



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**ESTUDIO DE VIABILIDAD SEGURO EDUCATIVO "TU
FUTURO"**

SUSTENTADO POR:

SONIA NICOLLE SABILLÓN GARCÍA

ALLAN JOSÉ RODRÍGUEZ ARÉVALO

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

MÁSTER EN FINANZAS

MASTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL

**TEGUCIGALPA M.D.C., FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS,
C.A.**

DICIEMBRE, 2015

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTINEZ MIRALDA

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON BREVÉ REYES

DECANO DE POSTGRADO

JOSÉ ARNOLDO SERMEÑO LIMA

**TEMA: ANALISIS DE RENTABILIDAD SEGURO EDUCATIVO
CON INSTITUCIONES FINANCIERAS**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE**

MÁSTER EN

FINANZAS Y

DIRECCIÓN EMPRESARIAL

ASESOR METODOLÓGICO

ELOISA RODRÍGUEZ

ASESOR TEMÁTICO

HELMIS CARDENAS

MIEMBROS DE LA TERNA:

DOUGLAS ZELAYA

FREDES VASQUEZ

CARLOS ARTICA



ANALISIS DE RENTABILIDAD PROGRAMA “TU FUTURO”

SONIA NICOLLE SABILLÓN GARCÍA

ALLAN JOSÉ RODRÍGUEZ ARÉVALO

Resumen

En el mercado financiero de Honduras no se cuenta con ningún tipo de seguro educativo, año tras año se puede observar como la necesidad de educación cada vez es más latente, los jóvenes tienen que aplicar a becas en el extranjero o la capacidad económica de sus padres no les permite que puedan estudiar en universidades privadas, viéndose así en la necesidad de sacrificar sus estudios y dedicarse a trabajar, es por eso que se tomó como objeto de investigación un seguro educativo para estudios universitarios, el mismo nació como idea de la necesidad de los padres por querer darles a sus hijos mejores opciones de preparación académica, se tomó como referencia a Suramericana S.A. empresa aseguradora ubicada en Colombia. El objetivo principal, fue analizar la rentabilidad que se tendría al invertir en un seguro educativo en donde los padres de familia puedan ahorrar desde que sus hijos nacen hasta que egresan de educación media y puedan acceder a la educación superior ya sea en universidades privadas o en el extranjero. Diferentes limitantes económicas como sociales fueron tomadas en cuenta en donde se realizó una investigación de mercado aplicando encuestas a 106 personas en donde se concluyó que el seguro educativo es atractivo y viable para el mercado hondureño.

Palabras claves: Administración, Economía, Educación, Inversión, Seguro



FACULTAD DE POSTGRADO

ANALISIS DE RENTABILIDAD PROGRAMA “TU FUTURO”

SONIA NICOLLE SABILLÓN GARCÍA
ALLAN JOSÉ RODRÍGUEZ ARÉVALO

Abstract

In the financial market of Honduras does not have any type of educational insurance, year after year can be seen as the need for education is increasingly latent, young people have to apply for scholarships abroad or economic capacity of its parents does not allow them to study in private universities and seeing the need to sacrifice their education and take jobs, that's why it took as a research an educational insurance for college, it was born as an idea of the need for the parents want to give their children better choices of academic preparation, reference was made to Suramericana SA insurance company located in Colombia. The main objective was to analyze the profitability would have to invest in an education insurance where parents can save for their children are born until they graduate from high school and have access to higher education either in private universities or abroad. Different economic and social constraints were taken into account where to perform market research using surveys to 106 people where it was concluded that the educational insurance is attractive and viable for the Honduran market.

Key words: Administration, Economy, Education, Investment, Insurance

DEDICATORIA

Sonia Nicolle Sabillon García

Dedico la presente tesis primero a Dios por sus infinitas bendiciones, ser mi guía, mi fortaleza y darme determinación en cada meta que me propongo alcanzar.

Asimismo agradezco a mi padre Nicolás Sabillon Vallecillo y mi hermana Diana Elizabeth Sabillon por ser mi soporte y apoyo en cada proyecto de vida y enseñarme que con una buena actitud toda es posible.

A mi amigo Allan Rodríguez por su el apoyo y ayuda brindado a lo largo de este proyecto de investigación.

Allan Rodríguez Arévalo

Dedico la presente tesis primero a Dios por sus infinitas bendiciones, ser mi guía, durante toda mi vida personal y profesional.

Asimismo agradezco a mi madre Hilda Julia Arévalo por ser mi soporte y apoyo en cada proyecto de vida y enseñarme que con una buena actitud toda es posible.

A mi amigo Nicolle Sabillon por su apoyo incondicional durante el desarrollo de este proyecto de graduación el cual permite alcanzar otra meta más en nuestras vidas.

AGRADECIMIENTO

Sonia Nicolle Sabillon García

Agradezco a Dios por su misericordia, amor, protección y por darme fortaleza para haber culminado este proyecto y alcanzar una meta más.

A mi padre Nicolás Sabillon por su ayuda, apoyo y ser un ejemplo profesional a seguir, asimismo a mi hermana Diana Sabillon y mi hijo Nicolás Sabillon que con su amor, dedicación y paciencia me ha acompañado en cada sueño y proyecto que he logrado.

A Allan Rodríguez por ser un gran compañero de tesis y ayudarme cada día con dicho proyecto de tesis. A la vez a cada uno de mis maestros por haberme enseñado a lo largo de dos años especialmente a la Dra. Eloísa Rodríguez quien estuvo desde el principio hasta el final sin ella no hubiera sido posible.

Allan Rodríguez Arévalo

Dedico la presente tesis primero a Dios por sus infinitas bendiciones, ser mi guía, durante toda mi vida personal y profesional.

Asimismo agradezco a mi madre Hilda Julia Arévalo por ser mi soporte y apoyo en cada proyecto de vida y enseñarme que con una buena actitud toda es posible.

A mi amigo Nicolle Sabillon por su apoyo incondicional durante el desarrollo de este proyecto de graduación el cual permite alcanzar otra meta más en nuestras vidas.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES	2
1.2.1 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	¡Error! Marcador no definido.
1.2.2 LA EMPRESA	¡Error! Marcador no definido.
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	9
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	9
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	10
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	10
1.4.1 OBJETIVO GENERAL	10
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
1.5 JUSTIFICACIÓN	11
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	12
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	12
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO	12
2.1.1.1 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.2 PROCESO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.3 FASES EN LA FORMULACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.4 LA EMPRESA DE VENTAS AL DETALLE	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.5 ANÁLISIS PEST	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.5.1 FACTORES POLITICOS-LEGALES	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.5.2 FACTORES ECONÓMICOS	¡Error! Marcador no definido.

2.1.1.5.3 FACTORES SOCIO-CULTURALES	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.5.4 FACTORES TECNOLÓGICOS	¡Error! Marcador no definido.
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO.....	29
2.1.2.1 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LATINOAMÉRICA	¡Error! Marcador no definido.
2.1.2.2 ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES.....	¡Error! Marcador no definido.
2.1.2.3 ESTADO ACTUAL DE LAS EMPRESAS FAMILIARES EN HONDURAS	¡Error! Marcador no definido.
2.1.2.4 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER	¡Error! Marcador no definido.
2.1.3 ANÁLISIS INTERNO	33
2.1.3.1 PRODUCTOS.....	¡Error! Marcador no definido.
2.1.3.2 PRECIOS DE COSTO Y VENTA	¡Error! Marcador no definido.
2.1.3.3 CANALES DE VENTA	¡Error! Marcador no definido.
2.1.3.4 LOGÍSTICA	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	¡Error! Marcador no definido.
2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2.1 TEORÍA DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	¡Error! Marcador no definido.
2.2.2 TEORÍA DE LAS ESTRATEGIAS	¡Error! Marcador no definido.
2.2.3 TEORÍA DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	¡Error! Marcador no definido.
2.3 CONCEPTUALIZACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
2.4 MARCO REFERENCIAL	¡Error! Marcador no definido.
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	39
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA	39
3.1.1 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES	39
3.1.2 HIPÓTESIS	40
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS	40

3.3DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	41
3.3.1 POBLACIÓN.....	43
3.3.2 MUESTRA.....	43
3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS.....	44
3.3.4 UNIDAD DE RESPUESTA	44
3.4TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS	45
3.4.1 TÉCNICAS	45
3.4.2 INSTRUMENTOS	45
3.5FUENTES DE INFORMACIÓN	46
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS.....	46
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS	47
3.6LIMITANTES DEL ESTUDIO	48

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

Actualmente se puede observar como la educación es de suma importancia, más allá de los deseos y la vocación la educación es una palanca de movilidad social, ya que mejora las perspectivas de desarrollo no solo a nivel personal, sino profesional y económico. Asimismo la educación universitaria desarrolla el potencial de la persona y le permite servir a mucha gente. Los estudios universitarios no sólo enriquecen personalmente, sino también permiten ayudar y servir a otros a través de la práctica profesional. También hay beneficios para toda la sociedad. Hay una relación directa entre nivel educativo de un país y el nivel de pobreza de dicha nación. Cuando un país tiene más gente educada, menos pobreza tendrá. Los beneficios de la educación universitaria son múltiples a nivel personal y a nivel social.

