alumnos matriculados en educación técnica y tecnológica, representado principalmente por la gestión que en ambos tipos de educación realiza el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA. En cuanto a la cantidad de instituciones que prestan el servicio de educación superior y su calidad de oficiales o privadas, en la tabla 13 se presenta el inventario de tales instituciones que reposa en la base de datos del Ministerio de Educación Nacional:

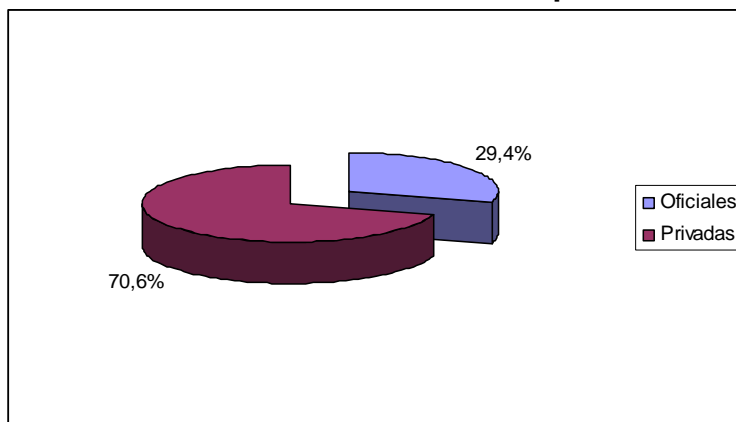
Tabla 13. Instituciones de Educación Superior oficiales y privadas

Origen y Carácter Académico	Oficial	Privada	Total	% Oficial	% Privada
Instituciones Técnicas Profesionales	11	38	49	13.4%	19.3%
Instituciones Tecnológicas	16	43	59	19.5%	21.8%
Instituciones Universitarias	23	72	95	28.0%	36.5%
Universidad	32	44	76	39.0%	22.3%
Total	82	197	279	100.0%	100.0%

Fuente: Ministerio de Educación Nacional

Como se aprecia en todos y cada uno de los niveles, la oferta de instituciones privadas es superior a la oferta oficial. A excepción de la universidad, en los demás niveles la oferta privada es más del doble de la oferta oficial. En el caso de instituciones técnicas y de instituciones universitarias incluso se llega a más del triple. En la gráfica 13 se muestra la proporción en el total de las instituciones de educación superior:

Gráfica 13. Proporción de instituciones oficiales y privadas en la oferta de Educación Superior



Fuente: La autora según cifras del Ministerio de Educación Nacional

Más de las dos terceras (2/3) partes de la oferta, específicamente el 70,6%, corresponde a instituciones privadas mientras que el 29,4% corresponde a instituciones oficiales.

Con el fin de discriminar con mayor detalle la distribución en el país de la cantidad de alumnos matriculados en Educación Superior, se presenta en la tabla 14 la cantidad de alumnos matriculados en Educación Superior por departamento entre los años 2002 y 2008:

Tabla 14. Alumnos matriculados en educación superior por departamento años 2002 a 2008

Departamento	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<u>Amazonas</u>	99	361	429	171	454	513	588
<u>Antioquia</u>	131.202	140.011	149.694	159.030	174.753	190.335	210.537
<u>Arauca</u>	408	406	751	511	1.024	1.935	1.839
<u>Atlántico</u>	68.365	66.120	67.184	72.149	76.149	80.016	79.077
<u>Bogota D.C</u>	362.304	364.455	395.433	480.089	463.463	418.436	480.764
<u>Bolívar</u>	25.637	35.170	36.352	35.764	37.852	39.820	34.736
<u>Boyacá</u>	26.508	27.896	28.526	29.649	32.516	37.997	43.777
<u>Caldas</u>	23.709	24.120	26.032	27.637	27.935	30.492	23.437
<u>Caquetá</u>	3.175	3.130	3.744	4.257	6.309	8.817	10.926
<u>Casanare</u>	765	1.311	1.428	839	2.709	5.810	5.969
<u>Cauca</u>	16.051	16.985	19.043	16.601	22.457	27.192	16.617
<u>Cesar</u>	10.117	10.950	11.278	11.191	15.242	18.381	22.173
<u>Choco</u>	7.007	6.471	7.153	7.822	9.197	10.962	12.386
<u>Córdoba</u>	14.917	15.976	16.099	13.958	20.998	29.848	23.406
<u>Cundinamarca</u>	20.286	24.216	25.269	23.443	29.283	37.704	34.598
<u>Guainía</u>	0%	0%	121	112	338	632	550
<u>Guaviare</u>	0%	0%	179	235	7.387	1.281	801
<u>Huila</u>	10.690	12.563	13.421	9.800	3.384	21.100	21.405
<u>La Guajira</u>	5.952	6.235	6.283	6.276	15.061	12.323	14.076
<u>Magdalena</u>	8.618	10.188	12.091	14.405	16.378	22.499	23.777
<u>Meta</u>	9.191	9.893	9.664	8.398	14.302	18.426	20.334
<u>Nariño</u>	17.566	17.739	17.384	15.249	20.678	26.505	29.281
<u>Norte de Santander</u>	30.083	35.991	35.705	38.618	47.178	44.558	40.544
<u>Putumayo</u>	885	1.052	1.360	911	1.627	1.891	966
<u>Quindío</u>	11.440	12.546	13.001	13.520	16.160	19.061	23.601
<u>Risaralda</u>	15.760	18.886	21.505	21.921	27.065	28.349	34.544
<u>San Andrés</u>	1.042	439	628	481	805	1.038	838
<u>Santander</u>	58.377	59.885	63.943	69.978	67.437	72.573	76.543
<u>Sucre</u>	7.379	8.524	7.315	8.075	9.166	10.332	12.092
<u>Tolima</u>	20.613	29.120	31.280	28.024	32.924	27.876	19.406
<u>Valle del Cauca</u>	92.002	89.393	91.369	92.791	101.208	112.217	124.147
<u>Vaupés</u>	0%	0%	20	78	117	270	259

Vichada	0%	0%	42	53	171	640	549
Total Nacional	1.000.148	1.050.032	1.113.726	1.212.036	1.301.727	1.359.829	1.444.543

Fuente: Ministerio de Educación Nacional

Revisando los datos del último año de información disponible que es el 2008, se puede notar que se destacan por su gran cantidad de matriculados Bogotá con 480.764 estudiantes, Antioquia con 210.537 estudiantes y Valle del Cauca con 124.147 estudiantes. En el resto de departamentos se cuentan con menos de cien mil estudiantes, destacándose que en los nuevos departamentos (antes de la constitución de 1991 eran Intendencias o Comisarías) se cuentan con menos de mil estudiantes de educación superior.

Finalmente, se presenta también la discriminación por departamento de las tasas de cobertura desde el año 2002 al año 2005, que son los últimos datos publicados por el Ministerio de Educación Nacional. A continuación, en la tabla 15:

Tabla 15. Tasa de cobertura educación superior por departamento

Departamento	2002	2003	2004	2005
BOGOTA D.C.	48,3%	48,5%	50,9%	52,2%
ANTIOQUIA	22,3%	22,9%	24,8%	26,7%
VALLE	20,0%	19,9%	19,7%	21,3%
ATLANTICO	28,3%	26,9%	26,7%	29,7%
SANTANDER	26,5%	26,5%	28,4%	32,6%
BOLIVAR	10,8%	12,6%	15,3%	17,3%
NORTE SANTANDER	18,8%	21,9%	23,0%	21,7%
BOYACA	17,5%	17,8%	19,1%	22,0%
CUNDINAMARCA	9,6%	10,4%	10,0%	13,1%
CALDAS	19,4%	19,2%	21,2%	23,2%
RISARALDA	15,2%	16,4%	19,5%	24,5%
TOLIMA	15,0%	18,7%	22,9%	16,9%
CAUCA	10,7%	11,0%	12,0%	14,0%
CORDOBA	9,7%	10,8%	10,2%	13,7%
NARIÑO	9,1%	9,3%	8,9%	10,7%
HUILA	9,8%	9,6%	11,6%	16,2%
MAGDALENA	5,6%	6,8%	7,6%	11,3%
QUINDIO	18,9%	17,9%	20,0%	23,1%
CESAR	9,1%	9,5%	10,2%	12,3%
META	11,1%	11,0%	12,8%	16,1%
SUCRE	7,7%	8,3%	7,4%	9,4%
CHOCO	15,8%	15,1%	15,6%	16,3%
LA GUAJIRA	10,5%	11,7%	10,8%	12,5%
CAQUETA	6,3%	6,8%	7,1%	11,4%
CASANARE	2,2%	2,7%	3,8%	7,8%
PUTUMAYO	2,3%	2,8%	3,3%	3,9%
ARAUCA	1,5%	2,0%	2,7%	3,3%

SAN ANDRES	14,5%	12,7%	4,5%	9,0%
GUAVIARE	0,0%	0,0%	1,2%	5,2%
AMAZONAS	1,2%	5,2%	2,7%	6,9%
VICHADA	0,0%	0,0%	0,4%	2,8%
GUAINIA	0,0%	0,0%	2,7%	2,9%
VAUPÉS	0,0%	0,0%	0,6%	1,3%
Total Nacional	20,5%	21,4%	22,6%	24,6%

Fuente: Ministerio de Educación Nacional

El promedio nacional de cobertura ha ido mejorando progresivamente entre el año 2002 y el año 2005, al pasar del 20,5% al 24,6% lo que representa un incremento de más de 4 puntos porcentuales. El departamento en el que se tiene mejor cobertura y que eleva el promedio del nivel nacional es Bogotá, con una cobertura en educación superior del 52,2%. Le siguen, en su orden, Santander con 32,6% de cobertura, Atlántico con 29,7% y Antioquia con 26,7%.

2.4.4. Nivel de deserción en universidades

Un estudio entre 1994-2005 realizado por el centro de estudios sobre desarrollo económico CEDE de la Universidad de los Andes, contratado por el ministerio de Educación Nacional estableció que la tasa de deserción de las universidades privadas para ese periodo fue de 48.7% mientras que la de las universidades públicas fue de 48.3%.

En la tabla 16 se presenta la tasa de deserción de los últimos cinco años (el dato de 2008 es preliminar):

Tabla 16. Tasa de deserción de universidades 2004 a 2008

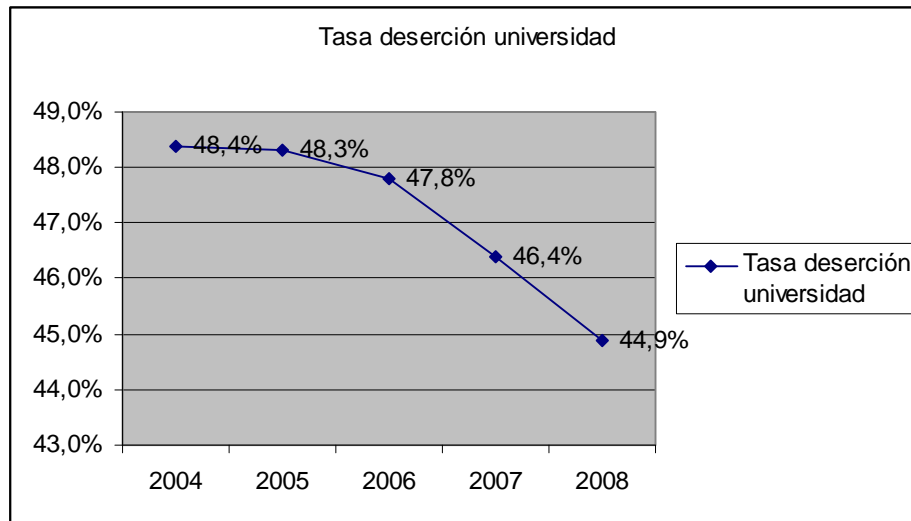
2004	2005	2006	2007	2008	Promedio
48,4%	48,3%	47,8%	46,4%	44,9%	47,2%

Fuente: Ministerio de Educación Nacional. Departamento de Educación superior.

Se puede observar una tendencia descendente progresiva en los últimos cinco años, empezando en el 48,4% hasta llegar al 44,9%. Aun cuando la reducción es baja, lo importante de resaltar es el continuo descenso de la tasa de deserción, cuyo promedio de los últimos cinco años se aproxima al 50%. Es decir, casi la mitad de los estudiantes que ingresan a la universidad, se retiran de ella antes de culminar sus estudios.

Esta tendencia se aprecia más fácilmente en la gráfica 14:

Gráfica 14. Tasa de deserción de universidades 2004 a 2008

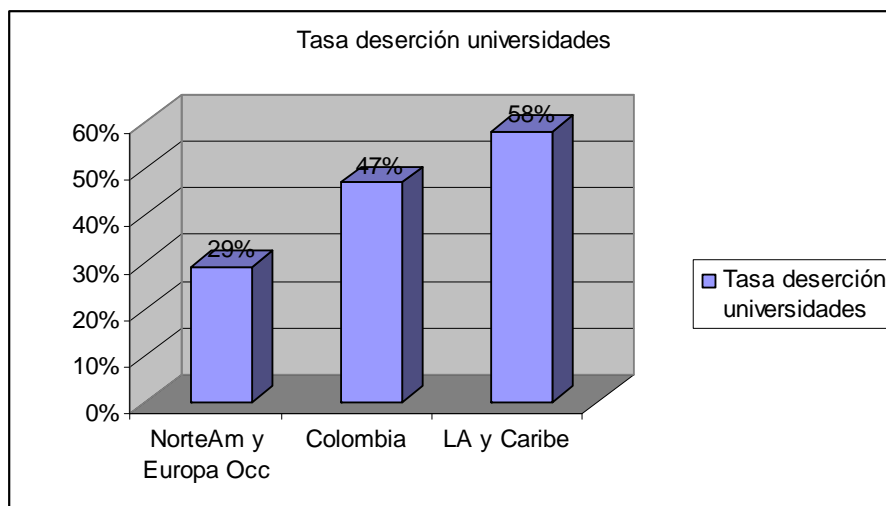


Fuente: La autora a partir de cifras del Ministerio de Educación Nacional

La reducción de la tasa de deserción de universidades podría atribuirse a las mismas razones que han contribuido a aumentar la tasa de cobertura en universidades y que fueron mencionadas ya en este capítulo, o al incremento del peso porcentual que han tenido tanto la educación técnica como la tecnológica (con menor nivel de deserción) dentro del total de las cifras de alumnos matriculados en educación superior.

Sin embargo, la tasa aún es muy alta. Si volvemos a la tabla 1 y comparamos el promedio de deserción de países desarrollados como los de Norteamérica y de Europa Occidental que es del 29% (pasa del 98% en bachillerato al 70% en universidad) con respecto a Latinoamérica y el Caribe que es del 58% (pasa del 74% en bachillerato al 31% en universidad) notaremos que es exactamente el doble. La tasa de deserción de la universidad en Colombia por supuesto se parece más a la de Latinoamérica como se observa en la gráfica 15:

Gráfica 15. Comparativo de deserción universitaria



Fuente: La autora de acuerdo a información de UNESCO y Ministerio de Educación Nacional

La diferencia entre el promedio de Colombia en los últimos 5 años está a 11 puntos porcentuales de la cifra de Latinoamérica y el Caribe mientras que se distancia 18 puntos porcentuales del dato de Norteamérica y Europa Occidental.

Para entender mejor el fenómeno de la deserción universitaria en Colombia, en la tabla 17 se presenta el promedio de la deserción acumulada por semestres, dentro del seguimiento que realiza el Ministerio de Educación Nacional y cuya base de alumnos para este estudio inicia en el primer semestre de 1998 y termina en el segundo semestre de 2007. Los datos de 2008 aún no se han publicado debido a que el Ministerio considera deserción la ausencia consecutiva de un alumno durante dos semestres consecutivos de universidad.

Por lo tanto, para el grupo de alumnos que se encontraban estudiando en el primer semestre de 2008, los que se van a considerar desertores universitarios, son aquellos que no se matriculen durante el segundo semestre de 2008 ni en el primer semestre de 2009, por lo cual ese dato aún no ha sido registrado por el Ministerio.

Tabla 17. Promedio de deserción universitaria acumulada por semestre

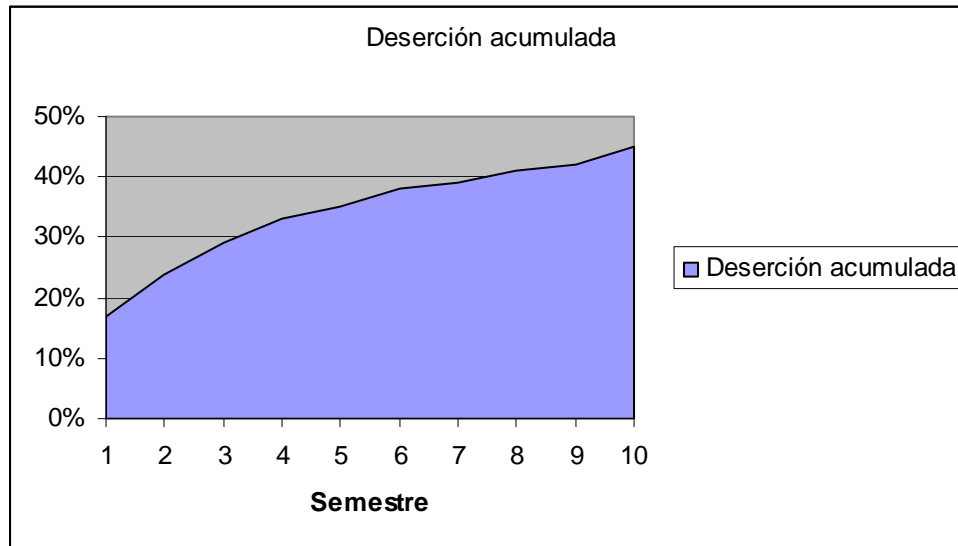
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17%	24%	29%	33%	35%	38%	39%	41%	42%	45%

Fuente: Ministerio de Educación Nacional. Promedio de deserción por semestre entre los periodos 1998_1 y 2007_2

Al final, el promedio acumulado en el décimo semestre es el porcentaje de deserción del último año (2008), presentado en la tabla 14. Si se observa con

detenimiento, al cuarto semestre ya se ha registrado la deserción de una tercera (1/3) parte de los alumnos matriculados en primer semestre. En la gráfica 16 puede verse el comportamiento de esa deserción acumulada:

Gráfica 16. Deserción universitaria acumulada por semestre



Fuente: La autora de acuerdo a datos del Ministerio de Educación Nacional

Sin embargo, para mayor claridad, se ha elaborado la tabla 18, en la que se muestra la deserción correspondiente a cada semestre, sin acumular:

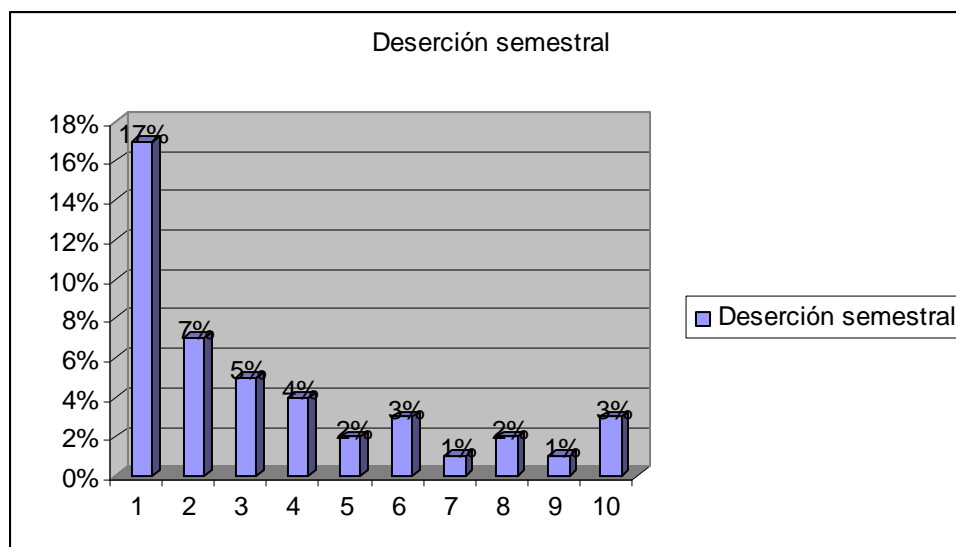
Tabla 18. Deserción universitaria semestre por semestre con respecto al total de alumnos matriculados

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17%	7%	5%	4%	2%	3%	1%	2%	1%	3%

Fuente: La autora según datos del Ministerio de Educación Nacional. Promedio de deserción por semestre entre los periodos 1998_1 y 2007_2

Ahora ya es más claro que la deserción es mucho mayor durante los primeros 4 semestres en los que deserta el 33% de los estudiantes, mientras que en los últimos 6 semestres deserta el 12% de los estudiantes, es decir, que en esos 6 semestres se presenta casi un tercio de la deserción de los primeros cuatro semestres. En la gráfica 17 se puede ver mejor este fenómeno:

Gráfica 17. Deserción universitaria semestre por semestre con respecto al total de alumnos matriculados



Fuente: La autora basada en cifras del Ministerio de Educación Nacional

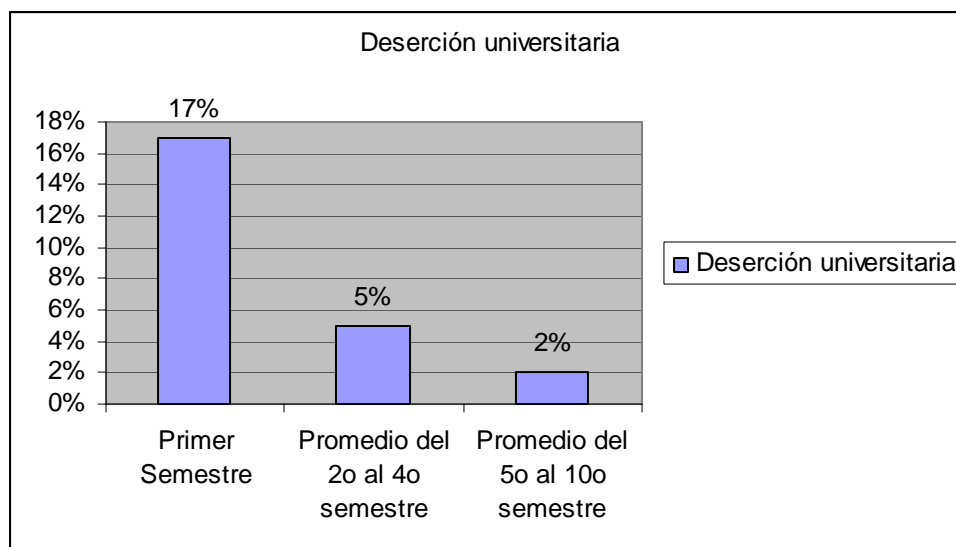
Basta con la gráfica 17 para observar cómo el semestre de mayor deserción es el primero con 17%. En orden, el segundo de mayor deserción es el segundo semestre con 7% (menos de la mitad del primer semestre). Siguen en orden el tercero (5%) y el cuarto (4%). Luego de ello, en ningún otro semestre vuelve a tener una deserción que llegue al 4% sino que oscilan entre el 1% y el 3%.

Para el análisis de la deserción por semestre resulta beneficioso separar en tres grupos semestrales la deserción:

- El primer semestre: 17% de los alumnos universitarios desertan.
- Entre el segundo y el cuarto semestre: En promedio, durante cada uno de estos tres semestres deserta el 5% de los alumnos universitarios.
- Entre el quinto y el décimo semestre: En promedio, durante cada uno de estos tres semestres deserta el 2% de los alumnos universitarios.

La anterior separación de semestres por afinidad de tasa de deserción puede visualizarse en la gráfica 18:

Gráfica 18. Deserción universitaria por grupos afines de semestres (promedio por semestre) con respecto al total de alumnos matriculados

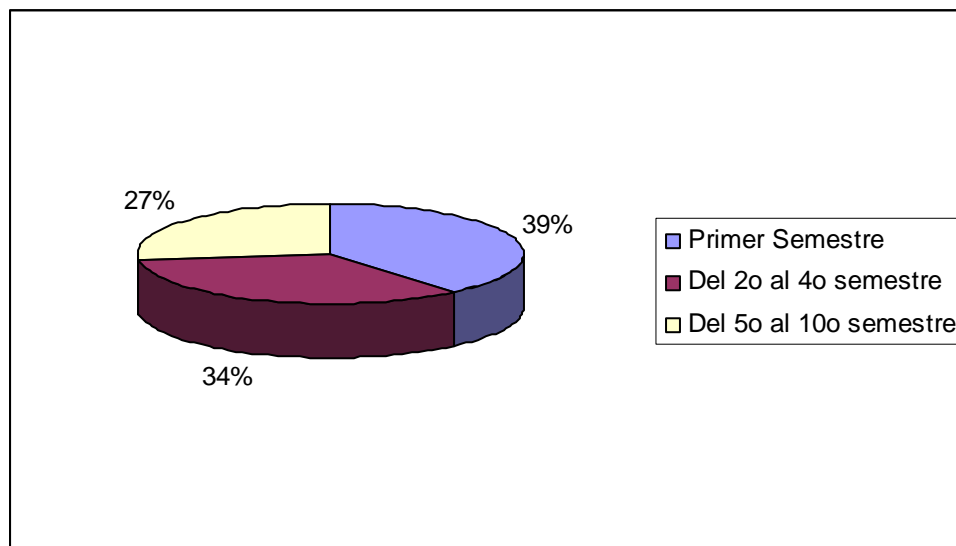


Fuente: La autora basada en cifras del Ministerio de Educación Nacional

La deserción que se registra en promedio por semestre, entre el segundo y el cuarto semestre es menos del 30% de la que se da en el primer semestre. Entre los semestres quinto al décimo, el promedio de deserción por semestre es menos de la mitad de la que se da entre el segundo y el cuarto semestre, pero es más de 8 veces menos que la del primer semestre. Podría decirse entonces que desde el quinto semestre hay mayor estabilidad en el grupo de estudiantes universitarios que continúan con su carrera.

En cuanto a la alta deserción en primer semestre de universidad, ese 17% comparado con el total de la deserción en toda la carrera que es de 45% representa en realidad que un 39% ($17\% / 45\%$) del total de alumnos que dejan la universidad, lo hacen en el primer semestre. El 34% ($16\% / 45\%$) lo hace entre el segundo y el cuarto semestre. Es decir, que el 73% (39% del primer semestre más 34% de los siguientes tres semestres) de los alumnos que desertan lo hacen entre el primero y el cuarto semestre. Esta situación se representa gráficamente en la gráfica 19:

Gráfica 19. Porcentaje de alumnos desertores por grupos semestrales con respecto al total de alumnos que desertan



Fuente: La autora según datos suministrados por el Ministerio de Educación Nacional

En el primer semestre desertan más estudiantes que la suma de los estudiantes que desertan entre el segundo y el cuarto semestre (tres semestres) y más alumnos que la suma de los alumnos que desertan entre el quinto y el décimo semestre (6 semestres). De la misma forma que durante los tres semestres que van del segundo al cuarto, desertan más estudiantes que durante los seis semestres que van del quinto al décimo.

2.4.5. Determinantes de la deserción universitaria

El Ministerio de Educación Nacional creó una herramienta para controlar las causas de la deserción universitaria con el reporte de información de un grupo de instituciones de educación superior representativos del Sistema de Educación Superior tanto desde lo regional como por origen institucional (instituciones públicas y privadas) y por carácter institucional (universidades, instituciones universitarias, instituciones tecnológicas, instituciones técnicas profesionales). A esta herramienta le dio el nombre de SPADIES: Sistema para la Prevención y Análisis de la Deserción en las Instituciones de Educación Superior. Allí se recoge información permanente y abundante acerca de este fenómeno que inquieta al Estado.

De acuerdo a la ministra de Educación, la Dra. Cecilia María Vélez White “disminuir la deserción estudiantil en educación superior, antes que un proyecto contemplado en el Plan de Desarrollo “La Revolución Educativa” 2002-2006, es una estrategia del sector educativo para mejorar su cobertura, calidad y eficiencia debido a que la deserción estudiantil compromete las metas sectoriales e

institucionales de estas políticas, además de implicar desaprovechamiento de recursos privados por parte de las familias y de diversos agentes educativos”.

Esta herramienta tecnológica opera una metodología para el seguimiento, agregado y detallado, por múltiples criterios, de la deserción estudiantil. Dicho seguimiento facilita:

- Conocer la magnitud del problema: número de desertores, tasas de deserción.
- Conocer el perfil de cada estudiante, esto es, sus características académicas, socioeconómicas e individuales.
- Analizar las causas o factores determinantes de la deserción, principalmente a través de líneas de supervivencia.
- Datos para la evaluación de resultados y realimentación de acciones implementadas para disminuir la deserción estudiantil.
- Una estimación del riesgo de deserción de cada estudiante.

Con esa información, el Ministerio desarrolló un trabajo llamado “Análisis de determinantes de la deserción en la educación superior colombiana con base en el SPADIES”, el cual se llevó a cabo en dos partes que se publicaron en el 2008. La primera de ellas se refiere a la incidencia que tienen en la deserción los factores socioeconómicos y los factores académicos e institucionales. Más detalles en relación con los resultados y conclusiones de este estudio se presentan en el Anexo 2.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La educación en Colombia registra tasas de cobertura preocupantes a medida que se avanza en el nivel de formación. En educación básica y media la tasa de cobertura neta en el año 2007 fue del 89,38%, mientras que en el mismo año la tasa de cobertura de la educación superior fue de sólo el 31,8%, dato que es muy similar al promedio de los últimos cinco años que fue 29,66%. Es decir, menos de una tercera parte de los jóvenes en edad de estudiar educación superior, pueden hacerlo. Como si fuera poco, en el 2008 la cantidad de estudiantes en posgrado (especialización, maestría, doctorado) fue de tan sólo 55.246 alumnos, que frente al 1'444.544 de estudiantes matriculados en educación superior representan tan sólo el 3,9% y que con respecto al total de estudiantes en Colombia durante ese año (incluyendo educación básica y media), que fueron 12'555.327, la participación de alumnos de posgrado fue de únicamente 0,4%.

Adicionalmente, entre quienes ingresan a la educación superior, aproximadamente la mitad deserta antes de culminar sus estudios debido a factores socioeconómicos y académicos, siendo el principal inconveniente el tema financiero, de acuerdo al estudio realizado por el SPADIES y la Subdirección de desarrollo sectorial del Ministerio de Educación Nacional, del cual se hizo mención en antecedentes.

En la actualidad, existen programas de pago anticipado de educación que están dedicados exclusivamente al pago de la matrícula universitaria y no comprenden el tema de la educación como un todo integral y este ofrecimiento parcial lo hacen a unos costos muy similares al valor real actual, lo cual beneficia solamente a estudiantes de estratos socioeconómicos altos. En realidad la educación es un tema que ocupa la atención total de los niños, los jóvenes y sus padres durante más de 20 años y ese esquema no se reflejado dentro de la oferta existente. Al no existir la integralidad, los padres ven la educación como un tema del presente y no se enfocan a mediano y largo plazo, concentrando sus esfuerzos en el mes a mes, razón por la cual cuando los estudiantes inician sus primeros estudios, los padres no hacen la previsión de costos posteriores y de esta manera el avance desde educación secundaria en adelante va teniendo cada vez menos cobertura.

PREGUNTA

¿Mediante el desarrollo de un plan de negocios determinar si es viable desde el punto de vista técnico y financiero ofrecer un producto financiero que permita el pago anticipado de la educación en todos los niveles de formación, desde Jardín Infantil hasta Doctorado, de la población entre los 5 y los 49 años de edad, perteneciente a los estratos 3,4 y 5, que beneficie a los padres de familia de Bogotá con el fin de aumentar la tasa de cobertura neta de la educación superior en Colombia?

4. JUSTIFICACIÓN

Existe una preocupación en todos los padres de familia desde que sus hijos nacen y es la de garantizarles la educación, la cual es considerada como el mayor legado que le heredarán como fruto de sus esfuerzos. Sin embargo, esta preocupación no debe ser exclusiva de los padres de familia sino que también debería convertirse en una prioridad para toda la sociedad y el Estado, puesto que la educación no sólo beneficiara a los jóvenes y a sus familias sino también a la sociedad como un todo. Esto es debido a que la educación conlleva a una modificación del ser humano en cuanto a su perfeccionamiento y a la realización máxima de sus posibilidades que en nuestro país puede llegar a ser una herramienta poderosa para reducir la brecha que existe con respecto a los países económicamente desarrollados.

Sin embargo, las condiciones cambiantes de la economía de las últimas décadas han llevado a la incertidumbre acerca de los acontecimientos financieros del futuro en las familias: despidos masivos de empresas, globalización de los mercados, cierre de empresas locales, inestabilidad en los empleos, dificultad para mantener empresas nuevas y crisis financieras de los países, entre otras circunstancias. Por consiguiente, la premisa de que alguien va a conseguir un empleo y mantenerse en él hasta su pensión ya no es válida. En consecuencia, el pago del estudio de los hijos, que le toma a una familia promedio cerca de 20 años, tampoco es garantizado.

En esta tesis se aplicarán los conocimientos adquiridos durante el estudio de la carrera de Administración de Empresas, los cuales han llevado a que se propongan alternativas interesantes y viables para que los padres de familia hagan un plan financiero que les permita ahorrar anticipadamente el costo del estudio de sus hijos y que así tengan garantizado este derecho básico con muchos años de antelación. Más allá del sólo beneficio económico, lo que se pretende es hacer una gran contribución que beneficie tanto a los hogares como a la sociedad mediante el aumento de la proporción de profesionales, especialistas y graduados de maestrías y doctorados que con seguridad contribuirán a crear un mejor nivel de vida en nuestro país.

5. OBJETIVOS

5.1 Objetivo General:

Desarrollar un plan de negocios para evaluar la viabilidad técnica y financiera de un producto que permita realizar el pago anticipado de la educación en todos sus niveles de formación, desde jardín infantil hasta doctorado, de la población entre los 5 y los 49 años de edad, perteneciente a los estratos 3,4 y 5, que beneficie a los padres de familia de Bogotá.

5.2 Objetivos específicos:

- Definir el producto financiero, sus características, sus especificaciones, sus beneficios, sus ventajas y sus virtudes.
- Realizar un estudio de mercado en una muestra de la población objetivo.
- Diseñar el proceso para la prestación del servicio financiero.
- Diseñar la estructura administrativa que soportará el funcionamiento de la empresa.
- Realizar el análisis financiero para determinar la viabilidad del plan de negocios.
- Definir los pasos a seguir para la implementación del plan de negocios.

5. EL PRODUCTO

6.1. Descripción

El producto se llama EPPA, que es la sigla formada por las iniciales de **E**ducación **P**agada **P**or **A**nticipado. Como tal, es un producto intangible pues se trata de la educación que es tal vez la mayor preocupación de los padres que quieren dejar ese legado a sus descendientes y de las personas que la ven como un vehículo cierto de progreso.

Lo que se pretende con este producto es abrir la posibilidad de efectuar el pago anticipado de la educación en todos sus niveles con el fin de que los padres de familia lleguen a un momento de su vida, mucho antes del periodo de educación respectivo, en el que estén tranquilos porque esa obligación con sus hijos ya haya sido cubierta. Así mismo, que los adultos que quieran realizar estudios más avanzados puedan tener la oportunidad de programarlos con suficiente anticipación y tenerlos pagados años antes de iniciar los programas deseados.

Fenómenos como la reciente crisis financiera de Estados Unidos y de una gran cantidad de países en el mundo, son una alarma para aquellos que advierten que debido a la volatilidad de circunstancias económicas que pueden ocurrir en cualquier momento, ya no hay seguridad financiera para las familias. Cientos de miles de puestos de trabajo fueron suprimidos e igual número de familias han quedado sumidas en la incertidumbre de los pagos regulares domésticos y, por supuesto, entre ellos uno de los más críticos es la educación.

En vista de lo anterior, se ha querido ofrecer una alternativa muy interesante como lo es el pago anticipado de los estudios y de esta manera se pueda contar con la seguridad de que el estudio ya ha sido pagado en el momento en el que el estudiante llegue al grado escolar o al semestre universitario o de posgrado que vaya a cursar.

De esta manera, va a haber un lugar en el tiempo en el que los responsables de la educación (los padres o el educando mismo) van a disfrutar de la tranquilidad de saber que pase lo que pase, van a tener garantizada la educación. Por ello es que los pagos de los módulos principales se realizarán directamente a las instituciones educativas, las cuales deben estar legalmente aprobadas.

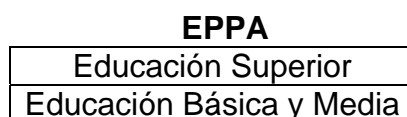
Hay que señalar que el producto tal como se va a presentar en este documento no existe en la actualidad. Lo más cercano que se tiene es el pago anticipado únicamente de la universidad (no de toda la educación), que se analizará con detalle en el capítulo de competencia. Pero aquel producto no considera los pagos de educación preescolar, primaria ni bachillerato que son previos a la universidad, así como tampoco los pagos por especialización, maestría o doctorado que son posteriores a ella.

Adicionalmente, el EPPA presenta anexos que no tienen los productos competidores como lo son los auxilios de útiles, textos y uniformes, idiomas en el país y en el exterior, otros gastos escolares como el transporte y la alimentación o la matrícula anual o la cuota anual de la asociación de padres de familia e incluso el sostenimiento universitario y el sostenimiento a nivel de posgrado.

6.2. Módulos principales

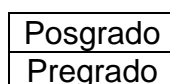
EPPA fue concebido en forma modular, lo cual es una gran ventaja desde el punto de vista del pago, pues permite ir adquiriendo partes del producto según la conveniencia del cliente, ya que cada módulo independiente puede ser pagado por aparte, como quien va construyendo una casa y va colocando separadamente partes preconstruidas hasta completar la edificación.

La estructura está cimentada en dos módulos principales que son la base de la educación actual en nuestro país: Educación superior y educación básica y media.

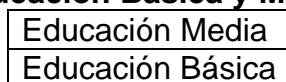


Esos dos módulos iniciales se subdividen en otros módulos:

Educación Superior



Educación Básica y Media



Así es que de dos módulos iniciales, EPPA pasa a tener 4 módulos. Como veremos más adelante, tres de los cuatro se subdividen en otros módulos. A continuación se dará la explicación de cada uno de estos módulos:

Educación Superior

El módulo de posgrado se subdivide en tres módulos mientras que el pregrado se compone de un solo módulo:

Posgrado

Doctorado
Maestría
Especialización

Pregrado

Carrera universitaria

Si bien el módulo de carrera universitaria en sí es el único módulo de los estudios de pregrado, se encuentra compuesto por 10 módulos, que son los mismos 10 semestres universitarios que el estudiante debe cursar. En caso de no poder realizar el pago del valor completo de universidad, los padres podrán ir adquiriendo semestre por semestre. Así es como se ve este módulo dividido en los diez módulos semestrales:

Carrera Universitaria

10º semestre
9º semestre
8º semestre
7º semestre
6º semestre
5º semestre
4º semestre
3er semestre
2º semestre
1er semestre

Educación Media

La educación media comprende los últimos dos años de enseñanza escolar, por lo cual está compuesta de dos módulos:

Educación Media

Grado 11º
Grado 10º

Educación Básica

La educación básica está compuesta por cuatro módulos, de acuerdo a la subdivisión que de ella hace el Ministerio de Educación Nacional:

Educación Básica

Secundaria
Primaria
Transición
Jardín

Secundaria

La secundaria comprende los grados de sexto a noveno, por lo cual la gráfica de módulos es:

Secundaria

Grado 9º
Grado 8º
Grado 7º
Grado 6º

Primaria

La primaria comprende los años primero a quinto elemental:

Primaria

Grado 5º
Grado 4º
Grado 3º
Grado 2º
Grado 1º

Transición

Transición es un módulo único ya que se trata de sólo un año que es el que amalgama la educación de Jardín con la primaria.

Jardín

La cantidad de años de Jardín varía de acuerdo a diferentes variables como la disponibilidad de un adulto encargado del cuidado de los niños en casa, de la decisión de los padres de iniciar la educación de los niños más temprano o más tarde y otras que no son objeto de este estudio. En EPPA se ha definido que el módulo Jardín esté compuesto por dos módulos correspondientes a dos años en esta etapa:

Jardín

Kínder
Pre kínder

Prejardín

Este módulo comprende el primer nivel de educación y es la preparación de los niños al estudio.

Prejardín

Para todos los casos vistos hasta aquí, no es necesario adquirir la totalidad de módulos, puesto que si el estudiante se encuentra, por ejemplo en cuarto grado de primaria, puede adquirir desde quinto grado en adelante. O si los padres prefieren, pueden adquirir el módulo de carrera universitaria primero y luego el módulo de primaria o de secundaria. En fin, la idea de que el sistema sea modular permite una gran flexibilidad en el pago de la educación de acuerdo a las diferentes prioridades que se tengan.

En el caso de que un alumno pierda un año escolar tanto en primaria como en secundaria o educación media, existe la posibilidad de adquirir un módulo adicional, que sería el de grado undécimo, que por ser el más lejano en términos de tiempo representará un pago equivalente mucho menor para los padres tal como se verá en el capítulo de precio. Algo similar puede ocurrir con la educación universitaria en el caso de que se pierda un semestre o de que el alumno, luego de varios semestres en una carrera, decida dejarla e iniciar una completamente diferente. En ambos casos se puede adquirir el módulo de 10º semestre o de la cantidad de semestres que perdió el estudiante en una carrera que resultó no ser de su agrado.

Gráfica modular completa de los módulos principales

Los módulos principales son la columna vertebral de EPPA por tratarse de los niveles fundamentales de la educación definidos por el Ministerio de Educación Nacional.

Hasta este punto se han presentado los módulos separados, pero con el fin de tener una mejor perspectiva visual y una mayor comprensión de la secuencia cronológica de todos los módulos principales, se presentará a continuación una representación gráfica que representa los módulos principales de EPPA en orden cronológico descendente, es decir, iniciando con el último de los estudios que es el nivel de posgrado y de allí ir pasando por maestría y especialización. Después se pasa por la educación universitaria y de ahí a la educación escolar que comprende la educación básica y media, jardín y Prejardín.

En la siguiente página aparece la secuencia mencionada:

EDUCACIÓN SUPERIOR

Posgrado

Doctorado
Maestría
Especialización

Carrera Universitaria

10º semestre
9º semestre
8º semestre
7º semestre
6º semestre
5º semestre
4º semestre
3er semestre
2º semestre
1er semestre

EDUCACIÓN BÁSICA Y MEDIA

Educación Media

Grado 11º
Grado 10º

Básica Secundaria

Grado 9º
Grado 8º
Grado 7º
Grado 6º

Básica Primaria y Preescolar

Grado 5º
Grado 4º
Grado 3º
Grado 2º
Grado 1º
Transición

JARDÍN Y PREJARDÍN

Jardín

Kinder
Prekinder

Prejardín

Tal como se puede ver en esta panorámica más amplia, de dos módulos con los que se empezó, se ha pasado a 26 módulos educativos perfectamente diferenciados entre sí. En el capítulo de precio se verá que cada uno de estos módulos se puede dividir en nuevos módulos adicionales de pago, con el fin de hacer mucho más sencillo el pago anticipado de la educación.

6.3. Módulos complementarios

El producto EPPA ya ha quedado estructurado con los módulos principales. Sin embargo, existe la posibilidad de complementar dichos módulos con otros diferentes que permitirán pagar por anticipado otra serie de gastos distintos al pago estrictamente educacional y que a la vez que tienen una estrecha relación con la educación como se verá a continuación:

6.3.1. Escolares

El valor tomado para el pago de la educación básica y media ha sido únicamente el costo educativo directo, es decir, la pensión escolar. Sin embargo, es posible la anticipación de otros rubros que se requieren y que aquí se agrupan en cuatro categorías:

Mensuales

Transporte

Servicio alimenticio

Anuales

Matrícula anual

Asociación de padres de familia

UTU: Uniformes, textos y útiles

Los gastos mensuales son los que tienen esa forma de pago durante los diez meses del año escolar y son dos:

- ❖ El transporte considerado aquí es aquel contratado con una persona jurídica legalmente constituida y operando bajo la reglamentación respectiva. Los traslados son entre el lugar de residencia del estudiante y su lugar de estudios.

- ❖ El servicio alimenticio también se considera aquel que es contratado con una persona jurídica que opera dentro de las instalaciones de la institución y que presta el servicio de alimentos a los alumnos que puede ser representado por el almuerzo y/o los refrigerios dentro de la jornada estudiantil.

Los gastos anuales con destinatario fijo son aquellos cuyo valor es fijado por la institución educativa o por otra altamente relacionada con ella como lo es la asociación de padres de familia:

- ❖ La matrícula anual es un valor obligatorio que se cobra una vez al año para garantizar la permanencia del alumno el año siguiente en la institución. Como se mencionó, este concepto no está incluido en el pago de la pensión mensual escolar.
- ❖ La cuota anual de la asociación de padres de familia es voluntaria y se utiliza para el emprendimiento de diferentes proyectos en la institución liderados por la asociación. En la medida que este pago sea realizado por un mayor número de alumnos, el beneficio para ellos mismos será mayor.
- ❖ El módulo UTU es anual y se refiere al desembolso que debe realizarse al inicio de cada año estudiantil comprendido por los uniformes, los textos y los útiles solicitados por la institución educativa. Es bien sabido que el primer mes de inicio para los estudiantes de educación básica y media representa un descuadre financiero para sus padres debido al costo importante que representan los anteriores conceptos dentro de la economía familiar.

6.3.2. Universitarios

Son los módulos que complementan el pago de la matrícula de la carrera universitaria. Están divididos en cuatro categorías:

Mensuales

Sostenimiento universitario

Semestrales

Uniformes, textos y útiles

Idiomas en Colombia

Inglés

Otro idioma

Idiomas fuera de Colombia

Inglés

Otro idioma

Sostenimiento idiomas en el exterior

El módulo de sostenimiento universitario es muy necesario para los estudiantes de pregrado debido a los gastos que deben asumir en cuanto a transporte, fotocopias, alimentos en la universidad y otros gastos en efectivo. Se da en términos de salarios mínimos y se consigna el valor mensualmente en una cuenta de ahorros a nombre del estudiante. Los meses de cada semestre en los que se entrega el valor de sostenimiento son los meses activos de la universidad que normalmente son del 2º al 5º.

Los gastos de textos, útiles e incluso de uniformes en algunas carreras, pueden ser cubiertos por un valor semestral determinado en salarios mínimos. La entrega de este módulo se hará también a la cuenta del estudiante a finales del primer mes de cada semestre.

En cuanto a los idiomas, se considera que debido a la actual exigencia de la gran mayoría de las universidades para que el estudiante acredite el conocimiento de un idioma extranjero como requisito de grado, es indispensable estudiar en institutos acreditados de idiomas en nuestro país una segunda lengua por lo menos. La opción de que sea específicamente inglés una de ellas es porque este idioma reviste de gran importancia académica y comercial en la actualidad. Pero se abre la opción de otro idioma para aquellos estudiantes que son bachilleres de colegios bilingües o que ya dominen este idioma. También es muy útil para los estudiantes de carreras universitarias que requieran el conocimiento de más idiomas aparte del inglés.

Por supuesto que una mejor manera de aprender un idioma es viviendo en un país donde se hable como lengua oficial y estudiar allí da unas mejores bases para el dominio del mismo. Para tener esta opción, el estudiante debe acreditar un conocimiento mínimo del idioma, cuyo conocimiento adquirirá en Colombia a través de los módulos de idiomas en el país. Se quiere que los estudiantes tengan la facilidad de estudiar y dominar por lo menos dos idiomas además del español.

Mientras esté estudiando el idioma en el país extranjero, el módulo de sostenimiento para idiomas en el exterior será muy útil, pues recibirá una suma mensual que le servirá para atender diferentes gastos personales.

6.3.3. Posgrados

En el caso de los posgrados, existen dos preocupaciones muy importantes para el estudiante, que ya es profesional, y es el tiempo que debe destinar para adelantar sus estudios pues algunos programas son de dedicación exclusiva de tiempo, lo cual implica que no puede trabajar simultáneamente como en el caso de algunas maestrías y de los doctorados. Esta misma preocupación se tiene cuando el posgrado se realiza en el exterior y si el estudiante tiene familia a la cual sustenta con su trabajo. Los módulos que se tienen son:

Sostenimiento para Posgrados

En pesos (\$)

En dólares (U\$)

Quien estudia una especialización en nuestro país o una maestría a tiempo parcial, seguramente no requerirá de ninguno de esos módulos complementarios, pero si el programa, así sea en el país, es de tiempo completo, requerirá una suma que reemplace su aporte mensual al hogar, que la definirá anticipadamente en términos de salarios mínimos y la cual se le consignará al estudiante en pesos colombianos durante todos los meses que dure su posgrado.

En el caso de que el estudiante tome el posgrado en el exterior, requerirá de una suma mensual en dólares para sus gastos propios y de una suma en pesos colombianos para su familia en caso de que ésta no viaje con él. Si el estudiante del posgrado viaja con su cónyuge y sus hijos, requerirá sólo del módulo de sostenimiento en dólares pero en una cuantía superior a si viajara solo.

6.3.4. Gráfica completa del producto

Con el fin de tener una visualización de la totalidad de módulos que componen EPPA, se presentará una gráfica en la que se encuentran en la parte central los módulos principales y en las secciones laterales los módulos complementarios.