En el presente trabajo de investigación, se analizó la rentabilidad que proporcionaría un seguro educativo a los diferentes padres de familia y facilitarles económicamente los ingresos de estudio a sus hijos una vez que culminen sus estudios de educación media.

En el I capítulo se realiza un análisis de los antecedentes de los seguros tanto a nivel internacional como nacional, asimismo el planteamiento del problema, las preguntas de investigación, los objetivos del estudio tanto generales como específicos y la justificación del estudio.

En el capítulo II se presenta el marco teórico, donde se realizó un análisis micro y macro del mercado de seguros, fases de aplicación, desarrollo del sistema financiero, asimismo los componentes de los seguros, riesgos y análisis del mercado interno.

En el capítulo III se puede observar la metodología, en donde se planteó el diseño de la investigación, el enfoque metodológico, población y muestra del estudio, las técnicas aplicadas y las limitantes del estudio.

En el capítulo IV se presenta los resultados y análisis de datos que surgieron de la aplicación en la investigación de mercados y su interpretación, a la vez se puede ver el análisis FODA del seguro educativo.

En el capítulo V se muestra las conclusiones que se obtuvieron de la investigación de mercados y las posibles recomendaciones a considerar para el mismo.

En el capítulo VI, se presenta la aplicabilidad del seguro educativo, la misión y visión, valores y principios y la descripción del producto.

Finalmente se muestra las fuentes bibliográficas y anexos de la investigación que sirven como respaldo de la investigación.

1.2 ANTECEDENTES

Desde el mismo momento en que el hombre apareció en la naturaleza, su vida se vio afectada por riesgos, inundaciones, épocas de sequía, erupción de volcanes y fieras salvajes, que en síntesis representan sus principales peligros. El ser humano siempre ha tenido la necesidad de protección ante los constantes riesgos a los que se ve enfrentado, y así mismo intenta desplazarlos o evitarlos de alguna manera. Basta pensar en la edad primitiva, cuando el hombre se concibe como individuo; en ese instante surge la necesidad de asociarse para garantizar la supervivencia. La primera posibilidad que el cavernícola tuvo de alimento, indudablemente se la proporcionó la caza, la cual representaba grandes peligros, situación que lo condujo a unir su familia con otras, organizándose así en hordas, tribus y clanes, y de manera tuvo origen la idea de los riesgos de manera individual y cómo asumirlos de una forma u otra por el grupo. El seguro, como actividad, empezó a evolucionar con los antiguos sistemas de ayuda mutua en los que se comparten tanto beneficios como riesgos, aportando a lo que más tarde se convertiría en uno de los métodos más utilizados por las personas para salvaguardar no solo mercancías sino también la vida misma. Este hecho dio lugar a las asociaciones. Tal como lo menciona Magee (1947), la tendencia a formar organizaciones se manifestó desde muy pronto, instaurándose gremios de zapateros, tintoreros, carpinteros, navegantes y demás personas dedicadas a ocupaciones pacíficas. La referencia más antigua en

materia de seguros se encuentra en la Biblia. Según Benítez (1955), en el Génesis, en la historia de Josué, este ordena almacenar el grano excedente de los años buenos para evitar el hambre de los años malos; sin embargo, esto se encuentra también cuando Moisés dicta las leyes en Deuteronomio 28, donde dice: “De tres en tres años separarás otro diezmo de todas las cosas que te han nacido en aquel tiempo; y le depositarás en tu casa”. Esto a manera de asegurar que el alimento no faltaría en los hogares en tiempos de dificultad.

Hacia el año 3000 a.C., según menciona Gómez (2001), se creó el primer mecanismo en el que un grupo de mercaderes asociados distribuían el riesgo por igual cuando enviaban sus mercancías por vía marítima. Dicho mecanismo consistía en distribuir las mercancías en varias embarcaciones, con el fin de evitar pérdidas cuantiosas, ya que si había un naufragio, un evento semejante no solo afectaba al propietario, sino también a todos los individuos que se habían asociado. En el Código de Hammurabi, según afirmaciones de Benítez (1955), hay muchas hipótesis en relación con el tema de los seguros, aunque sin hacerse muchas precisiones. No obstante, se puede afirmar que en su existencia hacia los años 1728-1686 a.C. según la cronología corta y 1792-1750 A.C según la cronología media, e incluso se habla de 1810-1750 a.C. el concepto de seguro en el mencionado código consistía en la indemnización por accidentes de trabajo, y en la mutualidad para protegerse del riesgo y compartir pérdidas ocasionadas por los robos que ocurrieran en las caravanas de transporte de mercancías a través de los desiertos. A manera de complemento, Gómez (2006) menciona que no solamente se aseguraban los bienes de mercaderes en tierra, sino también aquellos que por vía marítima, al perder su embarcación en una tempestad o naufragio, recibían la contribución para construir un navío en sustitución del que se destruyó.

Hacia el año 408 a.C. comenzó una época de esplendor comercial en Grecia, gracias a que en la ciudad de Rodas se disponía de un gran puerto, viéndose favorecidos el comercio y las riquezas. Gómez (2001) dice que esta civilización se caracterizó porque los prestamistas otorgaban dinero a barcos y mercaderes y solicitaban como garantía la nave o mercancía para asegurar el pago de la deuda. De igual manera, el prestamista, a cambio de una tasa de interés más alta, en caso de un incidente, cancelaba la deuda a razón de haber recibido dinero como seguro de un posible riesgo. Grecia hizo aportes valiosos al tema de los seguros en su época.

Aparte de la ley de Rodas, en Atenas se establecieron las bolsas de préstamos a la gruesa. Se trataba de un préstamo al capitán o dueño de carga sujeto a la condición de que si el embarque se perdía, quedaba exonerado del pago; sin embargo, si se salvaba, se recargaba con un interés. Gracias al derecho mercantil marítimo de Atenas, figuran las obligaciones recíprocas de contribuir a la indemnización de los perjuicios causados en provecho común en caso de tempestad o de rescate del buque apresado por enemigos o piratas. El Derecho marítimo acabó dominando el comercio Mediterráneo y más tarde fue aceptado por Roma. Se atribuye a Roma la creación de una serie de asociaciones a las que pertenecían diferentes personas con variados intereses. Salas (1957) afirma que los *collegia* romanos ofrecían una característica propia de todas las asociaciones rudimentarias destinadas a indemnizar en caso de muerte. Por ejemplo, existía la asociación de miembros de la fuerza armada, llamada “*Collegia Militum*”, a la cual quienes estuvieran asociados aportaban una cuota determinada, con la que tenían derecho a gastos de viaje en caso de cambio de guarnición, retiro o gastos de entierro. La familia quedaba indemnizada cuando el socio fallecía, y de allí se puede decir que provienen las características actuales del seguro de vida. También hubo otras asociaciones como los *collegia tenuiorum*, agremiación de carácter religioso, y los *collegia funeraticias*, la cual concedía a sus miembros sepultura y gastos funerales.

La civilización romana también fue la precursora de los seguros de crédito, con los *fidejussio indemnitis*. Tal como lo relata Botero (1978), se trataba de una especie de fiador condicional, ya que solamente pagaba lo que el acreedor no había podido obtener del deudor principal. Es la fuente más antigua de los seguros de crédito. También se practicó el préstamo a la gruesa como contrato de mutuo seguro. Finalmente, cabe resaltar que los seguros personales eran prohibidos por la legislación romana, ya que la vida del hombre no puede ser susceptible de ser tasada; sin embargo, y según se enfatiza en un trabajo del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) (1976), sus primeras manifestaciones aparecen con la confección por parte de Domicio Ulpiano de una tabla de mortalidad que sirvió de base al contrato de rentas viajeras.

Se afirma que en este tiempo dio lugar a las guildas que fueron parte fundamental en los seguros de la Edad Media. Aparecieron alrededor de los siglos IX y X en Inglaterra y Francia, aunque “se conoce la existencia de una guilda de caballeros en el año 86, y fue suprimida por

Enrique XIII (1491-1547) junto con las posesiones monásticas para disminuir el poder eclesiástico del reino” (Salas, 1957, p. 50). Las guildas se conocen como asociaciones sin ánimo de lucro, de defensa mutua o religiosa, en las que se cobraba a los afiliados lo necesario para su sostenimiento y pagar sus perjuicios. Mensualmente “se reunían en un banquete en el cual se discutían intereses comunes. Un insulto era considerado como ofensa a todos los que constituían la gilda, tomando venganza colectivamente” (Benítez de Lugo, citado en Universidad de La Sabana, 2005, p. 5). De acuerdo con Mármol (1984), las guildas luego de tener su origen en Inglaterra y Francia, aparecen en el año 1200 en Dinamarca, pasan a Alemania y a la actual Bélgica. En España nacen en el siglo XII como movimiento propio nacional, sin relación alguna con el guildismo tradicional, bajo las hermandades religiosas (cofradías). Las guildas medievales contribuyeron apreciablemente a la humanidad, ya que en gran manera hicieron accesible a muchos la idea de que los daños a los que todos nos vemos expuestos pueden ser más soportables si estamos dispuestos a compensarlos con otros.

Origen del Contrato de Seguro

De acuerdo con Gómez (2001), el seguro inicia en Italia hacia el siglo XIII con la modalidad marítima. De allí se extendió a Inglaterra y toda Europa gracias a los mercaderes lombardos. Los dueños de los barcos redactaban, individualmente, un documento en el que se describían aspectos importantes de la mercancía embarcada; por ejemplo, tipo de barco, mercancía transportada, destino, fechas, etc., y aquellas personas que estuvieran interesadas en participar del negocio firmaban al final del documento (conocidas como underwriters), asumiendo los posibles riesgos a cambio de las utilidades que se generarían con el éxito del negocio. Los dueños de los barcos se reunían en locales londinenses con el fin de compartir el contenido de sus documentos o hacerse partícipes como underwriters. López (1982) refiere que en el siglo XIV surgieron los primeros lineamientos de lo que se conoce hoy como contratos de seguros, una práctica habitual entre los mercaderes florentinos, genoveses y venecianos. De Italia se extendió a Francia y España y de allí a toda Europa, con la modalidad del seguro marítimo. López, respecto a la paternidad del contrato de seguro, señala: Existe una polémica entre autores alemanes e italianos, puesto que los primeros afirman que en 1310

ya existía en Alemania una cámara de aseguradores, mientras que, por su parte, Donati señala que el origen italiano del contrato de seguro es incontrovertible. Independientemente de quién descubrió el seguro es indiscutible que los italianos fueron los que lo desarrollaron, en especial los genoveses y venecianos. Con la caída del feudalismo adquiere especial importancia la propiedad privada, generando mayor desarrollo en la industria y el comercio y haciendo más evidentes los peligros terrestres y marítimos. De allí nace la necesidad de proteger el fruto de las industrias contra los riesgos que lo aquejaban, propios de la época. En 1347 surge el primer contrato de seguro marítimo, orientado a amparar accidentes y danza en la llegada de la nave con la mercancía a su destino.

A finales del siglo XIII y principios del XIV, surgen las primeras manifestaciones de pólizas de seguros de daños. El asegurador desaparece como persona natural para dar paso a cámaras o gremios con patrimonio autónomo que se asimilarían a los banqueros, haciendo su aparición los corredores o agentes de seguros, tal como lo afirma Botero (1978). De igual manera, en un trabajo del SENA (1976) se afirma que en la misma época aparecen las cofradías de previsión, que tuvieron gran desarrollo en Sevilla (España). Las cofradías se dedicaban a prestar auxilios a sus integrantes por accidentes, invalidez, vejez o muerte. A fines del siglo XIV se encuentra el primer ejemplo de reaseguro, y en cuanto al ramo vida, de acuerdo con Mármol (1984), se reconoce un acta levantada el 10 de abril de 1427 ante un notario genovés, por la cual cuatro personas se comprometen a pagar a Lucas Genilli la cantidad de seiscientos florines si su esposa no sobrevive al parto. Antes de esa fecha, en 1401, también se conoce un seguro de vida con indemnización para resarcir el daño patrimonial causado por la muerte de una esclava.

Historia de la primera póliza

“La póliza de vida más antigua data en 1583, comprada por William Guibbons, londinense y negociante en sal, con prima de 32 libras al término de un año. El asegurado murió ese mismo año y sus herederos cobraron 400 libras” (García, 1973). Según comenta Gómez (2001), en Londres a mediados del siglo XVI los underwriters marítimos aseguraban a los individuos por una cuantía de 400 libras esterlinas. En caso de muerte debían reponer el dinero al

asegurado o a sus familiares. Complementando esta posición, Gómez (2006) argumenta que los underwriters establecieron una asociación llamada The Royal Exchange. Refiriéndose a los países que después de Inglaterra adoptaron este mecanismo de aseguramiento, Toro (1988) expone que después de Londres, la póliza de seguros aparece en Estados Unidos, cuando un capitán de barco aseguró su cargamento por un valor de cinco mil dólares. Zuleta (1981) describe la forma de aseguramiento americano. Indica que un broker (corredor) llenaba el slip (boletín) y lo firmaban los underwriters, que no solo representaban sus intereses, sino también los de los sindicatos de inversionistas privados, entre los que se encontraban las viudas nobles, los burgueses acomodados, los miembros del parlamento o los sacristanes enriquecidos.

Primeras compañías aseguradoras

Toro (1988) habla de la aparición de la primera compañía de seguros en Estados Unidos, hacia el año de 1759, con la fundación del ministerio presbiteriano. Sin embargo, en un trabajo de la Compañía Suiza de Reaseguros (1964) se relata que la primera compañía de seguros fue The Friendly Society for Mutual Insuring of Houses Against Fire, fundada en 1735 en Charleston, Carolina del Sur. En Canadá, los primeros indicios de la actividad aseguradora se atribuyen a una póliza emitida por la Phoenix en Londres en 1784 sobre un riesgo de incendios. La Halifax Insurance Company, de acuerdo con el trabajo citado de la Compañía Suiza de Reaseguros (1964), fue la primera compañía que se constituyó para asegurar contra incendios. Durante las décadas de 1830 y 1840 se fundaron compañías como entidades mutuas que fueron extendiéndose a otro tipo de operaciones hasta convertirse en sociedades anónimas.

En México, por su parte, la actividad aseguradora se inicia en 1789 al fundarse la primera compañía de seguros, dedicada únicamente a los riesgos marítimos. En 1802 se funda la compañía de seguros marítimos Nueva España, suscrita por comerciantes veracruzanos. En sus estatutos estaría que la compañía tomaría los riesgos que se presentaran en todas las Américas e islas en cuanto a naves yentes y vinientes y no respondería por guerra con potencias marítimas. En Argentina, el surgimiento de los seguros está representado en el establecimiento de la agencia

de La Real Compañía de Seguros Terrestres y Marítimos de Madrid en 1784. Don Manuel Belgrano sugiere establecer una compañía de Seguros, la que al final de ese mismo año se constituye. Esta funcionaría hasta 1802, mientras que fuertes compañías europeas operan en el país.

Nacimiento de los seguros en Honduras

Según la Cámara Hondureña de Aseguradores por sus siglas CAHDA “A principios del siglo XIX, en que se produce la independencia de los países americanos que, aun tratándose de un hecho global, no estuvo exento de variantes regionales. Ideales como los de Bolívar, San Martín o Morazán no cuajaron y el continente vio nacer un gran número de nuevas naciones que fueron adquiriendo sus propias características y estructuras sociales, económicas y jurídicas. El seguro no podía ser ajeno a este fenómeno, y en cada uno de los países de la zona tuvo génesis distinta el nacimiento de cada industria aseguradora nacional.

Antes de la independencia, la Corona española funda en las provincias americanas, simultáneamente a la metrópoli, entidades locales o establece sucursales de las que operaban en España. En la "Nueva España", la industria aseguradora es antigua: la primera compañía de seguros de la que se tiene conocimiento fue fundada en el mes de enero de 1789 en el puerto de Veracruz: la compañía es de seguros marítimos, con un capital mínimo de 200.000 pesos, formado por cuarenta y seis acciones de cinco mil pesos cada una, y el 9 de julio de 1802, a consecuencia de la prosperidad mercantil que disfrutaba el puerto de Veracruz, se funda otra compañía, denominada "Compañía de Seguros Marítimos de Nueva España", bajo la inmediata protección de la virgen de Guadalupe.

En la zona de Centroamérica y el Caribe las actividades aseguradoras, por regla general, no nacieron con el concepto actual hasta principios del siglo XX, de manos de entidades extranjeras, fundamentalmente estadounidenses y mejicanas. Las primeras coberturas que se ofrecían se limitaban principalmente a seguro marítimo y de incendio. En Costa Rica, Honduras y Nicaragua los seguros fueron actividad intrascendente antes de este siglo. Las leyes relativas al seguro eran vagas y generales en su propósito. En Honduras, antes de 1917 sólo operaban entidades

extranjeras. Este año se funda la primera aseguradora: El Ahorro Hondureño, Compañía de Seguros. En 1954, año en que se funda "Aseguradora Hondureña, S.A.", el Banco Central de Honduras, por medio de la Superintendencia de Bancos, inicia la organización de sus funciones de inspección y vigilancia de compañías de seguros, lo que se oficializa por Acuerdo 126, de 20 de enero de 1955. Con fecha 12 de abril de 1963 entró en vigor el Decreto-legislativo 28, que contiene la Ley de Instituciones de Seguros.”

El organismo que asocia a las empresas aseguradoras, la Cámara Hondureña de Aseguradores, CAHDA, fue fundada el 28 de junio de 1974; creada como entidad de derecho privado, para la coordinación y defensa de los intereses de las entidades afiliadas, lleva a cabo una importante labor de difusión del seguro, muestra de lo cual es la reciente fundación de la revista CAHDA, que recoge el presente artículo, y a la que no quiero desaprovechar la ocasión que se me brinda, para desearle desde estas líneas una larga y fructífera vida en pro del desarrollo de la industria aseguradora.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Este estudio se está realizando con el objetivo de establecer la rentabilidad que puede brindar el contratar el producto financiero denominado seguro educativo, el cual podría permitir que los beneficiarios puedan tener mayores posibilidades de iniciar y culminar sus estudios en la carrera universitaria de su preferencia, a nivel de pregrado en Licenciatura o Ingeniería.