De esta manera se facilita la comprensión de este producto que es una alternativa muy importante para promover los niveles de educación en Colombia a través de módulos educativos:

Gráfica 28. Módulos principales y complementarios de EPPA

Educación Pagada Por Anticipado			
EDUCACIÓN SUPERIOR			
DOCTORADO (PhD) (Colombia o Exterior)		Sostenimiento en dólares (US\$)	
Sostenimiento en pesos (\$)	MAESTRÍA (Colombia o Exterior)		
	ESPECIALIZACIÓN (Colombia o Exterior)		
	UNIVERSIDAD		
Uniformes-Textos-Útiles	9o Semestre	10o Semestre	Inglés fuera del país
Sostenimiento Universitario	7o Semestre	8o Semestre	Inglés en Colombia
Otro idioma fuera del país	5o Semestre	6o Semestre	Otro idioma en Colombia
	3o Semestre	4o Semestre	
	1er Semestre	2o Semestre	
EDUCACIÓN BÁSICA Y MEDIA			
EDUCACIÓN MEDIA		Matrícula escolar anual	
Uniformes-Textos-Útiles	Grado 10o	Grado 11o	
	EDUCACIÓN BÁSICA SECUNDARIA		
Servicio alimenticio escolar	Grado 8o	Grado 9o	Transporte escolar
	Grado 6o	Grado 7o	
	EDUCACIÓN BÁSICA PRIMARIA Y PREESCOLAR		
	Grado 4o	Grado 5o	
	Grado 2o	Grado 3o	
	Transición	Grado 1o	Asoc. Padres de familia
	JARDÍN INFANTIL		
	Prekinder	Kinder	
	PREJARDIN		

Fuente: La autora

6.3.5. Términos y condiciones

Como cualquier producto financiero, EPPA tiene ciertas condiciones que deben cumplirse para disfrutar los beneficios y que sirven de marco de referencia para su uso debido:

1. Los módulos escolares pueden ser utilizados hasta 5 años después de la fecha prevista para su inicio. Una vez el beneficiario sale del colegio, tiene hasta 10 años para empezar a utilizar los beneficios del módulo universitario y una vez inicie la universidad tiene 10 años más para terminar. Para posgrados aplican también los periodos de 10 años.
2. Los beneficios a los que tiene derecho según el valor de semestre universitario seleccionado, no tienen que ser continuos, ni necesariamente deben que ser en la misma carrera. En caso de perder un semestre o de reiniciar en otra carrera después de haber cursado algunos semestres en otra, podrá pagar los módulos semestrales faltantes para completar la carrera.

3. En caso de no utilizarse los módulos en el nivel educativo previsto, se pueden posponer para niveles educativos más avanzados. Por ejemplo, si no hizo uso de módulos de educación básica, los puede usar en educación media o en universidad, así como si no usa un módulo de especialización lo puede usar en un módulo de maestría o doctorado.
4. Para el caso de universidad, si termina sus estudios en un tiempo menor a 10 semestres y ha pagado todos los 10 módulos, la diferencia podrá ser usada en módulos educativos posteriores, tal como se explicó en el punto anterior.
5. Se puede hacer ampliación de la cobertura de un plan a otro de mayor valor en todos los módulos pagando la diferencia. Si el estudiante es matriculado en instituciones de menor valor de las previstas, la diferencia podrá ser utilizada en módulos educativos posteriores.
6. El beneficiario es fijo e insustituible, es decir, no se aceptan endosos. En cualquier caso siempre podrá ser usado el valor pagado en módulos principales o complementarios posteriores.
7. En caso de cancelación del plan por cualquier motivo, se retorna el 70% de la inversión (capital inicial) más intereses liquidados a una tasa simple anual igual al promedio de rendimiento de las cuentas de ahorro del sector financiero, dato que es suministrado por la Superintendencia Financiera.

6. FORMA DE PAGO Y PRECIO

7.1. Forma de pago

La forma de pago del producto EPPA es quizás una de las mayores novedades que presenta el producto puesto que en, concordancia con su diseño modular, el pago también puede ser realizado en módulos.

Esta estructura modular de pagos es completamente diferente a los productos competidores y se ha concebido así como una verdadera alternativa social para una gran parte de la población que va a tener la posibilidad de pagar anticipadamente la educación de sus hijos con un esquema que premia la visión a largo plazo y que permite iniciar con sumas muy inferiores al valor real de la educación, con la gran posibilidad de que al acumular continuamente valores mínimos, éstos al final se conviertan en el valor total.

Dentro de este lineamiento, la forma de pago de EPPA permite abonos desde un salario mínimo mensual reglamentado por el gobierno para el pago de los trabajadores en el país, es decir el Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMLV). Por lo tanto, en el caso del año 2009, ese abono mínimo sería:

$$1 \text{ SMLV} = \$496.900 *$$

*Decreto 4868 del 30 de diciembre de 2008

Todos los valores que se vayan abonando conservarán su poder adquisitivo en el tiempo, por el sistema de rentabilidad que se explicará más adelante. Es decir, si los padres de familia por ejemplo adquieren el módulo de grado 11 de educación media cuando su hijo está cursando segundo grado de educación básica, al llegar a grado 11 los padres no desembolsarán dinero y será la empresa la que gire directamente al colegio la pensión mensual.

7.2. Precio de los módulos de educación básica y media

Debido a que los costos de pensiones de los colegios, los jardines infantiles y demás instituciones escolares no son uniformes, existe una amplísima variedad de valores que dificultan establecer rangos de precios. Igual sucede con los demás costos relacionados con la educación como lo son el transporte, la alimentación, la matrícula y demás. Por ello, EPPA permitirá un valor libre para el caso de los módulos, que dependerá del valor cobrado por cada institución.

Para ello, los padres de familia deberán cotizar los costos escolares en las instituciones escolares en las que desean que sus hijos estudien, teniendo en cuenta que el valor de los módulos de educación básica y media es anual y que el

año escolar se compone de 10 meses. A manera de ejemplo, se presentan los valores correspondientes a un caso real:

Tabla 19. Costos escolares del colegio José Joaquín Castro Martínez para el año 2009 (grado undécimo)

Concepto	Costo mensual	Costo anual (10 meses)
Pensión	\$ 339.000	\$ 3'390.000
Almuerzo	\$ 140.000	\$ 1'400.000
Transporte	\$ 134.000	\$ 1'340.000
Matrícula anual	0	\$ 471.000
TOTAL	\$ 613.000	\$ 6'601.000

Fuente: Colegio José Joaquín Castro Martínez. Teléfono: 6825218, Bogotá.

Como se ve, allí están incluidos como módulos complementarios el almuerzo, el transporte y la matrícula.

En el caso de que el valor de los módulos adquiridos sea inferior al real debido a que finalmente los padres seleccionen otro plantel más costoso que el previsto inicialmente, se podrá realizar un ajuste. Si sucede el caso contrario, es decir que el costo real es inferior al escogido inicialmente los padres de familia podrán hacer uso de la diferencia en alguno de los módulos complementarios o en un módulo de educación posterior (por ejemplo la universidad).

Otro evento que puede ocurrir es que los padres hayan pagado todo el módulo de educación básica y media y el alumno pierda un año. En ese caso, los módulos adquiridos serán suficientes para pagar hasta grado décimo y por lo tanto lo único que deberían hacer los padres para completar la educación anticipada de su hijo es adquirir el módulo del último grado a cursar, en este caso el grado undécimo.

Con el fin de orientar a los padres de familia en cuanto a costos de pensiones, se realizó una investigación en la Secretaría de Educación Distrital para determinar los valores de las pensiones escolares en colegios privados. En ese análisis se detectó que la localidad de Bogotá que cuenta con colegios privados de todos los estratos es la localidad de Suba. Allí se solicitaron los promedios de los costos anuales de pensión por colegios y por jardines infantiles de los tres estratos que se determinaron como grupo objetivo en esta tesis, es decir, los estratos 3, 4 y 5. A continuación se presentan ejemplos concretos de diferentes instituciones escolares con el fin de tener una idea de los costos actuales:

COLEGIOS PRIVADOS ESTRATO 5

COLEGIO ABRAHAM LINCOLN: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$7.000.000

COLEGIO ANDINO: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$9.000.000

GIMNASIO COLOMBO BRITANICO: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$8.200.000

COLEGIOS PRIVADOS ESTRATO 4

COLEGIO ALVERNIA: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$3.500.000
COLEGIO SAN VIATOR: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$4.200.000
COLEGIO CORAZONISTA: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$4.300.000

COLEGIOS PRIVADOS ESTRATO 3

ACADEMIA MILITAR MARISCAL SUCRE: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$1.800.000
COLEGIO AGUSTINIANO SUBA: TARIFA ANUAL PROMEDIO: \$1.700.000
COLEGIO CRISTIANO GRACIA Y AMOR: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$ 1.650.000

JARDINES INFANTILES ESTRATO 5

GIMNASIO INFANTIL LAS VILLAS: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$ 3.100.000
GIMNASIO INFANTIL: TARIFA ANUAL PROMEDIO: \$3.800.000
JARDIN INFANTIL GRIMMS: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$4.000.000

JARDINES INFANTILES ESTRATO 4

JARDIN INFANTIL PIQUIN Y COCOL: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$2.200.000
JARDIN INFANTIL BILINGUE LA MAGIA DEL AMOR: TARIFA ANUAL PROMEDIO
\$1.800.000
JARDIN INFANTIL BURBUJITAS DE PAPEL: TARIFA ANUAL PROMEDIO
\$1.800.000

JARDINES INFANTILES ESTRATO 3

JARDIN PSICOPEDAGOGICO PARQUE DE LAS VOCALES: TARIFA ANUAL
PROMEDIO \$1.300.000
LICEO INFANTIL CRECER JUNTOS: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$1.000.000
JARDIN INFANTIL EL HOGAR QUE SOÑE: TARIFA ANUAL PROMEDIO \$1.100.000

Fuente: Secretaría de Educación Distrital, área jurídica CADEL Suba

De los módulos complementarios para educación básica y media, solamente hace falta por mencionar el módulo complementario UTU (Uniformes, textos y útiles) para el cual los padres de familia determinarán un valor anual que destinarán para esos tres conceptos y ese valor se entregará el primer mes de cada año escolar, que es cuando se tienen las listas de textos y útiles y cuando se adquieren nuevos uniformes que el alumno o la alumna requieren porque ya no les quedan buenos los anteriores debido al crecimiento o por el desgaste que tuvieron el año anterior.

7.3. Precio de los módulos de carrera universitaria

En el caso del valor de la carrera universitaria, ésta se divide en la cantidad de semestres que la comprendan, que generalmente es 10, aunque existen casos como medicina que es de 12 semestres. El valor que se determina es el valor del semestre y cada semestre constituye un módulo. Los padres podrán determinar el valor del semestre de acuerdo a la universidad que escojan para sus hijos o de acuerdo a la capacidad de pago que tengan al momento de pagar anticipadamente la carrera universitaria de su hijo. Este valor, tal como en el caso de la educación básica y media, al igual que el de los módulos complementarios universitarios, es de libre escogencia por parte de los padres de familia.

Para tener una idea de lo que cuestan hoy día las carreras según la universidad, se presenta a continuación una relación de las carreras más costosas y las carreras más económicas en algunas universidades reconocidas, estudio que fue presentado por el grupo de finanzas personales del diario de negocios Portafolio:

Tabla 20. Las carreras más costosas

Las más costosas		
Universidad	Programa	Semestre (\$)
Los Andes	Medicina	13.750.000
Del Rosario	Medicina	10.590.000
Pontificia Universidad Javeriana	Medicina	10.586.000
La Sabana	Medicina	9.100.000
Externado de Colombia	Finanzas, gobierno y Relaciones Internales	7.537.000
Sergio Arboleda	Finanzas y Comercio Exterior	5.900.000
Jorge Tadeo Lozano	Publicidad, Diseño Gráfico	5.500.000
Santo Tomás	Ingeniería de telecomunicaciones	4.223.000
La Salle	Optometría y Medicina Veterinaria.	4.061.000
Central	Publicidad	3.319.000

Fuente: Grupo de finanzas personales, Portafolio.

Tabla 21. Las carreras más económicas

Las más económicas		
Universidad	Programa	Semestre (\$)
Pontificia Universidad Javeriana	Licenciatura en Educación Básica	1.064.000
La Salle	Licenciatura en Ciencias Religiosas	1.315.000
Santo Tomás	Licenciatura en Filosofía y Lengua Castellana	1.800.000
Central	Ingeniería de Recursos Hídricos	2.216.000
Sergio Arboleda	Matemáticas	2.300.000
La Sabana	Licenciatura en Pedagogía Infantil	Entre 2.700.000 y 3.750.000
Jorge Tadeo Lozano	Contaduría, Administración de Empresas Agropecuarias	3.000.000
Del Rosario	Sociología	3.227.000
Externado de Colombia	Filosofía	3.300.000
Los Andes	Programas diferentes a medicina	9.660.000

Fuente: Grupo de finanzas personales, Portafolio.

En caso de que al llegar a la universidad, el estudiante seleccione una carrera o una universidad de mayor costo que el pagado con anticipación, se realizará un ajuste con cargo de los padres con el valor actualizado. También existe la posibilidad de que el estudiante seleccione el valor de semestre más bajo, caso en el cual la diferencia podrá ser utilizada en algún módulo complementario o en un módulo educativo superior (por ejemplo posgrado).

Por último, también puede suceder que los padres adquieran un módulo de menor valor y con los años, gracias a una mejor situación económica, decidan aumentar el valor del semestre pactado. Para ello también se puede realizar un ajuste sin ninguna dificultad.

Hasta aquí los módulos principales de la universidad. En cuanto a los módulos complementarios el módulo UTU se entrega al estudiante el primer mes de cada semestre y el módulo de sostenimiento se entrega todos los meses del semestre. Estos valores también son de libre escogencia de los padres de acuerdo a sus posibilidades económicas. En el caso del módulo de sostenimiento, los padres pueden hacer una consideración como la que se plantea a manera de ejemplo a continuación:

Ejemplo de sostenimiento universitario:

Costo del Transmilenio: \$1.500 por recorrido.

Recorridos diarios: 2

*En consecuencia el valor del transporte diario sería de: $\$1.500 * 2 = \3.000*

Valor promedio de un almuerzo diario: \$7.500

Valor promedio de fotocopias y varios: \$4.500

En resumen, diariamente el universitario (a) requeriría de \$15.000 diarios, que en un mes que tiene en promedio 22 días hábiles, daría una suma de \$330.000 mensuales. El padre o la madre de familia, bien podría tomar entonces el módulo por ese valor.

Los otros módulos complementarios son los de idiomas. En el caso de alumnos que no hayan estudiado en un colegio bilingüe y deseen mejorar su nivel de inglés, los padres podrán cotizar un curso completo en cualquier instituto de idiomas del país y ese valor será el que tomarán como valor del módulo. Igual sucede si el idioma escogido es diferente al inglés. Lo importante es que sea un instituto legalmente constituido y reglamentado por el ICFES.

Para el caso de padres que quieran que sus hijos aprendan otro idioma directamente en un país en el cual se hable ese idioma como lengua oficial, podrán hacer uso del módulo de idiomas en el exterior en el cual además de la matrícula para estudiar en una universidad o en un instituto de alto reconocimiento, se podrán incluir los costos de alojamiento, alimentación y sostenimiento mensual. En este caso el valor será en dólares y la coordinación logística se realizará a través de organizaciones de mucha trayectoria y experiencia en el tema como lo son Colfuturo o Trotamundos. Por supuesto que se sugiere que el alumno vaya a otro país luego de haber estudiado inicialmente ese idioma en Colombia para que no llegue allí sin conocimientos y se demore más en adquirir la lengua que desea, por lo cual sería ideal adquirir tanto el módulo de estudio de idiomas en Colombia como el módulo de estudio de idiomas en el exterior.

A manera de ejemplo se publican los precios de tres instituciones que ofrecen inglés en nuestro país y una que ofrece francés:

Tabla 22. Tarifas de inglés en el Centro Colombo Americano

Nivel	Costo (2009)
Basic 1*	353.000
Basic 2	233.000
Basic 3	233.000
Basic 4*	353.000
Basic 5	233.000
Basic 6	233.000

Skills 1*	353.000
Skills 2	233.000
Skills 3	233.000
Skills 4*	353.000
Skills 5	233.000
Skills 6	233.000
Challenge 1*	353.000
Challenge 2	233.000
Challenge 3	233.000
Challenge 4*	353.000
Challenge 5	233.000
Challenge 6	233.000
Total programa completo	4'914.000

Fuente: Centro Colombo Americano

La duración de cada nivel es de un mes, por lo cual tomaría 18 meses realizar el programa completo iniciando desde el primer nivel.

Tabla 23. Tarifas de inglés en el Centro Electrónico de Idiomas

Niveles	Cantidad cursos	Valor x nivel
Formación Básica	5	\$255.000
Formación Intermedia	7	\$255.000
Profundización y consolidación	2	\$510.000
Total programa completo	14	\$4'080.000

Fuente: Centro Electrónico de Idiomas

La duración de cada curso de nivel básico e intermedio es de un mes y de profundización es de dos meses cada uno, por lo cual tomaría 16 meses realizar el programa completo iniciando desde el primer nivel.

Tabla 24. Tarifas de inglés en el British Council

Niveles	Cantidad cursos	Valor x nivel
Elemental	4	\$1'030.000
Pre-intermedio	4	\$1'030.000
Intermedio	4	\$1'030.000
Intermedio-avanzado	4	\$1'030.000

Avanzado	4	\$1'030.000
Total programa completo	20	\$20'600.000

Fuente: British Council

La duración de cada curso es de dos meses, por lo cual tomaría 40 meses realizar el programa completo iniciando desde el primer nivel.

Tabla 25. Tarifas de francés en la Alianza Colombo Francesa

Niveles	Cantidad cursos	Valor x nivel
Fundamentos	5	\$502.000
Práctica	5	\$502.000
Avanzado	5	\$502.000
Total programa completo	15	\$7'530.000

Fuente: Alianza Colombo Francesa

La duración de cada curso es de un mes, por lo cual tomaría 15 meses realizar el programa completo iniciando desde el primer nivel.

Por supuesto que luego de realizar una preparación básica en un idioma extranjero en nuestro país, lo que resta para adquirir un elevado nivel es vivir durante un tiempo en el país donde hablen esa lengua, ya que de esta manera se aprende a pensar en ese idioma y se facilitan las competencias de escuchar y hablar esa lengua. Por ello es importante el módulo de estudios en el exterior como complemento al estudio realizado en nuestro país, considerando que resultaría muy costoso contar con el solo módulo de idioma en el exterior, pues es importante que la persona conozca el idioma en Colombia, por lo menos a nivel intermedio. Como los costos varían, se colocarán ejemplos de estudios de inglés en el exterior a través de planes de estudios ofrecidos por Colfuturo y Trotamundos (al final de estos ejemplos se presenta una breve reseña de ambos), en los cuales se aclara que es indispensable ser mayor de edad:

Tabla 26. Inglés en Australia

University of Adelaide - Australia			
DURACION DEL PROGRAMA	15 semanas	20 semanas	
COSTOS*	AUD	AUD	
Matrícula	4.350	5.800	
Cuotas académicas	100	100	
libros	0	0	
Casa de familia (registro y 4 primeras semanas)	1.130	1.130	
Seguro médico	158	222	
PAGO A COLFUTURO	AUD\$ 5.738	AUD\$ 7.252	
Alojamiento semanas restantes (incluye 2 comidas durante todo el periodo)	2.420	3.520	
Almuerzos	750	1.000	
Transporte diario del hospedaje a la Univ.	225	300	
VALOR PROGRAMA EN AUD	AUD\$ 9.133	AUD\$ 12.072	
En USD	7.580	10.020	
Envío documentos de visa a la embajada en Chile.	50	50	
TIQUETE AEREO (estimado)	2500	2500	
TOTAL PROGRAMA EN USD	US\$ 10.130	US\$ 12.570	

Fuente: Colfuturo

Tabla 27. Inglés en Estados Unidos

University of California, Davis			
Ciudad de llegada: Sacramento			
DURACIÓN	10 semanas	15 semanas	20 semanas
COSTOS *	COLFUTURO		COLFUTURO
Matrícula	2711	4066	5168
Cuotas académicas	210	315	420
Libros	100	100	200
Servicio búsqueda de familia	340	390	390
Casa de familia (alojamiento y alimentación)	2000	2750	4000

Seguro médico	250	500	650
Transporte del aeropuerto - hospedaje	80	80	80
COSTOS ACADÉMICOS	US\$5,691	US\$ 8,201	US\$ 10,883
TIQUETE AEREO (estimado)	1100	1100	1100
TOTAL PROGRAMA	US\$6,791	US\$9,301	US\$11.983

Fuente: Colfuturo

*Costos sujetos a cambios de acuerdo a la universidad

*El costo de alojamiento por noche es de USD 25 incluyendo tres comidas. Con solo dos comidas USD 23 y sin comidas USD 18,50.

*Cada nivel es de 10 semanas de acuerdo a las fechas abajo establecidas y usted puede tomar los niveles que desee. Adicionalmente puede tomar un nivel completo y la mitad de otro, es decir 15 semanas. Tenga en cuenta las fechas de finalización de cada nivel.

Tabla 28. Inglés en Inglaterra

University of Manchester			
Ciudad de Llegada: Manchester, UK			
DURACIÓN	12 semanas	24 semanas	36 semanas
COSTS*	GBP	GBP	GBP
Matrícula	2.016	2.856	4082,4
Alojamiento en la Universidad	1.344	3.136	4.592
Seguro médico	77	133	266
Transporte del aeropuerto Manchester International a la ciudad	25	25	25
PAGO A COLFUTURO	3.462	6.150	8925,4
Alimentación	380	768	1.152
VALOR PROGRAMA EN GBP	GBP\$ 3,842	GBP\$ 6,918	GBP\$ 10,077
En USD	6,301	11,346	16,527
TIQUETE AEREO - (estimado)	1.400	1.400	1.400
TOTAL PROGRAMA EN USD	US\$7,701	US\$12,746	US\$17,927

Fuente: Colfuturo

INGLÉS EN CANADÁ

En ciudades como Toronto, Vancouver y Montreal existen excelentes institutos para el aprendizaje del idioma con diferentes intensidades horarias desde 20,22.5 ,25 y 30 lecciones por semana.

Costos aproximados: 6 meses desde
USD 6,128

Incluye: Inscripción y matricula, Curso de Ingles por 24 semanas con intensidad de 20 lecciones por semana, Un mes de alojamiento con desayuno y cena en habitación individual.



Fuente: Trotamundos

INGLÉS EN ESTADOS UNIDOS



Cursos generales de inglés de 20, 30 o 40 clases semanales en ciudades como: Fort Lauderdale, San Francisco, Boston, New York, San Diego, Seattle, Chicago, Washington y Miami.

Costos aproximados: 6 meses desde USD 6,100

Incluye: Inscripción y matricula· Curso de Ingles por 24 semanas con intensidad de 20 lecciones por semana. Un mes de alojamiento con desayuno y cena en habitación individual.

Fuente: Trotamundos

MANDARIN EN PEKÍN

Mandarín, el idioma del futuro en Pekín en una escuela internacional, mundialmente conocida. La escuela esta ubicada en los Jardines imperiales y rodeada del silencio de la Ciudad prohibida, la zona de compras esta a tan solo unos pasos de la escuela. Pekín tiene cerca de 13 millones de habitantes y es el centro político y cultural de la China. Después de las Olimpiadas del 2008, es una ciudad moderna con parques y zonas verdes que le dan un ambiente muy agradable para sus visitantes. Tendrás la oportunidad de visitar muchos lugares de interés como la Gran Muralla, las tumbas de Ming, el palacio de verano entre otros.



El mandarín es el idioma del futuro, el más hablado en el mundo, aprovecha y viaja para aprender sobre esta cultura y su idioma.

24 semanas de curso de 20 lecciones por semana con alojamiento en apartamento compartido en habitación sencilla desde Euros 4,930.

36 semanas de curso de 20 lecciones por semana con alojamiento en apartamento compartido en habitación sencilla desde Euros 7,270.

Existen otros tipos de alojamiento como casa de familia, y la posibilidad de tomar el curso sin el alojamiento. Fechas de inicio: todos los meses.

Fuente: Trotamundos

FRANCÉS EN FRANCIA



Pasar una temporada en Francia para aprender o perfeccionar francés y aprovechar para visitar los lugares de interés en cada rincón del país, a saborear sus platos de comida conocidos en todo el mundo, conocer sobre los quesos, toma un curso de enología y entender la cultura francesa; su literatura, su filosofía, su teatro, su cine.

Destinos: Amboise, La Rochelle, Paris, Montpellier, Lyon, Poitiers, Grenoble, Bordeaux, Niza.

Un año académico en la Universidad de Poitiers incluida la

matrícula, el alojamiento por el tiempo del curso y seguro médico desde USD 8,832.

24 semanas de clases intensivas, material de estudio, alojamiento con familia por 1 mes y seguro médico en La Rochelle desde USD 6.980.

26 semanas de cursos en Montpellier con alojamiento en residencia, seguro médico y tarjeta ISIC desde USD 6,210.

1 semestre en universidad en Grenoble incluido el curso, alojamiento y seguro médico desde USD 5,400.

Fuente: Trotamundos

ITALIANO EN ITALIA



Aprender italiano en espectaculares ciudades como son Roma, Florencia o Milán con horarios que van de 20 a 30 lecciones por semana, te permitira disfrutar de toda la cultura que ofrece este país.

Costos Aproximados: Seis meses desde USD 5,670 Incluye:

Inscripción y matrícula.

Curso de Italiano por 24 semanas con intensidad de 20 lecciones por semana. Un mes de alojamiento con desayuno y cena en habitación individual. Tarjeta de descuento internacional.

Fuente: Trotamundos

JAPONÉS EN JAPÓN



En la ciudad de Kanasawa situada en la costa Oeste de la Isla Honshu puedes tomar un curso de japonés y cultura de 25 lecciones por semana. Costos Aproximados: Un mes desde USD 3,132. Incluye: Inscripción y matrícula. Curso de japonés por 4 semanas con intensidad de 25 lecciones por semana. Un mes de alojamiento con desayuno y cena en habitación individual

Fuente: Trotamundos

PORTUGUÉS EN BAHIA DE SALVADOR



Portugués en Bahía de Salvador, al Noroeste de Brasil. La escuela está ubicada sobre la costa con un magnifico paisaje hacia el mar y queda muy cerca del centro de la ciudad. Bahía es un lugar alegre donde siempre hay fiestas y un ambiente agradable. Es la ciudad del Capoeira, donde se ven niños y jóvenes practicando este baile en las calles y en las playas. Salvador es el lugar ideal para vivir toda la

cultura brasileira.

Estudiar portugués durante las vacaciones o durante el año académico permitirá tener un tercer idioma.

4 semanas de curso intensivo con alojamiento en casa de familia, habitación sencilla con desayuno diario desde Euros 1,857.

12 semanas de curso de 20 lecciones por semana con alojamiento en casa de familia con desayuno diario desde Euros 4,125.

Fuente: Trotamundos

Como puede apreciarse, los costos varían según el país, la universidad y la cantidad de niveles que se tomen allí, lo cual refuerza la importancia de prepararse primero en Colombia para obtener mayor provecho a un costo menor. Pero también permite abrir los ojos y ver las inmensas posibilidades que se ofrecen para que nuestros hijos adquieran muchas mayores posibilidades más allá de un escueto diploma universitario. Con este módulo complementario se enriquecerá el estudiante en cultura, en visión del mundo, en amplitud de horizontes y manejará muchas más posibilidades de éxito y si se interesa en varios idiomas, sus posibilidades al ser multilingüe serán ilimitadas ya que este módulo complementario se puede adquirir para la cantidad de idiomas que se quiera.

Finalmente, como se mencionó arriba, se presenta una breve reseña de estas dos instituciones, Colfuturo y Trotamundos:

COLFUTURO

Colfuturo promueve, orienta, financia y participa en la formación de profesionales colombianos a nivel de posgrado fuera del país. Utiliza como criterio básico de selección la excelencia académica tanto del candidato como del programa que éste va a desarrollar. Colfuturo busca contribuir así a la generación de un mejor capital humano para el desarrollo de Colombia.

Desde su fundación, Colfuturo ha venido centrando sus esfuerzos tanto en los beneficiarios actuales como potenciales, elevando, día a día, nuestros estándares de calidad. El 20 de noviembre de 1991 fue constituido oficialmente Colfuturo.

MISIÓN: Colfuturo promueve, orienta, financia y participa en la formación de profesionales colombianos a nivel de posgrado fuera del país. Utiliza como criterio básico de selección la excelencia académica tanto del candidato como del programa que éste va a desarrollar. Colfuturo busca contribuir así a la generación de un mejor capital humano para el desarrollo de Colombia.

VISIÓN: En una década ser la fundación líder que preferirán los colombianos para financiar sus estudios de posgrado en el exterior. Ser reconocidos por los altos estándares de calidad y la excelencia en la prestación de todos los servicios.

Adjunto a su propósito principal de promover los estudios de posgrado en el exterior, Colfuturo tiene un programa especial de inglés con el fin de promover el estudio de este idioma en el exterior para que sirva de base precisamente para los futuros estudios de posgrado en el exterior. En cuanto a este tema, Colfuturo imprime su sello de calidad en la selección de las instituciones y los cursos ofrecidos, los cuales, además de brindar oportunidades de carácter personal y laboral, cumplen con exigencias académicas de reconocimiento internacional. También, durante el proceso, los estudiantes cuentan con la asesoría y acompañamiento para solicitudes o inquietudes durante el tiempo de estudio.

TROTAMUNDOS

Es una organización especializada en gente joven, estudiantes y profesores, que promueve la cultura a través de los viajes. Tiene 11 años de experiencia llevando jóvenes colombianos a recorrer el mundo a través de programas organizados, buscando que viajar sea una forma de prolongar el proceso de la educación y de enriquecer el conocimiento.

El equipo está conformado por jóvenes viajeros y profesionales, sumado a los productos y servicios que ofrece, puede brindar las mejores opciones en cuanto a calidad y precio. Tiene con cinco oficinas en Bogotá.

MISION: Es una empresa que proporciona soluciones específicas a las necesidades de los jóvenes, estudiantes y profesores en cuanto a conocimiento y experiencias en otros países.

VISION: Ser reconocidos como promotores de enriquecimiento cultural, laboral y académico, por medio de los viajes y programas internacionales. De esta forma asumirá un mayor compromiso con el país.

POLITICA DE CALIDAD: Fomenta la movilidad académica de los jóvenes, estudiantes y profesores por medio de los viajes al exterior; busca satisfacer las necesidades de los clientes apoyados en un equipo humano comprometido con el mejoramiento continuo y con productos y proveedores que garantizan la calidad de los servicios.

7.4. Precio de los módulos de posgrados

Los posgrados en Colombia también tienen una relación de precios muy amplia pues varía según la universidad. A manera de ejemplo, estos son los valores para posgrados en Administración en la Universidad de los Andes para el año 2009:

Tabla 29. Costo de algunos posgrados en la U. de los Andes

PROGRAMA	Duración	COSTO
Especialización en Inteligencia de Mercados	18 meses	\$18'000.000
Maestría en Mercadeo	18 meses	\$32'000.000
MBA Tiempo parcial	2 años	\$52'000.000
MBA Todos los días	15 meses	\$38'000.000
MBA Executive	2 años	\$68'700.000
Doctorado en Administración	4,5 años	\$90'000.000

Fuente: Universidad de los Andes

En el caso de la Pontificia Universidad Javeriana, a continuación se presentan los costos de algunos de sus programas de posgrado:

Tabla 30. Costo de algunos posgrados en la P. U. Javeriana

PROGRAMA	Duración	Valor semestre	Valor total
Especialización en resolución de conflictos	2 semestres	\$5'534.000	\$11'068.000
Especialización opinión pública y mercadeo político	2 semestres	\$5'534.000	\$11'068.000
Especialización en Gobierno y gestión pública territorial	2 semestres	\$5'534.000	\$11'068.000
Maestría en estudios políticos	4 semestres	\$5'534.000	\$11'068.000
Maestría en estudios latinoamericanos	4 semestres	\$5'534.000	\$11'068.000
Maestría en relaciones internacionales	4 semestres	\$5'534.000	\$11'068.000
Maestría en política social	4 semestres	\$5'534.000	\$11'068.000

Fuente: Pontificia Universidad Javeriana

Por lo tanto, los padres de familia podrán cotizar los posgrados que quieran regalarles a sus hijos, en la universidad que quieran y pagarlos anticipadamente. Adicionalmente, cualquier profesional puede también escoger el posgrado que desea hacer y con la debida anticipación puede hacer el pago años antes de realizarlo. Y tal como en el caso de los demás módulos, si el valor seleccionado para el posgrado es inferior al real, se puede hacer un ajuste y en caso contrario se puede adquirir un módulo complementario o abonar la diferencia para un módulo posterior.

En cuanto a los posgrados en el exterior, el trámite también se coordinará a través de Colfuturo, cuya razón principal de ser es precisamente la de promover el estudio de colombianos en el exterior a nivel de especializaciones, maestrías y doctorados. De hecho, el programa bandera de Colfuturo es el crédito-beca para estudios en el exterior. Este tiene la ventaja de que es una cifra fija de U\$25.000 por año hasta por dos años. Es decir, el programa vale U\$50.000. Sin embargo, la organización condona una parte de ese valor dependiendo de diferentes criterios. Para entender mejor este programa, a continuación se exponen sus características:

Características del Programa Crédito-beca para posgrados en el exterior

- Financia estudios de posgrado en el exterior conducentes a título de especialización, maestría o doctorado en cualquier área.
- Colfuturo solo financia programas de tiempo completo y presenciales.
- Colfuturo hace la selección de sus beneficiarios estudiando en detalle y comparando a todos los candidatos que se presenten. Se analiza tanto la calidad académica del candidato como la del programa que éste va a desarrollar.
- El mecanismo de apoyo financiero utilizado es el de un crédito-beca.
- El monto máximo anual del crédito-beca es de US\$ 25.000, hasta por no más de dos años, es decir, hasta un tope de US\$ 50.000.
- Para hacerse acreedores a la condonación de parte del capital, es decir, a la porción de beca, los beneficiarios deben cumplir con tres requisitos: Regresar al país dentro del plazo máximo establecido; obtener el título para el cual Colfuturo les financió los estudios dentro de los plazos acordados; y cumplir con el tiempo de permanencia exigido en Colombia.
- Colfuturo tiene varios convenios a través de los cuales otras entidades aportan parte de la financiación a manera de beca. En esos casos los aspirantes deben cumplir la totalidad de los requisitos que Colfuturo establece en esta convocatoria, además de los adicionales que cada programa en particular exige. El reglamento de Colfuturo aplica en su totalidad a cualquier beneficiario en cualesquiera de los programas con otras instituciones.

En este caso los padres de familia o los profesionales adquieren anticipadamente este módulo y la empresa Educa tu futuro S.A. se encarga de realizar los pagos correspondientes a Colfuturo. La suma correspondiente al porcentaje de condonación será entregada directamente al estudiante una vez cumpla los requisitos exigidos por Colfuturo.

Los módulos complementarios de los posgrados se refieren básicamente al sostenimiento económico, bien sea del estudiante o de su familia y ya sea en pesos colombianos o en dólares americanos. Con ellos se pretende tener un ingreso que facilite solventar los gastos rutinarios mientras la persona estudia su posgrado.

En cuanto a los módulos complementarios, cada uno puede escoger el valor que desee para recibir esa cantidad como sostenimiento mensual. Si es en Colombia, ese valor será en pesos y si es en el exterior el valor será en dólares americanos.

Por ejemplo, si la persona realiza un MBA en Estados Unidos cuya duración es de dos años y se va dejando en Colombia a su esposa y dos hijos, podrá tener el módulo de sostenimiento para él en dólares y para su familia simultáneamente podrá tener el módulo de sostenimiento en pesos.

Si el caso es de un doctorado que se va a tomar en el país con una duración de 4 años y medio, el estudiante podrá estudiar durante ese periodo de tiempo tranquilo porque adquirió el módulo de sostenimiento por un valor igual a lo que se ganaba de salario antes de iniciar el doctorado y por lo tanto recibirá mensualmente esa suma sin preocuparse más que por completar su programa de estudios.

7.5. Descuentos según el tiempo de anticipación del pago

Con el fin de estimular el mayor anticipo posible para asegurar la educación, EPPA tiene como política de descuentos que a mayor sea la cantidad de tiempo con el que anticipadamente se realice el pago, mayor será el descuento que se ofrecerá a los compradores. Aun cuando esta modalidad también la ofrecen el producto de la competencia directa, la diferencia radica en el monto de ese descuento.

En general, el descuento que se ofrece es la diferencia entre el valor total del módulo y el valor cobrado. Esto da origen a una tabla de descuentos según sea el número de semestres de anticipación con que se haga el pago, teniendo en cuenta que a mayor número de semestres, mayor será el descuento.

Algo muy importante para tener en cuenta es que ese descuento representa la rentabilidad ofrecida al comprador, puesto que quien adquiere el producto paga por él menos de lo que en realidad cuesta y esa es su ganancia. Para facilitar las operaciones de la rentabilidad medida en términos de la TIR, se han realizado los cálculos en pesos constantes o reales asumiendo que el resultado de la TIR semestral que dé y su posterior equivalencia en rentabilidad efectiva anual, son valores por encima de la inflación. Es decir, si la rentabilidad presentada fuera del 1%, entonces esto indicaría que es 1% por encima de la inflación, garantizando así que el dinero aportado anticipadamente para la educación no pierda su poder adquisitivo en el tiempo.

Para EPPA se ha definido una rentabilidad efectiva anual para el cliente igual en todos los años y, como consecuencia, se tiene también una TIR igual todos los años. El valor de la tasa E.A. es de 3% sobre la inflación y ese valor fue tomado para superar el mayor valor de la competencia de tasa E.A. que es de 2,1% E.A. sobre la inflación (pagando con 19 años de anticipación). El detalle de la

rentabilidad anual incremental ofrecida por Universidad Garantizada está en el capítulo de competencia.

Para lograr dicha rentabilidad se requiere de una TIR de 1,49% semestral vencida por encima de la inflación, la cual como se dijo también es constante para todos los años. La tabla a continuación muestra el porcentaje de descuento según la cantidad de años de anticipación en el pago que se requiere para ofrecer esta rentabilidad:

Tabla 31. Descuentos EPPA

Semestres de anticipo	DESCUENTO	TIR (inflación)	E.A. (inflación)
2	2,9%	1,49%	3,00%
3	4,3%	1,49%	3,00%
4	5,7%	1,49%	3,00%
5	7,1%	1,49%	3,00%
6	8,5%	1,49%	3,00%
7	9,8%	1,49%	3,00%
8	11,2%	1,49%	3,00%
9	12,5%	1,49%	3,00%
10	13,7%	1,49%	3,00%
11	15,0%	1,49%	3,00%
12	16,3%	1,49%	3,00%
13	17,5%	1,49%	3,00%
14	18,7%	1,49%	3,00%
15	19,9%	1,49%	3,00%
16	21,1%	1,49%	3,00%
17	22,2%	1,49%	3,00%
18	23,4%	1,49%	3,00%
19	24,5%	1,49%	3,00%
20	25,6%	1,49%	3,00%
21	26,7%	1,49%	3,00%
22	27,8%	1,49%	3,00%
23	28,8%	1,49%	3,00%
24	29,9%	1,49%	3,00%
25	30,9%	1,49%	3,00%
26	31,9%	1,49%	3,00%
27	32,9%	1,49%	3,00%
28	33,9%	1,49%	3,00%
29	34,8%	1,49%	3,00%
30	35,8%	1,49%	3,00%
31	36,8%	1,49%	3,00%

32	37,7%	1,49%	3,00%
33	38,6%	1,49%	3,00%
34	39,5%	1,49%	3,00%
35	40,3%	1,49%	3,00%
36	41,2%	1,49%	3,00%
37	42,1%	1,49%	3,00%
38	43,0%	1,49%	3,00%
39	43,8%	1,49%	3,00%
40	44,7%	1,49%	3,00%
41	45,5%	1,49%	3,00%
42	46,3%	1,49%	3,00%
43	47,1%	1,49%	3,00%
44	47,8%	1,49%	3,00%
45	48,6%	1,49%	3,00%
46	49,4%	1,49%	3,00%
47	50,0%	1,49%	3,00%
48	50,8%	1,49%	3,00%
49	51,5%	1,49%	3,00%
50	52,3%	1,49%	3,00%
51	53,0%	1,49%	3,00%
52	53,6%	1,49%	3,00%
53	54,3%	1,49%	3,00%
54	55,0%	1,49%	3,00%
55	55,6%	1,49%	3,00%
56	56,3%	1,49%	3,00%
57	57,0%	1,49%	3,00%
58	57,6%	1,49%	3,00%
59	58,2%	1,49%	3,00%
60	58,7%	1,49%	3,00%
61	59,4%	1,49%	3,00%
62	60,0%	1,49%	3,00%
63	60,6%	1,49%	3,00%
64	61,2%	1,49%	3,00%
65	61,8%	1,49%	3,00%
66	62,3%	1,49%	3,00%
67	62,9%	1,49%	3,00%
68	63,4%	1,49%	3,00%
69	63,9%	1,49%	3,00%
70	64,4%	1,49%	3,00%
71	65,0%	1,49%	3,00%
72	65,5%	1,49%	3,00%

73	66,0%	1,49%	3,00%
74	66,5%	1,49%	3,00%
75	67,0%	1,49%	3,00%
76	67,5%	1,49%	3,00%
77	68,0%	1,49%	3,00%
78	68,5%	1,49%	3,00%
79	68,9%	1,49%	3,00%
80	69,4%	1,49%	3,00%
PROMEDIO	42,3%	1,49%	3,00%

Fuente: La autora

Como se mencionó, tanto la TIR como la tasa E.A. son iguales para todos los periodos de anticipo, mientras que el descuento va siendo mayor a medida que aumentan los semestres de anticipo o de pago anticipado. El mínimo es dos semestres de anticipo, con lo cual se obtiene un descuento del 2,9% mientras que el máximo es de 80 semestres con un descuento del 69,4%. La tabla aplica para todos los módulos pero con la salvedad que existe un tiempo límite máximo de anticipo por cada módulo, pues la idea es que se use realmente en educación y en las edades que se requiere. Por ello, por ejemplo, no aplica el descuento de 32 años de anticipo para pagar Transición, ya que la edad promedio a la que según el Ministerio de Educación Nacional un niño inicia Transición es a los 6 años de edad, por lo cual el anticipo máximo permitido es de 12 semestres. De esta forma, cuando el niño o niña ingrese a Transición, el módulo ya ha sido completamente pagado y EPPA procederá a girar directamente al colegio la suma acordada. Por supuesto que tiempos menores son posibles, es decir, los padres pueden pagar Transición anticipadamente 11 semestres o menos según la edad y como mínimo 2 semestres.

Para ello se presenta la tabla de tiempos máximos permitidos para los módulos, la cual está acorde a las edades promedio por cada grado dadas por el Ministerio de Educación Nacional:

Tabla 32. Anticipación máxima permitida en EPPA

Módulo	Límite (semestres)
Prejardín	4
Prekinder	6
Kinder	8
Transición	10
1er Grado	12
2o Grado	14
3er Grado	16
4o Grado	18
5o Grado	20
6o Grado	22

7o Grado	24
8o Grado	26
9o Grado	28
10o Grado	30
11o Grado	32
1er semestre	34
2o semestre	35
3er semestre	36
4o semestre	37
5o semestre	38
6o semestre	39
7o semestre	40
8o semestre	41
9o semestre	42
10o semestre	43
Especialización	60
Maestría	70
Doctorado	80
Otro idioma Colombia	44
Otro idioma Exterior	50

Fuente: La autora

En consecuencia, para la universidad el tiempo máximo admitido para descuentos es de 17 años, ya que al cursar el primer semestre a los 17 años (34 semestres), el décimo semestre se pagaría en el semestre 43. Es necesario aclarar que el tiempo máximo de descuento es independiente del tiempo máximo para usarlo. Como se mencionó en la descripción del producto, el estudiante tiene 10 años más para empezar a utilizarlo y 10 años más para terminar, una vez que inicie. Esto quiere decir que aunque el tiempo máximo de descuento para el primer semestre de universidad es de 34 semestres (17 años), a partir de ese momento el estudiante tiene 10 años para iniciar la carrera, es decir que puede empezarla incluso hasta cuando cumpla 27 años y a partir de ese momento tiene 10 años más para terminarla, lo que indica que podría acabar la carrera hasta los 37 años.

Para entender mejor cómo se aplica la tabla de descuentos, se presentarán a continuación tres ejemplos:

7.5.1. Ejemplo para educación básica y media

El siguiente ejemplo ayuda a entender cómo se aplica la tabla de descuentos en el caso de la educación básica y media:

Un padre de familia adquiere anticipadamente el módulo de grado undécimo de educación media para su hijo en el año 2009, cuando el alumno está cursando el

grado segundo de educación básica. Si el valor mensual de la pensión escolar es de \$350.000, ¿cuánto debe pagar hoy el padre de familia?

Lo primero que se hace es pasar el dato de pensión mensual a pensión anual, tal como sigue:

Pensión mensual escolar: 350.000 (\$/mes)

*Pensión anual escolar: Pensión escolar (\$/mes) * 10 meses/año*

*Pensión anual escolar: \$350.000 * 10 = \$3'500.000*

Lo siguiente que se hace es revisar cuántos son los años de anticipación, que en este caso son nueve (11° grado – 2° grado = 9). Enseguida se revisa la tabla de descuentos, en la que se encuentra que para 9 años de anticipación (18 semestres) el descuento es del 23,4%. Con esos datos se calcula el valor del módulo que se debe pagar hoy, de acuerdo al siguiente procedimiento:

Valor a pagar módulo = Valor ANUAL - Descuento

*Valor a pagar módulo = \$3'500.000 – (\$3'500.000 * 23,4%)*

Valor a pagar módulo = \$3'500.000 - \$819.000 = \$2'681.000

Lo anterior indica que el ahorro del 23,4% corresponde a \$819.000 y que los padres de familia no van a pagar los \$3'500.000 que cuesta el año escolar de su hijo sino solamente \$2'681.000. Financieramente lo que ocurrirá es que esa será una inversión a una tasa semestral vencida del 1,49% por encima de la inflación, o lo que es lo mismo, una tasa efectiva anual de 3% por encima de la inflación. Y académicamente, el hijo (a) está asegurando la educación del undécimo grado de educación media.

7.5.2. Ejemplo para educación universitaria

Otro punto importante a tener en cuenta es la forma como se calcula el costo total del módulo universitario. Según la tabla de descuentos que se vio atrás, cada semestre tiene un descuento diferente debido a que cada uno de ellos tiene una distancia diferente con el momento de hacer el anticipo. Como la única comparación que se hará con los competidores directos es la universidad, entonces se mostrará cómo se realiza el cálculo en EPPA para conocer el valor total de los 10 módulos universitarios (uno por semestre) y por consiguiente el descuento resultante de la operación para cada año.

Para ello se toma la tabla de descuentos y se calcula el valor del semestre respectivo restando el descuento al valor base que se ha tomado, que en este caso es de \$6'000.000, con el fin de que sea el mismo valor que tiene como base Global y pueden compararse. La tabla de valores queda como sigue:

Tabla 33. Valores por semestre EPPA

Semestres de anticipo	DESCUENTO	Valor semestre
2	2,9%	5'825.116
3	4,3%	5'739.585
4	5,7%	5'655.061
5	7,1%	5'572.550
6	8,5%	5'491.044
7	9,8%	5'409.539
8	11,2%	5'330.046
9	12,5%	5'252.566
10	13,7%	5'175.086
11	15,0%	5'098.611
12	16,3%	5'024.150
13	17,5%	4'952.707
14	18,7%	4'877.239
15	19,9%	4'807.808
16	21,1%	4'736.365
17	22,2%	4'666.935
18	23,4%	4'598.511
19	24,5%	4'530.087
20	25,6%	4'466.693
21	26,7%	4'399.276
22	27,8%	4'333.870
23	28,8%	4'271.483
24	29,9%	4'206.078
25	30,9%	4'145.703
26	31,9%	4'085.329
27	32,9%	4'024.955
28	33,9%	3'964.580
29	34,8%	3'910.244
30	35,8%	3'853.894
31	36,8%	3'793.520
32	37,7%	3'740.189
33	38,6%	3'684.846
34	39,5%	3'632.522

35	40,3%	3'579.191
36	41,2%	3'526.867
37	42,1%	3'471.523
38	43,0%	3'421.212
39	43,8%	3'370.900
40	44,7%	3'320.588
41	45,5%	3'270.276
42	46,3%	3'224.995
43	47,1%	3'174.683

Fuente: La autora

La tabla va hasta el semestre 43, ya que si se inicia con máximo 34 semestres (17 años) de anticipación, el décimo semestre se desembolsa en el semestre 43.

Entonces, para realizar el comparativo con los competidores, se toma la cantidad de años de anticipación y se suman los valores de los 10 semestres consecutivamente y ese es el valor del total del módulo universitario en EPPA. A manera de ejemplo se tomará el caso de 1 año de anticipación, el cual inicia en consecuencia en 2 semestres de anticipación. Los valores de cada uno de los semestres de acuerdo a esta última tabla son:

Tabla 34. Valor del semestre según tiempo de anticipo EPPA

Semestres de anticipo	Valor semestre
2	5'825.116
3	5'739.585
4	5'655.061
5	5'572.550
6	5'491.044
7	5'409.539
8	5'330.046
9	5'252.566
10	5'175.086
11	5'098.611
TOTAL	54'549.205

Fuente: La autora

El primer semestre que se toma es el número par de los años de anticipación que se toman, es decir, si se va a considerar el valor del módulo completo universitario pagando anticipadamente todo el módulo 7 años antes de ingresar a la universidad, entonces el primer semestre de la tabla que se toma es el 14 y de ahí en adelante se suman los restantes 9 semestres consecutivos en la tabla. De esta forma se calcularon los 17 años de anticipo del pago de la universidad de EPPA,

con el fin de poder realizar el comparativo de precios con los competidores. El resultado es la siguiente tabla:

Tabla 35. Valor de la carrera completa en EPPA según años de anticipo

Años de anticipo	Valor de la carrera EPPA	Descuento EPPA
1	54'549.205	9,1%
2	52'961.360	11,7%
3	51'418.797	14,3%
4	49'921.513	16,8%
5	48'467.498	19,2%
6	46'059.771	21,6%
7	45'688.267	23,9%
8	44'355.001	26,1%
9	43'061.984	28,2%
10	41'808.211	30,3%
11	40'589.656	32,4%
12	39'409.338	34,3%
13	38'269.269	36,2%
14	37'157.376	38,1%
15	36'074.663	39,9%
16	35'018.112	41,6%
17	33'992.755	43,3%

Fuente: La autora

El descuento se calcula comparando la cifra del total de la carrera con el valor teórico tomado como base que para este caso de los comparativos es de \$6'000.000 por semestre, es decir, de \$60'000.000 para el total de la carrera. La fórmula se describe a continuación:

$$\text{Descuento} = (\text{Valor teórico carrera} - \text{Valor de la carrera EPPA}) / \text{Valor teórico}$$

Por ejemplo, para el caso en que se pague anticipadamente el total del módulo universitario con 10 años de anticipación, el cálculo es:

$$\text{Descuento} = (60'000.000 - 41'808.211) / 60'000.000 = 30,3\%$$

7.5.3. Ejemplo para posgrados

Uno de los interrogantes que podrían hacerse algunas personas cuando ven la tabla de descuentos es que 40 años de anticipación son mucho tiempo. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que los estudios de doctorado son realizados por personas que fácilmente superan esa edad. Si el módulo se adquiere cuando

el niño o la niña están recién nacidos o son muy pequeños, esta ventaja de precio es posible disfrutarla.

Por ejemplo, un doctorado en la Universidad de los Andes vale en el 2009 la suma de \$90'000.000. En consecuencia, si los padres de familia decidieran adquirir el módulo de doctorado con la máxima anticipación que es de 80 semestres (40 años), de acuerdo a la tabla tendrán un descuento del 69,4%. En otras palabras, pagarían menos de 1/3 parte que el valor actual.

Este efecto del valor a largo plazo se puede apreciar también en cualquiera de los módulos de EPPA y es ahí donde se quiere ayudar a los padres de familia a que lleven a cabo su labor de responsabilidad con sus hijos y es que puedan realizar pagos anticipados para la educación de ellos en momentos en los que vivan una holgura económica o en edades en los que están siendo altamente productivos o cuando puedan ahorrar así sean cantidades minúsculas, pues congelarán el valor de la educación y le asegurarán un futuro promisorio a sus descendientes. Lo anterior también aplica a los profesionales en cualquier disciplina que decidan tomar los módulos de posgrado y cuya anticipación les significará ahorro y seguridad para su desarrollo profesional.

7.6. Obtención de la rentabilidad

Por supuesto que para pagar a los clientes la tasa del 3% E.A. sobre la inflación, se requiere tener el dinero rentando a tasas superiores a esa, pues de ahí es que se deriva no sólo el precio del producto sino también la utilidad del producto y de la empresa.

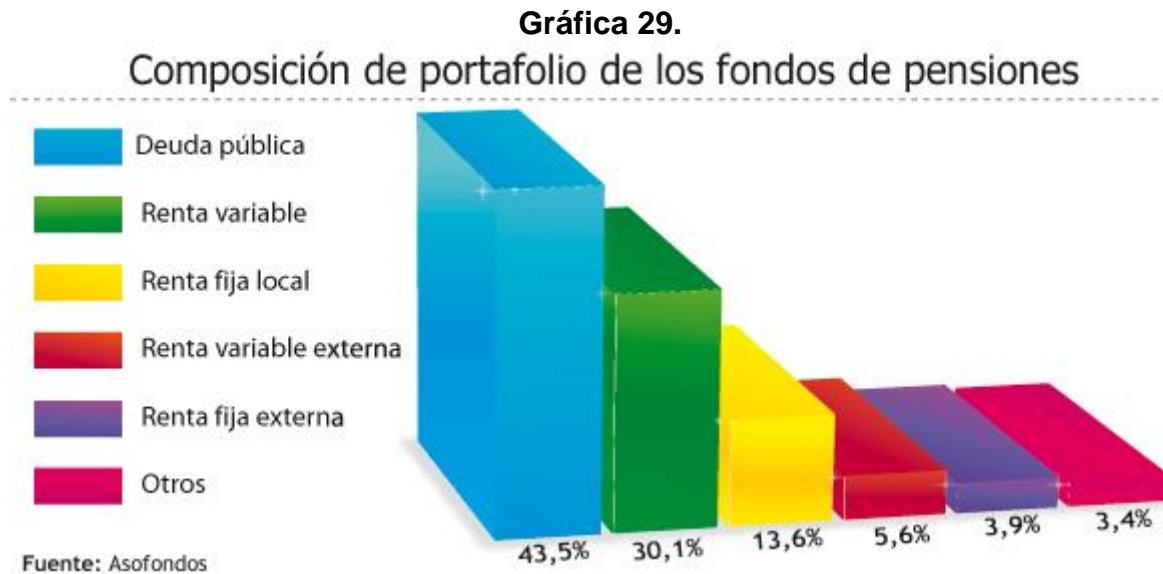
El esquema a seguir es obtener la rentabilidad a través de dos recursos financieros:

- a) Rendimiento de activos financieros: Una de las más importantes áreas de la compañía será la de Tesorería, que será la encargada de invertir en primer lugar el capital suscrito y pagado en activos financieros. Más adelante, cuando ingrese el dinero de los clientes, éste también será invertido en esos activos financieros seleccionados.
- b) Cartera: La cartera en el sector financiero constituye uno de los ingresos más importantes del sector, debido a su amplio margen de utilidad. Los préstamos con toda la exigencia de calidad requerida constituyen la razón de ser de bancos, corporaciones financieras, cooperativas y fondos de empleados.

Este modelo compartido lo utilizan las empresas del sector financiero para generar sus ingresos. A continuación se detalla cada uno de estos dos recursos.

7.6.1. Activos financieros

Se definirá un portafolio de inversiones que tendrá como modelo a los fondos privados de pensiones, los cuales diversifican la inversión y atomizan el riesgo. De acuerdo a Asofondos, la entidad que agremia a los fondos de pensiones, la siguiente es la composición del portafolio de estos fondos:



Por lo tanto, y en consonancia con este modelo, la inversión en activos financieros en la compañía Educa tu futuro S.A. será de la siguiente manera:

- Instrumentos de renta variable nacional: Inversiones en acciones registradas en la Bolsa de Valores de Colombia especialmente en empresas de alta diversificación que permite minimizar el riesgo de este tipo de activos. El portafolio seguirá en un porcentaje importante el índice de capitalización bursátil de la Bolsa de Valores de Colombia, IGBC, en busca de rendimientos por valorización de las acciones en el largo plazo y retornos por los dividendos devengados.
- Inversión en emisores nacionales, en instrumentos de alta calidad crediticia, enfocando principalmente a instrumentos de renta fija (en moneda nacional y extranjera). Los sectores en los cuales se invertirá serán: Financiero local e internacional, corporativo, la Nación y otros emisores del sector público, entidades multilaterales, y fondos de inversión.
- Instrumentos de renta fija nacional (en moneda nacional) y de renta fija internacional (en moneda extranjera).

- Instrumentos de renta variable internacional: Su objetivo es obtener apreciaciones de capital por medio de inversiones realizadas principalmente en instrumentos de renta variable internacional. Podrá invertir en mercados internacionales como Norte América, Europa, Japón, Asia y Mercados Emergentes.
- Inversiones a corto plazo: El principal objetivo es la baja volatilidad de los rendimientos durante un período de tiempo específico, siguiendo como prioridad la alta calidad crediticia. Este portafolio concentra sus inversiones principalmente en:
 - Activos de Renta Fija Nacional de corto plazo.
 - Fondos de Inversión de alta disponibilidad.
 - Operaciones de liquidez como repos (acuerdo o contrato de compra venta de títulos mediante el cual el comprador adquiere la obligación de transferir nuevamente al vendedor inicial la propiedad de los títulos negociados ya sean los mismos u otros de la misma especie, dentro de un plazo y bajo las condiciones fijadas de antemano en el negocio inicial. Es un vehículo para un crédito a corto plazo, en el cual la propiedad del título es temporalmente trasladada a quien recibe el crédito. Este mecanismo es usado por el Banco de la República para el manejo de la base monetaria en el corto plazo).
 - Operaciones de liquidez como simultáneas (Instrumento de inversión o financiación que consiste en comprar o vender un título con el compromiso de reventa o recompra a un precio establecido y en una fecha futura, determinados desde el inicio de la operación. Plazo entre 1 día y 180 días.
 - Cuentas de ahorro.
- Capital 100% protegido por el emisor, que brinda exposición a una canasta compuesta por los siguientes activos: Energía (XLE Equity), y Oro (GLD Equity). Permite participar en la valorización de los subyacentes (en los mercados de derivados, son activos o bienes sobre los que se compra o vende un derecho o una obligación) que componen la canasta sin arriesgar el capital invertido al ser 100% capital protegido.
- Capital 100% protegido, que brinda participación en una canasta de índices accionarios de mercados desarrollados, a saber: Estados Unidos, Europa y Japón. Permite participar en la valorización de los índices accionarios de las bolsas más representativas de estos países sin arriesgar el capital invertido al ser 100% capital protegido.

- Inversión en Títulos de deuda pública interna de la Nación “TES” (el “Título” o los “Títulos”) emitidos por el Gobierno Nacional-Ministerio de Hacienda y Crédito Público indexados (es decir relacionados) a la Unidad de Valor Real en adelante UVR o en títulos emitidos en UVR por entidades con igual o mejor calificación crediticia que el Gobierno Nacional según las entidades calificadoras de riesgo internacionales.
- Inversión en una nota estructurada de capital 100% protegido, que brinda exposición a participación en una canasta de Commodities Agrícolas. El rendimiento del Portafolio se obtiene de los siguientes elementos:
 - Garantía del 100% del capital, emitida por parte del emisor de la Nota.
 - Un pago adicional del 3% sobre el capital invertido al finalizar el periodo de los tres años independientemente del retorno positivo o negativo de la canasta.
 - El rendimiento del Portafolio dependerá de la valorización promedio ponderado de los commodities, en las siguientes proporciones: Soya (50%), Trigo (25%) y Maíz (25%). Esa valorización de los Subyacentes está, en todo caso, limitada con un techo del 50% para el período de 3 años correspondientes al plazo de la inversión.
- Inversiones en diferentes divisas y en mercados extranjeros tanto de renta fija como de renta variable: Su objetivo es generar un alto nivel de rendimientos asumiendo niveles de riesgo considerables en inversiones en activos de renta fija y de renta variable, principalmente del mercado internacional.

En el caso de los portafolios de inversión de los fondos de pensiones, es de anotar que siempre se resalta que la utilidad debe generarse a largo plazo y es por ello que aplica convenientemente para este producto. En la reforma financiera del año 2009 incluso se ha hecho una diferenciación entre las personas cuya fecha de pensión está muy lejos y las que están cercanas. En el primer caso se priorizan portafolios con inversiones más agresivas y de mayor riesgo, mientras que en el segundo caso se prefieren los portafolios con inversiones más seguras y de menor riesgo, lo cual también aplica para EPPA ya que se tienen tiempos de utilización de los módulos entre 1 y 40 años.

7.6.2. Cartera

Ahora, el caso de la intermediación financiera por medio de la colocación de préstamos, es decir, de la cartera, los márgenes son amplios como lo demuestra el siguiente ejercicio:

La inflación del año 2008 fue: 7,67% (DANE)

El promedio de las tasas de interés bancario corriente en el 2008 fue: 21,57% E.A. (Superintendencia Financiera de Colombia)

La diferencia entre la inflación y la tasa de interés bancario en el 2008 fue:

$$21,57\% - 7,67\% = 13,9\% \text{ E.A.}$$

Es decir, casi 14% E.A. por encima de la inflación cuando en EPPA se está promoviendo 3% E.A. por encima de la inflación, luego el margen da esa posibilidad. Claro que existe también la tasa de usura que es la máxima tasa permitida para realizar préstamos a través del sistema financiero. Esta tasa es 1,5 veces la tasa de interés bancario corriente, lo cual indica que el promedio de la tasa de usura para el 2008 fue:

$$21,57\% * 1,5 \text{ veces} = 32,36\% \text{ E.A.}$$

Muchos bancos, como el City Bank, cobran todos sus préstamos a tasas cercanas a la tasa de usura. Es más, todas las tarjetas de crédito operan con tasas cercanas a la tasa de usura. Esto indicaría que existe incluso un margen aún mayor, que para el caso del año 2008 sería:

$$32,36\% - 7,67\% = 24,69\% \text{ E.A.}$$

Como se puede apreciar, hay una tasa de 24,69% E.A. por encima de la inflación cuando EPPA se promueve con sólo 3% E.A. por encima de la inflación.

El año 2009 ha sido especial porque la tasa de referencia del Banco de la República disminuyó considerablemente. Mientras que en el año 2008 fue una tasa estable al 10%, desde enero hasta junio de 2009 el Banco de la República disminuyó 1.000 puntos básicos mensuales (1%) durante cinco meses y el último mes disminuyó 500 puntos básicos (0,5%) hasta llegar al 4,5%. En la reunión de final de septiembre de 2009, el Banco de la República disminuyó otros 500 puntos básicos (0,5%) con lo cual se llegó al 4,0%.

Si se observa esta relación, en realidad la disminución de la tasa de referencia tuvo una reducción del 55% entre enero y junio de 2009. Durante ese mismo periodo la Superintendencia Financiera informó el comportamiento de las tasas de consumo (interés bancario corriente) y la tasa de usura, así:

Tasa de consumo

Diciembre 31 de 2008: 21,02 % E.A.

Junio 30 de 2009: 20,28 % E.A.

Diferencia: 0,74%, que representa una reducción del 3,5%

Tasa de usura

Diciembre 31 de 2008: 31,53 % E.A.

Junio 30 de 2009: 30,42 % E.A.

Diferencia: 1,11%, que representa una reducción del 3,5%

Lo anterior indica que mientras a los bancos se les redujo el costo del dinero por parte del Banco de la República en un 55%, ellos redujeron el precio a los clientes en sólo un 3,5%. Entonces, no es de extrañar el comunicado de prensa de la Superintendencia Financiera del 13 de agosto de 2009 en el que informa que el sector financiero aumentó sus ganancias en un 46,8% al comparar el primer semestre del 2009 con respecto al mismo periodo del 2008 (se pasó de utilidades en el 2008 de \$3,015 billones a \$4,427 billones en el 2009).

Ahora bien, si se realiza ese comparativo con la última reducción de tasas que rige hasta diciembre 31 de 2009, se puede apreciar el cambio de un año a otro:

Tasa de consumo

Diciembre 31 de 2008: 21,02 % E.A.

Diciembre 31 de 2009: 17,28 % E.A.

Diferencia: 3,74%, que representa una reducción del 17,8%

Tasa de usura

Diciembre 31 de 2008: 31,53 % E.A.

Diciembre 31 de 2009: 25,92 % E.A.

Diferencia: 5,61%, que representa una reducción del 17,8%

En ese periodo la tasa de referencia disminuyó del 10% al 4%, es decir, un 60%, mientras que la tasa de consumo y la tasa de usura disminuyeron un 17,8%, lo cual es muy inferior y le permite al sector financiero mantener elevados costos en los créditos y un margen de intermediación excelente.

En resumen, la situación económica del país apunta a que al cierre de 2009 la inflación estará entre el 2 y el 4% (meta del Banco de la República que en septiembre de 2009 revaluó la meta que tenía para el 2009 y que era entre 4,5% y el 5,5%). A la fecha de terminación de esta tesis, se registra una inflación acumulada entre enero y septiembre de 2009 de 2,12% (DANE, resultados de septiembre/09), la cual parece confirmar las expectativas de inflación. Con el fin de comparar este valor con las tasas a las cuales se prestan los créditos, se colocarán a continuación las tasas trimestrales de consumo y de usura del segundo semestre del año:

Tabla 36. Tasas de consumo y usura 2º semestre de 2009

Periodo	Tasa de consumo	Tasa de usura
Julio 1 a septiembre 30 de 2009	18,65% E.A.	27,98% E.A.
Octubre 1 a diciembre 31 de 2009	17,28% E.A.	25,92% E.A.

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

Suponiendo una inflación del 4%, en el tercer trimestre del 2009, la diferencia entre la tasa de consumo y la inflación es sería de 14,65% E.A. y la misma diferencia pero con la tasa de usura sería de 23,98% E.A., diferencias que son muy superiores al 3% E.A. que se ha considerado para EPPA e incluso son superiores a la diferencia de esas tasas con respecto a la inflación en el año 2008 cuando la tasa de referencia del Banco de la República era mucho más alta. Para el último trimestre que experimenta las tasas más bajas de todo el año, la diferencia entre la tasa de consumo y la inflación sería de 13,28% E.A. y la diferencia con la tasa de usura sería de 21,92% E.A., lo cual da un amplísimo margen con respecto al 3% E.A. adicional a la inflación que se está ofreciendo.

En otras palabras, las tasas de créditos reguladas en el sistema financiero colombiano por la Superintendencia Financiera ofrecen una perspectiva favorable para EPPA ya que tanto en una situación de tasas muy bajas como el sucedido en el año 2009 como en una situación de tasas altas como el sucedido en el 2008, se han tenido tasas efectivas anuales netas altas por encima de la inflación.

Por lo tanto, se puede inferir que la tendencia siempre será a que haya diferencias netas altas entre las tasas de consumo y de usura con respecto a la inflación, lo cual permitirá asumir holgadamente el compromiso de EPPA en cuanto a la tasa neta efectiva anual ofrecida a sus clientes que es de sólo el 3%.

7. ANÁLISIS DEL MERCADO

8.1. La competencia

Como ya se mencionó en este trabajo, no existe un producto exactamente igual al que aquí se está proponiendo que comprende el pago anticipado de toda educación.

Sin embargo, en el mercado existen otras alternativas a través de las cuales se puede llegar a disponer de los recursos necesarios para afrontar el pago de los diferentes componentes de la educación. Todos tienen en común que propenden por anticipar un gasto futuro mediante una inversión realizada en el presente. Por supuesto, esto no quiere decir que todas estas formas de anticipación tengan una relación estrecha con EPPA y es por ello que se han dividido en dos tipos de competidores, de acuerdo a la estrechez del vínculo con respecto a EPPA: competencia indirecta y competencia directa.

En el cuadro siguiente se presentan las diferentes alternativas que existen en el mercado:

Tabla 37. Competencia directa e indirecta de EPPA

EMPRESA	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	Competencia
Bancos	Cuenta de ahorro	Bajo rendimiento: entre 0% y 0,5% E.A. Alta disponibilidad: Difícil mantenerlo x años	Indirecta
Bancos	CDT	Rendimiento medio: entre 1,5% y 3% E.A. Baja disponibilidad: Difícil mantenerlo x años	Indirecta
Bancos	Créditos	Alto costo. Entre 18% y 25% E.A. Exigen requisitos para aprobación	Indirecta
Fiduciarias	Encargo fiduciario	Rendimiento medio: entre 5% y 7% E.A. Alta disponibilidad: Difícil mantenerlo x años	Indirecta
Cooperativas	Ahorro	Sin rendimiento. Sin disponibilidad: Sólo al retiro de la Cooperativa	Indirecta
Cooperativas	Créditos	Alto costo. Entre 12% y 24% E.A. Exigen requisitos para aprobación	Indirecta
Fondos de Empleados	Ahorro	Sin rendimiento. Sin disponibilidad: Sólo al retiro del Fondo de empleados	Indirecta
Fondos de Empleados	Créditos	Alto costo. Entre 12% y 24% E.A. Exigen requisitos para aprobación	Indirecta
Fondos Voluntarios de Pensiones	Pensiones voluntarias	Bajo rendimiento: Mínimo 2,7% E.A. Baja disponibilidad	Indirecta

Fondos de Cesantías	Cesantías	Bajo rendimiento: Mínimo 1,13% E.A. Montos insuficientes para el pago total del estudio.	Indirecta
Capitalizadoras	Títulos de capitalización	Sin rendimiento. Baja disponibilidad: Planes hasta de 4 años	Indirecta
Consortios comerciales	Consortio	Sin rendimiento. Alto costo: entre 15% y 17% Planes hasta de 7 años	Indirecta
Empresas de seguros	Seguro de vida estudiantil	Valor bajo. Uso exclusivo para educación Efectivo sólo en caso de muerte del titular	Indirecta
Carrefour	Tu Carrera	Mínima posibilidad de completar el valor de la educación. Uso exclusivo para educación superior	Indirecta
ICETEX	Créditos	Alto costo. Entre 14% y 17% E.A. Exigen requisitos para aprobación Recursos limitados por lo cual favorecen estratos bajos No prestan el 100% de la matrícula universitaria	Indirecta
Universidades	Créditos	Alto costo. Exigen requisitos para aprobación En cuanto a solvencia financiera y promedio académico	Indirecta
ICETEX	TAE (Títulos de Ahorro Educativo)	Uso exclusivo para educación superior Hace más de 10 años que no hay nuevas emisiones de títulos	Indirecta
Davivienda	Dafuturo Educativo Ahorro Mensual	Uso exclusivo para educación superior Bajo rendimiento Demasiado tiempo de ahorro	Indirecta
Davivienda	Dafuturo Educativo Pago Único	Uso exclusivo para educación superior Con un solo pago se cubre el total del valor de la carrera	Directa
Global Alliance	Universidad garantizada	Uso exclusivo para educación superior Con un solo pago se cubre el total del valor de la carrera	Directa
Educación Pagada Por Anticipado	EPPA	Uso exclusivo para educación en todos sus niveles Facilidad de pago Alto rendimiento Descuentos entre el 5% y el 95% del valor de la educación	Es el producto

Fuente: La autora

8.1.1. Competencia Indirecta

La competencia indirecta se puede agrupar de acuerdo a unos parámetros de similitud que se mencionan a continuación:

7.1.1.1. Ahorro periódico

Existen diversas formas de acumular el capital necesario para la educación entre las que se cuentan:

- Cuentas de ahorro
- CDT
- Encargo fiduciario
- Ahorro en cooperativas
- Ahorro en Fondos de empleados
- Pensiones voluntarias
- Cesantías
- Títulos de capitalización
- Consorcios comerciales

Todas ellas tienen en común que se requiere un tiempo significativamente alto para alcanzar el capital para, por ejemplo, pagar la carrera universitaria. Estas formas de ahorro se componen de pequeñas sumas mensuales con rendimientos que van desde insignificantes a bajos, e incluso llegan a carecer de rendimientos como en el caso de las cooperativas y los fondos de empleados.

Aparte de la tremenda disciplina que se requiere para ahorrar sumas fijas mensuales durante años, se requiere de una férrea voluntad para no disponer de esos ahorros y es muy probable que después de tantos sacrificios para mantener esa suma intacta, se llegue al momento de pagar los estudios y el capital acumulado no sea suficiente.

7.1.1.2. Créditos

La modalidad de créditos para pagar la educación presupone que no se realizó ningún ahorro previo o que la cantidad acumulada no fue suficiente. En consecuencia, la familia debe pasar por la molestia de la solicitud de créditos con todo lo que ello implica en términos de conseguir fiadores que respalden la deuda, acreditar solvencia económica, llenar formularios y mantener la incertidumbre hasta tanto la entidad crediticia apruebe el crédito. Todo lo anterior, claro está, contando con que el solicitante no se encuentre reportado en las centrales de riesgo.

Adicionalmente, la familia debe pagar por ello altos intereses y comprometerse a pagar mensualmente altas cuotas y no atrasarse en ellas porque en cualquier momento se puede perder la confianza crediticia y dejar el estudiante sin carrera (cuando no hay aprobación del crédito) o tener que retirarlo luego de haberla iniciado debido a una situación económica apretada que implique no poder responder por los pagos en la entidad financiera respectiva.

Además de los bancos, las cooperativas y los fondos de empleados, está el ICETEX que fue la entidad creada por el gobierno nacional para promover la educación superior a través de créditos. Debido a su carácter público, sus políticas pregonan un hondo contenido social, por lo cual los cupos de créditos anuales priorizan y favorecen los estratos 1 y 2 en cuanto a su asignación.

Así mismo, al tratar de mostrar a la opinión pública una cantidad ascendente de créditos aprobados, las cuantías generalmente son insuficientes al punto que para los estratos 3 en adelante solamente se otorga como crédito el 50% del valor de la matrícula.

Las mismas universidades otorgan créditos para el pago de sus matrículas, pero para ello también se deben cumplir estrictas exigencias no sólo desde el punto de vista financiero sino que también exigen unos niveles de promedios académicos mínimos para otorgar y mantener los créditos.

De cualquier manera, el pago de la educación a través de créditos es quizá la opción más costosa y la más insegura de todas, pues nada garantiza que al momento de llegar el estudiante a iniciar sus estudios o incluso estando ya en ellos, la situación económica de la familia no sea la mejor y deba optarse por desistir de ella.

7.1.1.3. Seguro de vida educativo

Es un seguro de vida cuya particularidad consiste en que la compañía de seguros paga los años de educación que le resten al hijo del tomador del seguro en caso de que éste fallezca o sufra de incapacidad total y permanente.

El valor anual de estas pólizas se establece de acuerdo con el perfil del cliente, ya que a mayor edad del padre o la madre, su valor es mayor. También el costo aumenta si hay antecedentes de enfermedades graves del titular, porque, como es lógico, tiene más riesgos de fallecer. Por ejemplo, a una persona con 35 años de edad, en perfectas condiciones de salud, que quiere asegurar la universidad de su hijo, una póliza que lo ampare con 5 millones de pesos semestrales, durante todo el tiempo que dure la carrera profesional, en el evento de morir, le costaría aproximadamente un millón de pesos al año, suma que puede pagar de contado o financiada a 12 meses.

En caso de muerte del tomador, la compañía de seguros paga directamente a la institución educativa el valor correspondiente a los estudios, es decir, no le da el dinero a un tutor para que lo administre sino que paga al colegio y/o a la universidad directamente, garantizando de esta forma que en caso de llegar a faltar el padre o la madre, se pague la educación del hijo.

Aunque su costo es bajo comparado con el total de los estudios que cubre en caso de un siniestro, es precisamente esa la única razón por la cual tendría efecto. Es decir, si el tomador sobrevive, el estudiante corre el riesgo de no poder estudiar si la situación económica familiar no lo permite.

7.1.1.4. Tu Carrera

Actualmente la cadena de almacenes de alta superficie Carrefour ofrece la posibilidad de acumular el valor de la matrícula universitaria mediante el abono a cuenta en una fiducia si el comprador adquiere en sus tiendas los productos patrocinadores.

La empresa considera que si de todas formas la familia va a consumir productos en su hogar, qué mejor sería que esos productos le representaran un beneficio adicional como lo es el de acumular el valor de la matrícula universitaria. Además ofrece promociones para los inscritos en Tu Carrera como descuentos especiales en algunos productos.

Aunque Carrefour anuncia que miles de productos están inscritos y eso es cierto, no se encuentran ni todas las líneas ni todas las marcas. El porcentaje ofrecido por compra en promedio es del 1%, que lo paga el proveedor. Existe la posibilidad de que el porcentaje sea el 10% si la compra se realiza los días miércoles, que es un día en el que difícilmente una familia en la que el padre y la madre trabajan, puedan ir a hacer mercado.

Pero para validar la intención de Carrefour de contribuir a la educación en Colombia, a continuación se esbozará un cálculo de una familia promedio que se dedicara a comprar todos los meses el mercado en Carrefour:

Valor mensual de compra: \$300.000

Ahorro para Tu Carrera: $300.000 * 1\% = \$3.000$

Asumiendo que el 100% de los productos aportan al programa, lo cual no es cierto.

Ahorro anual: $12 \text{ meses} * \$3.000 = \36.000

Es decir, para pagar una carrera cuyo semestre cuesta \$6'000.000, lo cual suma un total de \$60'000.000 para toda la universidad, debería comprarse el mercado en Carrefour durante:

Cantidad de meses = $60'000.000 / 36.000 = 1.667$ meses ó **139 años.**

A partir de agosto de 2009 Carrefour ha hecho un viraje con respecto a este producto debido a su tibia acogida. Consiste en reformular el nombre y el producto que ahora se llama Tu Carrera Cliente Frecuente, con el fin de convertirlo más en

una tarjeta de afiliación como la tienen otros supermercados, que en un ahorro universitario.

7.1.1.5. Dafuturo ahorro mensual

Es un programa de ahorro periódico cuya finalidad es acumular el capital suficiente para cubrir el costo de la educación universitaria de los hijos.

Para adquirir este producto, el cliente deposita una suma mensual durante los años que hagan falta para el inicio de la carrera universitaria de su hijo. Estos ahorros tienen una rentabilidad de acuerdo con las tasas existentes en el mercado. Como se trata de depósitos voluntarios, el dueño de los recursos está en libertad de hacer el retiro que necesite. Si lo realiza antes de cumplir un año de abierta la cuenta, la fiduciaria le cobra una comisión.

Incluye un seguro de vida educativo tal como fue explicado atrás. Para tener derecho a este seguro, el padre o la madre de familia deben estar al día en sus cuotas de ahorro mensual. Lo ofrece la Fiduciaria Davivienda a través de la red de oficinas del Banco Davivienda a nivel nacional con la posibilidad de pagar valores diferentes según sea el costo del semestre previsto por los padres, con los siguientes montos:

Tabla 38. Opciones de valores de semestre de Dafuturo

Valor del semestre
1'000.000
1'500.000
2'000.000
2'500.000
3'000.000
3'500.000
4'000.000
4'500.000
5'000.000
5'500.000
6'000.000
7'000.000
8'000.000
9'000.000
10'000.000
11'000.000
12'000.000

Fuente: Davivienda

Dependiendo del valor del semestre seleccionado, así mismo será el valor mensual que deberá pagarse. A manera de ejemplo, se tomará el valor del ahorro

mensual correspondiente a un valor del semestre de \$6'000.000. Es de anotar que la cuota mensual de ahorro presentada incluye el valor de la prima del seguro de vida educativo, la cual es obligatoria en este producto:

Tabla 39. Cuota de ahorro Dafuturo Mensual para pago Universidad

Años *	Cuota ahorro mes	Prima seguro mes	Total cuota mes
18	290.000	109.000	399.000
17	310.000	109.000	419.000
16	330.000	110.000	440.000
15	350.000	110.000	460.000
14	370.000	93.000	463.000
13	400.000	94.000	494.000
12	430.000	94.000	524.000
11	470.000	84.000	554.000
10	510.000	84.000	594.000
9	570.000	85.000	655.000
8	640.000	85.000	725.000
7	720.000	85.000	805.000
6	840.000	73.000	913.000
5	1'010.000	73.000	1'083.000
4	1'250.000	73.000	1'323.000
3	1'660.000	62.000	1'722.000
2	2'490.000	62.000	2'552.000
1	4'950.000	61.000	5'011.000

* La columna años indica la cantidad de años que faltan para iniciar la universidad.

Fuente: Davivienda

De la anterior tabla se entiende que en caso de que al niño le falten 10 años para ingresar a la universidad, los padres deben pagar durante esos 120 meses la suma de \$ 594.000 mensuales. Si tan sólo le falta un año, debe pagar durante esos 12 meses la suma de \$5'011.000 mensuales.

Sin embargo, quien recurre a esta modalidad de pago necesita tener gran disciplina para programar sus gastos mensuales y mucha fuerza de voluntad para no retirar la plata y destinarla a fines distintos. Además, por lo general estos planes de ahorro voluntario para educación no garantizan el cubrimiento del costo total de los estudios universitarios, entre otras razones porque los montos de las cuotas mensuales ahorradas por los padres son bajos y la rentabilidad del capital es inferior al incremento anual de las matrículas.

En la actualidad Davivienda ha suspendido temporalmente la oferta de este producto debido a que le van a realizar algunos cambios.

7.1.1.6. Títulos de Ahorro Educativo (TAE)

El TAE es un título valor que le permite a cualquier persona ahorrar para asegurar total o parcialmente los costos de la educación superior en el país o en el exterior del beneficiario que elija. La destinación del título es únicamente para el pago de matrículas, textos y demás gastos académicos en la educación superior, formal y no formal. El plazo para el vencimiento oscila entre 2 y 24 años, según elección de la persona que lo adquiera.

Por ser un título valor es negociable y transferible. El último tenedor o beneficiario deberá registrarse en el Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior, ICETEX. Fueron creados mediante la ley 18 de 1988 en la cual el Congreso faculta al, ICETEX, a realizar además de las funciones de su objeto social, las siguientes:

- a) Captar Fondos provenientes del ahorro privado y reconocer intereses sobre los mismos.
- b) Administrar directamente los fondos o celebrar contratos de fideicomiso, garantía, agencia o pago a que hubiere lugar.

Esto con el fin de poder emitir los TAE con un monto hasta por 5 mil millones de pesos. Las características de este producto definidas en la ley mencionada fueron:

- a) Los Títulos de ahorro Educativo (TAE), son títulos valores que incorporan el derecho a futuro de asegurar a su tenedor, que el ICETEX cancelará a su presentación y en cuotas iguales a las pactadas al momento de su suscripción, el valor de los costos de matrícula, de textos y de otros gastos académicos, que el título garantice.
- b) Son títulos nominativos.
- c) El vencimiento de estos títulos será hasta de 24 años. Las acciones para el cobro de los intereses y del capital del título prescribirán en cinco años contados desde la fecha de su exigibilidad.
- d) El valor de cada título podrá ser pagado íntegramente al momento de la suscripción o en plazos entre 12 y 60 meses.

Se ofrecen tres modalidades de títulos, ello depende del número de semestres que la persona desee garantizar al beneficiario: Clase A, fraccionado en 10 cupones; Clase B, fraccionado en 6 cupones y Clase c en 4 cupones.

Este es un producto similar a los dos de competencia directa pero no fue clasificado así debido a que se realizaron únicamente dos emisiones de estos títulos en los años 1990 y 1994 y desde entonces no existe la posibilidad de adquirir en el ICETEX un TAE. Para que ello vuelva a ocurrir se necesita que el Congreso expida otra ley de la República definiendo el monto de la emisión y en el momento no existe ni siquiera un proyecto de ley que le de vida a los TAE. Sin embargo, como de las emisiones anteriores aún quedan algunos cuantos títulos

sin redimir, existe la lejana posibilidad de adquirir alguno de ellos a través de la Bolsa de Valores y por eso es que se ha considerado competencia indirecta.

8.1.2. Competencia directa

En realidad, al momento de recibir información acerca de EPPA, los clientes potenciales revisarán las opciones más parecidas a este producto puesto que no existe en el mercado un producto como EPPA. Pero se han considerado como competencia directa el pago único de Dafuturo y la Universidad Garantizada de Global Alliance, ya que se trata de productos cuya inversión se destina exclusivamente a educación y su pago se realiza anticipadamente.

8.1.2.1. Dafuturo Pago Único (PU)

Este producto en la actualidad está descontinuado en Davivienda. Funcionó hasta comienzos del año 2009. De acuerdo al valor de semestre seleccionado, el padre de familia pagaba un valor único por el costo total de la carrera universitaria de su hijo, el cual se calculaba multiplicando el valor del semestre por 10 semestres que comprenden la carrera, menos un descuento por pago anticipado.

No era necesario el seguro de vida educativo, como en el Dafuturo de ahorro mensual, debido a que la suma estipulada cubría el total de los costos universitarios independiente de la supervivencia del tomador de la póliza.

El precio de este producto aparece en la tabla a continuación, teniendo en cuenta que solamente se considera el caso de la matrícula de \$6'000.000 ya que ese es el valor que toma como base Global Education, anotando que la escala de Dafuturo iba de \$1'000.000 a \$12'000.000:

Tabla 40. Pago en Dafuturo PU según el tiempo de anticipo

AÑO	PRECIO
1	57'440.000
2	56'940.000
3	56'450.000
4	55'970.000
5	55'480.000
6	55'010.000
7	54'530.000
8	54'060.000
9	53'600.000
10	53'140.000

11	52'680.000
12	52'230.000
13	51'780.000
14	51'330.000
15	50'890.000
16	50'450.000
17	50'020.000
18	49'590.000

Fuente: Davivienda

En Dafuturo PU se podía adquirir el producto con una anticipación que iba desde uno hasta 18 años. El pago era de contado.

Al igual que el Dafuturo de ahorro mensual, en el momento Davivienda ha suspendido la oferta de Dafuturo PU debido a la reestructuración que del producto se está haciendo. Es incierta la fecha de reapertura de la oferta, por lo que la fecha de reinicio es considerada indefinida.

8.1.2.2. Plan universidad garantizada

Es una inversión anticipada para asegurar la educación universitaria de los hijos durante 5 años ó 10 semestres.

Es ofrecido por Global Education Alliance Seguros de Vida S.A., empresa que inició en el año 1997 en Colombia, ya que fue el primer país latinoamericano escogido a manera de mercado de prueba para el producto Universidad Garantizada. Global Education se unió con Royal & Sun Alliance, compañía de seguros de vida para ofrecer este producto. En el año 2007, Global Education compró a Royal & Sun Alliance, con lo cual el nuevo nombre de la compañía es Global Education Alliance.

Hasta diciembre de 2008, Global utilizó un valor único de referencia en pesos para la fijación del precio, el cual era de \$6'000.000 por semestre. Para calcular el valor a pagar, se multiplicaba esa cifra por 10 semestres que comprenden la universidad y al valor total de la carrera se le restaba un descuento en pesos por pago anticipado.

El precio de este producto en pesos aparece registrado en la tabla a continuación, en la que además se puede apreciar que Global ofrece cobertura entre 6 años y 19 años antes de iniciar la carrera universitaria:

Tabla 41. Pago en Universidad Garantizada según el tiempo de anticipo (\$)

Años de anticipación del pago	PRECIO
6	60'000.000
7	55'978.000
8	54'270.000
9	52'615.000
10	51'013.000
11	49'455.000
12	47'945.000
13	46'483.000
14	45'065.000
15	43'690.000
16	42'359.000
17	41'066.000
18	39'811.000
19	38'597.000

Fuente: Global Education

El pago es de contado, aunque Global ofrece la alternativa de pagar mediante préstamos bancarios si se realiza el crédito con uno de los bancos con los cuales tiene convenio que son: Bancafé, Banistmo, Banco de Occidente, Citibank y Banco de Crédito.

Sin embargo, para el año 2009, Global implementó algunos cambios en el producto de los cuales el más notable es que pasó las tarifas de pesos a dólares. Este cambio es muy importante ya que si el producto era considerado elitista por sus altas tarifas en pesos, la consideración de las personas ahora que es en dólares acentuará aún más esa creencia. La nueva tabla de tarifas para pago anticipado de universidad (año 2009), es como sigue:

Tabla 42. Pago en Universidad Garantizada según el tiempo de anticipo (U\$)

Años de anticipación del pago	PRECIO (U\$)
6	29.000
7	26.996
8	26.172
9	25.374
10	24.601
11	23.850
12	23.122

13	22.417
14	21.733
15	21.070
16	20.428
17	19.804
18	19.199
19	18.614

Fuente: Global Education

Para realizar esta tabla, lo que hizo Global fue tomar las tarifas de 2008 que estaban en pesos y las pasó a dólares tomando como TRM de referencia \$2.074.

8.2. Ventajas de EPPA con la competencia directa

Como se anotaba anteriormente, EPPA tiene solamente dos similitudes con Universidad Garantizada de Global Education: que hay un pago anticipado y que es para educación, pero las diferencias entre los dos productos son notables y se relacionan a continuación:

- EPPA cubre todos los niveles de educación desde preescolar hasta doctorado, mientras que Universidad Garantizada sólo contempla universidad y posgrado.
- EPPA ofrece módulos complementarios a la educación propiamente dicha, es decir, adicionales a los pagos por concepto de matrícula, como lo son por ejemplo: vestuario, sostenimiento, seguros, alimentación e idiomas, entre otros.
- EPPA está diseñado de forma modular, lo cual permite adquirir el producto por partes, mientras que Universidad Garantizada es un producto de módulo único.
- El precio de EPPA es en pesos mientras que el precio de Universidad Garantizada es en dólares, lo cual lo hace mucho más volátil.
- El precio de Universidad Garantizada es para pago de contado, lo cual lo hace muy costoso y difícil de pagar. Por ejemplo, para el plazo menor que es cuando el estudiante se encuentra en 5º grado de educación básica, debe pagar U\$29.000, lo que indica que paga hoy el 100% del valor de la universidad, cuando todavía hacen falta más de 6 años para ingresar a ella. El grupo socioeconómico al cual va dirigido este producto obviamente es el estrato 6.

- Retomando el sistema modular, para el pago anticipado de la universidad EPPA permite pagar por semestres e incluso hacer pagos desde un Salario Mínimo Legal Vigente en adelante, es decir, para el año 2009, desde \$496.900. El pago menor de Universidad Garantizada es financiado y se trata de 1/5 parte del valor estipulado, más la financiación. Por ejemplo, para el plazo mínimo que son 6 años (el alumno cursa 5º grado) el pago mínimo es de U\$7.126.
- La rentabilidad sobre el dinero ofrecida por EPPA es fija del 3% E.A. sobre la inflación, mientras que la ofrecida por Universidad Garantizada es variable: inicia en 0% E.A. y llega a un máximo de 2,1% E.A. sobre la inflación (tomando como base los datos de referencia en pesos).
- La rentabilidad de la inversión en EPPA es de 3% E.A. sobre la inflación, mientras que la de Universidad Garantizada es en promedio de 1,5% E.A. sobre la inflación (tomando como base los datos de referencia en pesos).
- EPPA permite adquirir módulos educativos con mínimo un año de anticipación, mientras que Universidad Garantizada solamente con 6 años de anticipación a la terminación de sus estudios escolares. Así, por ejemplo, una persona podría adquirir el módulo de 10º semestre de universidad al tiempo que estudia 8º semestre, en el caso de EPPA, pero ese décimo semestre debe pagarlo 10 años y medio antes de cursarlo (cuando está en 5º grado) si lo va a adquirir en Universidad Garantizada y fuera de eso no puede pagar sólo 10º semestre sino que debe pagar toda la universidad.
- En cuanto al costo de matrícula universitaria, Universidad Garantizada solamente ofrece una opción (según los datos de referencia es de U\$3.000 por semestre). Por el contrario EPPA ofrece todas las posibilidades de costo universitario de acuerdo al poder adquisitivo de los padres.
- EPPA permite flexibilidad en cuanto al costo del producto que se ha pagado: Si el estudiante ingresa a un programa de mayor costo que el que pagaron sus padres, EPPA le gira a la universidad el valor pactado y el estudiante solamente pagará la diferencia entre el valor acordado y el valor real. También tiene la opción de realizar un ajuste en el momento en el que se sepa el valor real de la matrícula con lo cual paga la diferencia de toda la carrera de una vez y en ese momento se le realizan los descuentos respectivos por pago anticipado de los demás semestres (se explica en el capítulo de precio). Y si el programa llega a ser de menor costo, el excedente puede ser redimido en las diferentes opciones de módulos complementarios que hay (como por ejemplo el de sostenimiento o el de idiomas) o en los siguientes módulos de preparación académica, que para el caso de carrera universitaria son los módulos de posgrado. En Universidad Garantizada sólo es posible un pago unificado, por lo cual si la

universidad escogida es de menor precio a lo pagado, el alumno pierde la opción de disfrutar de la diferencia.

- El pago de EPPA puede realizarse a cualquier institución definida como educación superior, esto indica que se incluyen los programas técnicos y tecnológicos. Universidad Garantizada es exclusivamente para estudios profesionales en universidad.
- La anticipación de los pagos en EPPA está medida en términos de semestres mientras que en Global está medida por años. Esto permite que en EPPA todos los semestres de la universidad tengan descuento a partir de la fecha de pago, contrario a lo que sucede en Universidad Garantizada en la que el descuento es sólo por el pago total de la carrera teniendo como tiempo límite máximo el inicio de la universidad y no el momento de estudio de cada semestre como lo hace EPPA. Esto se entiende más señalando que Universidad Garantizada asume que la carrera universitaria se paga totalmente en el momento en que se paga el primer semestre universitario, lo cual no es cierto. En cambio, EPPA asume la realidad de los pagos universitarios que son semestre por semestre durante 5 años.

En el Anexo 11 se presenta un cuadro resumen de las diferencias presentadas hasta aquí en forma textual.

8.3. Análisis de precios de EPPA frente a la competencia directa

El análisis de precios de EPPA se hará únicamente con la competencia directa y en lo que tiene que ver exclusivamente con la carrera universitaria, que es en lo que tienen algunas similitudes. Es decir, no se pueden comparar con la competencia los módulos de EPPA de educación media y básica ni ninguno de los módulos complementarios, puesto que los dos productos competidores carecen de ellos. En cuanto a posgrados, Global ofrece una posibilidad pero los criterios de precio seleccionados por los dos productos son muy disímiles entre sí, por lo cual se compararían productos diferentes.

Para los cálculos se unificará una misma cifra para los tres productos con el fin de facilitar la comparación, ya que en el caso de Dafuturo PU hay 12 posibilidades como ya se dijo (valores de 1 millón a 12 millones de pesos aumentando de millón en millón) por lo cual se tomará el valor de semestre de \$6'000.000. Global Education da una única posibilidad de pago, con la cual se paga el valor de la universidad, cuyo cálculo se hace precisamente con ese valor del semestre. Y en cuanto a EPPA, los padres pueden escoger cualquier valor pero para efectos de la comparación se tomará como base la misma cifra de \$6'000.000.

También es bueno mencionar que EPPA tiene una forma de pago muy diferente a la competencia, pero para efectos de facilitar la comparación entre las tres alternativas, se va a asumir como si se pagara EPPA en un único contado. Esta diferencia es significativa, pues para adquirir EPPA no se requiere pagar anticipadamente el total de la carrera universitaria, cuyo costo en un solo pago lo limita a un grupo reducido de clientes potenciales, ya que estamos hablando de \$60'000.000 por los diez semestres. Pero este ejercicio se hace así por efectos comparativos únicamente.

Con el fin de tener elementos similares de comparación se calcularán los descuentos ofrecidos, la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la tasa Efectiva Anual (E.A.) a partir de los siguientes lineamientos:

- En primer lugar se le resta al valor total de la carrera (\$60'000.000) el precio que depende del año en el cual se hace el pago. Ese resultado se denomina descuento en pesos.
- En segundo lugar se calcula el descuento porcentual dividiendo el descuento en pesos por los \$60'000.000. Este porcentaje es el descuento comercial.
- Luego, se calcula la Tasa Interna de Retorno (TIR) para cada año, el cual representa la tasa de la inversión para el inversionista, que en este caso es el padre o la madre de familia.
- Posteriormente se calcula el interés efectivo anual (E.A.) para cada año puesto que para este caso la TIR es tasa semestral vencida.
- Por último, se calculará el promedio de las dos tasas anteriores para el total de años que ofrece cada una de las alternativas.

8.3.1. Precios de Dafuturo PU

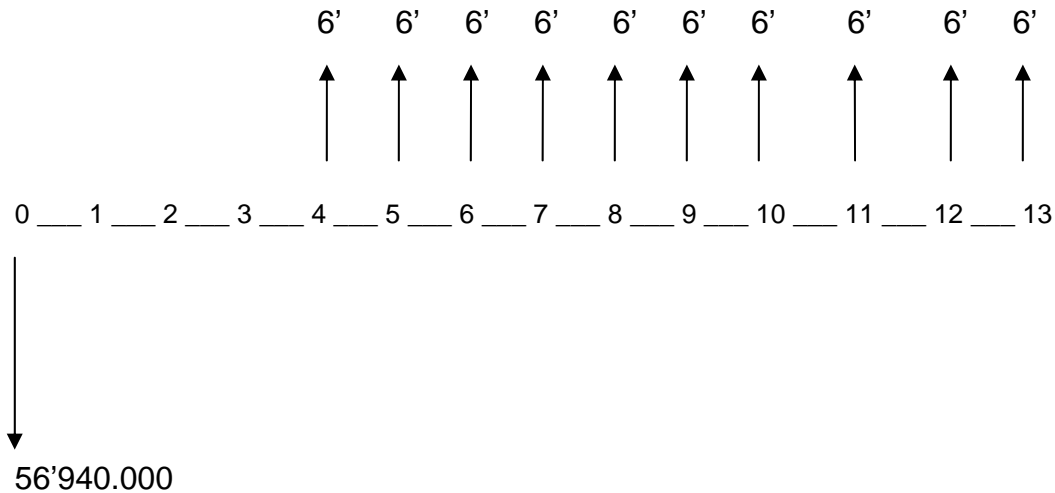
A manera de ejemplo se tomará el caso del producto Dafuturo PU en el que se paga el total de la carrera universitaria 2 años antes de iniciar los estudios:

Valor a pagar: \$56'940.000 (ver tabla de Dafuturo PU)

Descuento (\$): $60'000.000 - 56'940.000 = \$3'060.000$

Descuento (%): $3'060.000 / 60'000.000 = 5,1 \%$

Cálculo de la TIR



En la gráfica para el cálculo de la TIR se aprecia que se realiza la inversión en el periodo cero (0), que está dos años antes del primer desembolso. Luego, inician los pagos a la universidad por el valor de cada semestre. Se hacen los cálculos en pesos constantes haciendo la salvedad que a ese valor hay que sumarle la inflación. En el caso del ejemplo, da una TIR de 0,62% sobre la inflación.