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En la actualidad las instituciones financieras de nuestro país no cuentan en su cartera de productos seguros educativos, los cuales podrían ser una opción que asegure la educación superior de los jóvenes hondureños beneficiados.

¿Es rentable la creación del producto financiero denominado seguro educativo, con la finalidad de ser una opción para asegurar el pago de la educación superior?

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Cuáles son los factores que limitan la oferta de productos orientados al rubro educación por parte de las Instituciones Financieras?
2. ¿Qué beneficios puede provocar el tener un producto financiero orientado a asegurar la educación superior de los jóvenes hondureños?
3. ¿Qué alternativa viable existen en la actualidad para asegurar el pago de los estudios universitarios?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Proponer un producto financiero llamado seguro de educación llamado “Tu Futuro” que permita el inicio, permanencia y culminación de jóvenes hondureños en sus estudios universitarios, el cual aporta al desarrollo sostenible y social de nuestro país.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar la necesidad de crear un producto financiero para asegurar el pago de la universidad.
2. Analizar cuan atractivo es el seguro de educación para los padres de familia que desean garantizar desde ahora el capital que necesitan para cubrir los gastos educativos de sus hijos.
3. Calcular y analizar el valor presente del costo de las carreras de pregrado con mayor demanda en la actualidad.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Una de las necesidades más apremiantes en la sociedad actual debería ser el asegurar que los niños y jóvenes puedan tener el acceso a iniciar sus estudios universitarios en cualquier institución privada o pública y no limitando a que el joven pueda extender su búsqueda de universidades a la que se encuentran en el extranjero.

En nuestro país existen pocas instituciones financieras que cuentan dentro de su cartera productos orientados al rubro educación, los cuales están pensados para que sean contratados cuando el estudiante ya es alumno del centro educativo siendo descuidado un mercado de padre con hijos de menor edad que podrían estar realizando una inversión para garantizar sus estudios universitarios.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

2.1.1 ANÁLISIS DEL MERCADO DE LOS SEGUROS

Actualmente puede observarse como la economía se ha vuelto tan dinámica y cambiante en el sector financiero, día a día las empresas deben de buscar estrategias innovadoras para aminorar el riesgo en el que vive el mercado financiero. Según Augusto Díaz Leante, Gerente Regional Vida Sudamérica en su artículo para la Revista Fasecolda expone “La incertidumbre respecto a la solidez financiera de un proveedor de seguros o riesgo de crédito es un elemento que debe minimizarse cuando se trata de este tipo de operaciones porque, como muchos otros pero en especial en el sector asegurador, todo se basa en la confianza que tienen los asegurados y el mercado en que las compañías cumplirán sus compromisos a largo plazo”. En una economía en donde el cliente está cada vez más actualizado y pendiente de lo que sucede en el mercado financiero es importante que sienta confianza en el producto o servicio que está adquiriendo, cabe resaltar que algunas compañías aseguradoras no han sido eficientes en la autorregulación y han sido capaces de proteger los intereses de los inversores. Asimismo Díaz Leante menciona que otro factor que ha quedado en evidencia en la actual crisis es la tremenda complejidad del mundo financiero y de las actividades que en él desarrollan las compañías de seguros “No podemos hablar de cómo gestionar o controlar los riesgos a los que está expuesta una aseguradora, sin haber realizado previamente una exhaustiva labor de identificación de los mismos y también de su potencial impacto. Una vez hecho esto, las compañías, al igual que los particulares, establecerán un adecuado programa de gestión de riesgos, reteniéndolos, transfiriéndolos o acotándolos mediante distintas técnicas.”

“Los Estados deben preocuparse por tener suficientes incentivos para esta labor, pero es una cruzada en la que no puede estar solo. Es necesario que exista una toma de conciencia por

parte de los accionistas y gestores de las aseguradoras y que, además, de fortalecer la figura del gestor de riesgos técnicos, financieros y operativos, se establezca un adecuado mecanismo de gobierno corporativo en el que actúen directores independientes y debidamente cualificados que velen de forma efectiva por los intereses de asegurados y accionistas, en definitiva, por los intereses de la entidad a largo plazo. Transparencia es otra palabra clave, transparencia en la gestión y también en la comunicación. Por último, uno de los tradicionales certificadores del nivel de confianza, que se puede otorgar a una compañía de seguros, también ha caído en entredicho con motivo de la crisis y, especialmente con la caída de Lehman Brothers, han sido las agencias de calificación. Probablemente seguirán jugando una labor importante en el futuro, pero el mercado empieza a prestar atención a otros indicadores cuando están disponibles, como son las tasas de los CDS (Credit Default Swaps) o seguros de riesgo de impago de las entidades.”

Según Antonio Lechuga socio responsable del sector Seguros de KPMG en España. Resalta en el periódico el Mundo “El sector asegurador en los últimos años ha tenido un buen comportamiento y ha enfrentado la crisis mejor que otros sectores. En 2014 las primas bajaron un 0,84% respecto a 2013, con un comportamiento desigual entre las primas en Vida (-1,7%) y en No Vida (0,8%). En el primer trimestre de 2015 las tendencias se han acrecentado: las primas de ramos de No Vida crecen más (2,12%), y las de Vida han acelerado la caída (-12,7%), con especial incidencia en el ámbito de vida ahorro (-16,32%).”

Estos datos se complementan con los resultados del segundo test de estrés, publicados a finales de 2014 por la autoridad europea de supervisión de las compañías aseguradoras (EIOPA) que reflejaron un escaso impacto de los diferentes escenarios de estrés para las compañías del sector en general y en concreto entre las empresas españolas.

La salida de la crisis puede implicar varios efectos contrarios. Por un lado, la mejora de la situación económica en general y de la renta disponible de las economías familiares supone un aumento de las primas en No Vida, pero también un aumento de la siniestralidad, por ejemplo en autos por su mayor utilización (favorecido por una disminución del precio del petróleo). Por otro lado, el ramo de Vida está afectado principalmente por los productos de vida ahorro. La bajada de los tipos de interés, entre otros aspectos, está haciendo que los ciudadanos se decanten por otros

productos y, además, las aseguradoras tienen que optimizar sus inversiones en un contexto protagonizado por el nuevo marco fiscal. También se ve afectado por la consolidación bancaria, al reducirse los puntos de venta, así como por los cambios regulatorios que están llegando.

Asimismo menciona “En el ámbito de la regulación, los impactos llegarán por la entrada en vigor de Solvencia II el 1 de enero de 2016, la Directiva de Distribución o la regulación europea de los productos empaquetados de inversión minorista (PRIPs). En España, la nueva Ley de Ordenación y Supervisión de Seguros supondrá cambios en la forma de gestionar el negocio y el capital y la valoración de los riesgos.”

“La presencia exterior ha ayudado a las principales compañías aseguradoras españolas a mantener el crecimiento de su volumen de negocio, al compensar la situación más compleja de nuestro país con el negocio en diferentes áreas geográficas y con distintas situaciones económicas.”

Entre las claves de las aseguradoras españolas en los últimos tiempos se encuentran la diversificación de riesgos, el aumento de la innovación y la apuesta por los cambios tecnológicos cada vez más rápidos; todo ello apoyado por buenos equipos humanos, que les permiten adaptar mejor su negocio a las nuevas tendencias y a los nuevos escenarios. Es importante resaltar que diversificación del riesgo permite reducir la volatilidad de los resultados, puede incrementar rendimientos a la vez que reduce el riesgo simultáneamente, a la vez que funciona como una estrategia amortiguadora, asimismo un aumento en la innovación permite a las empresas mejorar su tasa de crecimiento al generar mejoras con propuestas únicas que agregan valor para sus clientes, es una herramienta crucial para lograr una diferenciación respecto a los competidores y ayuda a construir una ventaja competitiva en el tiempo y en un mundo en constante evolución, las necesidades de los clientes van cambiando. Las empresas deben considerar estos cambios dentro de su estrategia competitiva y de los procesos internos que inciden en ésta.

Según Bruno Abril Verrat Responsable Global de Seguros Everis “Actualmente muchas compañías aseguradoras trabajan en cada país de forma aislada y presentando una consolidación final de los resultados, es decir, el tradicional modelo “multi-nacional”. Las compañías deben ir

hacia un modelo internacional o global sin olvidar la gestión local del negocio que hay que homogeneizar. Hay que tener en cuenta aquellos aspectos que el cliente valora como locales: producto, determinados servicios, proveedores que conocen el cliente local y formas de operar en la región, atención en canales. Un modelo global, por tanto, permite a la aseguradora adaptarse a las necesidades del cliente específico de la región, al mismo tiempo que refuerza los ámbitos de oportunidad previamente definidos en los apartados de “cliente” y “eficiencia y calidad”.