Como la TIR que da es semestral vencida, entonces se pasa a tasa efectiva anual:

$$\text{Tasa E.A. (tiempo total)} = ((1 + \text{TIR})^n) - 1$$

$$\text{Tasa E.A. (tiempo total)} = ((1 + 0,62)^2) - 1$$

$$\text{Tasa E.A. (tiempo total)} = 1,24\% \text{ sobre la inflación}$$

La primera tabla de descuentos y tasas que se presenta es la de Dafuturo PU, que se ha elaborado a partir del listado de precios suministrados por Davivienda:

Tabla 44. Descuentos y tasas de Dafuturo PU

Años de anticipo	PRECIO	DESCUENTO		TIR (/inflación)	E.A. (/inflación)
		\$	%		
1	57'440.000	2'560.000	4,3%	0,68%	1,36%
2	56'940.000	3'060.000	5,1%	0,62%	1,24%
3	56'450.000	3'550.000	5,9%	0,58%	1,17%
4	55'970.000	4'030.000	6,7%	0,56%	1,12%
5	55'480.000	4'520.000	7,5%	0,54%	1,09%
6	55'010.000	4'990.000	8,3%	0,53%	1,06%
7	54'530.000	5'470.000	9,1%	0,52%	1,04%

8	54'060.000	5'940.000	9,9%	0,51%	1,02%
9	53'600.000	6'400.000	10,7%	0,50%	1,01%
10	53'140.000	6'860.000	11,4%	0,50%	1,00%
11	52'680.000	7'320.000	12,2%	0,49%	0,99%
12	52'230.000	7'770.000	13,0%	0,49%	0,98%
13	51'780.000	8'220.000	13,7%	0,48%	0,97%
14	51'330.000	8'670.000	14,5%	0,48%	0,97%
15	50'890.000	9'110.000	15,2%	0,48%	0,96%
16	50'450.000	9'550.000	15,9%	0,48%	0,95%
17	50'020.000	9'980.000	16,6%	0,47%	0,95%
18	49'590.000	10'410.000	17,4%	0,47%	0,95%
PROMEDIO				0,52%	1,05%

Fuente: La autora a partir de la información suministrada por Davivienda

El descuento va aumentando progresivamente con los años, pero no sucede lo mismo ni con la TIR ni con la tasa efectiva anual. La estrategia de este producto radica en dar mayores TIR en los primeros años que en los últimos.

El descuento comercial más bajo es 4,3% (año 1) y el más alto es 17,4% (año 18), mientras que la TIR más alta es 0,68% (año 1) y la más baja es 0,47% (año 18). Por su parte la tasa E.A. más alta está también en el año uno con 1,36%, mientras que la más baja está en el año 18 con el 0,95%. Para este producto la TIR promedio es 0,52% y la tasa E.A. promedio es de 1,05%.

En términos de dinero, para aspirar a un descuento máximo de \$10'410.000, se debe adquirir el producto con 18 años de anticipación.

8.3.2. Precios de Universidad Garantizada

Ahora, se presentará la tabla de descuentos y tasas de Universidad Garantizada, producto de Global Education, elaborada también a partir del listado de precios suministrado por esta compañía:

Tabla 45. Descuentos y tasas de Universidad Garantizada

Años de anticipo	PRECIO	DESCUENTO		TIR (/inflación)	E.A. (/inflación)
		\$	% / 60'		
6	60'000.000	0	0%	0%	0%
7	55'978.000	4'022.000	6,7%	0,38%	0,75%
8	54'270.000	5'730.000	9,6%	0,49%	0,99%
9	52'615.000	7'385.000	12,3%	0,59%	1,18%
10	51'013.000	8'987.000	15,0%	0,67%	1,33%
11	49'455.000	10'545.000	17,6%	0,73%	1,47%

12	47'945.000	12'055.000	20,1%	0,79%	1,59%
13	46'483.000	13'517.000	22,5%	0,84%	1,69%
14	45'065.000	14'935.000	24,9%	0,89%	1,78%
15	43'690.000	16'310.000	27,2%	0,92%	1,86%
16	42'359.000	17'641.000	29,4%	0,96%	1,93%
17	41'066.000	18'934.000	31,6%	0,99%	1,99%
18	39'811.000	20'189.000	33,6%	1,02%	2,05%
19	38'597.000	21'403.000	35,7%	1,04%	2,10%
PROMEDIO				0,74%	1,48%

Fuente: La autora a partir de la información suministrada por Global Education

Global Education no ofrece la posibilidad de adquirir el producto antes de 6 años y el plazo máximo es de 19 años. En cuanto a los descuentos comerciales, inician realmente en el año 7 con el mínimo que es 6,7% y terminan en el año 19 con el mayor descuento que es 35,7%. Para el periodo mínimo que es de 6 años (cuando el alumno cursa 5º primaria) no hay descuento ni rentabilidad, por cuanto el único incentivo es tener pagada la universidad anticipadamente.

Al contrario de Dafuturo PU cuya TIR y cuya tasa E.A. disminuyen con el tiempo, Global Education tiene una política de aumento progresivo de la TIR y de la tasa E.A. Por ejemplo, la TIR de Global inicia con 0%, sigue con 0,38% y aumenta hasta terminar con 1,04%. Igual ocurre con la tasa E.A. que inicia con 0%, sigue con 0,75% y va aumentando hasta terminar con 2,10%.

Dafuturo PU presenta mejor descuento que Global Education en los años 7 y 8, pero de ahí en adelante, Global tiene descuentos superiores, al punto que en el año 18, que es el último de Dafuturo PU, prácticamente le duplica el descuento. En cuanto a las tasas, se repite que en los años 7 y 8 son mejores en Dafuturo PU, pero de ahí en adelante las tasas de Global son superiores.

La TIR de Global alcanza un valor máximo de 1,04% (año 19) mientras que en Dafuturo PU la TIR máxima es de 0,68% (año 1). La mejor tasa E.A. de Global es 2,10% mientras que la mejor tasa E.A. de Dafuturo PU es 1,36%.

En pesos, el mayor descuento de Global es \$21'403.000, que es más del doble del mayor descuento de Dafuturo PU.

8.3.3. Comparativo de descuentos

Para elaborar la tabla de EPPA lo primero que se hizo fue tomar el valor de un solo semestre, para apreciar el efecto que tiene el descuento sobre cada módulo, ya que dependiendo de la anticipación, cada semestre vale diferente. La estrategia de rentabilidades ofrecida es diferente a la competencia, ya que se considera una rentabilidad de 3 puntos por encima de la inflación, es decir, la tasa E.A. es de 3%

en todos los periodos, y por consiguiente la TIR semestral vencida siempre es de 1,49%.

En EPPA se parte de la tasa E.A. para calcular la TIR y al final se obtiene el descuento. En los productos competidores, como ya se vio, el proceso es inverso, es decir, se parte de un descuento con el cual se calcula la TIR y de allí se obtiene la tasa E.A.

Con respecto a Dafuturo PU tiene una similitud en cuanto a que inicia desde 1 año de anticipación (2 semestres), mientras que en Universidad Garantizada se inicia desde 6 años antes aunque en realidad los descuentos inicien desde el año 7. Y se diferencia de los dos productos competidores en que la tabla no es por años sino por semestres y porque va hasta 80 semestres, es decir, hasta 40 años de anticipación como se mostró en el capítulo de precio. A su vez, Dafuturo PU llega hasta 18 años de anticipación y Universidad Garantizada llega hasta 19 años de anticipación.

A partir de este punto se compararán simultáneamente los tres productos, en especial EPPA frente a sus dos competidores directos. El primer elemento de comparación es el descuento ofrecido según los años de anticipación con que se realice el pago. Para todos los casos y con el fin de poder realizar la comparación, se tomará el caso de la universidad. Para facilitar la comparación EPPA se tomará en años, es decir, los descuentos en semestres pares, hasta el límite máximo de descuentos que contempla para este módulo (17 años).

Adicionalmente, se reitera que el valor del semestre tomado tanto para Dafuturo PU como para EPPA es de \$6'000.000, ya que es bien sabido que estos dos productos tienen otras opciones de valor del semestre. En cuanto a Universidad Garantizada, que tiene una tarifa única variable de acuerdo a la oscilación del dólar, se tomará el valor en pesos a la tasa de referencia usada por este producto (\$2.074 por dólar).

Tabla 46. Comparativo de descuentos carrera universitaria

Anticipo (años)	Dafuturo PU	Global Education	EPPA
1	4,3%	N.A.	9,1%
2	5,1%	N.A.	11,7%
3	5,9%	N.A.	14,3%
4	6,7%	N.A.	16,8%
5	7,5%	N.A.	19,2%
6	8,3%	0%	21,6%
7	9,1%	6,7%	23,9%
8	9,9%	9,6%	26,1%
9	10,7%	12,3%	28,2%
10	11,4%	15,0%	30,3%

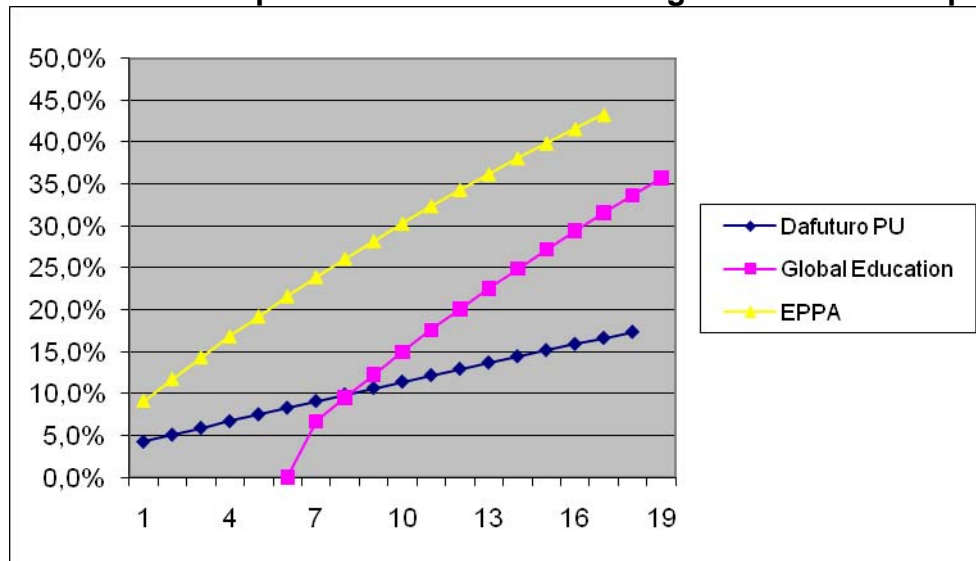
11	12,2%	17,6%	32,4%
12	13,0%	20,1%	34,3%
13	13,7%	22,5%	36,2%
14	14,5%	24,9%	38,1%
15	15,2%	27,2%	39,9%
16	15,9%	29,4%	41,6%
17	16,6%	31,6%	43,3%
18	17,4%	33,6%	N.A.
19	N.A.	35,7%	N.A.
PROMEDIO	11,0%	20,4%	27,5%

Fuente: La autora

Queda claro viendo la tabla anterior que los mayores descuentos en todos los años es el ofrecido por EPPA y es así como el promedio de descuento de Dafuturo PU es del 11% (muy inferior al de EPPA), el promedio de descuento de Universidad Garantizada de Global Education es de 20,4% mientras que el mayor de todos es el promedio de descuento de EPPA con 27,5%.

Con el fin de visualizar mejor estas diferencias se procederá a ilustrar lo anterior en una gráfica:

Gráfica 30. Comparación de descuentos según años de anticipo



Fuente: La autora

Es de resaltar que la gráfica anterior muestra la tendencia que se ha mencionado en cuanto a mayores descuentos a mayor número de años. En ella es fácilmente

observable la gran ventaja en el descuento del precio que ofrece EPPA con respecto a sus dos competidores.

Dafuturo PU aumenta lentamente el descuento a medida que pasan los años. Por su parte, Global Education tiene una pendiente mayor de incremento que Dafuturo PU, permitiéndole llegar hasta el 35,7% de descuento con la anticipación de 19 años, mientras que Dafuturo PU alcanza sólo 17,4%, es decir, prácticamente la mitad. Por su parte EPPA registra los mejores descuentos y la pendiente de la curva de descuentos es más parecida a la de Global Education que a la de Dafuturo PU.

8.3.4. Comparación de TIR

Como segundo parámetro de comparación se considera la TIR, para lo cual en la tabla siguiente se presentan las tres opciones:

Tabla 47. Comparativo de TIR (/inflación)

Anticipo (años)	Dafuturo PU	Global Education	EPPA
1	0,68%	N.A.	1,49%
2	0,62%	N.A.	1,49%
3	0,58%	N.A.	1,49%
4	0,56%	N.A.	1,49%
5	0,54%	N.A.	1,49%
6	0,53%	0%	1,49%
7	0,52%	0,38%	1,49%
8	0,51%	0,49%	1,49%
9	0,50%	0,59%	1,49%
10	0,50%	0,67%	1,49%
11	0,49%	0,73%	1,49%
12	0,49%	0,79%	1,49%
13	0,48%	0,84%	1,49%
14	0,48%	0,89%	1,49%
15	0,48%	0,92%	1,49%
16	0,48%	0,96%	1,49%
17	0,47%	0,99%	1,49%
18	0,47%	1,02%	N.A.
19	N.A.	1,04%	N.A.
PROMEDIO	0,52%	0,74%	1,49%

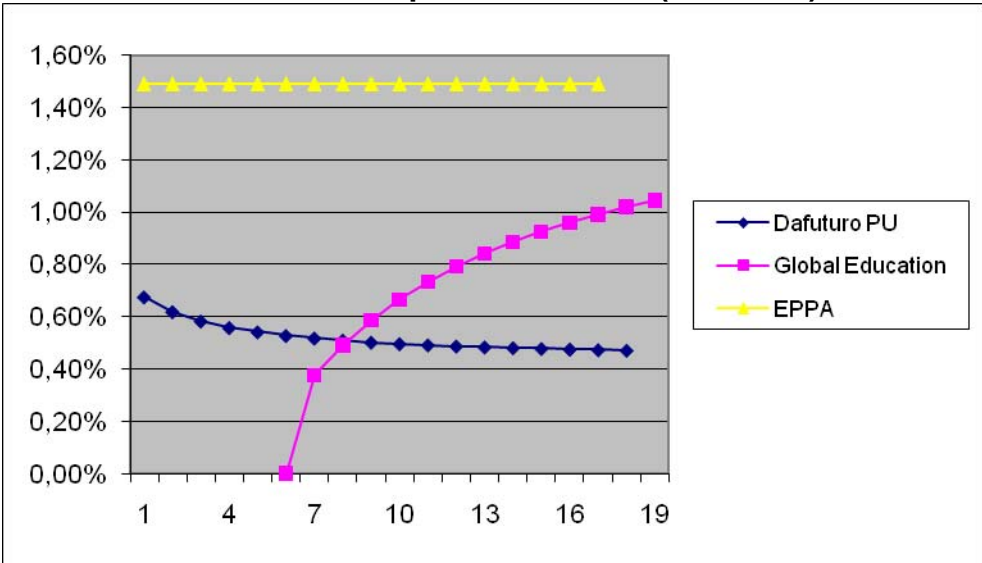
Fuente: La autora

Volviendo a la comparación de los tres productos, se reitera que para todos los casos, la TIR es adicional a la inflación, puesto que los cálculos se han hecho en pesos constantes. Lo que hay que señalar entonces, es que EPPA ofrece una TIR

de 1,49% para todos los años, que es mucho más alta que el promedio de Dafuturo PU que es de 0,52% y que el promedio de Global que es de 0,74%. La mayor TIR de Dafuturo PU es para 1 año de anticipo y es de 0,68% mientras que la mayor TIR de Global es de 1,04% en el año 19, ambas muy distantes de la TIR ofrecida por EPPA desde el primer año. Por supuesto si se comparan con la TIR menor ofrecida la diferencia es mucho mayor. En el caso de Dafuturo PU la menor TIR es de 0,47% (años 17 y 18) y las menores TIR de Global son 0% (año 6) y 0,38% (año 7).

Gráficamente, la representación de la TIR a lo largo de los años de los tres productos es la siguiente:

Gráfica 31. Comparación de TIR (/inflación)

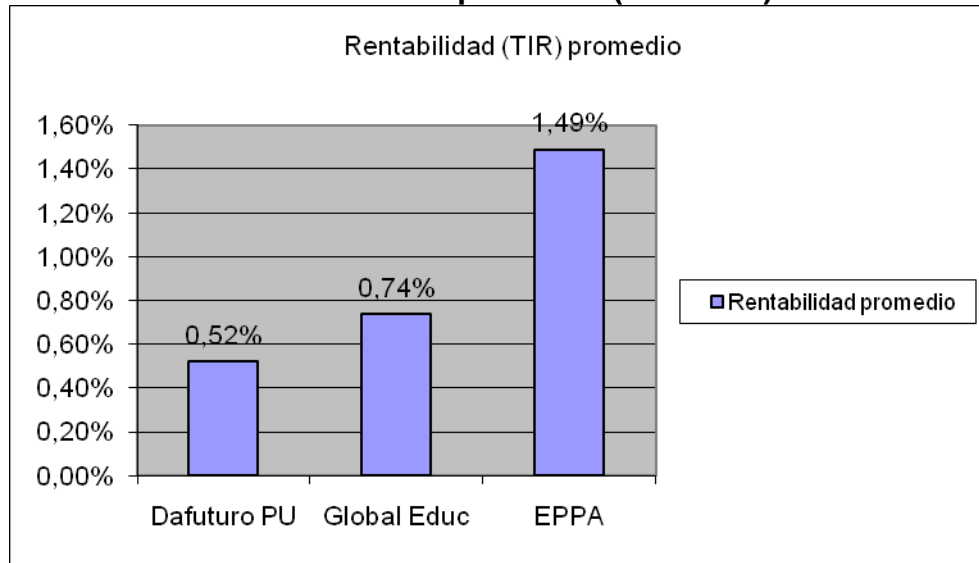


Fuente: La autora

Tal como se dijo, la TIR para el cliente es mayor en Dafuturo PU que en Global Education para periodos menores o iguales a 8 años, mientras que esta situación es inversa para periodos mayores a 8 años. La TIR de EPPA es igual todos los años y es bastante mejor que en cualquiera de los dos productos competidores.

En la siguiente gráfica se presentan solamente las TIR promedio de las tres opciones:

Gráfica 32. TIR promedio (/inflación)



Fuente: La autora

Se puede observar que la TIR promedio de EPPA es más del doble que la de Global Education y casi el triple que la de Dafuturo PU, con lo cual se puede ver que en este parámetro la mejor inversión es en EPPA.

8.3.5. Comparación de tasa E.A.

Las tasas E.A. son un nuevo parámetro de comparación entre las tres opciones, por lo cual en la tabla siguiente se presentan las de todos los años disponibles:

Tabla 48. Comparativo de tasa E.A. (/inflación)

Anticipo (años)	Dafuturo PU	Global Education	EPPA
1	1,36%	N.A.	3,00%
2	1,24%	N.A.	3,00%
3	1,17%	N.A.	3,00%
4	1,12%	N.A.	3,00%
5	1,09%	N.A.	3,00%
6	1,06%	0%	3,00%
7	1,04%	0,75%	3,00%
8	1,02%	0,99%	3,00%
9	1,01%	1,18%	3,00%
10	1,00%	1,33%	3,00%
11	0,99%	1,47%	3,00%
12	0,98%	1,59%	3,00%
13	0,97%	1,69%	3,00%
14	0,97%	1,78%	3,00%

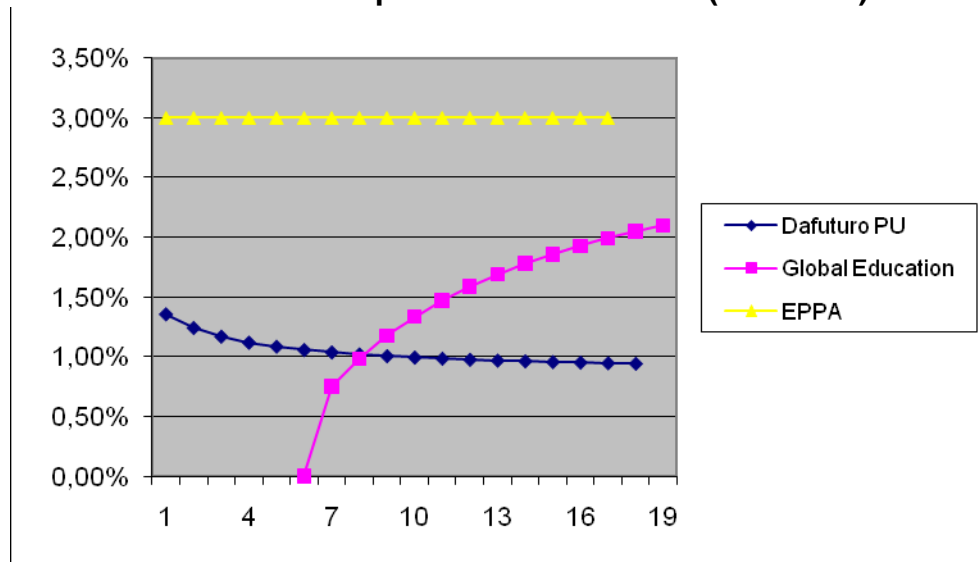
15	0,96%	1,86%	3,00%
16	0,95%	1,93%	3,00%
17	0,95%	1,99%	3,00%
18	0,95%	2,05%	N.A.
19	N.A.	2,10%	N.A.
PROMEDIO	1,05%	1,48%	3,00%

Fuente: La autora

La tasa E.A. de EPPA es constante en 3,0% mientras que el promedio de Dafuturo PU es 1,05% y el de Global es 1,48%, es decir, mucho menores. La máxima tasa E.A. de Dafuturo PU es en el primer año y es de 1,36% mientras que la mayor tasa E.A. de Global se ofrece a los 19 años y es de 2,1%, ambas tasas muy distantes de la que ofrece EPPA desde el primer año. Así mismo, cuando se comparan con las demás tasas E.A. la diferencia va aumentando, por ejemplo, la menor tasa E.A. de Dafuturo PU es de 0,95% (años 16, 17 y 18) mientras que las menores tasas de Global son: 0% (año 6) y 0,75% (año 7).

Gráficamente se pueden apreciar mejor estas diferencias, tal como se muestra en la gráfica a continuación:

Gráfica 33. Comparación de tasa E.A. (/inflación)

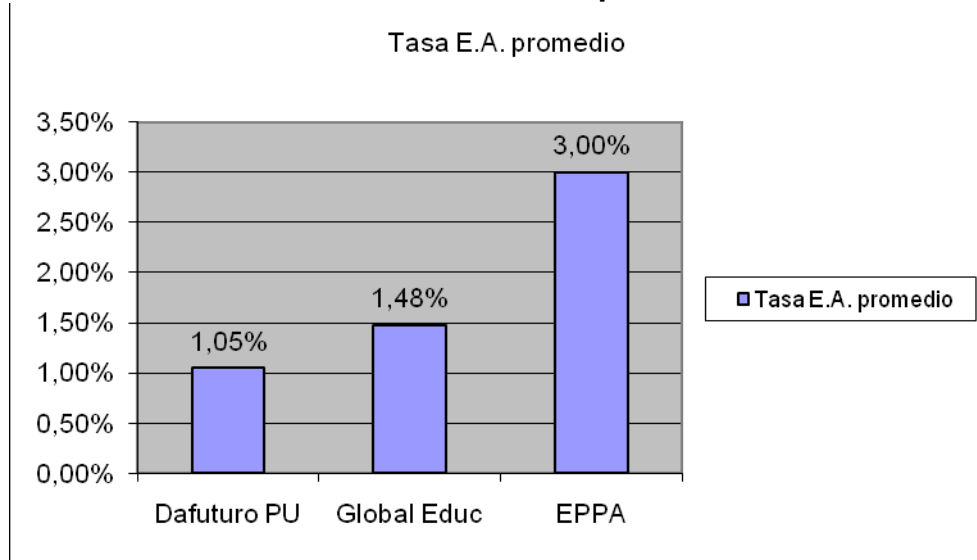


Fuente: La autora

Las curvas presentadas son iguales a las que se vieron en la gráfica de comparación de la TIR, debido a que ésta se relaciona directamente con la tasa E.A. Por supuesto la diferencia está en los datos de cada una de las dos gráficas.

Para revisar el efecto en el promedio de la tasa E.A. de las tres alternativas, se presenta la siguiente gráfica:

Gráfica 34. Tasas E.A. promedio



Fuente: La autora

Como se aprecia, la tasa E.A. promedio de EPPA es más del doble de la tasa E.A. promedio de Global Education y casi el triple de la tasa E.A. promedio de Dafuturo PU, tendencia que también se vio en la comparación de las TIR.

8.3.6. Comparación de precios

Como nuevo elemento de comparación, se tomará el precio del total de la carrera en las tres opciones, presentado en pesos. Para ello, en la tabla siguiente aparecen los precios de toda la carrera para los tres productos:

Tabla 49. Comparativo de valor a pagar por educación universitaria

Años	Dafuturo PU	Global Education	EPPA
1	57'440.000	N.A.	54'549.205
2	56'940.000	N.A.	52'961.360
3	56'450.000	N.A.	51'418.797
4	55'970.000	N.A.	49'921.513
5	55'480.000	N.A.	48'467.498
6	55'010.000	60'000.000	46'059.771
7	54'530.000	55'978.000	45'688.267
8	54'060.000	54'270.000	44'355.001
9	53'600.000	52'615.000	43'061.984
10	53'140.000	51'013.000	41'808.211
11	52'680.000	49'455.000	40'589.656
12	52'230.000	47'945.000	39'409.338

13	51'780.000	46'483.000	38'269.269
14	51'330.000	45'065.000	37'157.376
15	50'890.000	43'690.000	36'074.663
16	50'450.000	42'359.000	35'018.112
17	50'020.000	41'066.000	33'992.755
18	49'590.000	39'811.000	N.A.
19	N.A.	38'597.000	N.A.

Fuente: La autora

Como se puede observar, Dafuturo PU no tiene considerado tiempos superiores a 18 años y Global Education no tiene la opción para tiempos menores a 6 años ni superiores a 19 años antes de iniciar la universidad, mientras que EPPA inicia en 1 año de anticipación y termina en 17 años.

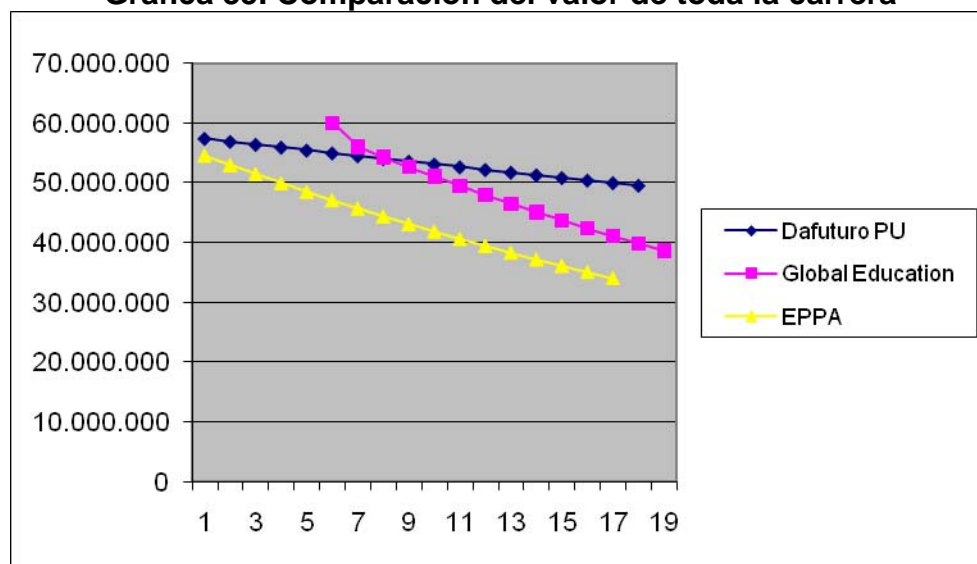
Al observar la tabla, se aprecia que las dos empresas competidoras presentan menores precios a medida que se avanza en la cantidad de años. Entre las dos, Global Education es solamente más costosa que Dafuturo PU en los años 6, 7 y 8, pero en los demás años es más económica con una diferencia que se va incrementando con el tiempo, al punto que en 18 años la diferencia llega a ser de casi el 25%.

Al comparar EPPA con los dos competidores, se aprecia que el valor de EPPA es menor a la competencia en todos los años.

El menor valor de Dafuturo PU es de \$49'590.000, que se da en el año 18. El menor valor de Global Education es \$38'597.000 que se da en el año 19. Y el menor valor de EPPA es \$33'992.755 que se da en el año 17. Las diferencias en valor absoluto en pesos entre EPPA y Dafuturo PU aumentan con los años mientras que con respecto a Global la diferencia se hace menor. Por ejemplo, en el año 1, la diferencia de EPPA con Dafuturo PU es de \$2'890.795 y en el año 17 esa diferencia crece hasta \$16'027.245. Con respecto a Global, la diferencia en el año 6 es de \$13'940.229 y para el año 17 esa diferencia se ha reducido a \$7'073.245.

Para verlo más fácilmente, se presenta la gráfica a continuación en la que se pueden apreciar fácilmente las tendencias de reducción de precios con los años en los tres productos:

Gráfica 35. Comparación del valor de toda la carrera



Fuente: La autora

Como ya se mencionó, el valor de toda la carrera universitaria, en el ejemplo que estamos tomando, es de \$60'000.000, cifra que no está en ninguno de los años ni en EPPA ni en Dafuturo PU, debido a que a partir del primer año inician el estímulo financiero que consiste en realizar un descuento sobre ese valor. En el caso de Universidad Garantizada el valor total de los \$60'000.000 se presenta en el año 6 que es la primera posibilidad de anticipo.

Pero lo fundamental de resaltar y que es fácilmente apreciable, es que el producto con menor precio en todos los años de comparación siempre es EPPA.

8.4. Sesión de grupo

Con el fin de recoger las impresiones del producto EPPA en las personas de una manera cualitativa y también de los hechos y circunstancias que rodean la educación de los hijos, se realizó una sesión de grupo en la ciudad objetivo con personas pertenecientes al grupo objetivo del producto. Para ello se elaboró la siguiente guía:

8.4.1. Guía de sesión de grupo

Buenos tardes. Mi nombre es Andrea Galindo Rojas, soy estudiante de la universidad javeriana.

Quisiera antes que nada agradecerles que hayan aceptado esta invitación puesto que sin su ayuda no podría desarrollar esta actividad. Toda la ayuda que puedan brindar será muy útil para el desarrollo de esta tesis. La idea es que expresen

abiertamente sus opiniones cuando quieran. Las opiniones más sencillas que quizás consideren demasiado simple son también muy importantes.

Les pido el favor que apaguen sus celulares, puesto que se necesita de toda su atención para que esta sesión se realice con éxito. El tiempo aproximado de nuestra reunión tendrá una duración de 45 minutos.

Presentación de los participantes: Cada uno puede decir el nombre, la profesión, cuántos hijos tiene y en qué curso se encuentran.

Primera parte: Preguntas

- ¿Cuál piensan ustedes que es la mejor inversión que pueden hacer en sus hijos? Y ¿Por qué?
- Sabiendo que hay educación gratuita en el Distrito, ¿por qué han decidido que ellos estudien en colegios privados?
- ¿Han consultado los costos actuales de la Universidad? Y ¿Pueden imaginar a cómo estará la universidad cuando sus hijos vayan a ingresar a ella?
- ¿Qué planes de ahorro o de inversión conocen que les garantice el pago de la universidad?
- ¿Consideran que la sola universidad es suficiente para que sus hijos tengan éxito profesional?

Segunda parte: El producto

- Presentación y explicación del producto.
- Opiniones acerca del producto.

8.4.2. Participantes

Las siguientes personas se hicieron presentes el día 26 de septiembre de 2009 en la ciudad de Bogotá para realizar la sesión de grupo, como consta en el DVD adjunto a esta tesis:

- Germán Ospina: Administrador de empresas, con un niño de 3 años en pre jardín.
- Ana Rojas: Abogada, con un niño de 12 años en sexto grado.
- Claudia Chaparro: Técnica en sistemas con un niño de 9 años en grado tercero.

- Sonia Galindo: Comunicadora Social, con un niño de 7 años en segundo grado de primaria.
- Jaime Páez: Arquitecto, con dos niñas: de 14 años en noveno grado y de 12 años en séptimo grado.
- Diana Hernández: Psicóloga, con una niña de 5 años en Transición.

8.4.3. Desarrollo de la sesión de grupo

Primera parte

A la pregunta de qué cuál consideraban que era la mejor inversión que podían hacer en sus hijos, la respuesta unánimemente aceptada fue la educación. Las razones fueron varias, porque les asegura un mejor futuro, porque es la base para que sean personas que forjen un futuro por sí mismas, porque la educación es una preocupación constante de los padres que hace que no pasen situaciones malas. También porque la falta de una buena capacitación y estudio puede llevar a que los hijos tengan trabajos que no deberían, porque si no tienen los conocimientos necesarios no podrán conseguir sus logros ni sus sueños, porque si no están preparados no tendrán oportunidades en un mundo cada vez más exigente y porque el que más preparación tenga más herramientas tendrá para llegar más lejos.

Se hizo mención que también la educación debe complementarse con el inglés o con otro idioma porque si no se les van cerrando las oportunidades.

Uno de los participantes manifestó que había escuchado acerca de seguros con los que se puede pagar la universidad con años de anticipación, por ello se preguntó el nombre de la empresa que los ofrecía. En ese momento no hubo mención al nombre específico de la empresa, pero a medida que otras personas fueron interviniendo se dijo que la empresa se llamaba Global Education.

Entonces la pregunta fue acerca de cómo se habían enterado y las respuestas variaron desde visita a oficinas por medio de compañeros de trabajo que ya habían conocido el producto hasta incluso el caso de una odontóloga infantil que lo ofrece a los papás de sus pacientes. Otra más agregó que se había enterado porque la novia de su hijo mayor tenía ese producto. La opinión de quienes algo sabían de ese producto es que si no se hace cuando los hijos están pequeños, desde bebés, los costos suben demasiado ya que hay unos rangos de edad.

Se pasó a la pregunta de la educación privada en colegios que tenían los hijos de todos los participantes. En concreto se les pidió que explicaran por qué

pagaban costos de educación básica y media si en el Distrito Capital la educación es gratuita en los colegios distritales. Las repuestas justificaron ese pago porque los participantes quieren que sus hijos tengan las mismas oportunidades que ellos tuvieron teniendo educación en colegios privados, puesto que los colegios públicos también imparten educación de buena calidad pero el entorno no es muy favorable, porque se facilita que al salir de colegios privados sean aceptados en universidades privadas, por las relaciones que en ambos contextos pueden llegar a desarrollar y porque si tienen la posibilidad económica prefieren dejar el cupo gratuito a personas que realmente lo requieran debido a que experimentan dificultades financieras.

Luego se preguntó si sabían los costos actuales de los semestres universitarios. Afirmaron que esos costos no están bien controlados por el gobierno y eso hace que se cierren más las oportunidades de acceder a universidades de renombre. Para uno de los participantes la educación se volvió un verdadero negocio para las instituciones que la imparten y se han alejado de la mística por enseñar. Se afirmó que todo el tema del éxito académico y profesional va en cadena: si el hijo puede estudiar en un buen colegio, se le facilita ingresar a una buena universidad y si es egresado de ella, se le facilita conseguir un buen puesto.

Refiriéndose en específico a cuáles universidades aspiraban para que estudiaran sus hijos, se mencionaron Los Andes, La Javeriana, El Rosario, El Externado y la Santo Tomás. También se dijo que La Sabana se había vuelto costosa. En cuánto a cifras específicas, se hablaron de costos entre 5 y 8 millones de pesos por semestre, superiores a 6 millones de pesos y hasta medicina en la universidad de los Andes que vale 13 millones de pesos.

Entonces se mencionó al ICETEX como una opción pero con la desventaja que se va a estar pagando “toda la vida” y porque quien queda después con la deuda es el hijo. Se dijo que dentro de 2 años fácilmente las universidades podrán 10 millones de pesos para las carreras básicas y que medicina estará alrededor de los 15 millones de pesos. Se reafirma que la universidad se volvió un negocio por los altos costos y que otra cosa que se volvió negocio fueron los posgrados ya que las especializaciones están entre los 10 y los 25 millones de pesos y los MBA llegan a los 40 millones de pesos.

Lo que se ve es que el negocio es mejor cada vez porque la gente estudia más tiempo ya que ahora existen las especializaciones, las maestrías y hasta los MBA.

Como se estaba en el tema de los posgrados se procedió a preguntar quién creían ellos que los iban a pagar. La respuesta fue contundente en el sentido que ya los posgrados los debían pagar los hijos por ellos mismos porque se supone que a esa altura ellos estarán en capacidad de pagarlos por sí mismos.

Algunas personas afirmaron que hay empresas que patrocinan los posgrados a lo cual se unieron otras voces manifestando que sería bueno que ellas apoyaran las especializaciones ya que el empleado hace un gran aporte a la empresa. Sin embargo, se señaló también que es un riesgo para las empresas puesto que una vez capacitados los empleados con una especialización se los puede llevar la competencia.

Cuando se preguntó acerca de las posibilidades de buscar un producto que ofrezca la posibilidad de ahorrar para el futuro se indicó que los planes financieros en general ofrecen muy bajos rendimientos, que cada vez es más difícil ahorrar y que precisamente por los altos costos de la educación escolar se dificulta ahorrar, ya que desde el jardín hay que pagar una suma considerable. Sin embargo, como opciones se señalaron los fondos de empleados de algunas empresas que al descontar por nómina hacen obligatorio el ahorro, también que la disciplina es fundamental para ahorrar cantidades fijas mensuales, o a través de una fiducia para educación. Nuevamente se mencionó a Global Education pero como una opción demasiado costosa, que pertenece a otro estrato, de estrato cinco para arriba.

Segunda parte

Se les expuso el producto a grandes rasgos y se les presentó la gráfica modular, a continuación de lo cual se recogieron sus impresiones y se solucionaron sus dudas.

Se dijo que el producto se veía muy bueno y sobre todo muy flexible por la parte de que está dividido por módulos. Se ve que puede ser una buena alternativa para el futuro de los hijos y qué bueno que ya fuera una realidad. De acuerdo a lo visto, se dijo que el producto ayudaría a mucha gente ya que el objetivo es la educación que es la principal preocupación de los padres hacia los hijos.

Se consideró como un producto muy innovador y que no se había escuchado antes una propuesta como esta. Además los módulos complementarios son muy importantes porque los costos de educación no son solamente el pago de la matrícula, la pensión o el semestre sino que son todos esos gastos que muchas veces no se consideran pero que son importantes como el transporte y la alimentación.

Hubo una pregunta debido a que un compañero de uno de los participantes fue reportado en Datacrédito por atrasarse en el pago de las cuotas de Global Education, señalando que si el producto iba a tener esa molestia, ya que siendo algo voluntario estaban reportando a la gente a centrales de riesgo. La respuesta fue que el pago de los módulos se hace de contado y la persona paga de acuerdo a su capacidad la cantidad de módulos que quiera y luego el

beneficiado va a ser el hijo hasta donde le alcance el pago que han hecho sus padres.

Otra pregunta fue acerca del respaldo del producto, a lo que se dijo que se iban a evaluar las mejores opciones de respaldo para generar confianza. También se preguntó sobre qué ocurriría en el evento en que el hijo no quisiera estudiar más. La respuesta fue que hay una cláusula en la que se señala que se le devolverá el 70% del capital invertido reconociendo por ese porcentaje un rendimiento anual igual al promedio de las cuentas de ahorro de los bancos. Se enfatizó que esto era debido a que el producto propende por una mejora en los índices de educación y que debería ser usado para eso y no como un beneficio financiero común.

Finalmente se les entregó a los participantes una hoja con el logo, el nombre de la empresa y su lema para que fueran analizados. Con unanimidad gustaron las tres cosas y se dijo sobre todo que eran completamente coherentes con el producto que se les había expuesto ya que el simbolismo del árbol en la mano, sería la semilla que siembran los padres en sus hijos y que cuando el árbol crezca será fuerte. Y todo tiene que ver con el futuro de los hijos por lo cual es muy consistente lo que se ha dicho con lo que se está mostrando gráficamente y con el nombre de la empresa, Educa tu futuro S.A. y con el lema “Sembrando futuro”, ya que lo que se va a hacer precisamente es sembrar para el futuro.

8.5. Encuesta

Con el fin de recibir la retroalimentación de los clientes potenciales, se realizó una encuesta al grupo objetivo, es decir, padres de familia de estratos 3, 4 y 5 de la ciudad de Bogotá. La encuesta se realizó en diferentes lugares de Bogotá, en diferentes días y buscando cubrir personas de los tres estratos.

8.5.1. Tamaño de la muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se tomó la fórmula que se aplica a poblaciones de gran tamaño, que es la siguiente:

$$n = ((t^2) * p*(1-p)) / (m^2)$$

Donde,

n = Tamaño de la muestra

t = Valor estándar según la confiabilidad (Z)
p = Probabilidad de ocurrencia
m = margen de error

Se escogió tener una confiabilidad del 90%, con lo cual el valor estándar (Z) es de 1,645. Así mismo se determinó aceptar un error máximo del 10%. Finalmente, la probabilidad de ocurrencia es del 50% ya que puede ser aceptado o no el producto. En consecuencia, el tamaño de la muestra es:

$$n = ((1,645^2) * 0,5 * (1 - 0,5) / (0,1^2))$$

$$n = 67,65$$

Como no pueden fraccionarse los encuestados, entonces el tamaño de la muestra es de 68 personas. Justamente se realizaron 68 encuestas que están en el Anexo 16.

8.5.2. Formato de la encuesta

A continuación se presenta el formato empleado para realizar la encuesta a las personas del grupo objetivo:

ENCUESTA

Datos

Ocupación: _____ Género: F___ M___
Edad: Entre 18 y 30 años___ Entre 31 y 40 años___ Mayor de 40 años ___
Barrio en el que vive: _____

Preguntas

1. ¿Cuántos hijos tiene? _____
2. Por favor llene el siguiente cuadro con información de sus hijos:

Edad	Grado que cursa	Valor mensual de la pensión

3. ¿Quién (es) paga (n) la educación de sus hijos? _____

4. Si por algún evento desafortunado la(s) persona(s) que pagan la educación de sus hijos llegasen a faltar o se quedaran sin empleo o sin recursos económicos, ¿tiene usted la certeza de que ellos podrían terminar sus estudios en el colegio con el nivel de calidad que usted ha escogido para ellos? Sí ___ No ___
5. ¿En qué universidad le gustaría que estudiaran sus hijos? _____
6. Si por algún evento desafortunado la(s) persona(s) que pagan la educación de sus hijos llegasen a faltar o se quedaran sin empleo o sin recursos económicos, ¿tiene usted la certeza de que ellos podrían estudiar en esa universidad? Sí ___ No ___
7. ¿Le gustaría que en este momento estuviera pagada por anticipado toda la educación de sus hijos, tanto del colegio como de la universidad? Sí ___ No ___
8. ¿Por qué le gustaría? _____

9. ¿Conoce algún producto que le dé la oportunidad de pagar por anticipado **toda** la educación de sus hijos? Sí ___ No ___ Si respondió SÍ, ¿Cuál es? _____
10. ¿Qué sugerencia haría a un producto que le permita pagar anticipadamente la educación de sus hijos? _____

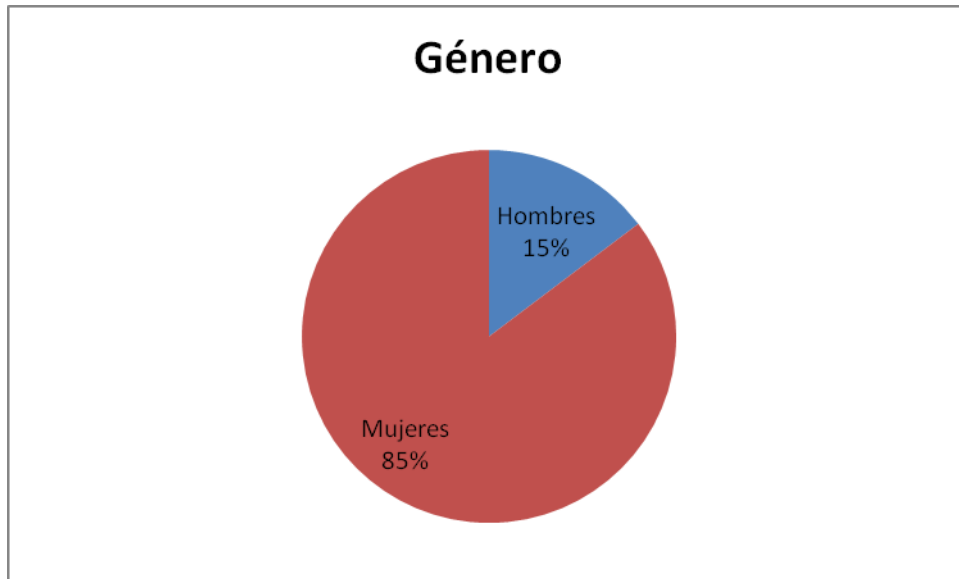
Como se puede observar, se inicia rompiendo el hielo con datos generales del encuestado como lo son la ocupación, el género, el rango de edad al cual pertenece y el barrio en el que vive. No se pregunta el nombre para dar la tranquilidad de que se trata de respuestas anónimas. Para calificar a realizar la encuesta se hacía una pregunta filtro que era: ¿Tiene hijos estudiando? Si la respuesta era no porque la persona era soltera sin hijos, porque era casada sin hijos o porque sus hijos ya habían culminado el ciclo de educación, entonces no se le realizaba la encuesta.

El siguiente filtro está en el barrio donde vive, pues así se podía determinar el estrato. Luego se iniciaban las preguntas que buscaban conocer de cerca las impresiones y necesidades de los consumidores potenciales del producto. A continuación se presentará el análisis de las respuestas a las preguntas de la encuesta iniciando por la clasificación biográfica en lo que tiene que ver con género y edad de los encuestados y luego se pormenorizan los resultados de las diez preguntas:

8.5.3. Género

La encuesta fue contestada predominantemente por mujeres en un 85% tal como se muestra en la gráfica 36:

Gráfica 36. Género de los encuestados



Fuente: La autora

8.5.4. Edad

La edad se colocó en rangos para evitar el sesgo de las personas de decir su edad correcta. Casi la mitad de los encuestados fueron mayores de 40 años (46%) y el segundo rango en importancia fue el rango de 31 a 40 años con el 38%. Es decir, solamente el 16% de los encuestados fueron padres jóvenes de menos de 30 años, lo cual le da la seriedad y madurez a las respuestas que se esperaba. En la gráfica siguiente se puede observar el resultado:

Gráfica 31. Rangos de edad de los encuestados

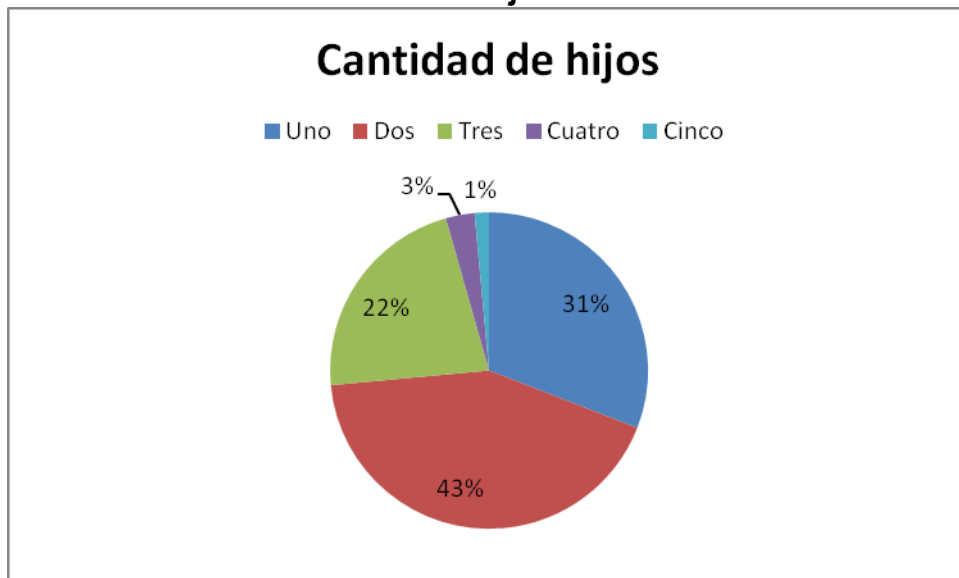


Fuente: La autora

8.5.5. Resultados de la pregunta 1

La primera pregunta se refería a la cantidad de hijos que tenía el encuestado. Como se verá en la gráfica siguiente, la mayor parte de la población encuestada tiene dos hijos (43%) o un hijo (31%). Entre estos dos grupos está el 74% de esa población, lo que muestra una clara tendencia a familias pequeñas.

Gráfica 38. Cantidad de hijos de los encuestados

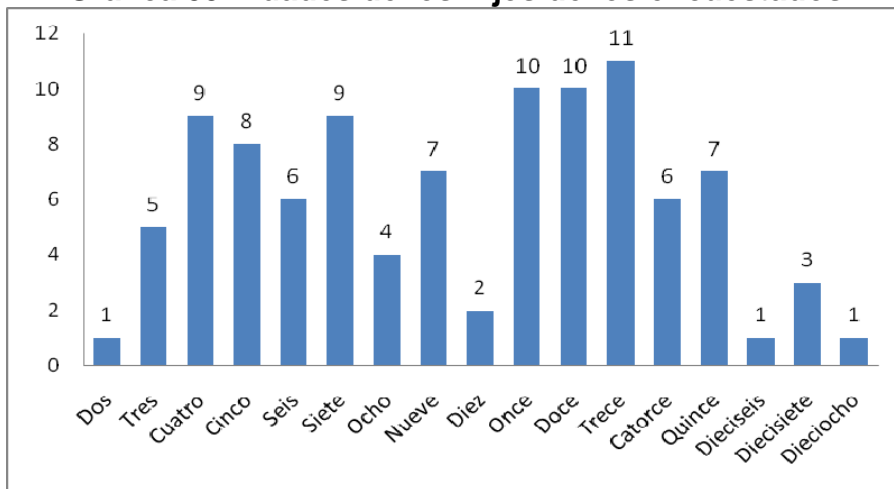


Fuente: La autora

8.5.6. Resultados de la pregunta 2

En la pregunta dos se hicieron precisiones acerca de la edad de los hijos, el grado que cursan y el valor mensual de la pensión. En realidad eran tres preguntas en una, por lo cual se analizaron aparte:

Gráfica 39. Edades de los hijos de los encuestados



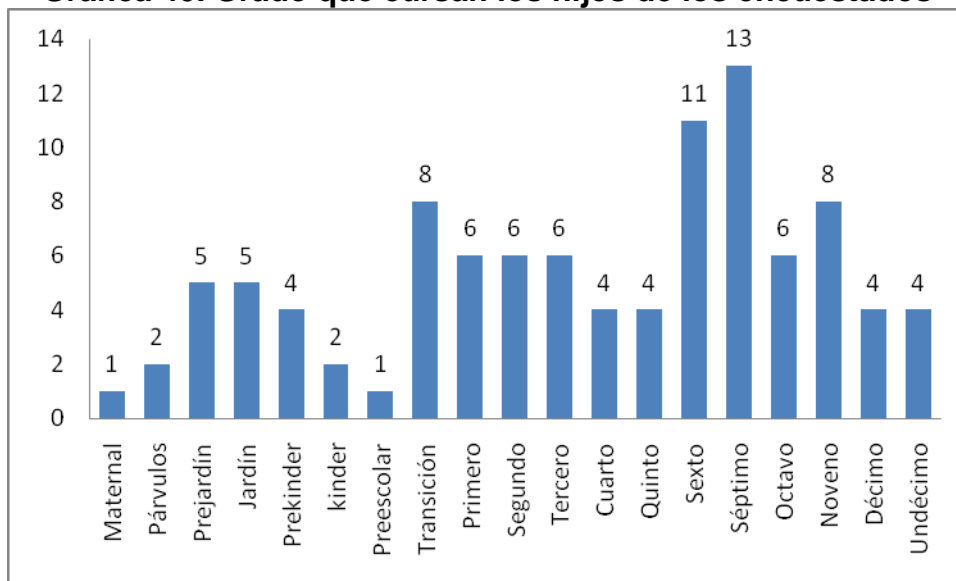
Fuente: La autora

Las edades varían desde los dos años de edad hasta los 18 años. Las edades 11, 12 y 13 años son las más comunes seguidas de las edades 4, 5 y 7 años. De la edad 11 años en adelante no pueden ya comprar el producto Universidad Garantizada de Global Education, que de acuerdo a esta distribución serían 48 niños de 100, es decir, prácticamente la mitad de la población quedaría descartada para ese producto.

Dentro del mismo cuadro de la pregunta 2 se pide el grado que cursan actualmente los hijos de los encuestados ya que no necesariamente hay una correspondencia exacta entre la edad y el grado que se cursa. Lo que se observa en la gráfica a continuación es que los grados con mayor cantidad de hijos de los encuestados son sexto y séptimo grado con 11 y 13 alumnos respectivamente.

Deja ver el comportamiento de esta gráfica al igual que la anterior, que hay mucho mercado potencial para EPPA y que la estrategia de acercamiento que se usará visitando a los colegios va a ser clave para el desarrollo del producto y de la empresa. Veamos la gráfica de grados cursados:

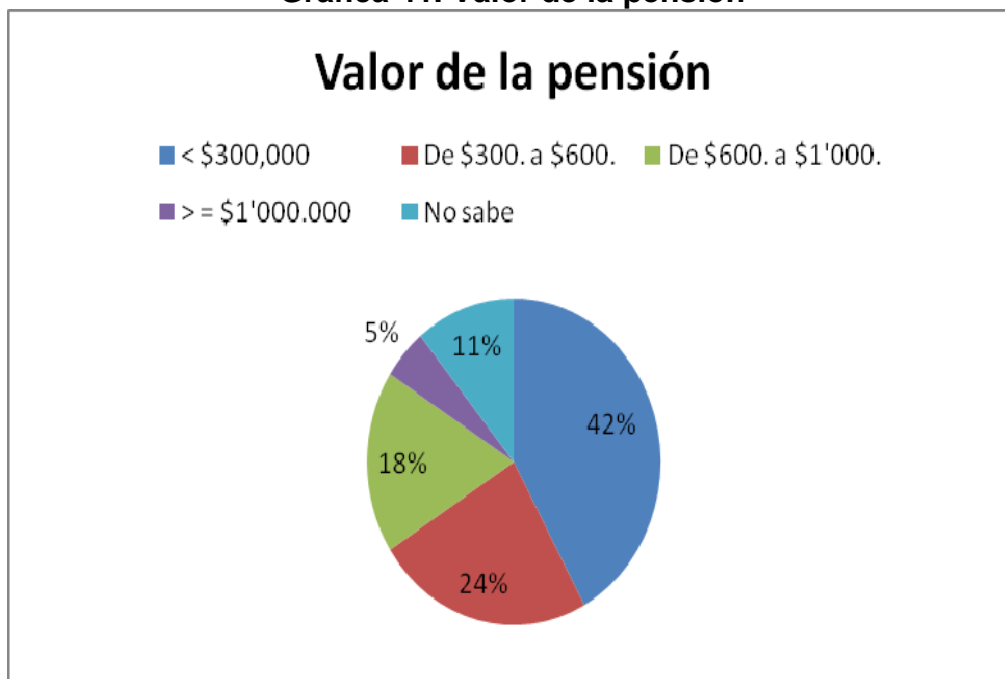
Gráfica 40. Grado que cursan los hijos de los encuestados



Fuente: La autora

Por último, se pedía el valor de la pensión mensual con el fin de ofrecer una idea de los costos escolares actuales. Como era de esperarse, cada padre de familia paga una suma diferente ya que ésta depende del colegio en el cual estudien sus hijos y cada colegio tiene una tarifa distinta. Con el fin de organizar los resultados, se formaron 4 rangos diferentes:

Gráfica 41. Valor de la pensión



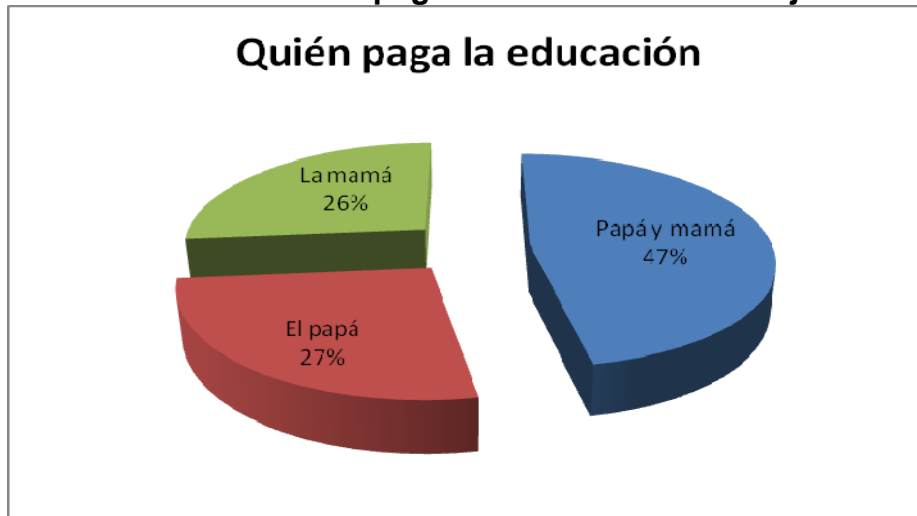
Fuente: La autora

La categoría *no sabe* se abrió pues algunas madres de familia que no pagan la pensión desconocían el valor de la misma. El mayor porcentaje de las pensiones está por debajo de los \$300.000, aunque es bueno señalar que la respuesta únicamente consideraba el valor de la pensión excluyendo otros rubros importantes como lo son el transporte y la alimentación. El segundo rango en importancia es de \$300.000 a \$600.000 con el 24%. En general se puede decir que más de la mitad (58%) de los niños en edad escolar de estos tres estratos pagan sumas superiores a \$300.000 por el concepto exclusivo de pensión escolar, lo que indica que sumando el transporte y la alimentación se puede hablar de pagos mensuales superiores a un salario mínimo (En 2009 es de \$496.900).

8.5.7. Resultados de la pregunta 3

En esta pregunta se investigaba acerca de la persona responsable del pago de la educación de los hijos y el resultado fue como sigue:

Gráfica 42. Quién paga la educación de los hijos



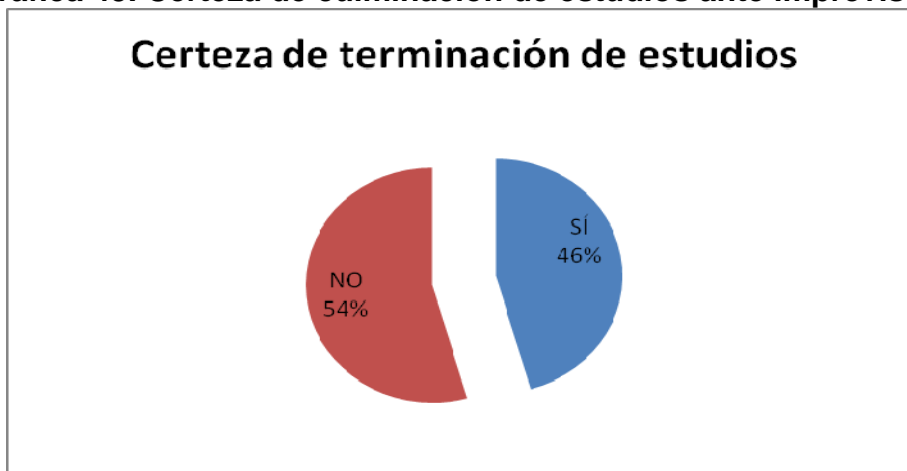
Fuente: La autora

Lo que se observa es que es muy pareja la repartición de este gasto en los hogares. Casi la mitad (47%) la pagan entre el padre y la madre y de esa otra mitad (53%) prácticamente pagan por igual los papás exclusivamente o las mamás exclusivamente.

8.5.8. Resultados de la pregunta 4

La pregunta 4 era un poco extensa pero su objetivo era poner en contexto a los padres de familia con respecto a las eventualidades que pueden ocurrir y que dificultan el pago de la educación tales como la pérdida del empleo de la persona que paga la educación o su fallecimiento o la pérdida de la fuente de ingresos. Esto no es algo excepcional, más bien en los últimos años hemos sido testigos de lo común que se han vuelto estas situaciones. Las repuestas fueron.

Gráfica 43. Certeza de culminación de estudios ante imprevistos



Fuente: La autora

Una ligera mayoría (54%) afirma no tener la certeza de que sus hijos terminen sus estudios si falla la fuente principal de ingresos del hogar.

8.5.9. Resultados de la pregunta 5

En la pregunta 5 se preguntaba acerca del anhelo de los padres de poder brindar un tipo de universidad específico para sus hijos y de ser posible especificar el nombre de la misma. De aquí surgió que la primera clasificación observada fue la del tipo de institución escogida si era pública o privada:

Gráfica 44. Universidad que quiere para sus hijos



Fuente: La autora

Más de 3/4 partes de los encuestados (78%) preferirían para sus hijos una universidad privada. Como es de conocimiento general, éstas son más costosas que las públicas, por lo cual se hace necesario encontrar una forma de traducir en hechos financieros esa ilusión y EPPA es un vehículo que puede proporcionar ese resultado positivo.

Detallando qué universidad pública escogería, entre aquellos que optaron por esa opción, nos encontramos lo siguiente:

Gráfica 45. Universidad pública que escogería



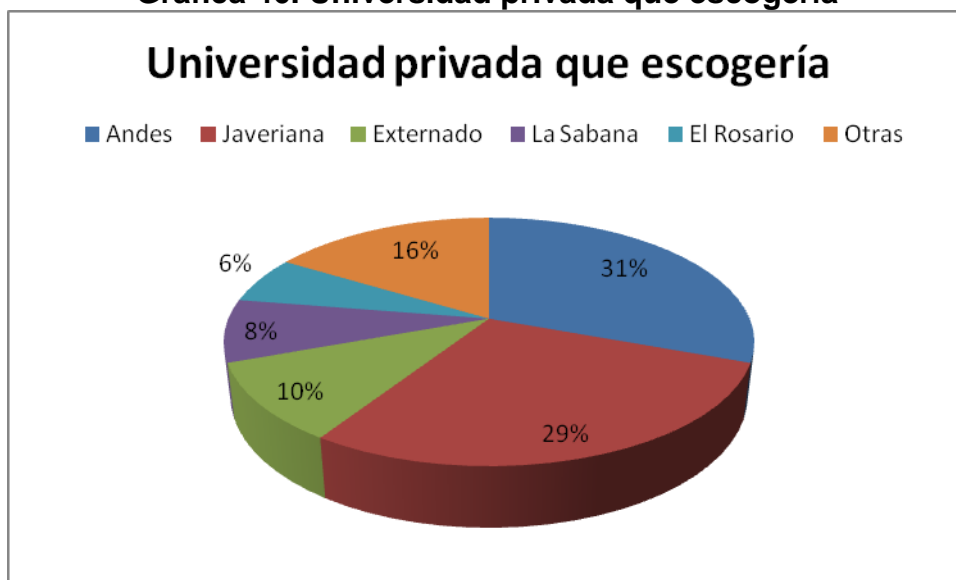
Fuente: La autora

En Bogotá, el 64% de las personas que esperan que su hijo estudie en una universidad pública han escogido la Universidad Nacional. Lo anterior tiene como consecuencia lo que se ve en la realidad de inscripciones cada semestre y es que allí son demasiados los aspirantes para la cantidad de cupos ofrecidos. Por ello muchos de esos estudiantes tendrán que optar en algún momento por el plan B que es estudiar en una universidad privada de costo moderado. Esta opción, por supuesto, también la contemple EPPA.

Con respecto a la preferencia de las universidades privadas, en la gráfica siguiente se ilustra la tendencia en la que las dos universidades favoritas son indiscutiblemente la Universidad de los Andes y la Pontificia Universidad Javeriana. Entre las dos universidades suman el 60% de las respuestas de quienes quieren que sus hijos estudien en universidades privadas y hay que entender que no son universidades económicas, por lo cual los padres que quieran cumplir ese sueño deben disponer de los recursos necesarios, para lo cual EPPA es una excelente opción.

Lejos están las demás universidades, pues el 31% preferiría los Andes, el 29% la Javeriana, el 10% el Externado, el 8% La Sabana y el 6% El Rosario.

Gráfica 46. Universidad privada que escogería



Fuente: La autora

En la opción de otras universidades tuvieron mención las siguientes: Sergio Arboleda, Santo Tomás, la Católica, El Bosque y Manuela Beltrán.

8.5.10. Resultados de la pregunta 6

La pregunta 6 es similar a la pregunta 4 en cuanto lleva al encuestado a preguntarse si lo que hoy da como seguro lo será por siempre, pero con un ingrediente diferencial y es que si alguna eventualidad negativa de quien paga el estudio permitirá el pago de esa universidad específica que se ha preseleccionado y que vimos atrás que en su mayoría son de alto costo. Las respuestas fueron:

Gráfica 47. Certeza de estudio en esa universidad



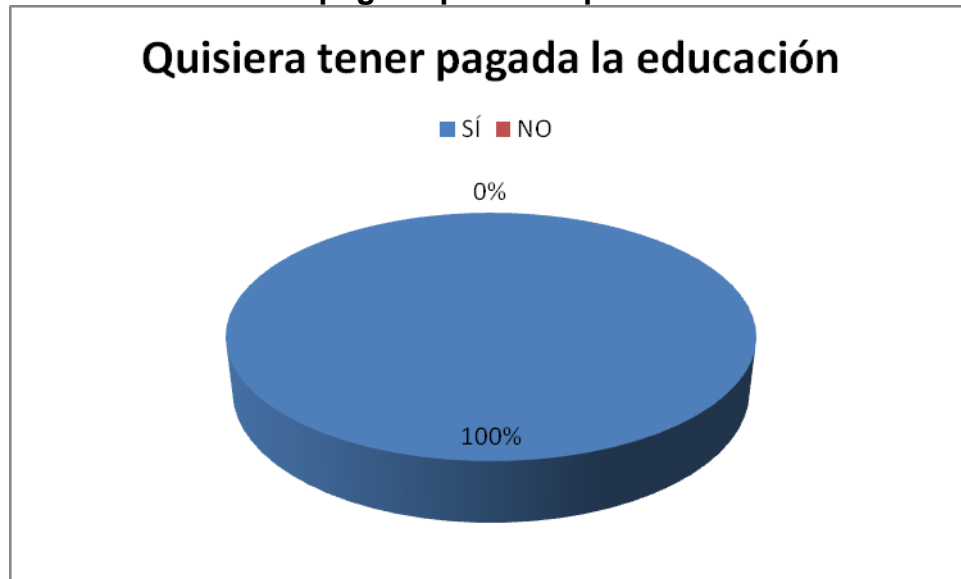
Fuente: La autora

El porcentaje de la falta de certeza aumentó de la pregunta 4 a esta, ya que se pasó del 54% en la pregunta 4 al 74% en la pregunta 6. Lo que ha ocurrido aquí es que los encuestados han llegado a la conclusión que el tema del costo de la educación superior es un factor a tener muy en cuenta. Posiblemente en la pregunta 4 la referencia que tenían los padres eran los valores que pagan hoy en día y que colocaron en la pregunta 2. Pero cuando ya se habla de matrícula universitaria, ya el grado de certeza de su pago es mucho menor.

8.5.11. Resultados de la pregunta 7

Aunque al momento de realizar la pregunta 7 se esperaba una abrumadora mayoría, lo que se encontró fue que el 100% de los padres desearían tener pagada toda la educación de sus hijos. Esta es una buena noticia por cuanto se aspira a contactar a muchos padres de familia e informarles que esa opción sí puede ser posible con EPPA. La gráfica es contundente:

Gráfica 48. Quisiera tener pagada por anticipado la educación de sus hijos



Fuente: La autora

8.5.12. Resultados de la pregunta 8

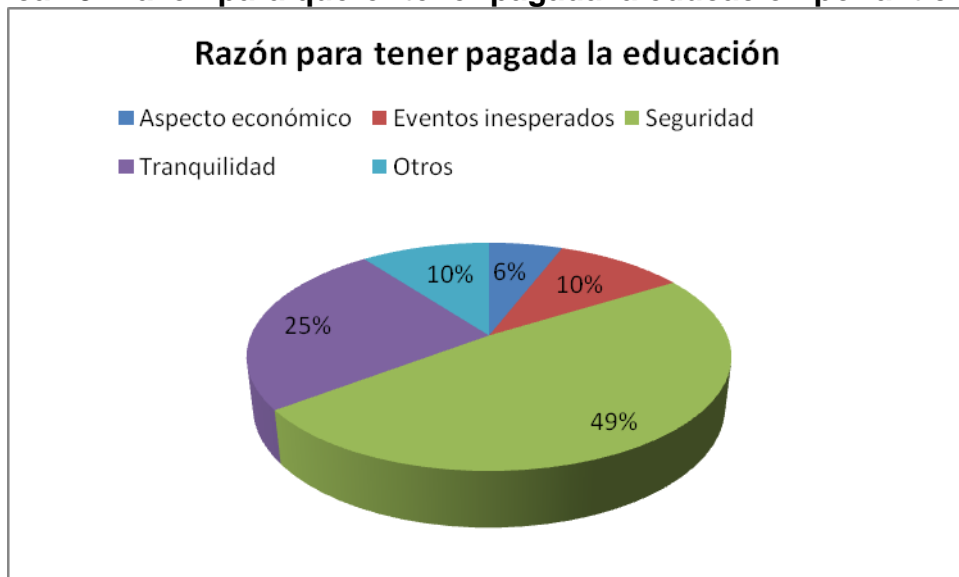
Las razones que dieron los encuestados para desear tener pagada la educación fueron variadas. A continuación se listan:

- Porque con anticipación se está pagando para recibir un beneficio a largo plazo
- Porque los colegios y universidades son muy costosos
- En un altísimo grado se cubrirían las necesidades y los costos educativos
- Sería un alivio económico
- Porque en el momento que los papás fallezcan no tendrán ninguna complicación
- Por los motivos de los puntos 4 y 6
- Por cualquier eventualidad
- Porque no se tiene la vida comprada
- Porque si uno hace falta los hijos estudiarían de todas formas
- Porque se debe planear el futuro
- La educación es primordial
- Ayuda para cuando les llegue la hora de la universidad
- Las proyecciones y apoyo son necesarios
- Estabilidad educativa a nivel académico
- Oportunidad para ellos
- Es una etapa importante para los hijos
- Asegurarles la educación total
- Garantía de que puedan terminar sus estudios

- Asegurarles el futuro
- Seguridad
- Certeza de un buen futuro
- Seguridad para casos de eventos desafortunados
- Asegurar el futuro educativo
- Por seguridad y protección
- Porque es madre cabeza de familia y no tiene estabilidad en el empleo
- Para asegurar sus estudios
- Certeza de que se eduquen
- Confianza
- Por tener asegurado el estudio de mi hijo
- Garantía y certeza de acceder a la educación
- Tranquilidad para su futuro
- Tranquilidad
- Para no tener complicaciones del futuro educativo
- Tranquilidad de que si los padres faltan ellos se eduquen
- Sería una preocupación menos
- Para no tener angustias
- Garantizaría bienestar, tranquilidad y calidad de vida
- Tranquilidad de que tienen asegurada la educación

Algunas de ellas fueron mencionadas varias veces como seguridad y tranquilidad, cada una 11 veces y asegurarles el futuro 7 veces. Con el fin de ponderar mejor este resultado, se clasificaron las respuestas anteriores en 5 grupos de respuestas, lo cual hizo posible elaborar la siguiente gráfica:

Gráfica 49. Razón para querer tener pagada la educación por anticipado



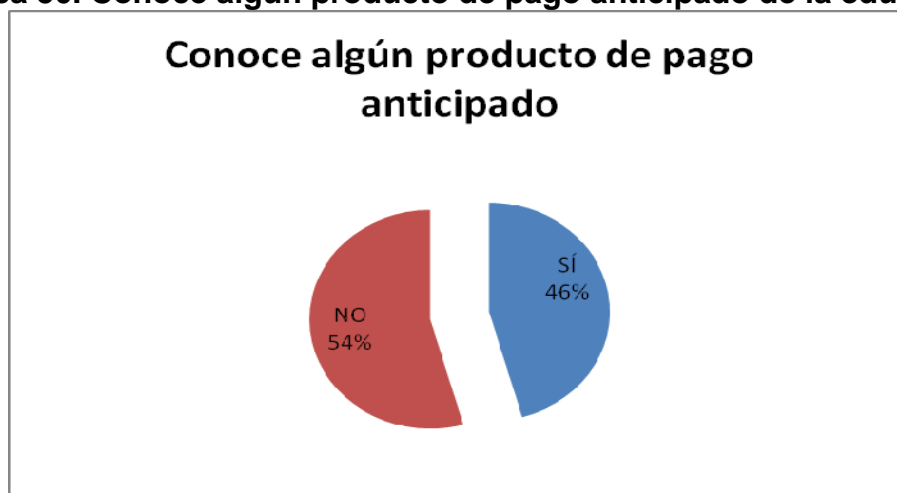
Fuente: La autora

El grupo de respuestas que valoran la seguridad representa casi la mitad de las razones (49%), por lo cual en el mensaje promocional es importante destacar la seguridad de garantizar la educación de los hijos. La segunda razón más poderosa es la tranquilidad con el 25%, lo cual es una razón también para presentar mediante una imagen o una frase dentro de la comunicación del producto.

8.5.13. Resultados de la pregunta 9

En la pregunta 9 se quería saber en primer lugar si se conocían productos que ofrezcan este beneficio:

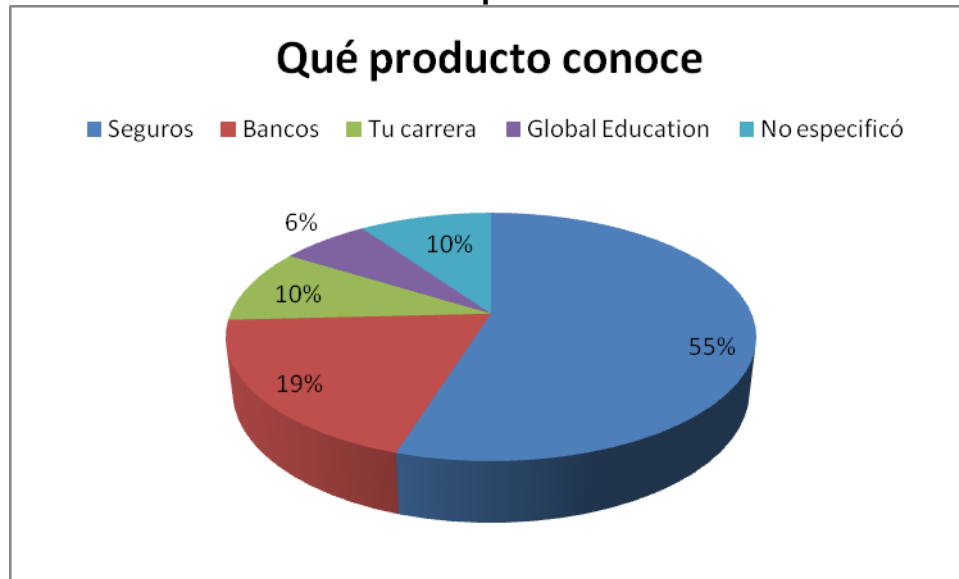
Gráfica 50. Conoce algún producto de pago anticipado de la educación



Fuente: La autora

Aunque la mayoría (54%) no conoce ningún producto que ofrezca pagar anticipadamente la educación, el porcentaje de aquellos que sí conocen es relativamente alto con el 46%. En la encuesta se quiso que los encuestados fueran más precisos y por eso la palabra **toda** se colocó en negrilla. Por eso fue clave la pregunta complementaria en la que se pedía especificar ese producto que afirmaba el encuestado que conocía. Podría decirse que esta fue una pregunta de validación y en realidad así fue. Las repuestas fueron:

Gráfica 51. Qué producto conoce



Fuente: La autora

Solamente el 6% de quienes afirmaron conocer un producto de pago anticipado de la educación mencionaron a Global Education y sólo el 10% se refirió a Tu Carrera de Carrefour. El primero no tiene publicidad en medios masivos mientras que el segundo sí, lo cual no es muy virtuoso que haya tenido solamente el 10% de las menciones. Como vimos, este grupo de quienes afirmaban conocer el producto representa el 46% de los entrevistados (menos de la mitad) y de ahí únicamente el 6% mencionó a un competidor directo y otro 10% mencionó a un competidor indirecto específico.

La gran mayoría (55%) mencionó a los seguros en general, pero ignorando que los seguros que ofrecen educación son seguros de vida aplicables únicamente si muere el asegurado, que sería la única forma en la que se le pagaría la educación a sus hijos. La segunda respuesta más común fue bancos en general (19%) que se puede asimilar a que el encuestado se refería más a la posibilidad de acceder a préstamos que a un pago anticipado.

8.5.14. Resultados de la pregunta 10

La décima y última pregunta quería explorar acerca de beneficios que los encuestados desearían encontrar en su producto con el fin de tenerlos en cuenta para enriquecerlo pero también para saber qué tan cerca se está de es consumidor potencial. Las repuestas fueron múltiples y se enumeran a continuación:

- Que cumplieran

- Que cumpla lo que ofrece
- Que las condiciones estén muy claras y detalladas desde el comienzo
- Seriedad
- Que permita hacer uso del dinero cuando se necesite
- Tener la certeza que en el futuro sí se pueda usar donde el estudiante elija
- Que el dinero ahorrado se destine para ese fin sin obstáculos
- Cuotas cómodas
- Costos de acuerdo a la capacidad económica
- Que las cuotas sean moderadas
- Que sea fácil de acceder
- Que no pongan intereses altos
- Que los valores mensuales que se paguen estén al alcance de la gente
- Que tuviera en cuenta el salario de la persona a cargo
- Precio muy muy bajo
- Al alcance de todos
- Cuota fija y cómoda de pagar
- Económico
- Bajos costos
- Sistema de cuotas fijas y determinadas
- Abonos flexibles
- Productos accesibles y cómodos de pagar
- Financiación de acuerdo a ingresos
- Medios de pago accesibles
- Costo mensual bajo
- Que genere rendimientos para controlar la devaluación del futuro
- Valor de acuerdo al presupuesto
- Que no fuera costoso
- Flexible en periodos, plazos y aportes
- Que sea más económico de lo que hay en el mercado
- Que sean cuotas bajas
- Que el pago sea flexible
- Que sea bueno, bonito y económico
- Que sea financiado totalmente
- Fácil de pagar
- Que el dinero no pierda el poder adquisitivo
- Cuotas bajas y descuentos
- Que no sea tan costoso
- No sabe

- Ninguna
- Que sea como un ahorro programado para educación
- Que nunca se acabe
- Que tenga seguro de vida
- Me gustaría conocerlo
- Menos trámites
- Que realicen intercambios con otros países
- Que se pueda pagar con las cesantías
- Como un ahorro de acuerdo a los aportes que uno pueda hacer
- Similar a pólizas exequiales
- Educación prepagada
- Que trimestralmente se informen los balances
- Que se informe a los padres cuando los niños estén pequeños

Naturalmente que se hizo necesario agruparlas para poder tener una idea acerca de los beneficios que se esperan encontrar. En la gráfica siguiente se detalla esa clasificación:

Gráfica 52. Sugerencias al producto



Fuente; La autora

Las sugerencias en el plano económico fueron las que mostraron un mayor interés (56%) por parte de los encuestados que a través de diferentes expresiones proponen considerar un costo bajo del producto que sea acorde a los ingresos de cada persona y que las cuotas sean moderadas. Todo ello lo tiene EPPA a través de su diseño modular, por medio del pago mínimo y sobre todo porque permite que cada persona pague la calidad de colegio y de universidad que se puede

permitir ya que el valor escogido es libre y lo determina cada padre de familia que adquiera este producto.

La segunda sugerencia más importante es acerca del cumplimiento (15%) que se debe tener por parte de quien ofrezca el producto, ya que se trata de un dinero entregado con años de anticipación y que debe servir para un fin tan noble como lo es la educación.

En conclusión, la encuesta ha dejado elementos valiosos para tener en cuenta en el producto y ha mostrado que el mercado está potencialmente listo para acoger con gusto el producto que se ha diseñado, en el cual el campo de acción es inmenso pues ninguno de los entrevistados tienen en la actualidad adquirido un producto ni siquiera parecido. Se puede afirmar que en este mercado está todo por hacer y que los compradores están con el entusiasmo y la disponibilidad para oír de él y para adquirirlo.

9. PARTE ADMINISTRATIVA

9.1. Tipo de empresa

La empresa se constituirá como una sociedad anónima que deberá ser supervisada por la Superintendencia financiera de Colombia, para lo cual la clasificación del tipo de entidad supervisada será “otras entidades financieras”.

Aspectos generales de la sociedad anónima

La sociedad anónima es una de las figuras más utilizadas en la constitución de empresas, y está conformada por un número plural de socios que no puede ser menor a cinco (5) socios y un máximo ilimitado. La razón social debe estar seguida por la sigla S.A., en este caso la empresa tendrá como nombre “Educa tu futuro S.A.”.

Capital en la sociedad

El capital de las sociedades anónimas se divide en acciones de igual valor y se representan por un título negociable. En esta empresa la primera emisión de acciones será por mil quinientas acciones (1.500), de las cuales saldrán a la venta mil acciones (1.000) a cuatro millones noventa y nueve mil pesos (\$4'099.000) cada una. Las otras quinientas (500) acciones son de industria para la autora de esta tesis como se explica más adelante. En consecuencia, cada acción representa una participación del $1/1.500$ de la sociedad. En adelante, cualquier emisión de acciones considerará siempre que $1/3$ parte de las mismas será de industria a favor de la autora de la tesis. Para los compradores se tendrá como límite máximo de propiedad el 20% de las acciones de la sociedad.

Los tres tipos de capital de cualquier sociedad anónima son: el capital autorizado, suscrito y pagado.

Capital autorizado: Es el monto de capital que al momento de constituirse la sociedad, los socios deciden como límite máximo. Es la capitalización máxima que tendrá una sociedad, y por lo general corresponde a las proyecciones y aspiraciones futuras de los socios.

Capital suscrito: Es la parte del capital autorizado que los socios se comprometen a pagar. El pago del capital suscrito se puede hacer de contado o mediante cuotas en un plazo no mayor a un año. Una vez un socio haya pagado la totalidad del capital suscrito, puede suscribir otra parte del capital autorizado. La suscripción del capital, impone al socio la obligación de pagarlo.

Capital pagado: Corresponde al capital que efectivamente se debe pagar al momento de la constitución de la sociedad. Es el capital con que puede contar la empresa al momento de su constitución.

De acuerdo al Código de Comercio, al momento de constituir la empresa, se debe suscribir como mínimo el 50% del capital autorizado, y pagarse como mínimo la tercera parte del capital suscrito. Según la Superintendencia Financiera, las otras entidades financieras deben tener mínimo como capital suscrito y pagado al momento de constituirse \$4.099 millones de pesos (ver Anexo 9) que como se mencionó atrás, para esta empresa ese será el capital resultante de la venta de la primera emisión de acciones. Por lo tanto, se solicitará como capital autorizado el doble del capital suscrito, es decir, que el capital autorizado será de \$8.198 millones.

Constitución de la sociedad anónima

La constitución de una sociedad anónima debe hacerse mediante escritura pública con el cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 110 del código de comercio. Requiere también la inscripción en el Registro mercantil de la Cámara de Comercio.

Acciones

Las acciones deben ser nominativas, esto quiere decir, en ellas debe figurar el nombre del titular de la respectiva acción. Las acciones son indivisibles, es decir, que en la eventualidad que una acción llegare a pertenecer a más de una persona, ésta no se puede dividir, y por consiguiente, los diferentes titulares de la acción, deberán elegir un representante para que en su nombre ejerza los derechos que les otorga la posesión de la acción.

Derechos de los accionistas

Una acción le otorga a su titular los siguientes derechos:

- El de participar en las deliberaciones de la asamblea general de accionistas y votar en ella;
- El de recibir una parte proporcional de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio, con sujeción a lo dispuesto en la ley o en los estatutos;
- El de negociar libremente las acciones, a menos que se estipule el derecho de preferencia en favor de la sociedad o de los accionistas, o de ambos;
- El de inspeccionar, libremente, los libros y papeles sociales dentro de los quince días hábiles anteriores a las reuniones de la asamblea general en que se examinen los balances de fin de ejercicio, y
- El de recibir una parte proporcional de los activos sociales al tiempo de la liquidación y una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

Acciones de industria

Podrán crearse acciones de industria para compensar las aportaciones de servicios, trabajo, conocimientos tecnológicos, secretos industriales o comerciales, asistencia técnica y, en general, toda obligación de hacer a cargo del aportante. Los títulos de estas acciones permanecerán depositados en la caja para ser entregados al aportante, en la medida en que cumpla su obligación y, mientras tanto, no serán negociables.

Los titulares de las acciones de goce o de industria tendrán los siguientes derechos:

- 1) Asistir con voz a las reuniones de la asamblea;
- 2) Participar en las utilidades que se decreten, y
- 3) Al liquidarse la sociedad, participar de las reservas acumuladas y valorizaciones producidas durante el tiempo en que fue accionista, en la forma y condiciones estipuladas.

Como gestora del proyecto la autora de esta tesis tendrá 500 acciones de industria adicionales a las 1.000 acciones suscritas y pagadas. De esta manera el total de acciones es de 1.500 acciones, así que la gestora tiene el 33,33% de propiedad de la sociedad como pago a su aporte por la idea y el desarrollo del plan de negocios.

Dirección y administración

Asamblea general de accionistas

La asamblea de socios es el máximo órgano administrativo de la sociedad y está constituida por los accionistas reunidos en Quórum en las condiciones previstas en los respectivos estatutos quienes designarán la junta directiva.

Funciones

La asamblea general de accionistas ejercerá las funciones siguientes:

- 1) Disponer qué reservas deben hacerse además de las legales;
- 2) Fijar el monto del dividendo, así como la forma y plazos en que se pagará;
- 3) Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores, funcionarios directivos o el revisor fiscal;

- 4) Elegir y remover libremente a los funcionarios cuya designación le corresponda;
- 5) Disponer que determinada emisión de acciones ordinarias sea colocada sin sujeción al derecho de preferencia, para lo cual se requerirá el voto favorable de no menos del setenta por ciento de las acciones presentes en la reunión;
- 6) Adoptar las medidas que exigiere el interés de la sociedad, y
- 7) Las demás que le señalen la ley o los estatutos, y las que no correspondan a otro órgano.

Reuniones

Las reuniones ordinarias de la asamblea se efectuarán por lo menos una vez al año, en las fechas señaladas en los estatutos y, en silencio de estos, dentro de los tres meses siguientes al vencimiento de cada ejercicio, para examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades y acordar todas las providencias tendientes a asegurar el cumplimiento del objeto social.

Si no fuere convocada la asamblea se reunirá por derecho propio el primer día hábil del mes de abril, a las 10 a.m., en las oficinas del domicilio principal donde funcione la administración de la sociedad. Los administradores permitirán el ejercicio del derecho de inspección a los accionistas o a sus representantes durante los quince días anteriores a la reunión.

Quórum y mayorías decisorias

La asamblea deliberará con un número plural de socios que represente, por lo menos, la mitad más una de las acciones suscritas, salvo que en los estatutos se pacte un quórum inferior.

Con excepción de las mayorías decisorias señaladas en los artículos 155, 420 numeral 5 y 455 del Código de Comercio, las decisiones se tomarán por mayoría de los votos presentes. En los estatutos de las sociedades que no negocien sus acciones en el mercado público de valores, podrá pactarse un quórum diferente o mayorías superiores a las indicadas.

Junta directiva

La junta directiva estará integrada con un mínimo de cinco (5) miembros con sus respectivos suplentes. Los miembros de la junta directiva serán elegidos por la asamblea general de socios.

Atribuciones

Salvo disposición estatutaria en contrario, se presumirá que la junta directiva tendrá atribuciones suficientes para ordenar que se ejecute o celebre cualquier acto o contrato comprendido dentro del objeto social y para tomar las determinaciones necesarias en orden a que la sociedad cumpla sus fines.

Representante legal

El representante legal será designado por la junta directiva o por la asamblea de socios si así lo establecen los estatutos. El representante legal puede ser removido en cualquier momento, o ser reelegido indefinidamente. La designación del representante legal debe ser inscrita en el registro mercantil.

Mientras un representante legal figure en el registro mercantil, será el responsable ante terceros para todos los efectos legales propios de su cargo y funciones.

Pago de dividendos

Cada accionista tiene derecho a la proporción de las utilidades según su participación en la sociedad. Los dividendos deben ser aprobados por la asamblea de socios, y deben estar fundamentados en estados financieros fidedignos. Antes de la distribución de dividendos, se debe primero apropiar lo correspondiente a la Reserva legal o estatutarias, lo mismo que la provisión para el pago de impuestos.

Los dividendos pueden ser pagados en efectivo o mediante nuevas acciones, pero en este último caso, se requiere la aprobación de por lo menos el 80% de la representación las acciones. En caso de no existir tal aprobación, el pago en acciones sólo se puede hacer a quien así voluntariamente lo acepte.

La distribución de utilidades, debe ser aprobada por el 78% o más del las acciones. Si no se consigue esta mayoría, se debe distribuir por lo menos el 50% de las utilidades, previa aplicación de las utilidades para enjugar pérdidas si las hubiere.

En el Anexo 11 se adjuntan los estatutos sugeridos para esta empresa.

9.2. Planeación estratégica

La Planeación Estratégica se puede definir como un enfoque objetivo y sistemático para la toma de decisiones en una organización. Es un intento por organizar información cualitativa y cuantitativa que permita la toma de tales decisiones. Es

un proceso y está basado en la convicción de que una organización debe verificar en forma continua los hechos y las tendencias internas y externas que afectan el logro de sus propósitos.

9.2.1. Misión

Ofrecer a los integrantes de las familias la tranquilidad, la seguridad y la certeza de que podrán culminar sus estudios en todos los niveles de formación, para lo cual la empresa hará una generación continua de propuestas innovadoras en productos y métodos de adquisición de los mismos. Para ello la empresa velará por contar con un excelente grupo humano de colaboradores comprometido y honesto.

9.2.2. Visión

Ser la mejor opción en planes de educación pagada por anticipado de Colombia para que cada día mejore la cobertura de los grados superiores de educación en nuestro país.

9.2.3. Valores

Los valores que gobiernan la gestión permanente de la empresa en todos los acontecimientos de su quehacer diario son cuatro:

- **Honestidad:** Puesto que se manejan no solamente los recursos económicos de las familias sino también sus expectativas de progreso, se mantendrá una alta exigencia en la transparencia del manejo de esos recursos.
- **Responsabilidad:** Para con nuestros clientes, con las instituciones educativas, con nuestros colaboradores y con la sociedad en general, para conseguir un mejor país a través de una mejor educación de sus habitantes.
- **Innovación:** El espíritu de la innovación se mantendrá presente en todas las actividades y productos de la empresa promoviendo siempre una cultura de adaptación al cambio.
- **Logro:** La consecución de metas, objetivos y el camino permanente hacia el éxito y la excelencia por parte de todos los beneficiarios, constituyen un eje fundamental de la gestión de la empresa.

9.2.4. Estrategia de mercadeo

El mercado objetivo comprende a todos los padres de familia de niños y jóvenes de los estratos 3, 4 y 5 de Bogotá. Para llegar a este mercado se ha determinado buscarlos principalmente en los colegios ya que allí están reunidos niños desde 6 años hasta jóvenes de 17 años, es decir, se encuentran de 12 edades diferentes.

Otros lugares son los jardines infantiles, las universidades y las empresas, ya que se tiene también la educación a nivel de posgrado.

Por tratarse del grupo mayoritario, indudablemente que el mayor esfuerzo se realizará en los colegios, sin descuidar los otros lugares definidos. Para ello, la herramienta fundamental será la publicidad que comprenderá volantes repartidos en los colegios y jardines infantiles y conferencias dictadas, con la autorización de la rectoría de los colegios y de la asociación de padres de familia.

En lugar de invertir en medios masivos de comunicación audiovisual como la televisión y la radio que son muy costosas, se preferirá este tipo de publicidad más directa en los colegios. Se realizará realmente es la promoción dejando información de la página web y los teléfonos de la empresa, para que los interesados consulten más información. No se pretende realizar la venta en los momentos de promoción publicitaria en los colegios, pues este tema es muy sensible allí si se llega a hablar de que se va a vender y a recolectar dinero en sus instalaciones.

De acuerdo a la información suministrada por la Secretaría de Educación del Distrito, en Bogotá hay 2.564 establecimientos educativos de jardín, prejardín, educación básica y media. El año escolar es de 10 meses calendario de los cuales 8 son meses completos y dos meses se estudia la mitad del tiempo. Para facilitar los cálculos del número de promotores que se necesitarán para visitar esos colegios se tomarán como 9 meses cada uno con 20 días hábiles en promedio por mes:

$$\text{Días de gestión en colegios} = 9 \text{ meses} * 20 \text{ días} = 180 \text{ días}$$

Para calcular cuántos colegios habría que visitar diariamente se hace la siguiente operación:

$$\text{Colegios por día} = 2.564 \text{ colegios} / 180 \text{ días} = 14 \text{ colegios} / \text{día}$$

Si asumimos que un promotor puede visitar 5 colegios nuevos por día, se necesitarían:

$$\text{Cantidad de promotores} = 14 \text{ colegios} * \text{día} / 5 \text{ colegios} * \text{promotor} = 2,8$$

En síntesis, aproximando al siguiente número entero, se requerirán de 3 promotores para realizar esta gestión.

9.3. Imagen corporativa

La imagen corporativa ilustra tanto el nombre de la empresa como lo que quiere significar para las personas, que es el crecimiento a través de la educación. Por ello, la imagen que acompaña al nombre de la empresa es una mano que sostiene un árbol que va a ser plantado para que crezca y dé frutos. La mano representa el amor y la responsabilidad de los padres, el árbol representa a los hijos y sembrarlo indica que desde el presente aseguran el futuro no sólo académico de sus hijos sino también su desarrollo personal y profesional:



EDUCA TU FUTURO S.A.

Sembrando futuro

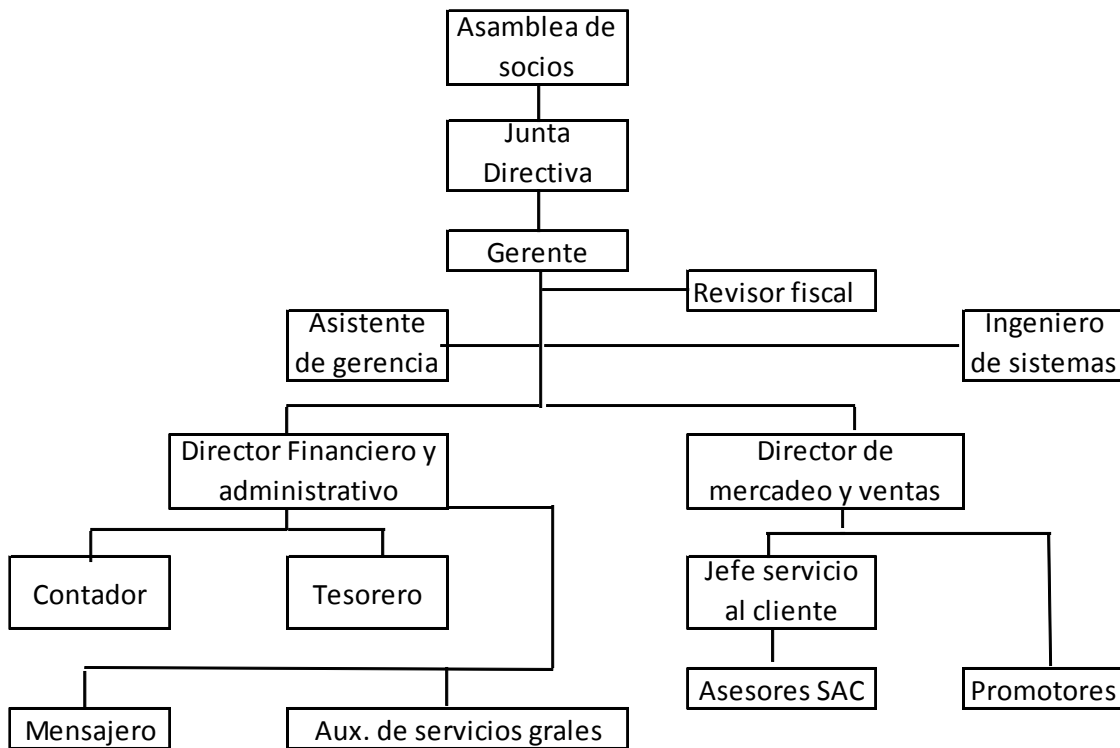
Imagen tomada de: www.desdeunsurarboricida.blogspot.com/s320/sembrar-futuro.jpg

El lema de la empresa, por lo tanto, refleja esa idea que se dan tanto con el nombre como con la imagen utilizada y es: "sembrando futuro". Esa es la realidad de quien adquiere el producto EPPA y es sembrar el futuro de sus hijos ya que con el tiempo ese árbol que se siembra hoy adquirirá fortaleza, seguridad, será firme y dará frutos abundantes durante años y años.

9.4. Esquema funcional

La empresa se organizará administrativamente de acuerdo al organigrama que se presenta a continuación, luego de lo cual se determinará el perfil, las funciones y los salarios de los funcionarios de la empresa.

9.4.1. Organigrama



El máximo órgano administrativo de la sociedad es la asamblea de socios, la cual delega una parte de las responsabilidades administrativas a la Junta Directiva. Ésta a su vez nombra y supervisa al gerente de la sociedad quien al interior de la empresa es el responsable por el resto de funcionarios de la empresa.