Según la plataforma digital de ADN Seguros un estudio realizado en el 2014 muestra cuales son las compañías aseguradoras más grandes a nivel mundial se presenta a continuación el listado

1.- Berkshire Hathaway Inc. La entidad, radicada en Omaha y propiedad de Warren Buffet, se dedica principalmente al reaseguro, aunque también tiene una división de seguro directo. En España operan en reaseguro desde hace unos años a través de General Re.

Capitalización bursátil: 308.000 millones de dólares

Ingresos: 182.000 millones de dólares

Beneficio neto: 19.500 millones de dólares

2.- China Life Insurance Company. Se trata de la aseguradora comercial más grande de China y el mayor inversor institucional del mercado chino. Fundada en 1996, tiene su sede en Beijing y es propiedad del Estado.

. Capitalización bursátil: 80.000 millones de dólares

. Ingresos: 67.900 millones de dólares

. Beneficio neto: 4.000 millones de dólares

3.- Allianz. La entidad líder del mercado alemán es la aseguradora europea con más capitalización en los mercados. Tiene asimismo una muy importante presencia en la mayor parte de los mercados mundiales y es un operador destacado en el seguro de España.

.Capitalización bursátil: 76.800 millones de dólares

. Ingresos: 127.200 millones de dólares

. Beneficio neto: 8.000 millones de dólares

4.- AIG. La aseguradora norteamericana ha pasado durante la crisis financiera por uno de los periodos más convulsos de su larga historia, que se ha resultado positivamente, tras la reciente devolución al Estado Federal de EEUU de toda la ayuda que necesitó en su momento, más intereses.

- . Capitalización bursátil: 72.300 millones de dólares
- . Ingresos: 68.700 millones de dólares
- . Beneficio neto: 9.100 millones de dólares

5.- Ping An. Es una aseguradora china con sede en Shenzhen, que opera tanto en Vida como en No Vida, a través de diversas filiales. También opera en servicios financieros y de corporate.

- . Capitalización bursátil: 65.500 millones de dólares
- . Ingresos: 69.000 millones de dólares
- . Beneficio neto: 4.600 millones de dólares

6.- MetLife. Especializada en Vida y Accidentes, es una de las aseguradoras estadounidenses más internacionalizada, con presencia también en España. Su volumen ha crecido mucho, tras la reciente compra de Alico a AIG.

- . Capitalización bursátil: 59.400 millones de dólares
- . Ingresos: 68.200 millones de dólares
- . Beneficio neto: 3.400 millones de dólares

7.- AXA. Es la aseguradora líder de Francia y la marca de seguros más reconocida mundialmente. En España, es uno de los líderes del mercado.

- . Capitalización bursátil: 57.800 millones de dólares
- . Ingresos: 159.000 millones de dólares
- . Beneficio neto: 6.000 millones de dólares

8.- AIA Group. Es una compañía aseguradora basada en Hong Kong y fundada en 1919. Era propiedad de AIG hasta que la vendió en 2009. Opera en 17 países del área de Asia-Pacífico.

- . Capitalización bursátil: 54.400 millones de dólares

- . Ingresos: 34.600 millones de dólares
- . Beneficio neto: 4.300 millones de dólares

9.- ING Group. Figura en el ranking, a pesar de que gran parte de su actividad es financiera. No obstante, el origen de la entidad holandesa es la aseguradora Nationale Nederlanden y tiene una notable presencia en seguros en varios mercados europeos, entre ellos, España.

- . Capitalización bursátil: 54.000 millones de dólares
- . Ingresos: 35.000 millones de dólares
- . Beneficio neto: 3.000 millones de dólares

10.- Zurich. La aseguradora líder en Suiza es también una de las más internacionalizadas, con presencia en España desde hace décadas.

- .Capitalización bursátil: 45.400 millones de dólares
- . Ingresos: 72.000 millones de dólares
- . Beneficio neto: 4.000 millones de dólares

Cabe mencionar, la importancia que tienen las compañías de seguros a nivel mundial, según la empresa aseguradora Sysone “Los seguros son un negocio que coloca énfasis en el contacto directo de las partes interesadas en la firma de un contrato a fin de afianzar una relación con los agentes y corredores de seguros que son las partes que constituyen aún hoy en día la fuerza de ventas en este mercado. Por ello, todas las herramientas y mecanismos empleados en este proceso son cruciales a la hora de persuadir a los clientes a tener contactos más frecuentes con las aseguradoras.”

“A diferencia de otras empresas presentes en el mercado, las compañías de seguros no se escapan del riesgo. Una competencia fundamental de los seguros es la capacidad de clasificar sus coberturas frente a los efectos de sucesos aleatorios. Por esta razón, la eficacia del sector de los seguros es muy importante para las personas, los hogares y las empresas. Al igual que los bancos, los fondos de seguros son instituciones de la confianza pública. Los clientes pagan primas a fin de estar seguros de estar protegidos en casos desafortunados.

Por otro lado, una característica común de los servicios financieros incluyendo los bancos es la participación intensiva de las tecnologías disponibles, la cuales se orientan a hacer que el funcionamiento del negocio sea más eficiente, así como el aumento de la accesibilidad de sus productos y servicios.”

La singularidad de seguro se decidió por su principal área de actividad: la transferencia del riesgo y la capacidad de pago al beneficiario. Esta capacidad es el resultado de los conocimientos y competencias de los empleados de seguros que trabajan con los procesos de negocio específicos para este sector.

Al igual que en todo el sector financiero, las compañías de seguros realizan sus actividades bajo la presión de la desaceleración económica y la creciente competencia en el mercado, que tiene, entre otras cosas, la infravaloración de las tasas, es por ello, que se piensa en soluciones basadas en las tecnologías modernas para que éstas sean protagonistas frente a estas exigentes demandas.

En estos últimos tiempos los canales de ventas y servicios de seguros se han desarrollado de manera significativa para mejorar la comunicación entre la empresa y la red de ventas. El objetivo del seguro es la construcción de la confianza del cliente, por eso, todas las iniciativas y la herramienta utilizada para ampliar el conocimiento del agente de ventas de los productos y que permite una mejor comprensión de las necesidades del cliente es por lo tanto, especialmente útil para el seguro.

Plataformas de venta permiten entre otras cosas, la descarga anterior de información de los clientes registrados, calcular la tasa, crear una póliza o modificar datos. Debido al alejamiento de las aplicaciones instaladas en los equipos de escritorio de los intermediarios, la gestión del medio ambiente se ha convertido en el sistema más fácil – los cambios puede ser añadidos por uno mismo. Las ventas de seguros se basan actualmente en las estructuras de campo desarrolladas gracias a factores como los portales que garantizan una comunicación efectiva, donde los agentes pueden calcular rápidamente y crear una póliza basada en los datos previamente registrados.

Esto hace que el flujo de información entre el intermediario y la compañía de seguros mejore, lo que beneficia a ambas partes.

Un aumento en la capacidad de Internet ha permitido bases de datos seguros y centralizados, lo que ha llevado a una disminución en los costos de administración. Las aseguradoras han adquirido también una mejor comprensión de la cartera de clientes y el flujo interno de información empresarial. La creación de bases de datos centrales ha dado lugar al inicio de una serie de actividades consecutivas, como por ejemplo una mejora en la calidad de los datos, un suministro rápido de información de gestión, detección de fraude de seguros, etc.

Las empresas están tomando medidas dirigidas a la digitalización de documentos de modo que su transferencia entre los empleados y los socios se lleva a cabo en forma electrónica. El método une dos elementos que siempre están presentes en los seguros: documentación – un medio de información en forma de formularios electrónicos de solicitud, las políticas, las fotografías, los protocolos, etc.) Y los procesos de negocio que definen las fases consecutivas de la realización de tareas.

A menudo se dice que el seguro es un negocio basado en procesos, donde el primer proceso se basa en la aplicación de un sistema, que gestione documentación electrónica. La siguiente fase natural es la implementación de sistemas BPM (Business Process Management), así como el flujo de trabajo. Estas herramientas permiten la centralización de no sólo los datos, sino también las competencias de los empleados y la aceleración de la tramitación de asuntos por los ajustadores móviles dedicados.

¿Hacia dónde va la innovación?

La mayor parte de la población tiene cuentas en redes sociales, portales como Facebook, LinkedIn o Twitter. Resulta que los datos introducidos por los usuarios de dichos portales han sido de interés para las compañías de seguros, y así, prepararse para utilizar esos datos en el proceso de valoración del riesgo.

El uso de iPhones e iPads y otros teléfonos inteligentes trae nuevos desafíos para el sector. Viejas y nuevas tareas pueden llevarse a cabo utilizando estos y las compañías de seguros están viendo estas nuevas herramientas con gran interés.

Las soluciones mencionadas no representan todo el espectro de la actividad de IT en los seguros, sino que constituyen un pequeño fragmento del uso actual de la tecnología informática en el sector. Estas soluciones son un reto no sólo para los especialistas del sector de IT, sino también para los empleados de empresas que tienen que enfrentarse a sí mismos frente a las nuevas tareas y tecnologías.