De manera independiente de la gestión administrativa del gerente está el revisor fiscal. Apoyando a la gerencia se encuentra la asistente de gerencia. Organizacionalmente sólo se tendrán dos directores: El Director administrativo y financiero y el Director de Mercadeo y Ventas. El primero contará con la colaboración de un contador y de un tesorero y el segundo dirigirá personalmente a los tres promotores y al jefe de servicio al cliente quien a su vez estará a cargo de dos asesores de Servicio Al Cliente (SAC).

También se cuenta con un ingeniero de sistemas que trabajará bajo la figura de contrato de prestación de servicios, ya que no se va a requerir que esté de tiempo completo en la empresa sino que monte el software y le dé mantenimiento. Finalmente, se contará con un mensajero y con una auxiliar de servicios generales, quien atenderá a los empleados y a los clientes con bebidas calientes y se encargará del aseo de la oficina.

9.4.2. Perfiles y funciones

Para los cargos de administración interna de la empresa se han definido los perfiles y las funciones de la siguiente manera:

Gerente

Perfil: El gerente será un profesional en las áreas de Administración de Empresas o Ingeniería Industrial, con una especialización en finanzas, hombre o mujer, con experiencia de más de 10 años como gerente.

Funciones:

- Fijar los objetivos de la empresa.
- Derivar metas y objetivos en cada una de las áreas de la organización.
- Organizar las tareas, las actividades y las personas.
- Motivar, comunicar, controlar, evaluar y desarrollar a los empleados.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, colaboradores y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- Promover y vender a todo nivel los productos y servicios de la empresa.

Revisor Fiscal

Perfil: Contador público, hombre o mujer, con experiencia de más de 5 años como revisor de empresas del sector financiero.

Funciones:

- Cerciorarse de que las operaciones que se celebren o cumplan por cuenta de la sociedad se ajustan a las prescripciones de los estatutos, a las decisiones de la asamblea general y de la junta directiva.
- Dar oportuna cuenta, por escrito, a la asamblea o junta de socios, a la junta directiva o al gerente, según los casos, de las irregularidades que ocurran en el funcionamiento de la sociedad y en el desarrollo de sus negocios.
- Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia de las compañías y rendirles los informes a que haya lugar o le sean solicitados.
- Velar por que se lleven regularmente la contabilidad de la sociedad y las actas de las reuniones de la asamblea, de la junta de socios y de la junta directiva, y por que se conserven debidamente la correspondencia de la

sociedad y los comprobantes de las cuentas, impartiendo las instrucciones necesarias para tales fines.

- Inspeccionar asiduamente los bienes de la sociedad y procurar que se tomen oportunamente las medidas de conservación o seguridad de los mismos y de los que ella tenga en custodia a cualquier otro título.
- Impartir las instrucciones, practicar las inspecciones y solicitar los informes que sean necesarios para establecer un control permanente sobre los valores sociales
- Autorizar con su firma cualquier balance que se haga, con su dictamen o informe correspondiente.

Asistente de gerencia

Perfil: Mujer con título de secretariado en el SENA, con experiencia de más de 5 años como asistente de gerencia. Amplios conocimientos en Office.

Funciones:

- Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado al gerente de los compromisos y demás asuntos.
- Comunicar telefónicamente al gerente con personas externas a la organización.
- Dar por teléfono recados rutinarios o especiales.
- Redactar y presentar correctamente informes, comunicados.
- Concertar las citas del gerente.
- Preparar y entregar la información adecuadamente
- Concertar, acoger y atender a las visitas
- Manejar el archivo (general y personal).
- Marcar los papeles importantes y conservar un archivo especial.
- Manejar y mantener al día agendas, directorios, tarjeteros.

Director financiero y administrativo

Perfil: Contador público, administrador de empresas o ingeniero industrial con especialización en finanzas, hombre o mujer, que acredite experiencia de más de 5 años como director financiero en empresas del sector financiero.

Funciones:

- Planear el flujo de caja: Estimar entradas y salidas de efectivo
- Analizar las diferentes alternativas de inversión acudiendo al mercado financiero buscando definir disponibilidad, costo y condiciones.

- Planear las inversiones de la empresa, teniendo en cuenta la oportunidad en el mercado financiero respecto al plazo, la rentabilidad y el riesgo.
- Aplicar las herramientas financieras para la liquidación de préstamos, amortizaciones, tasas y periodos.
- Definir políticas para la administración del capital de Trabajo
- Preparar los estados financieros de propósito general y de propósito especial.
- Analizar y elaborar un diagnóstico de la situación financiera actualizado.
- Interpretar de los Estados Financieros.
- Elaborar análisis comparativos entre el presupuesto y el ejecutado y entre periodos de tiempo diferentes.
- Evaluar la variables macro y micro-económicas.
- Realizar las proyecciones financieras de acuerdo a las metas, estados financieros proyectados y flujo de caja proyectado.
- Supervisar el personal que tiene a su cargo.

Director de mercadeo y ventas

Perfil: Ingeniero industrial o administrador de empresas con especialización en mercadeo, hombre o mujer, con más de 5 años de experiencia en el sector financiero y que haya dirigido grupos de ventas.

Funciones:

- Trazar metas de mercadeo para asegurarle a la empresa un mayor volumen de ventas.
- Supervisar el desarrollo y ejecución de las actividades promocionales y la publicidad de la empresa tales como impresos, y la página web de la empresa.
- Formular, dirigir y coordinar las actividades y políticas de mercadeo para promocionar la empresa y sus productos.
- Iniciar investigaciones de mercadeo para luego analizar los hallazgos y así asegurar los más altos niveles de efectividad en la publicidad.
- Supervisar al personal a su cargo.

Contador

Perfil: Contador público, hombre o mujer, con experiencia en el sector financiero.

Funciones:

- Elaborar la información financiera que refleja el resultado de la gestión.

- Examinar y evaluar los resultados de la gestión, con la finalidad de expresar una opinión objetiva sobre los estados financieros.
- Diseñar sistemas de información (contable y gerencial) mejorándolos y documentándolos.
Analizar los resultados económicos, detectando áreas críticas y señalando cursos de acción que permitan lograr mejoras.
- Asesorar a la gerencia en planes económicos y financieros, tales como presupuestos.
Asesorar en aspectos fiscales y de financiamiento a la gerencia.
- Elaborar las planillas para pago de impuestos.
- Realizar la aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
- Elaborar los reportes financieros para la toma de decisiones.

Tesorero

Perfil: Contador público, hombre o mujer, con experiencia de mínimo tres años como tesorero de inversiones.

Funciones:

- El tesorero como primera función del día, debe revisar la conciliación bancaria preparada por el cajero y de esta manera toma conocimiento de los movimientos habidos el día anterior, así como de los saldos de apertura del día (Bancarios, contable, disponible y libros).
- Verificar si determinados clientes cumplieron con efectuar los depósitos ofrecidos por el pago de sus deudas, si el banco abonó el adelanto en cuenta o pagaré ofrecido, si se efectuó la transferencia de un banco a otro a fin de cubrir un potencial sobregiro.
- Revisar si hubo cheques rechazados.
- Autorizar el giro de cheques de acuerdo a los saldos disponibles y el flujo de caja diario, semanal mensual y anual.
- Aclarar los cargos y abonos no identificados, registrados en las cuentas corrientes bancarias.
- Recibir y aplicar los diferentes pagos de los clientes a los módulos respectivos adquiridos por ellos.

Jefe de Servicio al cliente

Perfil: Administrador de empresas o ingeniero industrial, hombre o mujer, con mínimo tres años de experiencia manejando departamentos de servicio al cliente.

Funciones:

- Administrar, aplicar y realizar seguimiento a los programas, procesos y actividades relacionados con información, sugerencias, quejas y reclamos de los clientes.
- Detectar la cantidad y calidad del servicio que requieren los clientes.
- Supervisar los asesores de servicio al cliente.
- Definir los tiempos de respuesta a los clientes y la calidad con la que se suministra la información.
- Capacitar a los asesores de servicio al cliente en cuanto al conocimiento de los productos de la empresa y las modalidades de pago.
- Presentar informes y sugerencias a la gerencia con respecto a las inquietudes más frecuentes de los clientes.

Asesores SAC

Perfil: Bachilleres estudiantes de sexto semestre en adelante en carreras administrativas. Experiencia de mínimo un año en servicio al cliente.

Funciones:

- Atender de manera inmediata a los clientes.
- Brindar un trato cortés a los clientes.
- Mostrar una continua expresión de interés por el cliente.
- Recibir y resolver las preguntas de los clientes.
- Explicar los procedimientos de la empresa para la adquisición de los diferentes módulos de los productos y las opciones de pago.
- Atender, solucionar e informar al jefe de servicio al cliente los reclamos y las quejas de los clientes.
- Asesorar al cliente sobre la mejor forma de comprar y utilizar los productos.
- Informar a los clientes acerca de los precios y las condiciones de los productos.

Promotores

Perfil: Bachilleres estudiantes de sexto semestre en adelante en carreras administrativas. Experiencia de mínimo un año en ventas de intangibles.

Funciones:

- Definir las necesidades de material promocional y soporte técnico para los colegios que le sean asignados.

- Programar el trabajo en su área, de acuerdo a los planes de visitas diarias establecido.
- Promover los productos que la empresa determine, en el orden de prioridades por ella establecidos.
- Visitar a los colegios de acuerdo a los itinerarios establecidos.
- Colaborar en la distribución y/o colocación de material promocional en los colegios.
- Realizar permanentemente tareas de relaciones públicas y manejo de eventos en los colegios asignados.
- Elaborar informes periódicos sobre Las visitas diarias realizadas.

Ingeniero de sistemas

Perfil: Ingeniero de sistemas con 5 años de experiencia en el desarrollo de software en empresas financieras. Debe trabajar independientemente sin vínculo laboral con otras empresas.

Funciones:

- Crear el software que manejará los estados de cuentas de los clientes y en el que se registrarán todos los movimientos financieros a que haya lugar.
- Realizar el mantenimiento al software implementado cada vez que se requiera una mejora o cuando por alguna circunstancia se presenten fallas.
- Montar el software que se requiera de paquetes pre elaborados como Office y otros paquetes contables.
- Preparar el software para que emita los informes que se requieren para la toma de decisiones de la empresa.
- Aconsejar a la empresa acerca de los equipos (hardware) que requiere para operar.
- Diseñar, poner en funcionamiento y realizar mantenimiento a la página web de la empresa.

Mensajero

Perfil: Bachiller, hombre, que conozca bien la ciudad de Bogotá y que haya ejercido el cargo de mensajero por lo menos durante dos años.

Funciones:

- Entregar la correspondencia de la gerencia que se requiera en la ciudad de Bogotá.
- Llevar y traer artículos, objetos y documentos necesarios para el buen funcionamiento de la empresa.
- Realizar la compra de artículos de consumo eventual o aquellos de consumo permanente que se agoten y sean requeridos con urgencia.
- Apoyar logísticamente a los empleados de la empresa en aquellas labores que requieran moverse fuera de la oficina, para que en lo posible los empleados permanezcan en ella sin tener que desplazarse.

Auxiliar de servicios generales

Perfil: Mujer mayor de treinta y cinco años que haya ejercido la labor de aseo y preparación de bebidas en otras empresas por lo menos durante dos años.

Funciones:

- Elaborar bebidas calientes y atender a los empleados y visitantes de la empresa sirviendo esas bebidas y agua pura.
- Lavar los platos, vasos y pocillos requeridos para servir las bebidas a los empleados y visitantes.
- Realizar el aseo diario y permanente de la oficina tanto en su área común como en cada una de las oficinas.
- Realizar el aseo diario y permanente del baño o los baños de la oficina y verificar que se encuentren con los implementos de aseo requeridos.

9.5. Reglamentación para el manejo de dinero del público en Colombia

En Colombia la entidad reguladora de todos los temas que tienen que ver con el manejo de dineros del público es la Superintendencia Financiera que surgió de la fusión de la Superintendencia Bancaria de Colombia en la Superintendencia de Valores, según lo establecido en el artículo 1 del Decreto 4327 de 2005. La

entidad es un organismo técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con personería jurídica, autonomía administrativa y financiera y patrimonio propio.

La misión de la Superintendencia Financiera consiste en preservar la confianza pública y la estabilidad del sistema financiero; mantener la integridad, la eficiencia y la transparencia del mercado de valores y demás activos financieros; y velar por el respeto a los derechos de los consumidores financieros y la debida prestación del servicio.

Las entidades vigiladas por esta superintendencia son los Bancos, las fiduciarias, las compañías de financiamiento comercial, las corporaciones financieras, las compañías de leasing, los almacenes generales de depósito, las cooperativas financieras, las capitalizadoras, los corredores de seguros, los corredores de reaseguros, las compañías de seguros, las administradoras de fondos de pensiones y cesantías, las casas de cambio, la bolsa de valores, las sociedades comisionistas de bolsa, los fondos mutuos de inversión, la bolsa nacional agropecuaria, los comisionistas financieros agropecuarios y entidades estatales como FINDETER (Financiera de Desarrollo Territorial), FEN (Financiera Energética Nacional), FINAGRO (Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario), ICETEX (Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior), FONADE (Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo), FOGAFIN (Fondo de Garantías de Instituciones Financieras), FOGACOOOP (Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas) y el FNA (Fondo Nacional del Ahorro).

La base de esta actividad reguladora tiene su origen en la Constitución Política en el artículo 334 en el que señala que la dirección general de la economía estará a cargo del Estado y agrega en su artículo 335 que las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos de captación son de interés público y sólo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado, conforme a la ley, la cual regulará la forma de intervención del Gobierno en estas materias. Estos dos artículos están en el Anexo 7.

Dentro de este contexto, la actividad de captación de dineros del público y su manejo, aprovechamiento e inversión como objeto de la protección constitucional, ha sido materia de regulación y supervisión a lo largo del tiempo, bajo el entendido de que es columna vertebral de la actividad financiera. Es así como en nuestra legislación se tipificó como delito la captación masiva y habitual de dineros sin la autorización de la autoridad competente, delito hoy incorporado en el artículo 316 de nuestro Código Penal (Anexo 8). Este delito surgió de la necesidad de controlar la actividad mencionada, en una época en la que la actividad de intermediación se ejercía, en innumerables casos, sin ningún tipo de control a principios de los años 80.

Posteriormente, el tipo penal fue incluido, literalmente, en el artículo 1.7.1.1.3 del Decreto Ley 1730 de 1991 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero), y más

tarde, también en forma literal, en el artículo 208 del Decreto Ley 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero), inclusión que fue declarada exequible por la Corte Constitucional en Sentencia C-582 de 1996, en el artículo 208, numeral 1. La reglamentación anterior está en el Anexo 8.

Ahora, con la expedición de la Ley 599 de 2000 mediante la que se expidió el nuevo Código Penal colombiano, se buscó incorporar aquellos tipos que estaban contenidos en estatutos especiales como el financiero, entre otros. Así los delitos financieros que se encontraban dispersos, se reagruparon dentro del Título X del Código Penal, relativo a los delitos contra el orden económico social, en el Capítulo Segundo, “De los delitos contra el sistema financiero” (ver Anexo 8).

El Estado Colombiano ha establecido una robusta estructura regulatoria en torno a aquellas entidades vigiladas que captan lícitamente dineros del público, exigiéndoles, entre otros requerimientos:

- Estar sujetas a la supervisión de la Superintendencia Financiera.
- Contar con un capital mínimo para operar.
- Mantener adecuados márgenes de solvencia.
- Seguir normas de contabilidad.
- Cumplir con las obligaciones de reporte a las autoridades.
- Identificar sus riesgos, entre los cuales se destacan el crediticio, el operativo, el de lavado de activos y financiación del terrorismo.
- Contar con sistemas que les permitan administrar los recursos captados en forma adecuada.

Todo este andamiaje regulatorio y de supervisión tiene el propósito de dotar al sistema de mecanismos que le brinden al público confianza al momento de depositar su dinero. Para más detalles ver el Anexo 9.

Finalmente, dentro de la convulsionada situación económica y social de finales del año 2008 suscitada por el colapso de varias pirámides financieras, el gobierno nacional debió hacerles frente decretando la emergencia social con el fin de endurecer las penas por captación masiva y habitual de dineros del público para lo cual expidió el decreto 4336 de 2008 (ver anexo 10) que modificó y actualizó lo contenido en la reglamentación mencionada atrás.

9.6. Estado de Resultados

El estado de resultados proyectado a 5 años se presenta en el Anexo 12. Lo primero que hay que tener en cuenta es que se realizó sobre los ingresos netos de la compañía que están constituidos por una renta del 3% E.A. sobre el capital de la empresa tanto propio como de los clientes. Éstos tendrán una rentabilidad, como ya se mencionó, de la inflación más 3% E.A., la cual no se incluye en este estado de resultados que es propio de la empresa y neto.

Por lo tanto, el primer capital que se tiene en cuenta es el aportado por los socios que es de \$4.099'000.000. A ese valor se le resta la inversión inicial que está compuesta por los siguientes ítems:

Tabla 50. Inversión inicial

CONCEPTO	Cantidad	Vr. Unitario	Vr. Total	Subtotal
Muebles de oficina				
Adecuación oficina. Mobiliario	1	55.357.488	55.357.488	55.357.488
Hardware y software				
Computadores Inspiron 545 ST	10	1.149.000	11.490.000	
Microsoft office	10	185.000	1.850.000	
Antivirus McAfee	10	172.437	1.724.370	15.064.370

TOTAL INVERSIÓN INICIAL:	70.421.858
---------------------------------	-------------------

Fuente: La autora

La cotización y las especificaciones del mobiliario están en el Anexo 13 y la cotización tanto del hardware como del software está en el Anexo 14.

A esa diferencia se le suma el capital nuevo que es el resultado de las colocaciones del producto, es decir, el dinero que dan los padres de familia para asegurar el futuro de sus hijos. El capital neto resultante de las operaciones anteriores es el que genera el 3% E.A. que es el ingreso neto de Educa tu futuro S.A.

9.6.1. Ingresos

Los ingresos netos, como ya se mencionó, provienen exclusivamente de los rendimientos del capital. El capital inicial se conoce. Para el cálculo del capital nuevo la base es la estrategia de las visitas de los promotores a los colegios que ya se mencionó. Con el fin de tener los datos exactos de la cantidad de estudiantes escolares actuales, se obtuvo en primer lugar la cifra de la demanda de educación escolar en el Distrito:

Tabla 51. Demanda de estudiantes escolares en Bogotá

Edad	Cantidad
5	119.323
6	120.459
7	121.507
8	122.631
9	123.861
10	125.109

11	126.357
12	127.513
13	128.686
14	130.056
15	130.424
16	129.270
17	127.222
TOTAL	1'632.418

Fuente: DANE – SDP Estimaciones y Proyecciones de población, con base en conciliación de censos 1985, 1993 y 2005. Cálculos: Oficina Asesora de Planeación del Distrito – SED.

La cantidad de alumnos matriculados en el sector oficial se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 52. Alumnos matriculados en colegios oficiales en Bogotá

Nivel de escolaridad	Cantidad
Prescolar	56.502
Primaria	344.772
Secundaria	305.198
Media	121.723
TOTAL	828.195

Fuente: Sistema de Matrícula de la SED. Fecha de Corte: Febrero 15 de 2008 con depuración Junio 30 de 2008. Cálculos: Oficina Asesora de Planeación – SED.

Los alumnos matriculados en colegios no oficiales o privados se relaciona en la tabla a continuación:

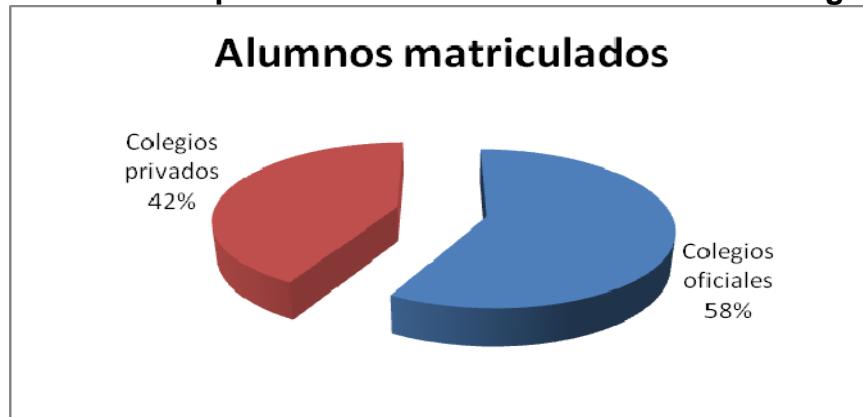
Tabla 53. Alumnos matriculados en colegios NO oficiales en Bogotá

Nivel de escolaridad	Cantidad
Prescolar	111.156
Primaria	232.926
Secundaria	75.560
Media	181.209
TOTAL	600.851

Fuente: Sistema de Matrícula de la SED. Fecha de Corte: Febrero 15 de 2008 con depuración Junio 30 de 2008. Cálculos: Oficina Asesora de Planeación – SED.

Al sumar los alumnos matriculados en colegios oficiales y no oficiales da una cifra total de 1'429.046. La proporción de alumnos matriculados es como se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica 53. Proporción de alumnos matriculados en Bogotá



Fuente: La autora de acuerdo a cifras del SED

Entonces, para calcular el capital nuevo se realizó la siguiente secuencia de información:

Demanda de estudiantes en edad escolar en Bogotá: 1'429.046
Alumnos matriculados en colegios oficiales: 828.195
Alumnos matriculados en colegios privados: 600.851

El enfoque de los 5 primeros años será atender a los alumnos matriculados en colegios privados, que son quienes cuentan con la capacidad de pago para pagar anticipadamente la educación. En consecuencia, el cálculo del capital nuevo se complementa con las siguientes consideraciones:

Padres de familia a contactar por año: 600.851
Meses hábiles para contactar: 9 (junio y julio se toman como 1 mes)
Padres a contactar mensualmente: 66.761
Días hábiles por mes: 20
Padres a contactar por día: 3.338

Y para finalizar con la obtención del capital nuevo, se determina que el nivel de efectividad que tendrá la estrategia de promotores en colegios será del 2% del total de padres contactados. Esta cifra resulta de tener en cuenta dos datos: según la empresa marketing directo.com, las campañas de marketing directo alcanzan una efectividad entre el 1% y el 3%; y según Philip Kotler en su libro Mercadotecnia (ver bibliografía) hasta el 4% del mercadeo directo genera respuesta positiva por parte de los clientes potenciales. Siendo prudentes en la elección de la efectividad se ha preferido la cifra intermedia del 2% de efectividad relacionada por las dos fuentes. Se añaden estas nuevas consideraciones:

Padres a contactar mensualmente: 66.761
Nivel de efectividad: 2%
Padres que adquirirán el producto: 1.335
Valor promedio adquirido: \$496.900
Valor mensual capital nuevo: \$663'473.026

El promedio por padre de familia que se ha tomado es de un salario mínimo, que es el abono mínimo permitido por EPPA. Es de suponer que algunos padres pagarán esa cifra, otros pagarán sumas superiores y otros pagarán de contado. Estos últimos, por ejemplo, pagarán un mes pero no los siguientes, por lo tanto se toma como cifra promedio mensual para efectos de cálculo un salario mínimo por mes por padre de familia.

9.6.2. Gastos Operacionales

En primer lugar se tiene la publicidad que será a través de mercadeo directo y llegará al 100% de los padres de familia de los colegios privados. Los volantes que se usarán para ese mercadeo directo tienen un costo de \$100 cada uno, por lo cual el valor de la publicidad anual será:

<i>Padres de familia a contactar por año:</i>	600.851
<i>Costo de cada volante:</i>	\$100
<i>Valor de la publicidad anual:</i>	\$60'085.100

De acuerdo a la sugerencia de espacio hecha por la empresa Solinoff, que cotizó el mobiliario de acuerdo a la cantidad de personas y sus respectivos roles, la idea sería optar por una oficina de 100 metros cuadrados. Para esos efectos, se cotizaron arrendamientos de oficinas de esa dimensión en tres lugares de Bogotá: Chapinero Alto, la Calle 72 y el Centro Internacional. El promedio de arriendo en esos lugares da un valor mensual de \$1'500.000.

El siguiente ítem se refiere a los servicios públicos cuyo valor fue estimado en el 50% del valor del arrendamiento. Por último, se incluyen los gastos varios de la oficina entre los que se cuentan la papelería, los suministros, los productos de aseo y demás gastos en los que se incurren con un presupuesto mensual de \$500.000.

Para la proyección tanto de los gastos como de los ingresos de los siguientes 4 años se estableció una inflación promedio del 5% anual y se ha asumido que el comportamiento de la empresa durante los primeros cinco años será de recoger, de sembrar y de incentivar en comienzo a los padres de los hijos más pequeños, que son quienes tienen mayor beneficio de descuento, por lo cual los egresos por conceptos de pagos a instituciones educativas se registrará a partir del quinto año en adelante.

Finalmente, el principal gasto es el de personal. En la tabla siguiente se anotan los cargos prestacionales que implica la contratación de personas en nuestro país:

Tabla . Carga prestacional para las empresas en Colombia

Concepto	Porcentaje
Pensión	12,00%
Salud	8,50%
ARP	0,52%
Caja compensación	9,00%
Primas	8,33%
Cesantías	8,33%
Int. de cesantías	1,00%
Vacaciones	4,17%
TOTAL	51,86%

Fuente: La autora con base en el Código Sustantivo del Trabajo

En consecuencia, a la suma del valor del salario pactado con los trabajadores debe adicionarse ese porcentaje que corresponde a las prestaciones sociales a cargo de la empresa. En la tabla siguiente se relaciona los salarios que se pagarán a cada uno de los cargos definidos en la estructura organizacional:

Tabla 55. Salarios por cargo más prestaciones y subsidio del transporte

CARGO	Devengado Mensual	Subsidio de transporte
Gerente	2.500.000	
Director financiero y administrativo	1.500.000	
Director de mercadeo y ventas	1.500.000	
Contador	1.000.000	
Tesorero	1.000.000	
Jefe de servicio al cliente	1.000.000	
Asistente de gerencia	600.000	59.300
Asesor SAC 1	600.000	59.300
Asesor SAC 2	600.000	59.300
Auxiliar de servicios generales	496.900	59.300
Mensajero	496.900	59.300
Promotor 1	496.900	59.300
Promotor 2	496.900	59.300
Promotor 3	496.900	59.300
Total Devengado mensual	12.784.500	474.400
TOTAL Devengado anual	153.414.000	5.692.800
Factor prestacional	79.553.341	
Total devengado + prestaciones	232.967.341	
TOTAL dev+prest+subs de transp	238.660.141	

Fuente: La autora

El subsidio del transporte se paga a quienes devenguen menos de 2 salarios mínimos legales. El total de la nómina anual, en consecuencia es de \$238'660.141 para los cargos de planta. Como se mencionó en la descripción de los cargos, hay dos funciones que se realizarán bajo el esquema de contrato de prestación de servicios, el cual no genera un vínculo laboral con la empresa y, en consecuencia, tampoco origina prestaciones sociales. Ese valor anual es el siguiente:

Tabla 56. Contratos de prestación de servicios

Contrato	Mensual	Anual
Revisor Fiscal	800.000	9.600.000
Ingeniero de sistemas	800.000	9.600.000
	1.600.000	19.200.000

Fuente: La autora

9.6.3. Utilidad

La utilidad se registra a partir del segundo año, pues el primero da una pérdida de algo más de \$65 millones. Como toda empresa nueva que inicia, mientras se hace conocer y sus ingresos van aumentando, los gastos van siendo absorbidos por la operación y es allí donde inicia a generarse la utilidad que alcanza a ser de \$459'204.983 en el quinto año.

9.7. Punto de equilibrio (PE)

El punto de equilibrio es el momento en el cual los gastos son iguales a los ingresos y por lo tanto la utilidad es cero.

PE se da cuando, Gastos = Ingresos

Para saber cuántos meses se necesitan para el punto de equilibrio se tendrá en cuenta el estimado de ingresos mensuales visto anteriormente y los gastos del primer año, así que:

$$\text{Gastos} = \$365'029.613$$

$$\text{Gastos} = \text{Ingresos} = \$365'029.613$$

$$\text{Rendimientos del capital} = \$365'029.613$$

Una vez más se repite que los ingresos netos de la empresa provienen de los rendimientos del capital, por lo cual los ingresos netos son los mismos rendimientos del capital. Para calcular el capital necesario para obtener esos rendimientos se parte de la siguiente fórmula:

$$\text{Ingresos} = \text{Capital} * 3\%$$

De la fórmula se conoce el ingreso, por lo cual se despeja el capital requerido para generar esos ingresos dando como resultado:

$$\begin{aligned} \text{Capital} &= \text{Ingresos} / 3\% \\ \text{Capital} &= \$365'029.613 / 3\% \\ \text{Capital} &= \$16.908'335.988 \end{aligned}$$

La cantidad de meses para lograr ese capital acumulado a través del capital nuevo obtenido por las colocaciones del producto resulta de dividir el capital que se requiere para cubrir los gastos dividido el capital nuevo obtenido mensualmente:

$$\begin{aligned} \text{Capital} &= && \$12.167'653.756 \\ \text{Valor mensual capital nuevo} &= && \$663'473.026 \\ \text{Cantidad de meses} &= && 18 \end{aligned}$$

El punto de equilibrio se dará en el mes 18. Este dato es consistente con el Estado de resultados, ya que se puede observar que durante el primer año (mes 1 a 12) hay pérdida y la utilidad se registra a partir del segundo años (mes 13 a 24).

El punto de equilibrio también puede calcularse en unidades. Para el caso de este producto, se considera una unidad el valor del pago mínimo promedio por padre de familia, que como se dijo anteriormente, se ha fijado en un salario mínimo. Por lo tanto, la cantidad de unidades acumuladas para obtener el capital necesario es:

$$\begin{aligned} \text{Capital} &= && \$12.167'653.756 \\ \text{Valor de cada unidad promedio} &= && \$496.900 \\ \text{Unidades necesarias para PE} &= && 24.487 \end{aligned}$$

Se necesitan 24.487 unidades pagadas acumuladas para obtener el punto de equilibrio. La venta anual de unidades es la misma cada año, es decir 1.335 unidades por 9 meses, lo que da un total de 12.017 unidades. Para saber cuántas se van acumulando cada año se presenta la siguiente tabla:

Tabla 57. Unidades acumuladas por año

Año	Unidades acumuladas
1	12.017
2	24.034
3	36.051
4	48.068
5	60.085

Fuente: La autora

Como se puede observar, las 24.487 unidades acumuladas necesarias para el punto de equilibrio se obtienen un poco después de completar el segundo año.

Como se dijo, el punto de equilibrio se da en el mes 18; esta diferencia se debe a que el capital aportado por los socios está generando rendimientos desde el primer mes y por ello disminuye en 6 meses alcanzar el punto de equilibrio. Si no se pusiera a rentar ese capital, la consecuencia sería que el punto de equilibrio se obtendría en el mes 24, fruto exclusivamente de la operación de la empresa.

El margen de contribución de cada unidad de producto tal como se definió en esta tesis es la siguiente:

$$\text{Margen de contribución unitaria} = \$496.900 * 3\%$$

$$\text{Margen de contribución unitaria} = \$14.907$$

Lo anterior indica que por cada recaudo mínimo que realiza la empresa (equivalente a 1 SMLV) obtiene un ingreso neto de \$14.907.

9.8. Balance General

En el balance general se encuentra en el Anexo 15. Para esta empresa se cumple la ecuación de la contabilidad en los 5 años de proyección de operación de la firma:

$$\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$$

La cuenta más importante del activo, por obvias razones es bancos, que es donde se depositarán los aportes de los socios y los dineros de los clientes que adquieran anticipadamente los productos. El primer año esa cuenta se ve reducida en el valor de los activos que se van a adquirir.

En la cuenta de patrimonio el ítem principal es el aporte inicial de los socios. En el año que hay pérdida, no se tomarán préstamos sino que se retirará de la cuenta bancos, debido a que la pérdida es un valor menor con respecto al total que se encuentra en bancos.

La depreciación de los activos se hará a 5 años. Se espera que el patrimonio de la compañía al finalizar el quinto año haya aumentado de los \$4.099'000.000 iniciales a \$5'109.842.065.

10. CONCLUSIÓN

En el transcurso de este trabajo se ha presentado una opción muy importante para muchas familias como lo es tener la oportunidad de pagar anticipadamente la educación, quizá con muchos años de antelación.

Lo que han manifestado los consumidores potenciales a los que se les ha expuesto esta posibilidad, mediante encuestas o grupos foco, es el gran beneficio que representaría poder contar con la seguridad y la tranquilidad de saber que la educación de sus hijos va a estar garantizada en medio de las dificultades propias de la economía y de los acontecimientos negativos e inesperados que en algún momento de la vida puedan llegar a presentarse.

Las sociedades más desarrolladas cuentan con pobladores más calificados académicamente que aquellas donde es más restringida la posibilidad de educación. Esta correlación demuestra que cualquier énfasis que se anteponga a este trascendental tema debe ser bienvenido no sólo porque favorece unas cuantas familias sino porque se constituye en un factor de progreso para naciones enteras.

El diseño del producto ha considerado la solución para las preocupaciones más frecuentes de los padres de familia ya que además de ser completamente flexible económicamente, es una alternativa de solución cierta para una de las mayores responsabilidades que éstos asumen desde el inicio de la procreación de un nuevo integrante del hogar, como lo es la educación. Ellos entienden que el hacerlo significa dotarlos de una herramienta valiosa y fundamental para que puedan defenderse en la vida y alcanzar muchas de las metas que se propongan.

Sin embargo, la forma tradicional como se ha enfocado el pago de los estudios de los hijos no permite contar con la certeza de que una vez éstos se inicien puedan llegar a feliz término. El pago mes a mes no garantiza que ante un imprevisto, la educación pueda continuar siendo pagada en esa misma frecuencia. La escasez de oportunidades, el aumento del desempleo, las consecuencias de las crisis económicas en el propio país y hasta de las potencias industriales, la inseguridad, la violencia y muchos otros factores se confabulan alrededor de toda la sociedad para crear un ambiente en el que las condiciones a largo plazo no necesariamente corresponderán a las actuales.

Por ello es que un producto como EPPA logra resolver esa incertidumbre y le permite a los padres de familia pagar por anticipado la educación de sus hijos en todos los niveles de formación. Esto trae como beneficio inmediato la certeza de que, independiente de cualquier dificultad que se presente, los

hijos van a contar con la calidad de educación que hoy esos hijos tienen o aún mejor.

Se realizó una detallada revisión de la competencia directa e indirecta y se encontró que no hay actualmente en el mercado un producto siquiera parecido que ofrezca esta alternativa tan completa y tan rica en posibilidades. A lo sumo se podría anticipar el pago de la universidad, pero a unos costos tan elevados que hacen que esta sea una alternativa destinada a una élite económica muy selecta. Al contrario, EPPA pretende llegar con su solución educativa a un sector masivo de la población que en el momento se encuentra desprotegido por la falta de una opción que le permita realizar el pago de la educación con anterioridad.

Tampoco se han escatimado esfuerzos en el diseño del producto. Ha habido una preocupación permanente porque éste satisfaga las necesidades del grupo objetivo y las supere porque las pretensiones no son únicamente presentar a la comunidad una empresa económicamente exitosa y generadora de empleo sino una compañía comprometida con su entorno social que quiere ser parte de las soluciones que este país requiere y merece.

La empresa Educa tu futuro S.A. será fiel a su postulado básico: “sembrando futuro”, pues las semillas educacionales que se siembren en el presente, aun cuando ellas parezcan ser diminutas hoy, se convertirán en los robustos e imponentes robles del mañana.

RESUMEN EJECUTIVO

Ante una de las mayores preocupaciones de los padres de familia como lo es asegurar la educación de sus hijos pese a cualquier circunstancia, surge con esta tesis una gran oportunidad para que pueda ser cubierta toda la educación desde Prejardín hasta Doctorado, apenas incluso desde el mismo día en que nace el bebé.

Se ha diseñado un producto sin paralelo en el mercado actual que comprende una definitiva flexibilidad económica desde su estructura misma, ya que se ha particionado en módulos educativos que facilitarán no sólo su pago sino también la conformación de una estructura educativa progresiva del beneficiado.

En los diferentes eventos que se programaron (encuestas y grupos foco) para captar la sensibilidad de los individuos acerca de su responsabilidad por la educación de sus hijos, se pudo detectar que el vencer la incertidumbre del futuro y garantizarles a ellos la calidad de educación que se desea, es tal vez uno de los mayores retos de las familias. Es por ello que ha despertado gran interés el que se pueda pagar por anticipado la educación desde varios años antes de que el niño o la niña lleguen a cursar el grado que ha sido seleccionado. Las palabras más repetidas por estos padres y madres de familia han sido seguridad y tranquilidad: seguridad de que sí van a tener la calidad educativa que merecen y tranquilidad de saber que van a lograrlo.

La educación es una preocupación mundial y organismos como la UNESCO contribuyen a lograr un consenso transnacional alrededor de la necesidad de contar con una excelente educación para todos. Los gobiernos de todas las naciones y específicamente documentos como la Constitución Nacional de la República de Colombia, velan porque este sea un derecho sin restricciones de toda la población.

Sin embargo, cifras que se presentaron aquí como la deserción universitaria cercana al 50% debido principalmente a inconvenientes económicos, deja ver que todavía hay mucho por hacer y que productos como el de esta tesis, EPPA (Educación Pagada Por Anticipado) contribuirán a que esa aterradora realidad se reduzca con los años. Este es un producto que brinda una esperanza, que ofrece una oportunidad para que las situaciones del presente no acaben con las posibilidades del futuro.

Se revisaron todos los niveles de educación que reglamenta el Ministerio de Educación Nacional y se convirtieron en los módulos principales de EPPA: Prejardín, Jardín, Educación Básica, Educación Media, Universidad, Especialización, Maestría y Doctorado. Adicional a ellos se crearon módulos complementarios que tienen como fin servir de soporte y complemento a otras inversiones anexas a la educación como son: sostenimiento universitario,

transporte y alimentación escolar e idiomas, entre otros. Se pretende así obtener la cobertura total de la educación en todos sus frentes y contribuir a una visión de largo plazo de la educación y de los alcances profesionales que ésta pueda proveer.

En cuanto al tema de precios, se presentaron múltiples ejemplos en los cuales el valor pagado en EPPA es inferior en alto grado con la competencia directa que únicamente ofrece por anticipado el pago de la universidad. En el caso de un semestre universitario de \$6'000.000, una carrera de 10 semestres costaría \$60'000.000 sin ningún plan de pago anticipado. Si el pago se fuera a realizar 5 años antes de que el estudiante inicie la universidad, no lo podría hacer por el producto competidor Universidad Garantizada, por el producto Dafuturo Pago Único costaría \$55'480.000 y por EPPA costaría \$48'467.498, lo cual es una diferencia de precio muy alta a favor de EPPA. Los descuentos en el producto presentado en esta tesis pueden ser hasta del 43% en el caso de la universidad.

Como empresa los índices son muy alentadores, ya que la proyección a 5 años que se ha hecho ha mostrado que solamente el primer año se tendría pérdida operacional, pero que a partir del segundo año en adelante se podrá tener una utilidad que alcanzará la cifra de \$459 millones el quinto año. Se ofrece a los consumidores una rentabilidad fija de 3% E.A. por encima de la inflación, y a la vez se presupuesta un rendimiento financiero del 3% E.A. para el capital propio, que equivale a una Tasa Interna de Retorno semestral vencida del 1,49% .

La población objetivo se definió como los habitantes de Bogotá de los estratos socioeconómicos 3, 4 y 5 entre quienes se realizó la encuesta y quienes han manifestado un alto interés porque el desarrollo de este producto sea una realidad pronto.

BIBLIOGRAFÍA

1. Méndez Lozano, Rafael. Formulación y evaluación de proyectos, enfoque para emprendedores. 4ª edición. Icontec International. Bogotá D.C. 2006.
2. Sarmiento, Julio; Cayón, Edgardo y Rivera, Juan Camilo. Matemáticas Financieras en Microsoft Excel. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana. 2007.
3. Constitución Política de Colombia. Vigésima segunda edición. Editorial Leyer. 2006.
4. Jany José Nicolás. Investigación integral de mercados. McGraw Hill. 3ra Edición. Bogotá, 2005.
5. Stanton William. Fundamentos de Marketing. McGraw Hill: 13a Edición.
6. Aaker. Kumar Day. Investigación de mercados. Limusa Wiley: 4ta Edición
7. Malhotra, Narres. Investigación de mercados. Un enfoque practico. Prentice Hall: 1997.
8. Cuevas Villegas, Carlos F. Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión. 2da edición. Prentice Hall. Bogotá D. C. 2001.
9. Sinesterra Gonzalo, Polanco Luis Enrique, HENAO Harvey. Contabilidad. Mc Graw Hill. Abril de 2005. Quinta Edición. Bogotá, Colombia.
10. Gómez Bravo, Oscar. Contabilidad de Costos. Mc Graw Hill. Abril de 2005. Quinta Edición. Bogotá, Colombia.
11. Stanton, William J., Michael J. Etzel y Bruce J. Walker. Fundamentos de Marketing. México: McGraw Hill Interamericana. 2007.
12. Kotler, Philip y Gary Armstrong. Fundamentos de Marketing. Sexta Edición. México: Pearson Educación. 2003.
13. Lamb, Charles W., Joseph F. Hair, Carl McDaniel. Marketing. Cuarta Edición. México: Thomson, 2000.
14. Varela A. Ricardo. Administración de la compensación. Pearson, México 2006.
15. Berenson, M. y Levin, D. Estadística básica en administración. Prentice Hall, México, 6a edición, 1996.
16. Anderson y Sweeney. Estadística para administración y economía. Thompson, México, 1ª edición, 1999.
17. Levin, R. & Rubin, D. Estadística para administradores. Prentice Hall, México, 6a edición, 1996.
18. Hodge, B.J; Anthony, William; Gales, Lawrence M. Teoría de la organización, un enfoque estratégico. 6ta edición. Prentice Hall. Madrid. 2005.
19. Kotler, Philip. Mercadotecnia. Prentice Hall. México D.F. 1986.
20. Código Laboral Sustantivo del Trabajo y procedimiento laboral. Copilado, concordado y anotado por Jorge Gamboa Jiménez. Décima séptima edición. Editorial Leyer Ltda.
21. www.portal.unesco.org/es
22. www.unesco.org/education/efa
23. www.unesco.org/education/efa/wef_2000
24. <http://stats.uis.unesco.org/unesco/tableviewer/tableview.aspx?reportId=194>

25. http://portal.unesco.org/education/es/ev.php-URL_ID=56762&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html
26. <http://www.un.org/spanish/aboutun/hrights.htm>
27. <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/tabid/55/Default.aspx>

28. <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/Subdireccion/Conpes%20Sociales/122.pdf>

29. <http://www.plandecenal.edu.co/html/1726/article-158429.html>
30. DANE – Censo General 2005
31. http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas/basica/index.html
32. http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas/basica/dpto_total.php?consulta=cobertura
33. http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas/basica/matricula_nivel.html
34. http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas/index.html
35. http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas/superior/matricula_nivel.html
36. http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas/index.html
37. http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas/superior/dpto_total.php?consulta=mat_total
38. http://menweb.mineducacion.gov.co/info_sector/estadisticas/superior/matricula_dpto_cobertura.html

39. <http://www.mineducacion.gov.co/observatorio/1722/article-139011.html>

40. <http://spadies.uniandes.edu.co/spadies2/>
41. <http://spadies.uniandes.edu.co/spadies2/recursos/DeterminantesDesercion1.pdf>
42. <http://spadies.uniandes.edu.co/spadies2/recursos/DeterminantesDesercion2.pdf>
43. <http://www.marketingdirecto.com/mkdirecto/definicion.php>

ANEXO 1

PLAN DECENAL DE EDUCACIÓN: RETOS 5, 6 Y 7

Principales enfoques del reto 5: Más y mejor inversión en educación

- Aumentar los recursos para garantizar el acceso y la permanencia de los educandos, en todos los niveles de la educación, que incluya población vulnerable, urbana marginal, rural dispersa, con necesidades educativas especiales, grupos étnicos madres cabeza de familia y adultos.
- Incrementar la inversión para dignificar, profesionalizar y mejorar significativamente las condiciones laborales y salariales de los educadores.
- Capacitar a padres y madres de familia y/o tutores para que contribuyan en los procesos educativos y participen en las decisiones del sector.
- Incrementar la inversión de la nación y de los entes territoriales para garantizar cobertura, calidad, eficiencia y administración equitativa de los recursos destinados a mejorar la infraestructura física, dotación tecnológica y modernización de las instituciones educativas.
- Fortalecer la ciencia, la tecnología, la investigación, la innovación y el emprendimiento en todos los niveles y tipos de educación.

Principales enfoques del reto 6: Desarrollo infantil y educación inicial

- Convertir la educación inicial en prioridad para la inversión económica nacional, regional y local de Colombia.
- Garantizar la oferta de atención integral a niños menores de 7 años para garantizar acceso permanencia, cobertura e inclusión.
- Articular las instancias públicas y privadas del orden nacional, regional y local en el desarrollo e implementación de la política para la primera infancia.
- Fortalecer los planes, programas y proyectos dirigidos al cuidado de la infancia, con el concurso del Estado, la familia y el sector privado.
- Impulsar programas de formación y cualificación de docentes de preescolar y de las instituciones (escuelas normales y facultades de educación), como requisito para una educación de calidad.

Principales enfoques del reto 7: Equidad. Acceso, permanencia y calidad

Equidad:

- Promover la participación de la población vulnerable, con necesidades educativas especiales.
- Garantizar los apoyos pedagógicos, terapéuticos y tecnológicos para minimizar las barreras en el aprendizaje.

Acceso:

Garantizar y promover por parte del Estado, el derecho y el acceso a un sistema educativo público sostenible con calidad, permanencia y pertinencia, en condiciones de inclusión en todos los niveles del sistema educativo.

Permanencia:

Asegurar un sistema educativo coherente con los contextos y todos los niveles, que responda con las necesidades, caracterizaciones y exigencias del entorno, que reconozca la diversidad cultural, étnica y las creencias culturales.

Calidad:

Consolidar sistemas integrales de calidad que permitan la evaluación de instituciones y programas, y el desarrollo de las acciones gubernamentales dirigidas al mejoramiento y seguimiento de todo el sistema educativo.

ANEXO 2

DETERMINANTES DE LA DESERCIÓN UNIVERSITARIA

El Ministerio desarrolló un trabajo llamado “Análisis de determinantes de la deserción en la educación superior colombiana con base en el SPADIES, Sistema para la Prevención y Análisis de la Deserción en las Instituciones de Educación Superior”, el cual se llevó a cabo en dos partes.

Lo primero que se hizo fue definir las características demográficas, académicas y socioeconómicas de una muestra de 781.891 estudiantes. De allí se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- La edad promedio de ingreso de los estudiantes es 17 años.
- Del total de estudiantes el 50,9% son hombres y el restante 49,1% mujeres.
- Al momento de realizar el examen de Estado del Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior, ICFES, el 91,6% de los estudiantes no trabajaba versus el 8,4% que sí lo hacía.
- En el examen del ICFES, el 46,0% obtuvo un puntaje alto, el 24,2% un puntaje medio y el 29,8% un puntaje bajo.
- El 77,8% de los estudiantes de educación superior viven en casa propia y solamente el 22,2% lo hacen en un inmueble que no es de su propiedad o de sus padres.

En la tabla 25 se presentan los resultados de la distribución de estudiantes con respecto al monto del ingreso familiar:

Tabla 58. Ingreso familiar de los estudiantes de Educación Superior

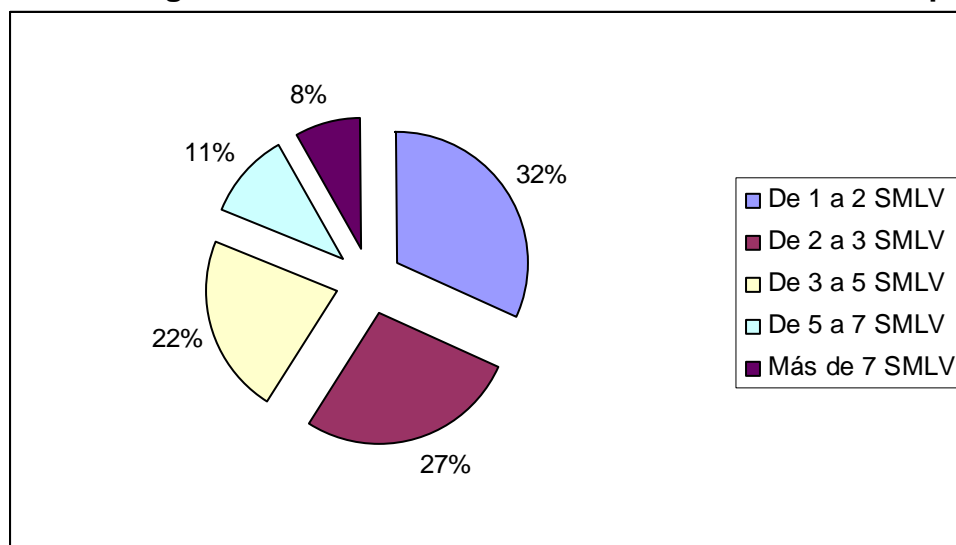
Ingreso	Porcentaje
Menos de un salario mínimo	0%
Entre 1 y 2 salarios mínimos	32%
Entre 2 y 3 salarios mínimos	27%
Entre 3 y 5 salarios mínimos	22%
Entre 5 y 7 salarios mínimos	11%
Entre 7 y 9 salarios mínimos	3%
Entre 9 y 11 salarios mínimos	2%
Entre 11 y 13 salarios mínimos	1%
Entre 13 y 15 salarios mínimos	1%
Más de 15 salarios mínimos	2%

Fuente: Análisis de determinantes de la deserción en la educación superior colombiana con base en el SPADIES

La mayor concentración de estudiantes de educación superior se da entre 1 y 7 salarios mínimos con el 92%. En valores de 2009, esos ingresos son entre \$496.900 y \$3'478.300 mensuales. Es importante señalar que de acuerdo a los datos de la gráfica 9, prácticamente el 30% del total de estudiantes de educación superior pertenecen a educación técnica y tecnológica, la cual es de bajo costo o gratuita (como el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA) y por esa razón la mayor cantidad de los estudiantes de ingresos familiares entre 1 y 3 salarios mínimos legales vigentes (SMLV) estudian en esos dos tipos de instituciones universitarias.

En la gráfica 20 se muestra esta distribución, pero agrupando los ingresos más altos en el nivel de más de 7 salarios mínimos:

Gráfica 20. Ingreso familiar de los estudiantes de Educación Superior



Fuente: La autora de acuerdo a cifras del Ministerio de Educación Nacional

Como se puede apreciar, entre 1 y 3 SMLV están el 59% de los estudiantes, lo cual es una concentración muy alta, tal como se comentaba atrás. Por ello se incluye a continuación la tabla 26, en la que se presenta la proporción de estudiantes en instituciones oficiales y en instituciones no oficiales, ya que el costo de las primeras es sustancialmente menor:

Tabla 59. Participación de estudiantes matriculados en instituciones oficiales en educación superior años 1995 a 2008

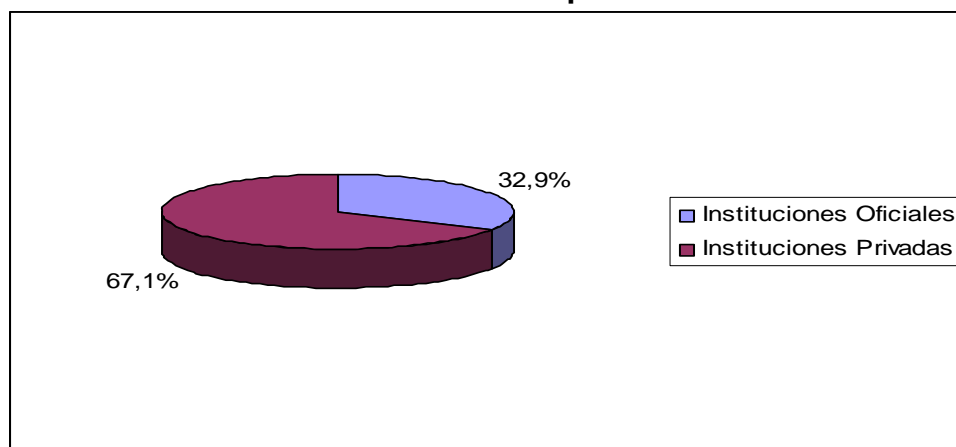
	Matrícula Total	Matrícula Oficial	Matrícula Privada	Participación	
				Oficial	Privada
1995	644,188	212,053	432,135	32.9%	67.1%
1996	673,353	212,941	460,412	31.6%	68.4%
1997	772,291	251,003	521,288	32.5%	67.5%
1998	879,840	307,308	572,532	34.9%	65.1%
1999	877,944	294,398	583,546	33.5%	66.5%
2000	934,085	336,391	597,694	36.0%	64.0%
2001	977,243	368,108	609,135	37.7%	62.3%
2002	1,000,148	416,722	583,426	41.7%	58.3%
2003	1,050,032	474,145	575,887	45.2%	54.8%
2004	1,113,726	545,185	568,541	49.0%	51.0%
2005	1,212,037	597,838	614,199	49.3%	50.7%
2006	1,301,728	678,023	623,704	52.1%	47.9%
2007	1,359,828	743,483	616,345	54.7%	45.3%
2008	1,444,544	775,787	668,758	53.7%	46.3%

Fuente: Ministerio de Educación Nacional

Se encuentra aquí otra explicación del bajo promedio de ingreso familiar en el total de estudiantes de educación superior y es que en la actualidad la participación de estudiantes en instituciones oficiales es mayor que en instituciones privadas.

La tendencia de los últimos 14 años muestra un progreso en ese sentido pues se pasó de que la proporción de estudiantes en instituciones oficiales era sólo de una tercera (1/3) parte versus dos terceras (2/3) partes en instituciones privadas en el año 1995 a encontrarse actualmente más de la mitad del estudiantado (53,7%) en instituciones oficiales. Esa comparación se puede apreciar en las gráficas 21 y 22:

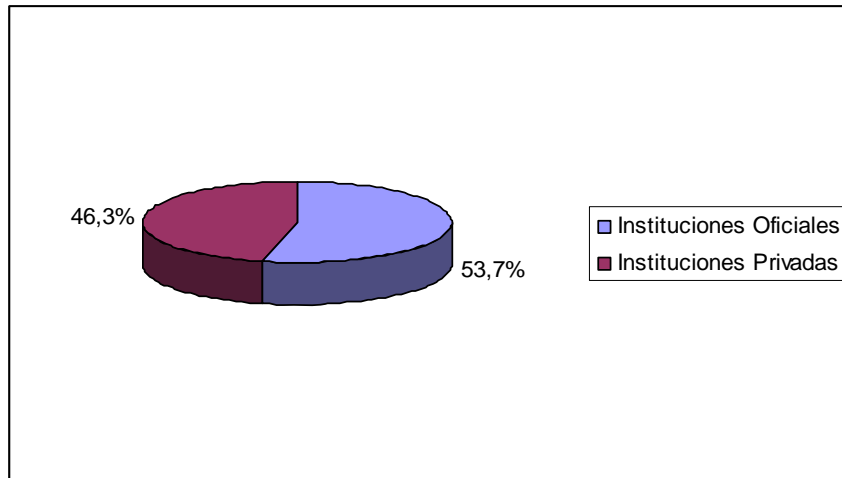
Gráfica 21. Participación de estudiantes matriculados en instituciones oficiales de educación superior año 1995



Fuente: La autora de acuerdo a información del Ministerio de Educación Nacional

Este factor es definitivo en el ingreso promedio de las familias y por ello es que se presenta que más de la mitad (tabla 19) de los alumnos matriculados en educación superior provienen de familias entre 1 y 3 SMLV.

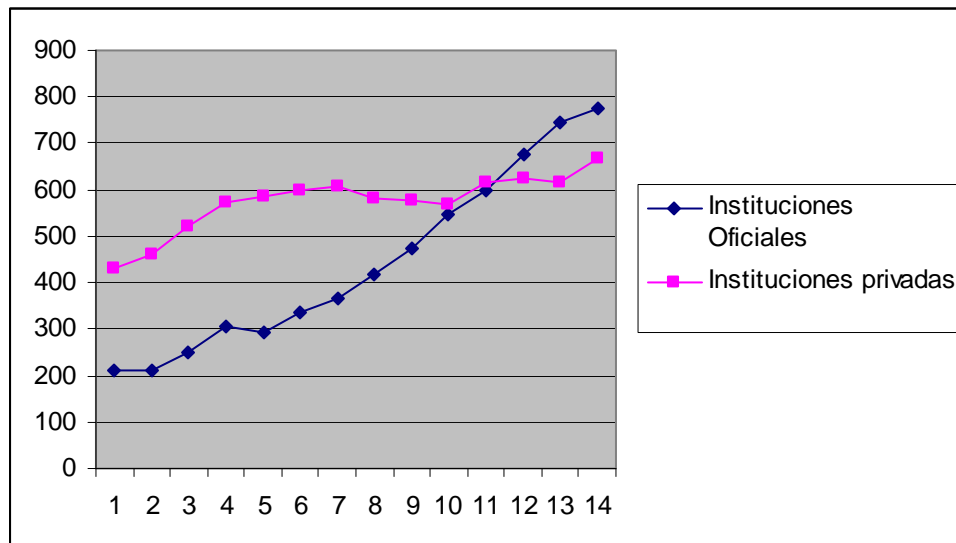
Gráfica 22. Participación de estudiantes matriculados en instituciones oficiales de educación superior año 2008



Fuente: La autora según cifras del Ministerio de Educación Nacional

La tendencia también muestra que el incremento no sólo ha sido porcentual sino también en cantidad de alumnos, lo cual se puede ver en la gráfica 23:

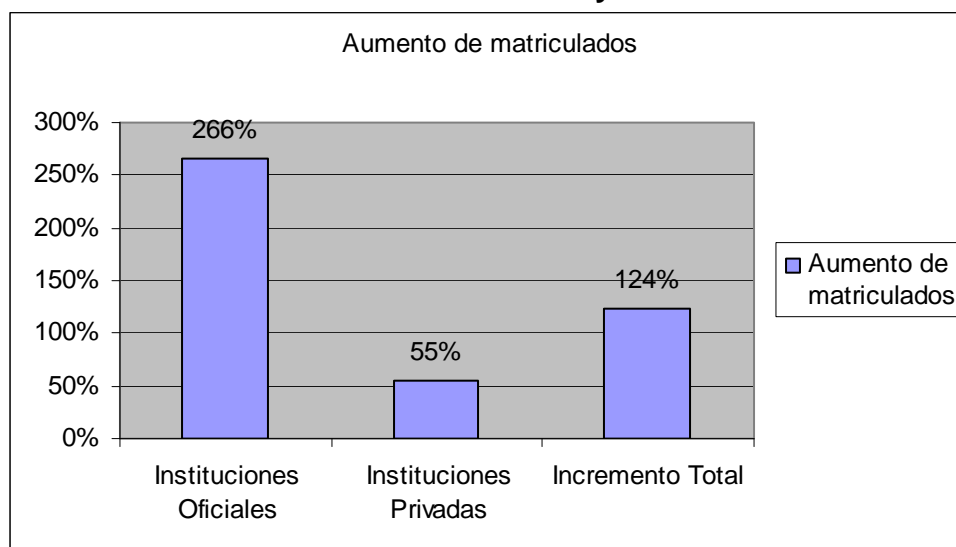
Gráfica 23. Participación de estudiantes matriculados en instituciones oficiales en educación superior años 1995 a 2008



Fuente: La autora según cifras del Ministerio de Educación Nacional

Las instituciones oficiales de educación superior pasaron de tener 212.053 alumnos en 1995 a tener 775.787 alumnos en 2008, es decir, un incremento del 266%. Por su parte, las instituciones privadas pasaron de tener 432.135 en el 2005 estudiantes a tener 668.758 en el 2008, lo que representa un incremento del 55%. Como referencia, el total de estudiantes matriculados en el mismo periodo pasó de 644.188 a 1'444.544, es decir, un aumento del 124%, provocado en gran parte por el incremento de alumnos matriculados en instituciones oficiales. Estos incrementos pueden visualizarse mejor en la gráfica 24:

Gráfica 24. Incremento de alumnos de educación superior entre los años 1995 y 2008



Fuente: La autora basada en datos del Ministerio de Educación Nacional

Estas últimas gráficas muestran que el peso porcentual de la cantidad de alumnos matriculados en instituciones oficiales incide de manera directa en el promedio de ingresos de los hogares con alumnos matriculados en educación superior.

Otro tema de gran importancia que maneja SPADIES es la proporción de estudiantes matriculados en los diferentes programas de las universidades. Cabe destacar que los programas con mayor número de inscritos son Ingenierías y Arquitectura con una tercera parte (1/3) del estudiantado total. En segundo lugar se encuentran las ciencias económicas y administrativas como Economía y Administración de Empresas que tienen una cuarta (1/4) parte del estudiantado total. Y en el tercer lugar de los grandes grupos de concentración de estudiantes se encuentra el Derecho, que recibe diferentes nombres según la universidad en la que se ofrezca. Esta sola carrera es estudiada por casi el 15% de la población estudiantil.

Luego se encuentran las carreras para docencia como Ciencias para la Educación, Ciencias Naturales, Matemáticas, Humanidades y Ciencias Religiosas, que entre las suman casi el 13% de los estudiantes universitarios. Y carreras como Veterinaria y Agronomía despiertan poco interés (con apenas el 2% del

estudiantado) a pesar de encontrarnos en un país con una gran extensión rural. Las ciencias de la salud tienen una participación relativamente baja con menos del 7% de los estudiantes y bellas artes tan sólo la estudian el 4,5% de los matriculados. La tabla 27 muestra esa distribución:

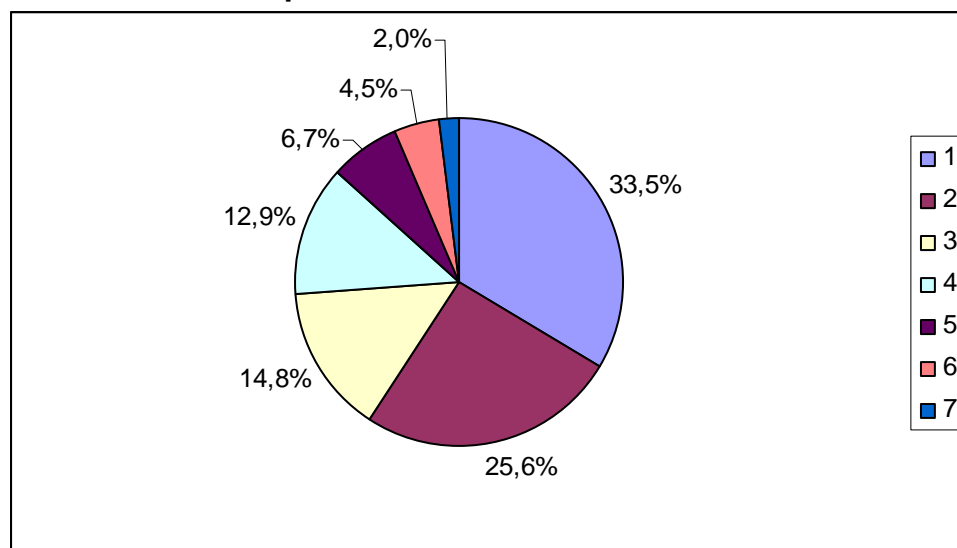
Tabla 60. Distribución de estudiantes universitarios por áreas del conocimiento

Grupo	Área del conocimiento	%
1	Ingenierías, Arquitectura y afines	33,5%
2	Economía, Administración, Contaduría y afines	25,6%
3	Ciencias Sociales, Derecho y Ciencias Políticas	14,8%
4	Ciencias de la Educación	8,6%
4	Matemáticas y Ciencias Naturales	3,5%
4	Humanidades y Ciencias Religiosas	0,8%
5	Ciencias de la Salud	6,7%
6	Bellas Artes	4,5%
7	Agronomía, Veterinaria y afines	2,0%

Fuente: La autora según datos de SPADIES

Pasando la información de la tabla 21 a la gráfica 25, es más fácil ver el peso porcentual que tiene cada uno de los grupos:

Gráfica 25. Distribución de estudiantes universitarios por áreas del conocimiento

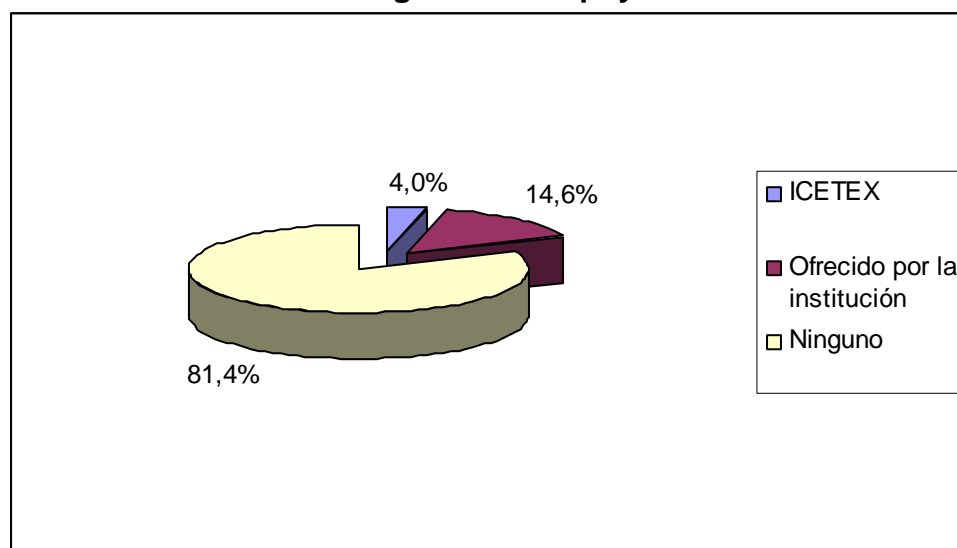


Fuente: La autora según datos de SPADIES

Y ya para terminar la descripción de las características predominantes de los estudiantes de educación superior, el estudio presenta la información de la formas de apoyo financiero que utilizan los alumnos.

Algo que salta a la vista es la baja penetración de formas de crédito, probablemente por lo señalado en el tema de ingresos familiares y es la alta proporción de estudiantes en educación técnica y tecnológica que es de bajo costo o incluso gratuita, como en el caso del SENA. Con la información obtenida al respecto en SPADIES, se elaboró la gráfica 26:

Gráfica 26. Programas de apoyo financiero



Fuente: La autora según cifras de SPADIES

El 81,4% de los estudiantes pagan la educación superior sin recurrir al crédito. Esta es una proporción verdaderamente amplia y, a la vez, contrarresta con la baja proporción comparativa que tiene el ICETEX de alcanzar únicamente al 4% de la población. Las propias instituciones educativas, bien sea por atractivo de los planes o por mayor capacidad crediticia, tienen a más del triple de los estudiantes que el ICETEX. La imagen que se muestra es que la inmensa mayoría de estudiantes y padres de familia no quieren recurrir a ninguna clase de apoyo financiero y prefieren pagar de contado.

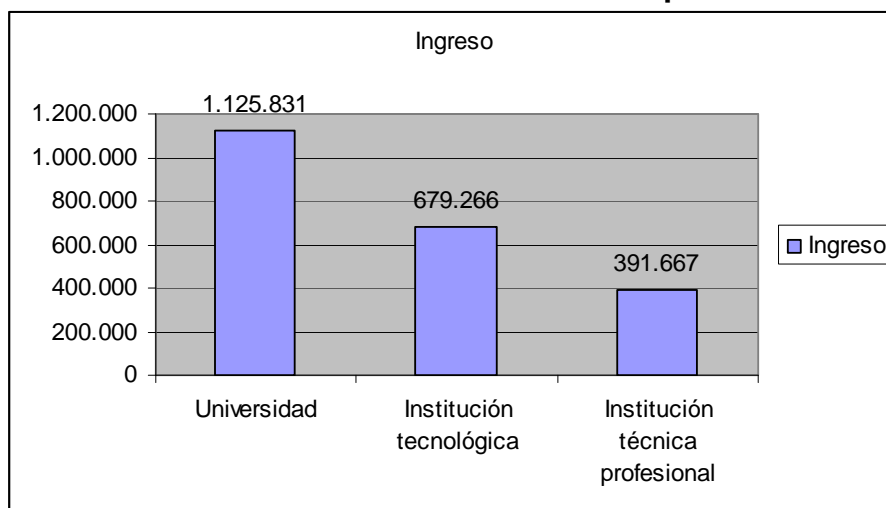
Por último, este primer estudio de SPADIES, arroja unas conclusiones interesantes acerca de los tipos de estudiantes con mayor probabilidad de desertar de acuerdo a los mismos parámetros estudiados. Es así como se encontró en dicho estudio que la deserción es impactada:

- Por el género: Los hombres tienen un 21% de riesgo mayor de desertar que las mujeres.
- Por la condición socioeconómica: Los estudiantes cuyo ingreso en el hogar es de 1 a 2 salarios mínimos tienen un riesgo 19% mayor de desertar que los estudiantes cuyo ingreso en el hogar es de cinco a siete salarios mínimos.

- Por las características académicas: Los estudiantes con resultado bajo en la prueba del Estado tienen un 43% más de riesgo de desertar que los estudiantes con puntaje alto. Y los de puntaje medio tienen un 25% más de riesgo de desertar que los estudiantes con resultado alto.
- Por el tipo de institución: Los estudiantes de instituciones privadas tienen un 14% más de riesgo de desertar que los estudiantes de instituciones oficiales.
- Por la presencia de apoyo financiero: Los estudiantes que no tienen ningún tipo de apoyo financiero tienen un 46% más de riesgo de desertar que los estudiantes que recibieron al menos cuatro apoyos financieros.
- Por el nivel de educación de la madre: Los estudiantes cuya madre sólo realizó estudios de básica primaria o inferiores tienen un riesgo de desertar 14% mayor que los estudiantes cuya madre realizó estudios universitarios completos.
- Por la edad: Los estudiantes que ingresan a la universidad entre los 21 y los 25 años tienen un riesgo de desertar 39% mayor que los estudiantes que ingresan a la edad media de 17 años.

En la segunda parte del estudio de determinantes de deserción de educación superior basado en SPADIES, se hace un análisis con respecto al ingreso de los graduados de cada tipo de institución. El parámetro que se tomó fue el del ingreso base de cotización al sistema de seguridad social. La gráfica 27 muestra el resultado obtenido de una muestra de 84.000 graduados:

Gráfica 27. Ingreso base de cotización por carácter de la institución de Educación superior



Fuente: La autora de acuerdo a cifras del Ministerio de Educación Nacional. Subdirección de desarrollo sectorial

Las diferencias son notables, más allá que el ingreso promedio base de cotización para profesionales universitarios sea de tan solo \$1'125.831. Un graduado de universidad gana en promedio un 66% más que un graduado de una institución tecnológica y un 187% más que un egresado de una institución técnica profesional. A su vez, los graduados de instituciones tecnológicas ganan un 73% más que los graduados de instituciones tecnológicas.

En el estudio se presentan las recomendaciones del tipo de apoyo financiero que pueden contribuir a reducir los niveles de deserción en instituciones de educación superior, que son:

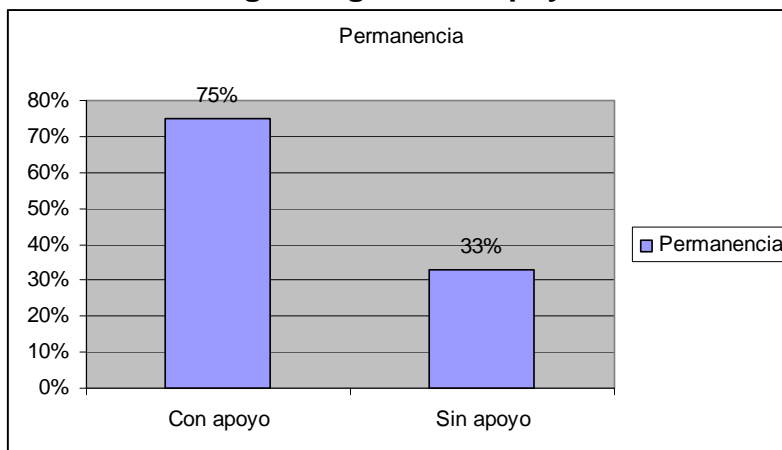
- ❖ Subsidios en el valor de la matrícula: son mecanismos de descuento o subsidio en el valor de la matrícula o derechos académicos a los estudiantes con más bajas condiciones socioeconómicas. Mediante un proceso de liquidación de matrícula que clasifica el pago de los estudiantes según su nivel socioeconómico y aplica las menores tarifas a los estudiantes de peores condiciones socioeconómicas se realiza la asignación de las mismas.
- ❖ Subsidios de sostenimiento: pueden ser tanto de subsidio en dinero como la prestación de servicios relacionados con alimentación, vivienda y apoyo en textos escolares.
- ❖ Préstamos y créditos (no condonables): se constituyen como programas de apoyo al sostenimiento de los estudiantes a partir de préstamos con bajas tasas de interés, fundamentalmente orientados al pago de la matrícula.
- ❖ Beca-trabajo: este tipo de apoyo es, por lo general, dirigido hacia estudiantes con inadecuadas condiciones socioeconómicas a través de monitorías o beca-trabajo en la institución durante el semestre de beneficio, pero este tipo de programas no ha tenido una gran incidencia en la cobertura general.

Según el estudio la mayoría de este tipo de programas denominados también de acción afirmativa son poco integrales debido a que se dirigen especialmente a atender la matrícula más que a ayudar en el sostenimiento del alumno. Se afirma que son poco integrales debido a que las matrículas en las universidades públicas, por ejemplo, no son el mayor impedimento para continuar estudiando la carrera en la parte financiera debido a los bajos costos para estudiantes más pobres. Por el contrario, el costo de vivienda, alimentación y textos, entre otros, constituyen un gran problema para los estudiantes de más bajos recursos. En ese sentido una de las estrategias más adecuadas, es el mencionado subsidio de sostenimiento.

El impacto más importante sobre la deserción se observa cuando el apoyo financiero es otorgado durante cuatro semestres o más. Para instituciones oficiales se observa que la permanencia en décimo semestre llega a ser del 75% con apoyo financiero mientras que la permanencia para los estudiantes sin apoyo

financiero es del 33% en décimo semestre. Esto se puede observar mejor en la gráfica 54:

Gráfica 54. Permanencia de estudiantes en instituciones oficiales en décimo semestre según el grado de apoyo financiero

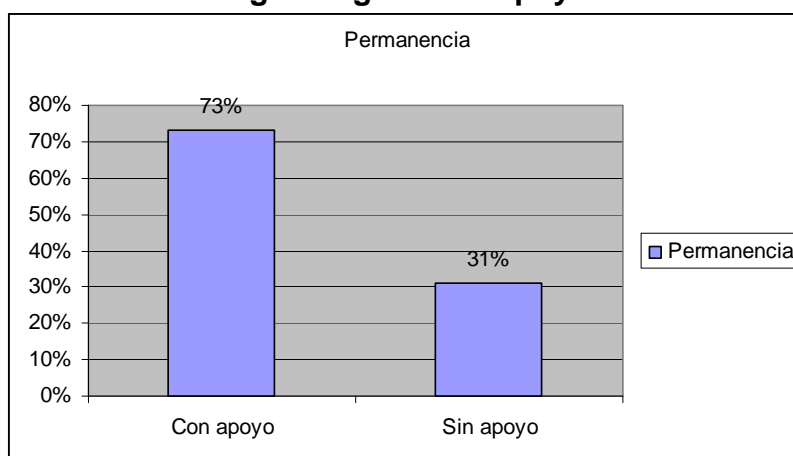


Fuente: La autora de acuerdo a cifras del Ministerio de Educación Nacional. Subdirección de desarrollo sectorial

Más del doble de los alumnos con apoyo financiero permanecen hasta décimo semestre cuando se tiene un apoyo financiero superior a cuatro semestres. Es la diferencia de una permanencia del 75% o tres cuartas (3/4) partes del estudiantado a solamente una tercera (1/3) parte.

En las instituciones privadas la permanencia en décimo semestre es del 73% para los alumnos con cuatro o más apoyos financieros durante la carrera, mientras que los que no tuvieron ningún apoyo presentan un 31% de permanencia en décimo semestre. Esto se observa más claramente en la gráfica 55:

Gráfica 55. Permanencia de estudiantes en instituciones privadas en décimo semestre según el grado de apoyo financiero



Fuente: La autora de acuerdo a cifras del Ministerio de Educación Nacional. Subdirección de desarrollo sectorial

Como se pudo observar en ambos casos, los porcentajes son casi los mismos (con apoyo financiero 75% y 73% y sin apoyo financiero 33% y 31%), lo cual revela el tremendo impacto que tiene en la deserción el tema del apoyo económico. Nótese que al comparar las dos gráficas anteriores con las cifras de la tabla 16 en la que se señala que el promedio de deserción en Colombia a décimo semestre es del 47%, cuando se tiene apoyo la deserción puede ser de sólo el 25% y sin apoyo la deserción es llegar hasta el 69%. Al promediar la cifra de deserción baja (con apoyo financiero) del 25% con la deserción alta (sin apoyo financiero) del 69%, el valor que da es exactamente la deserción promedio del 47%. Veamos:

$$\begin{array}{l} \text{Promedio de la deserción} \\ \text{Si hay o no apoyo financiero} \end{array} = \frac{\text{deserción con apoyo} + \text{deserción sin apoyo}}{2}$$

$$\begin{array}{l} \text{Promedio de la deserción} \\ \text{Si hay o no apoyo financiero} \end{array} = \frac{25\% + 69\%}{2}$$

$$\begin{array}{l} \text{Promedio de la deserción} \\ \text{Si hay o no apoyo financiero} \end{array} = 47\%$$

Además, si comparamos estos datos con los suministrados en la tabla 1, se ve que el nivel de permanencia en décimo semestre sin apoyo financiero es exactamente igual al nivel de permanencia en la universidad del promedio de países de Latinoamérica y el Caribe, 31%. En cambio, cuando se tiene apoyo financiero, el nivel de permanencia es incluso superior a la permanencia de países altamente desarrollados como Norteamérica y Europa Occidental, en donde se tiene el 70%, mientras que con apoyo financiero la permanencia en Colombia alcanza a ser del 75%.

En conclusión, el tema financiero es de vital importancia para aumentar la permanencia y disminuir los niveles de deserción en la educación superior en Colombia.

ANEXO 3
ARTÍCULO 26
DECLARACIÓN UNIVERSAL DE LOS DERECHOS
HUMANOS

Artículo 26:

1. Toda persona tiene derecho a la educación. La educación debe ser gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y fundamental. La instrucción elemental será obligatoria. La instrucción técnica y profesional habrá de ser generalizada; el acceso a los estudios superiores será igual para todos, en función de los méritos respectivos.

2. La educación tendrá por objeto el pleno desarrollo de la personalidad humana y el fortalecimiento del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales; favorecerá la comprensión, la tolerancia y la amistad entre todas las naciones y todos los grupos étnicos o religiosos, y promoverá el desarrollo de las actividades de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz.

3. Los padres tendrán derecho preferente a escoger el tipo de educación que habrá de darse a sus hijos.

Esto le da a la educación el carácter de un derecho completamente universal sin ninguna distinción ni privilegios. La educación así entendida no es solamente la transmisión de una serie de contenidos teóricos sino que tiene un alcance mucho mayor al hacerla ver como un factor importante del desarrollo de la personalidad, del conocimiento y respeto de los derechos humanos y como vehículo de amistad entre las naciones y los grupos étnicos y, sobre todo, como un elemento vital para mantener la paz.

Por eso es que cuando se habla de educación no se hace solamente para aprender una serie de conocimientos que se encuentran en libros y enciclopedias, sino que se trata de una actividad fundamental del ser humano en la que aprende a compartir, a comunicar, a respetar y a amar la paz con los demás seres humanos que le rodean.

ANEXO 4

ARTÍCULO 67

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA

Artículo 67:

“La educación es un derecho de la persona y un servicio público que tiene una función social; con ella se busca el acceso al conocimiento, a la ciencia, a la técnica y a los demás bienes y valores de la cultura.

La educación formará al colombiano en el respeto a los derechos humanos, a la paz y a la democracia; y en la práctica del trabajo y la recreación, para el mejoramiento cultural, científico, tecnológico y para la protección del ambiente.

El Estado, la sociedad y la familia son responsables de la educación, que será obligatoria entre los cinco y los quince años de edad y que comprenderá como mínimo, un año de preescolar y nueve de educación básica.

La educación será gratuita en las instituciones del Estado, sin perjuicio del cobro de derechos académicos a quienes pueda sufragarlos.

Corresponde al Estado regular y ejercer la suprema inspección y vigilancia de la educación con el fin de velar por su calidad, por el cumplimiento de sus fines y por la mejor formación intelectual, moral y física de los educandos; garantizar el adecuado cubrimiento del servicio y asegurar a los menores las condiciones necesarias para su acceso y permanencia en el sistema educativo.

La nación y las entidades territoriales participarán en la dirección, el financiamiento y administración de los servicios educativos estatales, en los términos que señale la constitución y la ley”.

Lo primero que define la Constitución es que se trata de un derecho de las personas, por lo que todos los colombianos pueden aspirar a ejercer ese derecho que les otorga la Carta Magna. Pero igualmente importante es la declaración de que la educación es un servicio público que tiene una función social, por lo cual es una absoluta prioridad para todos los dirigentes del país, tal como lo señala expresamente en el último párrafo.

Este mandato constitucional es quizás uno de los pilares de la educación en Colombia, pues decreta que este bien público debe ser brindado con los más altos estándares de calidad. Para los niños de 5 a 15 años, las instituciones del Estado ofrecen la educación gratuita, pero abre la posibilidad para que instituciones privadas la ofrezcan a través de un cobro de derechos académicos, con lo cual se amplía el alcance de la cobertura.

Es importante también señalar que la Constitución define como responsables de la educación al Estado, a la sociedad y a la familia. Es decir, que esta obligación no es de exclusivo cumplimiento del Estado. Además de él, la responsabilidad es de toda la población, que hará su aporte económico a través de los impuestos y participará activamente a través del Plan Decenal de Educación que se explicará más adelante. Así mismo, existe la responsabilidad particular de las familias y, específicamente, de los padres y madres de familia quienes deben velar porque este derecho sea ejercido por sus propios hijos.

Este último punto es de vital importancia porque en el tema de la educación nadie queda excluido y porque si bien el Estado es un actor fundamental, no es una labor que deba ejercer de manera exclusiva sino que los propios padres de familia tienen el deber de participar activamente.

A partir de lo escrito en el artículo 67, se han creado organizaciones que propenden porque sea posible cumplir con ese anhelo de todos los nacionales, que es el derecho a educarse. Una de tales organizaciones es el CONPES, que se presentará en antecedentes.

ANEXO 5

NIVELES DE FORMACIÓN EDUCATIVA EN COLOMBIA

Educación básica

Según la Ley 115 de 1994 y la Constitución Política, la educación básica obligatoria comprende un año de educación preescolar, cinco años de primaria y cuatro de secundaria.

Entre los objetivos generales de la educación básica se destacan los siguientes:

- Propiciar una formación general mediante el acceso, de manera crítica y creativa, al conocimiento científico, tecnológico, artístico y humanístico y de sus relaciones con la vida social y con la naturaleza, de manera tal que prepare al educando para los niveles superiores del proceso educativo y para su vinculación con la sociedad y el trabajo.
- Desarrollar las habilidades comunicativas para leer, comprender, escribir, escuchar, hablar y expresarse correctamente.
- Ampliar y profundizar en el razonamiento lógico y analítico para la interpretación y solución de los problemas de la ciencia, la tecnología y de la vida cotidiana.
- Propiciar el conocimiento y comprensión de la realidad nacional para consolidar los valores propios de la nacionalidad colombiana tales como la solidaridad, la tolerancia, la democracia, la justicia, la convivencia social, la cooperación y la ayuda mutua.
- Fomentar el interés y el desarrollo de actitudes hacia la práctica investigativa.
- Propiciar la formación social, ética, moral y demás valores del desarrollo humano.

Educación media

La educación media constituye la culminación, consolidación y avance en el logro de los niveles anteriores y comprende dos grados, el décimo (10°) y el undécimo (11°). Tiene como fin la comprensión de las ideas y los valores universales y la preparación para el ingreso del educando a la educación superior y al trabajo. La educación media tiene el carácter de académica o técnica. A su término se obtiene el título de bachiller que habilita al educando para ingresar a la educación superior en cualquiera de sus niveles y carreras.

La educación media académica permite al estudiante, según sus intereses y capacidades, profundizar en un campo específico de las ciencias, las artes o las humanidades y acceder a la educación superior.

Son objetivos específicos de la educación media académica:

- La profundización en un campo del conocimiento o en una actividad específica de acuerdo con los intereses y capacidades del educando.
- La profundización en conocimientos avanzados de las ciencias naturales.
- La incorporación de la investigación al proceso cognoscitivo, tanto de laboratorio como de la realidad nacional, en sus aspectos natural, económico, político y social.
- El desarrollo de la capacidad para profundizar en un campo del conocimiento de acuerdo con las potencialidades e intereses.
- La vinculación a programas de desarrollo y organización social y comunitaria, orientados a dar solución a los problemas sociales de su entorno.
- El fomento de la conciencia y la participación responsables del educando en acciones cívicas y de servicio social.
- La capacidad reflexiva y crítica sobre los múltiples aspectos de la realidad y la comprensión de los valores éticos, morales, religiosos y de convivencia en sociedad.

La educación media técnica prepara a los estudiantes para el desempeño laboral en uno de los sectores de la producción y de los servicios y para la continuación en la educación superior.

Esta dirigida a la formación calificada en especialidades tales como: agropecuaria, comercio, finanzas, administración, ecología, medio ambiente, industria, informática, minería, salud, recreación, turismo, deporte y las demás que requiera el sector productivo y de servicios. Debe incorporar, en su formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y de la técnica, para que el estudiante esté en capacidad de adaptarse a las nuevas tecnologías y al avance de la ciencia. (Ley 115. Art. 32).

Son objetivos específicos de la educación media técnica:

- La capacitación básica inicial para el trabajo.
- La preparación para vincularse al sector productivo y a las posibilidades de formación que éste ofrece.
- La formación adecuada a los objetivos de educación media académica, que permita al educando el ingreso a la educación superior.

Educación superior

En la última década la tasa de cobertura bruta de educación superior presentó un aumento importante, pasando de 19.7% en 1993 a 29% en 2005. Las posibilidades de desarrollo y bienestar del país dependen de que esta tendencia

se mantenga dado el fuerte impacto de la educación en el bienestar de la población dada su alta rentabilidad individual y social.

Por ello, el Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010 se propuso aumentar la tasa de cobertura hasta el 34,7%. Algunas de las principales políticas que se fijaron para alcanzar esta meta fueron:

1. Promoción y fortalecimiento de la educación técnica y tecnológica.
2. Desconcentración de la oferta de educación superior.
3. Financiamiento de la población pobre para el acceso a la educación superior.
4. Transformación del sistema de financiamiento de la educación superior oficial.
5. Generación de alianzas entre las instituciones del sistema.

De forma paralela, se continúa con los esfuerzos destinados a consolidar una oferta académica idónea a través del monitoreo y aseguramiento de la calidad de los programas de educación superior. En este respecto, el Plan Nacional de Desarrollo ha establecido que a 2010 al 100% de los programas se les deben haber verificado sus condiciones para que se les otorgue su respectivo Registro Calificado.

En cuanto a la pertinencia de la educación superior, el Ministerio de Educación Nacional comenzó el proceso de montaje del Observatorio Laboral para la Educación (OLE) con el fin de obtener información de los egresados de la educación superior. Mediante este observatorio es posible hacer seguimiento a los graduados del país para conocer las condiciones laborales y la tendencia de demanda de profesionales por parte del mercado laboral.

Por otro lado, se busca fomentar la investigación, generando incentivos, tales como el reconocimiento a los grupos de investigación; destinando mayores recursos para esta actividad y fomentando el sector de Ciencia y Tecnología, a través de estrategias como la consolidación del nuevo Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.

El marco normativo de la educación superior en Colombia está constituido principalmente por la Ley 30 de 1992 la cual organiza el servicio público de educación superior. De acuerdo su artículo sexto, son objetivos de la educación superior:

1. Profundizar en la formación integral de los colombianos.
2. Trabajar por la creación, el desarrollo y la transmisión del conocimiento.
3. Prestar a la comunidad un servicio con calidad.
4. Ser factor de desarrollo científico, cultural, económico, político y ético a nivel nacional y regional.
5. Actuar armónicamente entre sí y con las demás estructuras educativas y formativas.

6. Contribuir al desarrollo de los niveles educativos que le preceden para facilitar el logro de sus correspondientes fines.
7. Promover la unidad nacional, la descentralización, la integración regional y la cooperación interinstitucional
8. Promover la formación y consolidación de comunidades académicas y la articulación con sus homólogas a nivel internacional.
9. Promover la preservación de un medio ambiente sano y fomentar la educación y cultura ecológica.
10. Conservar y fomentar el patrimonio cultural del país.

En lo que respecta a las Instituciones de Educación Superior, éstas están constituidas por las Instituciones Técnicas Profesionales, las Instituciones Universitarias ó Escuelas Tecnológicas y las Universidades.

De acuerdo con los artículos 17, 18 y 19 de la Ley 30 de 1992:

Artículo 17. Son instituciones técnicas profesionales, aquellas facultadas legalmente para ofrecer programas de formación en ocupaciones de carácter operativo e instrumental y de especialización en su respectivo campo de acción, sin perjuicio de los aspectos humanísticos propios de este nivel.

Artículo 18. Son instituciones universitarias o escuelas tecnológicas, aquellas facultadas para adelantar programas de formación en ocupaciones, programas de formación académica en profesiones o disciplinas y programas de especialización.

Artículo 19. Son universidades las reconocidas actualmente como tales y las instituciones que acrediten su desempeño con criterio de universalidad en las siguientes actividades: La investigación científica o tecnológica; la formación académica en profesiones o disciplinas y la producción, desarrollo y transmisión del conocimiento y de la cultura universal y nacional.

Estas instituciones están igualmente facultadas para adelantar programas de formación en ocupaciones, profesiones o disciplinas, programas de especialización, maestrías, doctorados y post-doctorados, de conformidad con la presente Ley.

Además, existe la Ley 749 de 2002 por la cual se organiza el servicio público de la educación superior en las modalidades de formación técnica profesional y tecnológica. De acuerdo con sus dos primeros artículos, las instituciones técnicas profesionales y tecnológicas se definen de la siguiente manera.

Instituciones técnicas profesionales: Son instituciones de Educación Superior, que se caracterizan por su vocación e identidad manifiesta en los campos de los conocimientos y el trabajo en actividades de carácter técnico, debidamente

fundamentadas en la naturaleza de un saber, cuya formación debe garantizar la interacción de lo intelectual con lo instrumental, lo operacional y el saber técnico.

Instituciones tecnológicas: Son instituciones de Educación Superior, que se caracterizan por su vocación e identidad manifiestas en los campos de los conocimientos y profesiones de carácter tecnológico, con fundamentación científica e investigativa.

Las condiciones de calidad que deben cumplir los diferentes programas de educación superior están reglamentadas por el Decreto 2566 de 2003.

El Decreto 1279 de 2002 que establece el régimen salarial de los docentes de las universidades estatales que se hayan vinculado por concurso como empleados públicos docentes, o reingresen a la carrera docente, a partir de su vigencia.

En lo que respecta la estructura institucional del sector, es pertinente señalar el Decreto 4675 de 2006 que modificó la estructura del Ministerio de Educación Nacional en cuanto a funciones, direcciones y administración.

Por último, cabe destacar la Ley 1002 de 2005 que transformó la naturaleza del Instituto Colombiano de Crédito Educativo – ICETEX – que dejó de ser un establecimiento público para convertirse en una entidad financiera de naturaleza especial con el objeto de fomentar el acceso y permanencia de los colombianos a la educación superior, priorizando la población de bajos recursos económicos y aquella con mérito académico en todos los estratos.

Programas de Posgrado

El Ministerio de Educación Nacional organizó la oferta de programas de posgrado a través del decreto 1001 del 3 de abril de 2006, haciendo en el artículo 1 la definición de posgrados:

Artículo 1.- Los programas de posgrado corresponden al último nivel de la educación formal superior, el cual comprende las especializaciones, las maestrías y los doctorados.

Para ingresar formalmente a los programas de especialización, maestría y doctorado es indispensable haber culminado estudios de pregrado y haber obtenido el título correspondiente. La institución titular del programa determinará el título requerido para tal fin.

Los programas de especialización, maestría y doctorado deben contribuir a fortalecer las bases de la capacidad nacional para la generación, transferencia, apropiación y aplicación del conocimiento, así como a mantener vigentes el conocimiento disciplinario y profesional impartido en los programas de pregrado, y deben constituirse en espacio de renovación y actualización metodológica y

científica, y responder a las necesidades de formación de comunidades científicas, académicas y a las del desarrollo y el bienestar social.

En el artículo 2, se define el marco académico que deben comprender los estudios de posgrado:

Artículo 2.- Los programas de especialización, maestría y doctorado deben propiciar la formación integral en un marco que implique:

- a) El desarrollo de competencias para afrontar críticamente la historia y el desarrollo presente de su ciencia y de su saber.
- b) La construcción de un sistema de valores y conceptos, basados en el rigor científico y crítico, en el respeto a la verdad y la autonomía intelectual, reconociendo el aporte de los otros y ejerciendo un equilibrio entre la responsabilidad individual y social y el riesgo implícitos en su desarrollo profesional.
- c) La comprensión del ser humano, la naturaleza y la sociedad como destinatarios de sus esfuerzos, asumiendo las implicaciones sociales, institucionales, éticas, políticas y económicas de su investigación.
- d) El desarrollo de las aptitudes para comunicarse y argumentar idóneamente en el área específica de conocimiento y para comunicar los desarrollos de la ciencia a la sociedad.

Para comprender el alcance de cada uno de estos tres programas de posgrado, el Ministerio de Educación Nacional los define de la siguiente manera:

Las especializaciones: Tienen como propósito la cualificación del ejercicio profesional y el desarrollo de las competencias que posibiliten el perfeccionamiento en la misma ocupación, profesión, disciplina o en áreas afines o complementarias.

Las maestrías: Podrán ser de profundización o de investigación. Las primeras tienen como propósito profundizar en un área del conocimiento y el desarrollo de competencias que permitan la solución de problemas o el análisis de situaciones particulares de carácter disciplinario, interdisciplinario o profesional, a través de la asimilación o apropiación de conocimientos, metodologías y desarrollos científicos, tecnológicos o artísticos. El trabajo de grado de estas maestrías podrá estar dirigido a la investigación aplicada, el estudio de casos, la solución de un problema concreto o el análisis de una situación particular.

Las maestrías de investigación tienen como propósito el desarrollo de competencias que permitan la participación activa en procesos de investigación que generen nuevos conocimientos o procesos tecnológicos. El trabajo de grado de estas maestrías debe reflejar la adquisición de competencias científicas propias de un investigador académico, las cuales podrán ser profundizadas en un programa de doctorado.

Finalmente, un mismo programa de maestría puede impartir formación de profundización o de investigación, siendo los elementos diferenciadores el tipo de investigación realizada y las actividades académicas desarrolladas por el estudiante.

El doctorado: Es el programa académico de posgrado que otorga el título de más alto grado educativo, el cual acredita la formación y la competencia para el ejercicio académico e investigativo de alta calidad.

Los programas de doctorado tienen como objetivo la formación de investigadores con capacidad de realizar y orientar en forma autónoma procesos académicos e investigativos en el área específica de un campo del conocimiento. Sus resultados serán una contribución original y significativa al avance de la ciencia, la tecnología, las humanidades, las artes o la filosofía.

ANEXO 6

FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA DIRECTA

DAFUTURO EDUCATIVO

Fortalezas

- El ahorrador puede decidir cuánto ahorra de acuerdo con sus necesidades y su capacidad económica.
- Se puede hacer un solo pago o se puede ahorrar mensualmente una parte proporcional al tiempo faltante para pagar los estudios de educación superior.
- El pago se hace directamente al colegio o a la universidad escogido por el alumno (hasta un límite máximo).
- El ahorro se puede hacer incluso faltando un año para iniciar los estudios superiores.

Debilidades

- Quien recurre a esta modalidad necesita tener gran disciplina para programar sus gastos mensuales, y mucha fuerza de voluntad para no retirar la plata y destinarla a fines distintos.
- Por lo general, estos planes de ahorro voluntario para educación no garantizan el cubrimiento del costo total de los estudios universitarios, entre otras razones porque los montos de las cuotas mensuales ahorradas por los padres son bajos y la rentabilidad del capital es inferior al incremento anual de las matrículas.

UNIVERSIDAD GARANTIZADA

Fortalezas

- Se asegura de una vez desde el presente la educación universitaria de los hijos.
- El pago se hace directamente a la universidad escogida por el alumno.

- Aplica sin importar cuánto haya subido el costo de las matrículas y sin que el tomador tenga que fallecer.

Debilidades

- El costo es alto porque se parte de la base del costo total de la universidad.
- Puede adquirirse como máximo cuando al niño le faltan 7 años para entrar a la universidad, es decir, máximo cuando cursa 4º de primaria.

ANEXO 7
ARTÍCULOS 334 Y 335
DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA

TITULO XII
DEL REGIMEN ECONOMICO Y DE LA HACIENDA PUBLICA
CAPITULO 1
DE LAS DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 334. La dirección general de la economía estará a cargo del Estado. Este intervendrá, por mandato de la ley, en la explotación de los recursos naturales, en el uso del suelo, en la producción, distribución, utilización y consumo de los bienes, y en los servicios públicos y privados, para racionalizar la economía con el fin de conseguir el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, la distribución equitativa de las oportunidades y los beneficios del desarrollo y la preservación de un ambiente sano.

El Estado, de manera especial, intervendrá para dar pleno empleo a los recursos humanos y asegurar que todas las personas, en particular las de menores ingresos, tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos.

También para promover la productividad y la competitividad y el desarrollo armónico de las regiones.

Artículo 335. Las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos de captación a las que se refiere el literal d) del numeral 19 del artículo 150 son de interés público y sólo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado, conforme a la ley, la cual regulará la forma de intervención del Gobierno en estas materias y promoverá la democratización del crédito.

ANEXO 8

REGLAMENTACIÓN PARA MANEJO DE DINERO DEL PÚBLICO EN COLOMBIA

CÓDIGO PENAL

ARTÍCULO 316. Captación masiva y habitual de dineros. Quien capte dineros del público, en forma masiva y habitual sin contar con la previa autorización de la autoridad competente, incurrirá en prisión de dos (2) a seis (6) años y multa hasta de cincuenta mil (50.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

TÍTULO X

DELITOS CONTRA EL ORDEN ECONÓMICO SOCIAL

CAPÍTULO SEGUNDO

DE LOS DELITOS CONTRA EL SISTEMA FINANCIERO.