Gracias a las nuevas posibilidades de los sistemas de IT, el mundo está siendo testigo de los cambios en el sector asegurador.

2.1.1.1 SISTEMA FINANCIERO DE HONDURAS

Nacimiento del sistema financiero en Honduras

Durante el gobierno de don Marco Aurelio Soto y Ramón Rosa se emitió el decreto No. 46 del 2 de abril de 1879, conocida como la primera ley monetaria de Honduras, esta ley rige la emisión del peso plata prácticamente hasta 1931 cuando se emite por primera vez el lempira como moneda nacional. Sin embargo, durante este periodo, 1879-1931, aunque institucionalmente se respeta escrupulosamente la ley de la moneda, la emisión de la misma no es satisfactoria por lo cual se padece durante el periodo de una escasez crónica de moneda nacional hasta el punto que se hace necesario autorizar la circulación de moneda de los Estados Unidos de América.

Un avance institucional importante en esta evolución lo constituye la emisión de papel moneda, la cual comienza con la concesión otorgada a dos bancos privados para emitir billetes, los cuales se fusionan en 1889 para constituir el banco de Honduras, el cual junto a la concesión del Banco Atlántida en 1913 constituyen los dos bancos privados que emiten papel moneda hasta la fundación del Banco Central de Honduras en 1950. Sin embargo, este avance institucional no

resuelve el problema de la escasez crónica de numerario en la circulación, debido más que todo a la fuerte condicionalidad impuesta por el gobierno a la emisión de billetes, rodeando de seguridad a esta función para evitar el abuso y preservar el valor de la moneda nacional.

Se puede decir que en este sentido se peca por cortedad y no por exceso. Se piensa que la emisión del lempira como moneda nacional en 1931 resolverá el problema de la escasez crónica de circulante; pero no es así, aunque en una primera fase desplaza a la moneda americana importada desde 1918 cumpliendo satisfactoriamente su función para la que fue creada, en marzo de 1943 esta función es rebasada por la realidad y nuevamente como en 1918 hay necesidad de importar moneda americana para satisfacer la escasez en circulación monetaria. La experiencia posterior del Banco Central en la emisión de billetes demuestra que lo que falla en 1943 no es la emisión de moneda metálica, sino la emisión de billetes. Lo que el sistema monetario de Honduras requiere en 1943, desde el punto de vista institucional es levantar las restricciones impuestas al sistema de la emisión de billetes. Esto es lo que se hace con la fundación del BCH en 1950 y los resultados son exitosos. La experiencia satisfactoria del BCH demuestra que este salto institucional es lo que el país requiere en ese momento de la historia, desde el punto de vista monetario. La fundación del BCH en 1950 encarna ese salto institucional.

Establecimiento de los primeros Bancos

La historia de la banca privada en Honduras comenzó en el año de 1889, cuando se otorgó la autorización para fundar dos bancos comerciales que se denominaron Banco Centro-Americano y Banco Nacional Hondureño, ambos con la facultad de emitir billetes. Estos dos bancos se fusionaron el 10 de Octubre de ese año para formar lo que hoy se conoce todavía como el Banco de Honduras", con un capital inicial de 400 000 lempiras. Posteriormente, en la costa norte del país y bajo la influencia del desarrollo de la industria bananera en Honduras, en especial de Vaccaro Brothers and Company, en el año de 1912 se estableció un banco en la ciudad de la Ceiba, departamento de Atlántida, bajo la denominación Banco Atlántida. Este banco estaba facultado para abrir sucursales en la costa norte, específicamente en los departamentos de Atlántida, Yoro y Colón, y podía emitir dinero con la firma del Ministro de Hacienda por otro

lado también surge el Banco de Comercio que se autoriza el 31 de enero de 1913. El Banco de Comercio es autorizado para emitir billetes hasta su liquidación en 1917 cuando es comprado por el banco Atlántida. Desde 1917 hasta 1950 solo los billetes del Banco Honduras y del Banco Atlántida circulan en el país.

Las reglas bajo las cuales se les permite operar a los primeros dos bancos privados en 1888 y que pasan al Banco de Honduras en 1889 se consideran prudentes. Estas reglas se modifican en cuanto al encaje. En 1915 el Banco de Comercio aumenta su capital y solicita la emisión de billetes, el gobierno lo faculta.

Hasta estos momentos, el sistema monetario de Honduras se inscribe en el patrón plata y consta de dos aspectos: la emisión de moneda metálica con el peso y la ley de la legislación de 1879 y la emisión de papel moneda por parte de los bancos privados con las restricciones contenidas en cada concesión particular.

Es importante destacar la aparición del papel moneda en la evolución de la institución de la emisión. Significa un salto cualitativo: la transición del dinero como moneda metálica hacia el dinero fiduciario. El peso de la plata que circula en ese momento lleva en sí mismo su valor intrínseco dado por su peso y ley. Mientras estos elementos se mantengan en la moneda y esta no es envilecida, el dinero metálico vale por sí mismo, por su contenido de plata fina. No es el caso del papel moneda, no tiene un valor intrínseco o este es mínimo. Su poder liberatorio se lo otorga la ley y el grado de confianza que le dispensa el público. Depende de la fe del público, por eso se le conoce como dinero fiduciario.

Ya para el año de 1917 se fundó la Sociedad Anónima "El Ahorro Hondureño", sociedad de ahorro y seguros que en 1960 se convirtió en banco comercial bajo la denominación Banco de El Ahorro Hondureño, S.A. En 1948 abrió sus puertas al público en la ciudad de Tegucigalpa la Banca Capitalizadora Hondureña, S.A.

Desarrollo del Sistema Financiero

Estructura del Sistema Financiero, el sistema financiero de Honduras está constituido por:

- 11 bancos comerciales.
- 2 banco estatal.
- 9 sociedades financieras.
- 3 oficinas de representación.
- 2 bancos de segundo piso.
- 12 compañías de seguros.
- 2 emisoras de tarjeta de crédito
- 1 administradora de fondos de pensión privada.
- 5 institutos de previsión.
- 1 bolsa de valores.
- 8 casas de bolsa.
- 5 almacenes de depósito.
- 8 casas de cambios.
- 4 OPDF"s (Organizaciones Privadas de Desarrollo que se Dedican a Actividades de Intermediación Financiera)
- 1 clasificadora de riesgo.
- 10 cooperativas de ahorro y préstamo representadas en la (IHDECOOP

El sistema financiero de Honduras es regido por las políticas establecidas por la CNBS, ente encargado de velar por el cumplimiento de todas las normativas orientadas a que estas instituciones realicen sus transacciones de forma correcta y así evitar que puedan caer en situaciones atípicas.

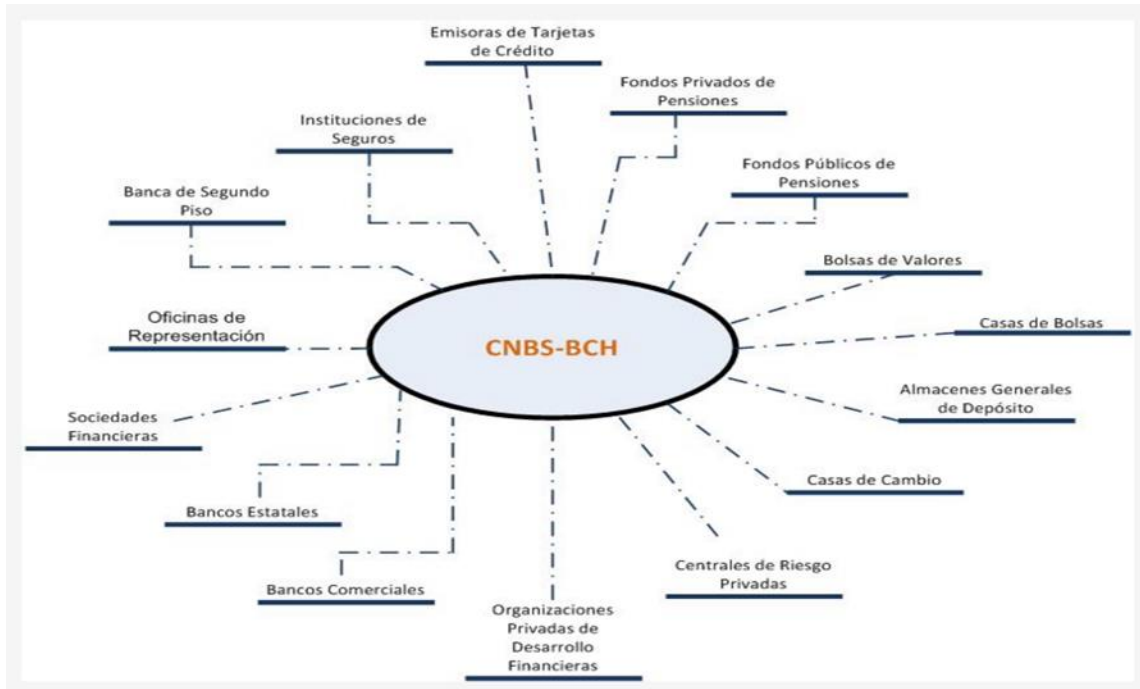


Figura 1. Estructura del sistema financiero

Fuente: (CNBS) Comisión de Banca y Seguros.