ARTÍCULO 314 - Utilización indebida de fondos captados del público. El director, administrador, representante legal o funcionario de las entidades sometidas a la inspección y vigilancia de las Superintendencias financiera, que utilizando fondos captados del público, los destine sin autorización legal a operaciones dirigidas a adquirir el control de entidades sujetas a la vigilancia de las mencionada superintendencia, o de otras sociedades, incurrirá en prisión de dos (2) a seis (6) años y multa hasta de cincuenta mil (50.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

ARTÍCULO 315- Operaciones no autorizadas con accionistas o asociados. El director, administrador, representante legal o funcionarios de las entidades sometidas al control y vigilancia de las Superintendencias financiera, que otorgue créditos o efectúe descuentos en forma directa o por interpuesta persona, a los accionistas o asociados de la propia entidad, por encima de las autorizaciones legales, incurrirá en prisión de dos (2) a seis (6) años y multa hasta de cincuenta mil (50.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

La misma pena se aplicará a los accionistas o asociados beneficiarios de la operación respectiva.

ARTÍCULO 316. Captación masiva y habitual de dineros. Quien capte dineros del público, en forma masiva y habitual sin contar con la previa autorización de la

autoridad competente, incurrirá en prisión de dos (2) a seis (6) años y multa hasta de cincuenta mil (50.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

ARTÍCULO 317. Manipulación fraudulenta de especies inscritas en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. El que realice transacciones, con la intención de producir una apariencia de mayor liquidez respecto de determinada acción, valor o instrumento inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios o efectúe maniobras fraudulentas con la intención de alterar la cotización de los mismos incurrirá en prisión de dos (2) a seis (6) años y multa hasta de cincuenta mil (50.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

La pena se aumentará hasta en la mitad si, como consecuencia de la conducta anterior, se produjere el resultado previsto.

DECRETO LEY 1730 DE 1991

PARTE SEPTIMA.
REGIMEN SANCIONATORIO.
TÍTULO I-D.
REGIMEN PERSONAL.
CAPÍTULO I-D.
HECHOS PUNIBLES.

ARTÍCULO 1. 7.1.1.3. CAPTACION MASIVA Y HABITUAL. Quien capte dineros del público en forma masiva y habitual sin contar con la previa autorización de la autoridad competente, incurrirá en prisión de dos (2) a seis (6) años.

DECRETO LEY 663 DE 1993

RÉGIMEN SANCIONATORIO

CAPÍTULO I

RÉGIMEN PERSONAL

Artículo 208º.- Hechos Punibles.

- 1. Utilización indebida de fondos captados del público.** Los directores, administradores, representantes legales y funcionarios de las entidades sometidas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera, que utilizando fondos captados del público, los destinen sin autorización legal a operaciones dirigidas a adquirir el control de entidades sujetas a la

vigilancia de la Superintendencia Bancaria, o de otras sociedades incurrirán en prisión de dos (2) a seis (6) años.

2. Operaciones no autorizadas con accionistas. A la pena anterior estarán sujetos los directores, administradores, representantes legales y funcionarios de las entidades sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, que otorguen créditos o efectúen descuentos en forma directa o por interpuesta persona, a los accionistas de la propia entidad, por encima de las autorizaciones legales.

Incurrirán en la conducta establecida en este artículo y en las sanciones aplicables, los accionistas beneficiarios de la operación respectiva.

3. **Captación masiva y habitual.** Quien capte dineros del público en forma masiva y habitual sin contar con la previa autorización de la autoridad competente, incurrirá en prisión de dos (2) a seis (6) años.
4. Competencia. Para los efectos de los delitos contemplados en los numerales 1, 2 y 3 del presente artículo será competente para conocer el juez del circuito del domicilio de la respectiva empresa o persona. La investigación se iniciará de oficio o por denuncia del Superintendente Bancario o de cualquiera otra persona.

SENTENCIA C-582 DE 1996 CORTE CONSTITUCIONAL

Artículo 208. Hechos punibles.

1. **Utilización indebida de fondos captados del público.** Los directores, administradores, representantes legales y funcionarios de las sociedades sometidas a inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria que utilizando fondos captados del público, los destinen sin autorización legal a operaciones dirigidas a adquirir el control de las entidades sujetas a la vigilancia de la Superintendencia Bancaria, o de otras sociedades, incurrirán en prisión de dos (2) a seis (6) años.

ANEXO 9

CONSTITUCIÓN DE ENTIDADES SUPERVISADAS Y MONTOS MÍNIMOS REQUERIDOS

REQUISITOS PARA CONSTITUCIÓN DE ENTIDADES SUPERVISADAS

- Carta manifestando solicitud. Debe estar suscrita por cada uno de los futuros accionistas (por el representante legal si se trata de una persona jurídica), o por su apoderado. En este último caso, se debe anexar el poder otorgado.
- Norma/Estatuto/Reglamento. El proyecto de estatutos sociales entre otros debe contener:
La inclusión de la figura de miembros independientes en la Junta Directiva, indicando sus requisitos y porcentaje de participación, de ser pertinente.
- Norma/Estatuto/Reglamento. Los estatutos de la sociedad, la autorización del cuerpo de directores, administradores, junta directiva o su equivalente según corresponda, y una breve reseña histórica de la entidad.
- Carta manifestando solicitud. Carta suscrita por el representante legal del futuro accionista en la que autoriza a la Superfinanciera para adelantar ante las autoridades respectivas la investigación de los antecedentes de la sociedad.
- Documento de identificación. Fotocopia del documento de identificación, cédula de extranjería o pasaporte (para extranjeros)
- Estudio técnico. Estudio de mercado que contenga: Análisis del entorno económico del país, análisis del sector correspondiente a la clase de entidad a constituir, mercado objetivo que se atenderá y tipo de productos a ofrecer (activos, pasivos, ramos, carteras colectivas, etc., de acuerdo con el tipo de entidad), estrategias de comercialización y penetración del mercado.
- Estudio técnico. Razones que justifican la creación de la entidad.
- Estudio técnico. Descripción de la Estructura de Control Interno.
- Estudio técnico. Infraestructura tecnológica, administrativa, de control y humana con los cuales operará, así como las consideraciones realizadas en materia de seguridad para el manejo de la información y la continuidad del negocio.
Organigrama general de la entidad (detallando las áreas de Tesorería y Crédito), número de las sucursales y oficinas que se planea abrir, número de empleados por áreas para iniciar.
- Estudio técnico. En el aparte de la infraestructura humana, se debe incluir además las funciones y perfiles requeridos para los diferentes cargos, haciendo clara diferenciación entre las áreas que atenderán las actividades misionales, de aquellas que sirven de apoyo.

- Estudio técnico. Descripción del Plan general de gestión de riesgos, de acuerdo con la normatividad vigente (de mercado, operativo, crédito, conglomerados y gobierno corporativo, técnicos de seguros, etc) inherentes a las actividades que pretende adelantar.
- Estudio técnico. Proyecciones financieras anuales mínimo a 5 años (salvo que por la naturaleza del negocio se exija un menor tiempo) de: balance general, estado de resultados, cambios en el patrimonio, indicadores financieros (los fundamentales para cada tipo de negocio); relación de solvencia, detalle del patrimonio técnico, capital mínimo y, para aseguradoras y sociedades de capitalización, inversión de las reservas técnicas.

Las proyecciones se deben acompañar de los supuestos macroeconómicos y su fuente, supuestos internos (tasas de crecimiento, tasas activas, tasas pasivas, porcentaje de reaseguro, etc., de acuerdo con cada tipo de negocio).

- Estudio técnico. La tasa interna de retorno y valor presente neto del proyecto de inversión.
- Estudio técnico. Estudio de sensibilidad (teniendo en cuenta un escenario pesimista, con variaciones, por ejemplo, en tasa de interés, tasa de cambio, gastos operativos, ingresos operativos, etc.) y la proyección de los fondos que pretende administrar, si le aplica.
- Estados Financieros. Estados financieros auditados y sus notas (para los potenciales accionistas personas jurídicas) correspondientes a los tres últimos ejercicios anuales.
- Estados Financieros. Estados financieros auditados y sus notas (de los beneficiarios reales) correspondientes a los tres últimos ejercicios anuales.
- Otros. Información adicional siempre y cuando no reposen en la Superfinanciera: Inversiones de capital que los potenciales constituyentes posean en otras sociedades colombianas, tanto del sector real como financiero, ya sea directamente o por conducto de su matriz o de sus subordinadas, indicando el porcentaje de participación.
- Otros. Información adicional siempre y cuando no reposen en la Superfinanciera: Los documentos otorgados en el exterior deben ser presentados ante el cónsul colombiano y, en su defecto ante el cónsul de la nación amiga, y legalizados ante el Ministerio de Relaciones Exteriores. Si están otorgados en idioma extranjero, se deben acompañar de la traducción oficial correspondiente.
- Otros. Información adicional siempre y cuando no reposen en la Superfinanciera: Si en la constitución intervienen, a través de cualquier figura, beneficiarios localizados en jurisdicciones en que no existan autoridades de supervisión, se deberá explicar el fundamento para proponer dicha participación. La Superfinanciera podrá pedir en esta materia la información que requiera para el análisis de la operación y requerir la suscripción de compromisos de obligatorio cumplimiento para el adquirente o constituyente.

- Otros. Información adicional siempre y cuando no reposen en la Superfinanciera: Cuando se trate de entidades Proveedoras de Infraestructura, deben anexar el proyecto de los reglamentos generales y operativos, incluyendo los requisitos adicionales contenidos en la lista de chequeo para de reglamentos de proveedores de infraestructura y del Autorregulador del Mercado de Valores, e informar la política general que se proyecta para la sociedad a constituir en materia de cobro de tarifas y en relación con su divulgación al público, cuando haya lugar a ello.
- Otros. Anexar el texto del aviso sobre la intención de constituir la sociedad, a publicar en un diario nacional. Como mínimo, el texto debe hacer referencia a: el nombre de las personas que se proponen asociar, el nombre de la sociedad que se pretende constituir, su capital suscrito y la ciudad en donde estará su domicilio principal. Este requisito no aplica para la constitución de intermediarios de seguros ni para intermediarios de reaseguros.
- Estudio técnico. Para las Compañías de Seguros, Sociedades de Capitalización y Sociedades de Intermediación de Seguros y Reaseguros: Dentro del estudio de Factibilidad para la autorización de una Entidad Aseguradora, además de los requisitos mencionados se deben señalar los ramos que serán comercializados al iniciar operaciones, e igualmente se debe hacer referencia a los aspectos técnicos de seguros, esto es, que se debe presentar y desarrollar los principales aspectos de orden técnico, específicos de seguros (p. e.: suscripción, resultado técnico, manejo de reaseguros, constitución de reservas, manejo de cartera de primas, comercialización, etc.), bajo los cuales se proyecta la viabilidad de la sociedad.
- Estudio técnico. Para las Compañías de Seguros, Sociedades de Capitalización y Sociedades de Intermediación de Seguros y Reaseguros: Así mismo debe contener, el saldo al final de cada período proyectado de cada una de las reservas técnicas por cada ramo, incluida la reserva a cargo de reaseguradores. Se debe anexar una explicación de la metodología de cálculo utilizada para cada una de las reservas; en el caso de reservas matemáticas se debe anexar el detalle del respectivo cálculo actuarial, acompañado de documento que describa la metodología y supuestos utilizados para su determinación. Tratándose del detalle de la reserva matemática de los ramos de Riesgos Profesionales y de Previsionales de Invalidez y Supervivencia, para su remisión se debe utilizar el formato específico establecido por la Superfinanciera para tales reservas.
- Estudio técnico. Para las sociedades intermediarias de reaseguro se debe informar, con base en las proyecciones que se anexen, las cifras que se tomarán en cuenta para contratar las pólizas de seguro.
- Pago, garantía y póliza. Para compañías aseguradoras, se deben remitir cartas emitidas por entidades reaseguradoras, en las cuales se manifieste de manera inequívoca el interés en ofrecer respaldo en reaseguro a la futura compañía, indicando el tipo de contrato y los ramos respectivos.

- Pago, garantía y póliza. Para Compañías Aseguradoras: Modelo póliza de seguro o del título de capitalización, según sea. La póliza de seguros debe venir con su carátula y el clausulado, incluyendo los anexos y certificados que se pretendan ofrecer. El título de capitalización debe incluir todas las páginas que hagan parte del mismo.
- Estudio técnico. Para Compañías Aseguradoras: Se deben adjuntar las notas técnicas que sustentan las tarifas de cada uno de los ramos a operar o del título de capitalización, según sea. En el caso de las compañías de seguros, las notas técnicas deben expresar de manera específica, además de la tasa pura de riesgo, el porcentaje de gastos de administración, el porcentaje de comisión de intermediación y el porcentaje de utilidad esperada. En el caso de las sociedades de capitalización las notas técnicas deben contener, entre otros, las bases técnicas para la determinación de las cuotas, del valor de rescate, de los préstamos si los hay y, en general, todos los elementos que se contemplen dentro del título.
- Carta manifestando solicitud. Para la autorización del funcionamiento: Carta de solicitud del permiso de funcionamiento que debe estar suscrita por cada uno de los futuros accionistas (por el representante legal si se trata de una persona jurídica), o por su apoderado.
- Certificado/Licencia. Para la autorización del funcionamiento: Copia de la escritura de constitución con certificado de Cámara de Comercio en la cual debe constar la inscripción de la escritura de constitución.
- Pago, garantía y póliza. Para la autorización del funcionamiento: Pago del capital que debe anexar constancia del banco en donde se realizó el depósito del capital inicial, sobre la realización de dicho depósito en la cuenta bancaria de la sociedad recién constituida.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Planta física y de personal documento en donde se detalle las oficinas y sucursales listas para entrar en operación, indicando su ubicación, personal, si atenderá público o no.
- Otros. Implementación de los Sistemas de Administración de Riesgos, según apliquen para el tipo de entidad: (El de Crédito, Operativo, Mercados, Lavado de Activos y Demás expedidos por la Superfinanciera) atendiendo a los lineamientos para cada uno.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Plataforma tecnológica seleccionada sobre la cual operaría la Entidad, considerando elementos tales como: centros de cómputo, equipos centrales, red de comunicaciones, aplicaciones misionales, canales de servicio, seguridad tanto física como de las aplicaciones y de la información.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Descripción de los procesos misionales de la futura Sociedad, con sus respectivos procedimientos y soporte tecnológico.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Plan de conservación, custodia y seguridad de la información tanto documental como electrónica

- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Plan de conservación, custodia y seguridad de la información tanto documental como electrónica.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Plan de continuidad del negocio y planes de contingencia con los cuales iniciaría operaciones la entidad.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Identificación de los principales riesgos operativos y tecnológicos, asociados a los procesos y sistemas de información, así como sus respectivos controles.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Si la entidad va a operar como intermediaria del mercado de valores, deberá remitir, para su aprobación.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Cronograma que desarrollaría la firma para entrar en funcionamiento.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Infraestructura tecnológica y administrativa. Previo a la entrada en operación, la entidad deberá remitir a esta Superintendencia una certificación donde conste: a. Que su plataforma tecnológica ha sido sometida a pruebas con resultados satisfactorios. b. Que los sistemas de seguridad informáticos han sido probados, verificando su efectividad. c. Que el plan de continuidad del negocio y su respectivo plan de contingencia han sido probados con resultados exitosos. d. Cuenta con el plan de seguimiento que adelantarán los órganos de control societario, para monitorear la puesta en marcha de la nueva entidad.
- Estudio técnico. Para la autorización del funcionamiento: Descripción de la estructura del Sistema de control interno, dispuesta para el área de Tesorería o Financiera según corresponda. Documento que contenga una descripción general del sistema de control interno a nivel de área (vice-financiera o la que tenga a cargo el proceso de tesorería - Front, Middle, Back y Contabilidad). Esta descripción debe corresponder al estándar de COSO, Ambiente de Control (Políticas y reglas de actuación, códigos de conducta, estrategias generales del área) Actividades de Control (descripción de los procesos clave con identificación de controles y riesgos,) Medición del Riesgo (indicar las herramientas que se prevé adoptar a fin de identificar, medir y controlar el riesgo de mercado) Comunicación (Descripción de procedimiento de comunicación de la entidad, herramientas tecnológicas y sistemas de información) Monitoreo (Descripción de los procesos de seguimiento y áreas responsables de esta función).
- Norma/Estatuto/Reglamento. Para la autorización del funcionamiento: Manual y estructura operativa del Gobierno Corporativo.
- Pago, garantía y póliza. Para la autorización del funcionamiento de las entidades aseguradores: Pólizas de seguro. Copia de las pólizas de seguros (responsabilidad civil e infidelidad y riesgos financieros) que deben suscribir los corredores de reaseguro.

- Norma/Estatuto/Reglamento. Reglamento de proveedores de infraestructura y del Autorreguladores del Mercado de Valores. Una vez autorizada la constitución la Superfinanciera tramitará la aprobación del reglamento

MONTOS MÍNIMOS EXIGIDOS PARA ENTIDADES SUPERVISADAS

Los montos mínimos fueron determinados en la Ley 795 de 2003, en el artículo 16:

Artículo 16. Modifícanse los numerales 1 y 4 del artículo 80 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, de la siguiente forma:

1. Capitales mínimos de las instituciones financieras. Los montos mínimos de capital que deberán acreditarse para solicitar la constitución de las entidades sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia Financiera, con excepción de los intermediarios de seguros, serán de cuarenta y cinco mil ochenta y cinco millones de pesos (\$45.085.000.000) para los establecimientos bancarios; de dieciséis mil trescientos noventa y cinco millones de pesos (\$16.395.000.000.) para las corporaciones financieras; de once mil seiscientos trece millones de pesos (\$11.613.000.000) para las compañías de financiamiento comercial; de tres mil cuatrocientos diecisiete millones de pesos (\$3.417.000.000) para las sociedades fiduciarias; de seis mil ochocientos treinta y un millones de pesos (\$6.831.000.000) para las sociedades administradoras de Fondos de Pensiones; de tres mil cuatrocientos diecisiete millones de pesos (\$3.417.000.000) para las sociedades administradoras de fondos de cesantías, el cual se acumulará al requerido para las sociedades administradoras de fondos de pensiones, cuando la sociedad administre fondos de pensiones y de cesantías, y de dos mil setecientos treinta y tres millones de pesos (\$2.733.000.000) para las demás entidades financieras.

Estos montos se ajustarán anualmente en forma automática en el mismo sentido y porcentaje en que varíe el índice de precios al consumidor que suministre el DANE. El valor resultante se aproximará al múltiplo en millones de pesos inmediatamente superior. El primer ajuste se realizará en enero de 2003, tomando como base la variación del índice de precios al consumidor durante 2002.

Para las entidades aseguradoras, con excepción de aquellas que tengan como objeto exclusivo el ofrecimiento del ramo de seguro de crédito a la exportación y de aquellas que efectúen actividades propias de las compañías reaseguradoras, el capital mínimo será de cinco mil quinientos millones de pesos (\$5.500.000.000.00), ajustados anualmente de la forma como se establece en el inciso anterior, más el patrimonio requerido para operar los diferentes ramos de seguro, cuyo monto será determinado por el Gobierno Nacional. Las entidades reaseguradoras y aquellas entidades aseguradoras que efectúen actividades propias de las entidades reaseguradoras deberán acreditar como capital mínimo

veintidós mil millones de pesos (\$22.000.000.000.00), ajustados anualmente en la forma prevista en el inciso anterior. Este último monto comprende el patrimonio requerido para operar los diferentes ramos de seguro.

Corresponderá al Gobierno Nacional mediante normas de carácter general, fijar los capitales mínimos que deberán acreditar las instituciones financieras reguladas por normas especiales que se encuentren sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria y las entidades aseguradoras que tengan como objeto exclusivo el ofrecimiento del ramo de seguro de crédito a la exportación.

Los montos mínimos de capital de las entidades aseguradoras y reaseguradoras que se modifican mediante la presente ley, rigen a partir del 1° de enero de 2003.

4. El monto mínimo de capital previsto por el numeral primero de este artículo deberá ser cumplido de manera permanente por las entidades en funcionamiento, salvo los establecimientos de crédito. Para este efecto, el capital mínimo de funcionamiento resultará de la suma de las siguientes cuentas patrimoniales: capital suscrito y pagado, capital garantía, reservas, superávit por prima en colocación de acciones, utilidades no distribuidas de ejercicios anteriores y revalorización de patrimonio, y se deducirán las pérdidas acumuladas. Igualmente se tendrán en cuenta los bonos obligatoriamente convertibles en acciones en los términos del párrafo 1° del numeral 5 de este artículo. Así mismo, en el caso de las entidades que sean objeto de las medidas a que se refieren los artículos 48, literal i) y 113 de este Estatuto, podrán tomarse en cuenta los préstamos subordinados, convertibles en acciones o redimibles con recursos obtenidos por la colocación de acciones que se otorguen a la entidad financiera, en las condiciones que fije el Gobierno Nacional. Dichos préstamos podrán ser otorgados por entidades financieras en los casos y con las condiciones que fije el Gobierno.

Para el 2009, las cifras actualizadas son:

Tabla 61. Monto mínimo de capital para entidades supervisadas 2009

Tipo de entidad	Monto mínimo (millones)
Establecimientos bancarios	67.561
Corporaciones financieras	24.571
Compañías de financiamiento comercial	17.405
Sociedades fiduciarias	5.126
Sociedades administradoras de fondos de pensiones	10.240
Sociedades administradoras de fondos de cesantías	5.126
Sociedades administradoras de fondos de pens y ces.	15.360
Otras entidades financieras	4.099
Casas de cambio	6.145

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

ANEXO 10

DECRETO 4336 DE 2008

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA

en ejercicio de las facultades que le confiere el artículo 215 de la Constitución Política en concordancia con la ley 137 de 1994 y en desarrollo de lo dispuesto en el Decreto 4333 de 2008

CONSIDERANDO

Que es necesario proferir disposiciones para conjurar la Emergencia declarada mediante el Decreto No. 4333 de 2008.

Que dada la incidencia de la captación masiva y habitual de recursos del público sin autorización legal en las causas de dicha emergencia, así como el grave daño social que genera, se hace necesario hacer más severas y proporcionales las consecuencias punitivas de la conducta.

DECRETA:

ARTÍCULO 1: Modificase el artículo 316 de la Ley 599 de 2000, el cual quedará así:

"ARTICULO 316. CAPTACION MASIVA y HABITUAL DE DINEROS. El que desarrolle, promueva, patrocine, induzca, financie, colabore, o realice cualquier otro acto para captar dineros del público en forma masiva y habitual sin contar con la previa autorización de la autoridad competente, incurrirá en prisión de ciento veinte (120) a doscientos cuarenta (240) meses y multa hasta de cincuenta mil (50.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Si para dichos fines el agente hace uso de los medios de comunicación social u otro de divulgación colectiva, la pena se aumentará hasta en una cuarta parte.

ARTÍCULO 2: Adicionase el artículo 316A a la Ley 599 de 2000, el cual quedará así:

"ARTICULO 316A. Independientemente de la sanción a que se haga acreedor el sujeto activo de la conducta por el hecho de la captación masiva y habitual, quien habiendo captado recursos del público, no los reintegre, por esta sola conducta incurrirá en prisión de noventa y seis (96) a ciento ochenta (180) meses y multa de ciento treinta y tres punto treinta y tres (133,33) a quince mil (15.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Parágrafo. Los Fiscales que conozcan de los procesos penales que correspondan a este tipo penal, por la falta de devolución de dineros captados antes de la vigencia de esta norma, podrán aplicar de manera preferente el principio de oportunidad en aras de procurar la devolución de los recursos.

ARTÍCULO 3: El presente Decreto rige a partir de la fecha de su promulgación.

ANEXO 11

VENTAJAS DE EPPA CON LA COMPETENCIA DIRECTA

Tabla 43. Ventajas de EPPA con la competencia directa

Diferencia	Universidad Garantizada	Dafuturo PU	EPPA
Cobertura académica	Sólo universidad	Sólo universidad	<ul style="list-style-type: none"> • Prejardín • Jardín • Educación básica • Educación media • Ed. Técnica • Ed. Tecnológica • Universidad • Especialización • Maestría • Doctorado
Cobertura extra académica	No tiene	No tiene	*Matrícula escolar anual *Alimentación escolar *Transporte escolar *Uniformes, Textos, Útiles: Escolar y universitario *Asociación padres de familia *Inglés en Colombia *Inglés en el exterior *Otro idioma en Colombia *Otro idioma en el exterior *Sostenimiento universitario *Sostenimiento posgrado en pesos *Sostenimiento posgrado en dólares
Estructura del producto	Un único producto	Un único producto	El producto está diseñado de forma modular. Cada módulo es independiente y se comporta como un producto: en total son 41 módulos o 41 productos.
Moneda	Dólares (U\$)	Pesos (\$)	Pesos (\$)
Forma de pago	Un solo pago total	Un solo pago total	Por módulos

Pago mínimo	U\$18.614	\$49'590.000	1 SMLV (en el año 2009 es de \$496.900)
Estrato al que está dirigido	6	6	3, 4 y 5 de acuerdo al grupo objetivo definido, pero puede ser adquirido también por el estrato 6.
Anticipación mínima	6 años para pago y 7 años para descuento	1 año	1 año
Periodos de anticipación	Anual De 6 años a 19 años	Anual De 1 año a 18 años	Semestral. General: De 2 a 80 semestres. Universidad: De 2 a 43 semestres
Cómo supone que se paga la universidad	Toda la carrera en el primer semestre	Toda la carrera en el primer semestre	Semestre por semestre
Flexibilidad en el capital ahorrado	Media. Si la universidad cuesta más de lo que paga, gana la diferencia. Si cuesta menos pierde esa diferencia.	Media. Si ahorró menos de lo que costó el módulo, puede adicionar la diferencia. Si ahorró más, pierde la diferencia.	Total. Si ahorró menos de lo que costó el módulo, puede adicionar la diferencia. Si ahorró más, puede usar la diferencia en otro módulo.
Valor del semestre universitario	Fijo y único: U\$3.000	De \$1'000.000 a \$12'000.000. Aumenta de a \$500.000 hasta \$6'000.000 y de ahí en adelante aumenta de a \$1'000.000	Cualquier valor desde 2 SMLV en adelante. En 2009 significa desde \$993.800 en adelante.
TIR para el cliente (sobre la inflación)	Variable según anticipación. De 0% (año 6) a 1,04% (en el año 19).	Variable según anticipación. De 0,47% (año 18) a 0,68% (año 1).	Fija: 1,49% siempre

TIR PROMEDIO para el cliente (sobre la inflación)	0,74%	0,52%	1,49%
Tasa E.A. para el cliente (sobre la inflación)	Variable según anticipación. De 0% (año 6) a 2,1% (en el año 19)	Variable según anticipación. De 0,95% (año 18 a 1,36% (año 1)	Fija: 3,0% siempre
Tasa E.A. PROMEDIO para el cliente (sobre la inflación)	1,48%	1,05%	3,0%
Descuentos	De 0% A 35,7%	De 4,3% A 17,4%	De 9,1% A 43,3%
Valor máximo de la carrera si el semestre vale \$6'000.000	U\$29.000 (si se paga con 6 años de anticipación)	\$57'440.000 (si se paga con 1 año de anticipación)	\$54'549.205 (si se paga con 1 año de anticipación)
Valor mínimo de la carrera si el semestre vale \$6'000.000	U\$18.614 (si se paga con 19 años de anticipo)	\$49'590.000 (si se paga con 18 años de anticipación)	\$33'992.755 (si se paga con 17 años de anticipación)

Fuente: La autora


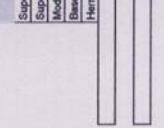
ANEXO 13 COTIZACIÓN DEL MOBILIARIO

SOLINOFF
CONSEJO ADMINISTRATIVO

Bogotá, Octubre 13 de 2009


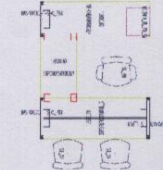
Doctra
ANDREA GALINDO

Ref. Propuesta amoblamiento de oficina abierta y sillas para sus instalaciones.

PROPUESTA ECONOMICA		Vr. Unitario	SUBTOTAL
ITEM	DESCRIPCION		
PUERTO OPERATIVO CON INTERLOCUCION TIPO ASISTENTE GERENCIA Y ASESOR SERVICIO LINEA PORTO			
Cant.		1.530.833	4.592.500
3	Superficie Principal en Laminado Decorativo de 1,50 x 0,90		
1	Superficie Principal en Laminado Decorativo de 0,90 x 0,90		
1	Módulo de Servicio ZM/A		
2	Baseas Poto		
1	Herrajes y Platinas		
PUESTOS TIPO VENDEDOR RELA LINEA PORTO			
Cant.		1.670.000	5.010.000
3	Superficie Principal en Laminado Decorativo de 1,50 x 0,90		
1	Superficie Principal en Laminado Decorativo de 0,90 x 0,90		
0	Módulo de Servicio ZM/A		
1	Baseas Poto		
2	Herrajes y Platinas		
1			

PUESTOS TIPO DIRECTOR LINEA PORTO


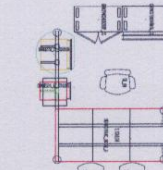
Cant.

		2
Superficie Principal en Laminado Decorativo de 1,80 x 0,70		
Superficie Retorno en Laminado Decorativo de 1,05 x 0,60		
Superficie Complemento en Laminado Decorativo de 1,80 x 0,60		
Modulo de Servicio ZMTA		
Mueble Complemento Active A3P Tipo Biblioteca		
Bases Porto		
Faldas Laminada Plastica		
Herrajes y Platinas		

Vr. Unitario	SUBTOTAL
1.879.167	3.768.333


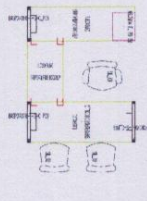
PUESTOS TIPO GERENTE LINEA ORION

Cant.

		1
Superficie Principal acabado en Chapilla de 2,10 x 1,04		
Superficie Bandeja Retorno Acabado en MDF pintura catalizada de 0,55 x 0,50		
Superficie Bandeja Circular Acabado en Vidrio Laminado de 0,55		
Almacenamiento para carpetas		
Credenza Acabado en Chapilla Tipo Biblioteca		
Credenza Acabado en Chapilla Tipo Almacenamiento		
Cajon Lapiceros		
Estructura y Faldas Linea Orion		
Mesa de reunion cuadrada acabado en Chapilla		
Herrajes y Platinas		


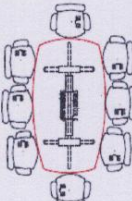
Vr. Unitario	SUBTOTAL
19.833.333	19.833.333

PUESTOS TIPO CONTADOR, TESORERO Y JEFE SERVICIO LINEA PORTO

	Cant.
	
	
Superficie Principal en Laminado Decorativo de 1,80 x 0,70	3
Superficie Retorno en Laminado Decorativo de 1,05 x 0,60	1
Superficie Complemento en Laminado Decorativo de 1,80 x 0,60	1
Modulo de Servicio 2M1A	1
Bases Porto	2
Faldia Laminada Plastica	1
Herrajes y Platinas	1


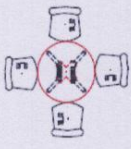
Vr. Unitario	SUBTOTAL
2.087.963	6.263.889

SALAS DE JUNTAS DE 8 PUESTOS SISTEMA TRY

	Cant.
	
	
Superficie en Laminado Decorativo de 2,40 x 1,20	1
Estructura Inteligente Try	1

Vr. Unitario	SUBTOTAL
1.727.917	1.727.917

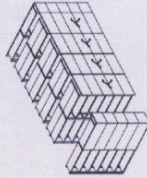
SALAS DE JUNTAS DE 4 PUESTOS SISTEMA TRY

	Cant.
	
	
Superficie en Laminado Decorativo diametro 1,00	1
Estructura Try	1

Vr. Unitario	SUBTOTAL
390.500	390.500

ARCHIVO RODANTE (Unidades de Consulta UDC)

Cant.



1

Sistema de Archivo Rodante Diseñado para Almacenamiento

Vr. Unitario	SUBTOTAL
2.396.000	2.396.000

SILLAS

Cant.



Silla Gerente Apollo Espaldar Medio, Contacto Permanente avanzado, con Brazos Graduales, acabado paño

1



Silla Director Apollo Espaldar Bajo, Contacto Permanente, con Brazos Fijos, acabado paño

2



Silla Analistas Ergon Espaldar Bajo, Contacto Permanente, con Brazos Fijos, acabado paño

9



Sillas Interlocutoras Square, con brazos, acabado en paño

20

Vr. Unitario	SUBTOTAL
500.500	500.500
380.250	760.500
235.000	2.115.000
248.300	4.966.000

SUBTOTAL

I.V.A.

GRAN TOTAL PROYECTO

47.721.972

7.635.516

55.357.488

CONDICIONES COMERCIALES

FORMAS DE PAGO

50% de Anticipo y 50% Contra entrega instalado y fecha de vencimiento de la factura

TIEMPOS DE ENTREGA: 20 Días a partir de la orden de compra.

Los siguientes tiempos de entrega, rigen a partir del recibo de la orden de compra, firma de la cotización y/o legalización del contrato, definidos acabados de línea y recibo del anticipo.

Nota: La mercancía se facturará en el momento de ser despachada por la planta. Cuando el área destinada para la instalación no se encuentre lista, por motivos ajenos a nosotros y en el tiempo acordado para el despacho de la mercancía, el proyecto igualmente se facturará y el cliente pagará de acuerdo a las condiciones acordadas. Si pasados 90 días, el cliente no ha podido tener las áreas disponibles para la instalación cancelará el saldo pendiente.

VALIDEZ DE LA OFERTA

30 días calendario

GARANTÍAS

SISTEMA DE AMOBLAMIENTO Y/O ALMACENAMIENTO: ofrecemos (5) años de garantía contra defectos de fabricación, para la totalidad del sistema de amoblamiento, a partir de la fecha de la factura. Los daños ocasionados por mal uso del producto, no serán cubiertos por la empresa.

NOTA: En caso de haber modificaciones por parte del cliente el tiempo inicialmente pactado sera reevaluado de acuerdo a los cambios efectuados. Para realizar dichos cambios el cliente dispondra de maximo 5 dias, despues de formalizado el pedido y previa aprobacion de Solinoff.

Cualquier modificación será probada por la Gerencia General.

Cordialmente,



ANDREA HERNANDEZ CRUZ
Dir. de Proyectos Sector Publico

ANEXO 14

COTIZACIÓN DEL HARDWARE Y DEL SOFTWARE

Windows®. Viva sin límites. Dell™ recomienda Windows 7.



6

**DÍAS
DE
OFERTAS**

25 AL 30 DE OCTUBRE

**ENCUENTRA EL DELL QUE
BUSCAS EN NUESTRAS
SUPEROFERTAS DIARIAS.**



DELL STUDIO™ XPS™ 8000

con Procesador Intel® Core™ i5 750

Su tecnología inteligente permite aumentar el rendimiento en ejecuciones exigentes, tales como juegos y edición de fotos. El procesador Intel® Core™ i5 rinde más cuando le exigis más.



DESCUBRE EL NUEVO WINDOWS® 7
Y aprovecha las ofertas especiales por su lanzamiento.

LLAMA GRATIS AL:

01-800-915-4759

COMPRA AHORA EN:

www.dell.com/co/eltiempo

Lunes a viernes, de 8:30 a.m. a 8:30 p.m., y sábados, de 10:00 a.m. a 6:00 p.m.

6

DÍAS
DE
OFERTAS

25 AL 30 DE OCTUBRE

**ANOTA LA FECHA
PARA QUE NO TE PIERDAS
ESTA SUPEROFERTA.**



iElige entre 8 colores y 2 diseños de torre, por sólo \$52.000 adicionales! (color base: negro)

SLIM TOWER

MINI TOWER

12 CHEQUES* DE \$112.000*

12 CHEQUES* DE \$145.000*



6 DÍAS OFERTAS

INSPIRON™ 545ST

LA MEJOR RELACIÓN ENTRE COSTO Y BENEFICIO.

- Procesador Intel® Pentium® E5200
- Windows® 7 Home Basic original en español
- DVD+/-RW x16
- 1 año de garantía

ADEMÁS, INCLUYE

- 3GB de memoria de regalo
- 320GB de disco duro
- Monitor de 20"
- Teclado multimedia

Precio al contado

\$1.149.000*

CÓDIGO DE ORDEN: CXM23-LDGTES

6 DÍAS OFERTAS

STUDIO™ 540 MT

DESKTOP PODEROSO PARA TU CASA.

- Procesador Intel® Core™2 Duo E7400
- Windows® 7 Home Premium original en español
- DVD+/-RW x8
- 1 año de garantía

ADEMÁS, INCLUYE

- 4GB de memoria
- 640GB de disco duro
- 15 meses de McAfee® SecurityCenter™
- Monitor panel plano 20"

Precio al contado

\$1.499.000*

CÓDIGO DE ORDEN: CXM23-LHRMNES



¡Opciones de colores disponibles, a un costo adicional de \$34.000! (Color base: blanco).

Pantalla ancha brillante de 19"

12 CHEQUES* DE \$260.000* IVA INCLUIDO

6 DÍAS OFERTAS

STUDIO™ ONE 19

EL PC FAMILIAR, BELLAMENTE SIMPLIFICADO.

- Procesador Intel® Core™2 Duo E7500
- Windows® 7 Home Premium original en español
- DVD+/-RW x8
- 1 año de garantía

ADEMÁS, INCLUYE

- 4GB de memoria
- 320GB de disco duro
- 15 meses de McAfee® SecurityCenter™
- Teclado y mouse inalámbricos

Precio al contado

\$2.699.000*

CÓDIGO DE ORDEN: CXM23-LPHPHES

Llévate Microsoft® Office Home and Student 2007 (incluye Word, Excel, PowerPoint y One Note)

por sólo **\$185.000*** IVA INCLUIDO

Estos son algunos ejemplos de configuraciones con precios promocionales. Las mejoras son a un costo adicional. Adapta cada equipo a tus necesidades y presupuesto. La memoria de regalo es válida con el Inspiron 545ST y el Studio 15 aquí publicados. *Los precios de cada cheque están sujetos a cambios dependiendo de la fecha en la que se haga la liquidación de venta.

Windows®. Viva sin límites. Dell™ recomienda Windows 7.

DELL
YOURS IS HERE

6 DIAS
DE VUELTA
AL COLADOR

PORTÁTIL INSPIRON™ 14

ES PRÁCTICO, PERSONAL Y FLEXIBLE. EL MEJOR EQUILIBRIO ENTRE COSTO Y BENEFICIO.

- Procesador Intel® Pentium® T4300
- Windows® 7 Home Premium original en español
- DVD+/-RW
- 1 año de garantía

ADEMÁS, INCLUYE

- 4GB de memoria
- 320GB de disco duro
- 15 meses de McAfee® SecurityCenter™

Precio al contado

\$1.499.000*

CÓDIGO DE ORDEN: CXM23-LIABOES

12 CHEQUES* DE
\$145.000*

Pantalla de 14"

Cámara integrada



¡Elige entre nuevos colores, a un costo adicional de \$65.000! (Color base: negro)

6 DIAS
DE VUELTA
AL COLADOR

PORTÁTIL INSPIRON™ 15

ES UNA EXTENSIÓN DE TI. EL MEJOR EQUILIBRIO ENTRE COSTO Y BENEFICIO. TODO LO QUE HAS SOÑADO.

- Procesador Intel® Core™2 Duo T6600
- Windows® 7 Home Basic original en español
- DVD+/-RW
- 1 año de garantía

ADEMÁS, INCLUYE

- 3GB de memoria
- 250GB de disco duro

Precio al contado

\$1.319.000*

CÓDIGO DE ORDEN: CXM23-LIRBRES

12 CHEQUES* DE
\$130.000*

Cámara integrada



¡Elige entre nuevos colores, a un costo adicional de \$65.000! (Color base: negro)

Pantalla ancha brillante de 15,6"



6 DIAS
DE VUELTA
AL COLADOR

PORTÁTIL STUDIO™ 15

TU LADO ESTILIZADO.

- Procesador Intel® Core™2 Duo T6600
- Windows® 7 Home Premium original en español
- DVD+/-RW
- 1 año de garantía

ADEMÁS, INCLUYE

- 3GB de memoria de regalo
- 320GB de disco duro
- 15 meses de McAfee® SecurityCenter™

Precio al contado

\$1.699.000*

CÓDIGO DE ORDEN: CXM23-LSHKOES

12 CHEQUES* DE
\$164.000*

Cámara integrada



Pantalla ancha brillante de 15,6"



¡Elige el color que más te guste por sólo \$65.000 adicionales y diseños por sólo \$71.000 adicionales! (color base: negro)

Un rendimiento increíble junto a una gran eficiencia energética en el procesador Intel® Core™2 Duo.



LLAMA GRATIS AL:

01-800-915-4759

COMPRA AHORA EN:

www.dell.com/co/eltiempo

Lunes a viernes, de 8:30 a.m. a 8:30 p.m. y sábados, de 10:00 a.m. a 6:00 p.m.

Windows®. Viva sin límites. Dell™ recomienda Windows 7.

DELL
YOURS IS HERE

6 DÍAS
DE OFERTAS

¡NUEVO! STUDIO™ XPS™ 8000

CONVIERTE TU JUEGO EN UNA EXPERIENCIA
EXTREMA CON 3D OPCIONAL.

- Procesador Intel® Core™ i5 750
- Windows® 7 Home Premium original en español
- DVD±/RW x16
- Tarjeta de video 512MB ATI Radeon HD4350
- 1 año de garantía

ADEMÁS, INCLUYE

- 6GB de memoria
- 640GB de disco duro
- Teclado multimedia
- 15 meses de Norton Security*

Precio al contado

\$2.599.000* IVA INCLUIDO

CODIGO DE ORDEN: CXM23-LDYDWES

12 CHEQUES DE
\$250.000*
IVA INCLUIDO



AHORA
CON
WINDOWS® 7

DESCUBRE LA SIMPLICIDAD

Aprende cómo los PCs Dell hacen sus tareas diarias más rápidas,
fáciles y libres de problemas con el nuevo Windows® 7.

McAfee®

Incluye en tu compra 36 meses de McAfee® SecurityCenter™
por el precio de 24 meses, para que estés siempre protegido.

Por sólo
\$172.437* IVA INCLUIDO
adicionales

LLAMA GRATIS AL:

01-800-915-4759

COMPRA AHORA EN:

www.dell.com/co/eltiempo

Lunes a viernes, de 8:30 a.m. a 8:30 p.m. y sábados, de 10:00 a.m. a 6:00 p.m.

Puedes comprar tu Dell con otras configuraciones en tiendas



Precios y promociones válidos: del 25 al 30 de octubre de 2009. Para conocer otras promociones, visite: www.dell.com.co/latamemail. *Precios en pesos colombianos. Todos los precios incluyen gastos de envío, aranceles e IVA. Computadores cuyo valor sea de \$1.949.000 pesos colombianos o inferior estarán excluidos del Impuesto al Valor Agregado. Los precios están basados en la tasa de cambio representativa del mercado (TRM) certificado por la Superintendencia Financiera de Colombia del día 25 de octubre de 2009. En caso de que a la fecha de recepción de la orden de compra dicha TRM haya aumentado en un 3% o más, Dell se reserva el derecho de reajustar el precio en la misma proporción. La TRM podrá ser consultada en las oficinas de la Superintendencia Financiera de Colombia o en su página de Internet: <http://www.superfinanciera.gov.co>. El programa está sujeto a aprobación de Fenalcheque y se aplica a cheques postfechados con 30 días entre uno y otro, y se financia sólo el 100% del valor del producto. No se puede combinar con otro medio de pago. La autorización de aval del cheque y el manejo de los mismos no es responsabilidad de Dell Colombia Inc. Los 12 pagos con cheque incluyen IVA. Para detalles sobre la garantía, por favor, ingrese a www.dell.com/servicesdescriptions y para detalles legales, ingrese a www.dell.com/co/legal. Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Inside, Core Inside, Intel, el logotipo Intel, Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, el logotipo Intel Inside, Intel Viv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Viiv Inside, vPro Inside, Xeon y Xeon Inside son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Intel Corporation o sus subsidiarias en los EE.UU. y en otros países. Microsoft y Windows son marcas registradas de Microsoft en los EE.UU. y otros países. Dell no tiene derechos sobre otras marcas, nombres comerciales y productos de terceros aquí anunciados. ©2009 Dell Inc. Todos los derechos reservados.



ANEXO 12 ESTADO DE RESULTADOS

ANEXO 12. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL PROPIO INICIAL	4.099.000.000				
- INVERSIÓN INICIAL	70.421.858				
CAPITAL NUEVO (ventas)	5.971.257.238	6.269.820.100	6.583.311.105	6.912.476.660	7.258.100.493
CAPITAL ACUMULADO	9.999.835.380	16.269.655.480	22.852.966.585	29.956.116.868	37.534.702.582
INGRESOS					
Ingresos netos x rendimientos	299.995.061	488.089.664	685.588.998	898.683.506	1.126.041.077
GASTOS					
Nómina	238.660.141	250.593.148	263.122.806	276.278.946	290.092.893
Prestación de servicios	19.200.000	20.160.000	21.168.000	22.226.400	23.337.720
Publicidad	60.085.100	63.089.355	66.243.823	69.556.014	73.033.815
Arriendo de oficina	18.000.000	18.900.000	19.845.000	20.837.250	21.879.113
Gastos varios (papelería y otros)	6.000.000	6.300.000	6.615.000	6.945.750	7.293.038
Servicios públicos	9.000.000	9.450.000	9.922.500	10.418.625	10.939.556
Depreciación	14.084.372	14.084.372	14.084.372	14.084.372	14.084.372
TOTAL GASTOS	365.029.613	382.576.875	401.001.500	420.347.356	440.660.506
Utilidad Operacional	-65.034.551	105.512.790	284.587.498	478.336.150	685.380.572
Gastos no operacionales	0	0	0	0	0
Ingresos no operacionales	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	-65.034.551	105.512.790	284.587.498	478.336.150	685.380.572
Impuestos	0	0	93.913.874	157.850.929	226.175.589
UTILIDAD NETA	-65.034.551	105.512.790	190.673.623	320.485.220	459.204.983

ANEXO 15 BALANCE GENERAL

ANEXO 15. BALANCE GENERAL

	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Bancos	4.028.578.142	3.977.627.962	4.097.225.124	4.395.896.993	4.794.403.640	5.336.017.654
Computadores y software	15.064.370	15.064.370	15.064.370	15.064.370	15.064.370	15.064.370
Mobiliario	55.357.488	55.357.488	55.357.488	55.357.488	55.357.488	55.357.488
- Depreciación acumulada	0	14.084.372	28.168.743	42.253.115	56.337.486	70.421.858
TOTAL ACTIVOS	4.099.000.000	4.033.965.449	4.139.478.238	4.424.065.736	4.808.488.012	5.336.017.654
Préstamos de corto plazo	0	0	0	0	0	0
Impuestos por pagar	0	0	0	93.913.874	157.850.929	226.175.589
TOTAL PASIVOS	0	0	0	93.913.874	157.850.929	226.175.589
Aportes socios	4.099.000.000	4.099.000.000	4.099.000.000	4.099.000.000	4.099.000.000	4.099.000.000
Resultado del ejercicio	0	-65.034.551	105.512.790	190.673.623	320.485.220	459.204.983
Utilidad Acumulada	0	-65.034.551	40.478.238	231.151.862	551.637.082	1.010.842.065
TOTAL PATRIMONIO	4.099.000.000	4.033.965.449	4.139.478.238	4.330.151.862	4.650.637.082	5.109.842.065
PASIVO + PATRIMONIO	4.099.000.000	4.033.965.449	4.139.478.238	4.424.065.736	4.808.488.012	5.336.017.654

ANEXO 16 ENCUESTAS CONTESTADAS

ENCUESTA ✓

Datos

Ocupación: Comercial Género: F M

Edad: Entre 18 y 30 años Entre 31 y 40 años Mayor de 40 años

Barrio en el que vive: Colina

Preguntas

1. ¿Cuántos hijos tiene? 1

2. Por favor llene el siguiente cuadro con información de sus hijos:

Edad	Grado que cursa	Valor mensual de la pensión
7	Primero	\$ 157.000=

3. ¿Quién (es) paga (n) la educación de sus hijos? Papa y Mama

4. Si por algún evento desafortunado la(s) persona(s) que pagan la educación de sus hijos llegasen a faltar o se quedaran sin empleo o sin recursos económicos, ¿tiene usted la certeza de que ellos podrían terminar sus estudios en el colegio con el nivel de calidad que usted ha escogido para ellos? Sí No

5. ¿En qué universidad le gustaría que estudiaran sus hijos? Inveriana

6. Si por algún evento desafortunado la(s) persona(s) que pagan la educación de sus hijos llegasen a faltar o se quedaran sin empleo o sin recursos económicos, ¿tiene usted la certeza de que ellos podrían estudiar en esa universidad? Sí No

7. ¿Le gustaría que en este momento estuviera pagada por anticipado toda la educación de sus hijos, tanto del colegio como de la universidad? Sí No

8. ¿Por qué le gustaría? porque deseo asegurar su futuro educativo

9. ¿Conoce algún producto que le dé la oportunidad de pagar por anticipado **toda** la educación de sus hijos? Sí No Si respondió Sí, ¿Cuál es? Edusayro

10. ¿Qué sugerencia haría a un producto que le permita pagar anticipadamente la educación de sus hijos? Financiación mensual