En la actualidad existen once bancos comerciales, entre los cuales se divide las diferentes carteras de los rubros más productivos, teniendo como prioridad los rubros de préstamos de vivienda los cuales se pueden utilizar para compra de terreno y construcción, compra de vivienda nueva o usada, PYME, préstamos para compra de automóvil, préstamos de consumo, tarjetas de crédito etc.

Bancos Comerciales en Honduras
Banco Atlantida S.A .
Banco de Occidente S.A.
Banco Davivienda Honduras
Banco Financiera Centroamericana S.A. (FICENSA)
Banco Financiera Comercial Hondureña S.A. (FICOHSA)
Banco Hondureño del Café S.A. (BANHCAFE)
Banco del País S.A.
BAC
Banco de los Trabajadores
Banco Promerica S.A.
Banco Lafise S.A.

Figura 2. Listado de bancos comerciales en Honduras

Fuente: (CNBS) Comisión de Banca y Seguros.

Instituciones de Seguros
Interamericana Compañía de Seguros
Seguros Atlántida S.A.
Seguros Crefisa S.A.
Seguros del País S.A.
Pan American Life Insurance Company
Mapfre Seguros Honduras
American Home Assurance Company
Seguros Lafise S.A.
Equidad Compañía de Seguros, S.A.
Seguros Davivienda

Figura 3. Listado de instituciones de seguros en Honduras

Fuente: (CNBS) Comisión de Banca y Seguros.

2.1.1.2 COMPONENTES DEL SEGURO

El seguro educativo es un instrumento financiero, que facilita supervivencia del menor, en el que durante determinado tiempo el padre, madre o tutor paga una prima (cantidad mensual, trimestral, semestral o anual) y el beneficiario recibirá al cumplir 15, 18 o 22 años, una suma asegurada para continuar sus estudios.

La oferta de estos seguros está a cargo de las aseguradoras, que se dedican a la venta de servicios de previsión y protección contra posibles riesgos que pudieran afectar propiedades, bienes y la integridad física de las personas. Los seguros educativos tienen dos componentes:

Seguro: Cubre el riesgo contra invalidez o fallecimiento de los padres o tutores, el cual podría afectar el cumplimiento de la meta.

Inversión: El ahorro acumulado crece con el tiempo para que no pierda su poder adquisitivo.

Los seguros educativos están diseñados para conformar un ahorro que cubra la educación de los menores a través de diversos planes que se diferencian de acuerdo con lo siguiente:

1. Cobertura (servicios incluidos o adicionales en el seguro).
2. Periodicidad del pago de la prima (anual, mensual, trimestral, etc.).
3. Edad del menor.
4. Sexo, edad y hábitos del contratante (fumador o no fumador).
5. Suma asegurada.

La edad del menor sobre la cual se hace el cálculo del seguro educativo regularmente sirve de plazo máximo para el pago del total, es decir, si el seguro se contrata cuando nace el niño, significa que se tiene un periodo de 15, 18 o 22 años para cubrir la suma asegurada según el plan contratado.

El valor de la prima se encuentra en función de la edad del menor al contratar, pues entre más años tenga éste, las primas serán mayores, porque el tiempo para pagar la suma es más corto, y viceversa.

Esta situación no es aplicable en todos los seguros, pues algunos tienen periodos específicos para cubrir la suma asegurada. Por ejemplo, algunos establecen un límite de hasta 5 años para el pago y un límite de edad del menor de 13 años.

En los seguros educativos el monto de la suma asegurada está en función de los ingresos de la familia, pero también de las expectativas académicas para el menor, pues se determina con base a las aspiraciones que tengan los padres con respecto a los estudios superiores del beneficiario.

2.1.1.3 RIESGO DEL SEGURO

Los seguros de educación protegen contra los tres riesgos principales que puede tener un plan de inversión personal.

1. El primero es el del fallecimiento de quien aporta el ahorro. En el pago anual se incluye la prima de un seguro de vida, con esta pago se garantiza que el contrato tendrá validez y se le podrá brindar el servicio ofrecido al beneficiario.
2. El segundo riesgo sería no alcanzar el ahorro proyectado. Si el usuario invierte por su cuenta, podría obtener un porcentaje de rendimiento anual o más, pero también está expuesto a perder, mientras que con el seguro la cifra está garantizada.
3. El tercer riesgo es el cambiario y para evitarlo, el ahorro se podría cotizar en dólares.

Hay un cuarto riesgo implícito en los planes de inversión individuales, y tiene que ver con la conducta de quien los emprende: que el usuario deje de ahorrar o destine el dinero a otro objetivo. “Tener un programa de ahorro educativo te fuerza a ahorrar”, comenta Jorge Vargas, director ejecutivo de Mercadotecnia de Seguros Monterrey New York Life. “Siempre tenemos nuestros propósitos del año, que ahora sí voy a hacer ejercicio y a ahorrar 10% de mi sueldo. Llego marzo y no he ido ni una vez al gimnasio ni he ahorrado”.

2.1.1.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS SEGUROS

Ventajas de los seguros

1. Protección del beneficiario:

El seguro de vida puede proporcionar los fondos necesarios para que el beneficiario del asegurado pueda iniciar sus estudios a nivel universitario.

El planificar la protección del beneficiario requiere de un análisis detallado de los activos actuales y de las responsabilidades o compromisos adquiridos, así como el determinar las necesidades que podrían llegar a tener el beneficiario

2. Liquidez:

La liquidez en un seguro de vida se refiere a la disponibilidad de efectivo para él asegurado. Algunas pólizas de seguro de vida ofrecen los valores en efectivo que se pueden pedir prestados en cualquier momento y se pueden utilizar para hacer frente a las necesidades inmediatas.

3. Creación de un patrimonio:

Una persona puede crear un patrimonio con ganancias, ahorros, e inversiones durante un periodo de tiempo, pero todos estos métodos requieren de una acción disciplinada durante un periodo de tiempo constante. Si el elemento TIEMPO no está disponible, todo fallará.

4. Conservación de los bienes o activos:

El seguro de vida se utilizara para pagar los estudios universitarios del beneficiario y así evitar vender activos que son parte del patrimonio mismo para pagar estos gastos.

5. Cuotas Bajas

El seguro te ofrece un cómodo plazo y cuota cómoda a la que se puede realizar abonos adicionales para aumentar el valor de la renta o disminuir el periodo de pagos.

Desventajas de los seguros

1. Pueden no ser claros en cuanto a qué servicios entran en cobertura y cuáles son adicionales o con copagos, deben consultarse bien esos requisitos a la hora de su contratación.
2. Poca flexibilidad, a veces, los planes se diseñan de una forma altamente estandarizada y suelen tener poca flexibilidad en lo que a montos asegurados y beneficios adicionales se refiere.

3. La mayoría de las pólizas de valor en efectivo contienen primas requeridas que pueden aumentar con el tiempo. Esto puede hacer la póliza bastante cara para personas que dependen de un presupuesto que deseen comprar suficiente cobertura en beneficio de su familia en caso de su muerte.

Coberturas del Seguro

1. Fallecimiento por cualquier causa
2. Invalidez total y permanente por enfermedad o accidente
3. Gastos Médicos por accidente para el alumno beneficiario
4. Bono de graduación

Condiciones

1. Ser de nacionalidad hondureña o residente.
2. Presentar constancia respaldando los ingresos
3. Completar la solicitud de seguro
4. Declaración básica de salud
5. Edad requerida 18 a 50 años.

2.1.2 ANÁLISIS DEL MERCADO INTERNO

2.1.2.1 OFERTA ACTUAL DE PRODUCTOS FINANCIEROS PARA EL RUBRO DE EDUCACIÓN

Fundación CREHO

La Fundación Crédito Educativo Hondureño, con sus siglas CREHO fue constituida en el mes de agosto del año 2002 por 98 socios fundadores jurídicos y naturales, para ser convertida en

una institución hondureña privada especializada en el otorgamiento de crédito educativo que fomente la formación de los recursos humanos calificados y productivos en condiciones de eficiencia y competitividad, contribuyendo a la transformación de Honduras.

En el mes de marzo del 2005, como una estrategia operativa y administrativa la Fundación CREHO se incorpora al Grupo Micro financiero Coveló, formando parte de este conglomerado dedicado a combatir la pobreza mediante el microcrédito; manteniendo la filosofía de apoyar a la juventud de escasos recursos y dando prioridad a los hijos de los microempresarios a formarse en educación técnica media y superior, para con ello fortalecer las empresas familiares, el apoyo integral a sus clientes y a la creación de nuevos emprendimientos así como el de apoyar al desarrollo de la estrategia de reducción de la pobreza.

La finalidad de la Fundación es brindar financiamiento para la educación de hondureños y hondureñas que deseen superarse realizando estudios técnicos o profesionales en el territorio nacional o en el extranjero. CREHO actúa como un nuevo mecanismo de desarrollo en el ámbito de la educación, apoyando la estrategia de reducción de la pobreza y agilizando el acceso a nuevas fuentes de financiación, orientando a los jóvenes a la superación y creando antecedentes crediticios para ser sujetos de crédito en el mercado financiero tradicional.

EDUCREDITO Honduras

El Fondo Académico fue creado el 22 de julio de 1968 gracias a la iniciativa de dos destacados hondureños: el Ingeniero Benjamín Membreño y la Señora Dorcas de Gonzales.

Nace en el seno del Centro Cooperativo Técnico Industrial (CCTI) como fondo de préstamos a estudiantes e inicia su labor con un modesto capital, aportado por personas e instituciones interesadas en apoyar el estudio y la capacitación.

Poco tiempo después el fondo resultó insuficiente para atender la demanda de crédito educativo.

Durante sus tres primeros años, FONDO recibió dos préstamos iniciales del Gobierno Central, y es en 1971, después de separarse del CCTI, que se inician las relaciones con el AID y el BID.

En el período comprendido entre 1971 y 1976 se suscribieron contratos con Organismos Internacionales para la obtención de recursos financieros para un total de L. 25.5 millones de Lempiras, que fueron asignados en desembolsos parciales; asimismo se firmaron convenios para la administración de fondos de becas para empleados de instituciones del Estado.

En fondo de préstamos a estudiantes cambia su denominación jurídica al crearse el Instituto de Crédito Educativo (EDUCREDITO) como un Organismo Autónomo del Estado con personería Jurídica y patrimonio propio, a través del Decreto Ley No. 397 emitido el 08 de Noviembre de 1975.

Desde entonces el Instituto ha presentado cambios sustanciales en su administración igual la Adquisición de su propio edificio en la ciudad de Tegucigalpa; y la actualización en montos para las becas a estudiantes.

Crédito Educativo Bco Lafise

Consiste en el financiamiento ya sea parcial o total de los gastos incurridos en los diferentes programas de formación académica como ser: pre grados, post grados, doctorados, técnicos o cursos libres dentro y fuera del país, este es un producto innovador que pretende apoyar e impulsar a los jóvenes para que puedan crecer y desarrollarse como profesionales.

Crédito Educativo BAC

El programa es un mecanismo financiero que apoya la formación de capital humano en los países de Centro América, brinda recursos a largo plazo a través del sistema financiero regional e instituciones dedicadas al financiamiento educativo en Centro América.

2.1.2.2 OFERTA DE UNIVERSIDADES

En este apartado se presenta la oferta académica existente en Honduras para que los jóvenes puedan realizar sus estudios superiores, para ello se presentará solamente las universidades que se encuentran a nivel nacional y que tienen presencia en las principales ciudades del país.

Durante las última tres décadas se observa un crecimiento de la oferta de centros de estudios a nivel superior lo que permite poder tener un amplio abanico de opciones, facilitando que el interesado en realizar estudios superiores pueda encontrar una opción que se acople a sus necesidades.

Listado de Universidades en Honduras
Universidad Tecnológica Centroamericana
Universidad Nacional Autónoma de Honduras
Universidad de San Pedro Sula
Universidad José Cecilio del Valle
Universidad Católica de Honduras
Escuela Agrícola Panamericana Zamorano
Universidad Metropolitana de Honduras
Universidad Politecnica de Ingeniería
CEDAD

Figura 3. Listado de centros de educación superior en Honduras

2.1.2.3 COSTOS DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR

Actualmente la educación superior en Honduras tiene opciones de centros educativos privados y públicos, los costos de estudiar una carrera de pregrado son muy costosos y cada año aumenta un porcentaje lo que facilita que incremente el número de jóvenes que no pueden tener acceso a educación superior.

Costo de Carreras Universitarias de Pregrado	
Carrera	Inversión Estimada
Administración Industrial y de Negocios	L. 525,576.66
Finanzas	L. 547,315.06
Comunicación y Publicidad	L. 601,271.92
Mercadotecnia y Negocios Internacionales	L. 572,511.95
Administración de Empresas Turísticas	L. 573,297.64
Derecho	L. 568,812.42
Diseño Gráfico	L. 636,271.19
Relaciones Internacionales	L. 578,488.18
Psicología	L. 578,488.18
Ing. en Sistemas Computacionales	L. 589,896.29
Ing. Industrial y de Sistemas	L. 652,020.85
Ing. Civil	L. 654,165.33
Ing. Telecomunicaciones	L. 661,847.04
Ing. Mecatrónica	L. 768,741.46
Ing. Biomedica	L. 652,148.28
Arquitectura	L. 742,628.64
Nutrición	L. 712,059.63
Dr. En Medicina y Cirugía	L. 1294,965.13
Dr. En Cirugía Dental	L. 918,743.30

Figura 4. Listado de costos de carreras universitarias

Fuente: (UNITEC) Universidad Tecnológica Centroamericana

2.1.3 ANÁLISIS DE FACTORES

2.1.3.1 FACTORES POLITICOS LEGALES

El seguro tendrá que ser comercializado por una institución financiera que tenga su ubicación en la ciudad de Tegucigalpa, departamento de Francisco Morazán, situado en Honduras y por lo tanto se ve afectada por la estabilidad política del país en la que se encuentra. Dentro de la estabilidad política de un país podemos incluir factores como el riesgo de golpe militar, rebeliones, terrorismo político, guerra civil, conflictos armados, etc.

El sistema político hondureño se caracteriza por ser un sistema de partidos. Es muy importante para un país como Honduras, no sólo ser políticamente estable sino también transmitir esta imagen al resto del mundo. Según las calificadoras, existen algunos factores de riesgo como una deuda que sigue en aumento, debilidad de las instituciones públicas, una economía con ingresos bajos y rigidez del tipo de cambio que limita el actuar de la política monetaria (Secretaría Ejecutiva & Consejo Monetario Centroamericano, 2015).

En la parte legal, las empresas locales tienen el incentivo de formar parte de la economía formal del país por medio de iniciativa del régimen de facturación, que es un cuerpo normativo dinámico que respalda, los hechos económicos con transcendencia fiscal, así mismo permite a la Administración Tributaria (Dirección Ejecutiva de Ingresos), controlar y regular la emisión o extensión de los Documentos Fiscales, las Modalidades de Impresión, y los aspectos relacionados al registro, funcionamiento y control de las imprentas. Brinda a los contribuyentes una plataforma moderna que facilita los trámites inherentes al proceso de Facturación, mejorando los servicios al contribuyente. Mediante Artículo 57 del Decreto 17-2010 Ley de Fortalecimiento de los Ingresos, Equidad Social, y Racionalización del Gasto Público, se le instituye a la Dirección Ejecutiva de Ingresos, la elaboración del Reglamento de Régimen de Facturación (Poder Legislativo de Honduras, 2014).

2.1.3.2 FACTORES ECONOMICOS

El análisis de los factores económicos es necesario para tener conocimientos sobre el sistema económico del cual parte fundamental es el sistema financiero. Para ello habrá que estudiar los factores económicos más determinantes a nivel nacional (Honduras) y más detalladamente en la ciudad de Tegucigalpa.

Durante el periodo 2000-2014, el crecimiento económico de Honduras registró una tasa promedio del 4.0% anual, producto de una expansión de la inversión total de 3.0% anual; compuesta por un aumento de 3.7% anual de la inversión privada y la caída de 2.0% anual de la inversión pública. La relación entre crecimiento e inversión, es más evidente cuando se observa que en los años 2004-2007 la economía experimentó un crecimiento sostenido y vigoroso,

promediando alrededor de 6.3% anual, con un incremento de 11.6% anual de inversión total; mientras que durante el lapso 2008-2014, la tasa de crecimiento promedio se desaceleró a 1.4% anual, acompañada de una contracción promedio de 3.3% anual de la inversión total (Presidencia de la República de Honduras, Secretaria de Estado de Coordinación General del Gobierno, & Dirección Presidencial de Planificación Estratégica, 2014).

2.1.3.3 FACTORES SOCIO CULTURALES

La importancia de este factor reside en que es el encargado del estudio de las características culturales y el comportamiento de los diversos grupos sociales dentro del territorio hondureño. Este factor va a tener un papel relevante para determinar el perfil que debe tener los clientes para poder solicitar el seguro de educación, así que es necesario conocer los cambios en el estilo de vida, la moda, calidad y modos de vida, educación de la población. Son muchos los factores que se engloban dentro del ámbito socio cultural pero algunos de los más importantes pueden ser la calidad de vida, distribución de ingresos, demografía, educación, modas, seguridad social y salud, etc.

La educación en Honduras, el analfabetismo es un problema importante en la realidad educativa del país. En nuestro país, el 14.5% personas mayores de 15 años no sabe leer ni escribir. Los datos indican que la tasa de analfabetismo continua siendo mayor en la población del área rural (21.5%). Sin embargo, afecta tanto a hombre como mujeres (...) el analfabetismo es superior en las personas de mayor edad. Hasta los 24 años la tasa es menor al 10%, a partir de los 19 años aumenta hasta alcanzar su máximo en la población de 60 años y más, de la cual casi la mitad (37.9%) no sabe leer ni escribir (Instituto Nacional de Estadísticas de Honduras, 2013).

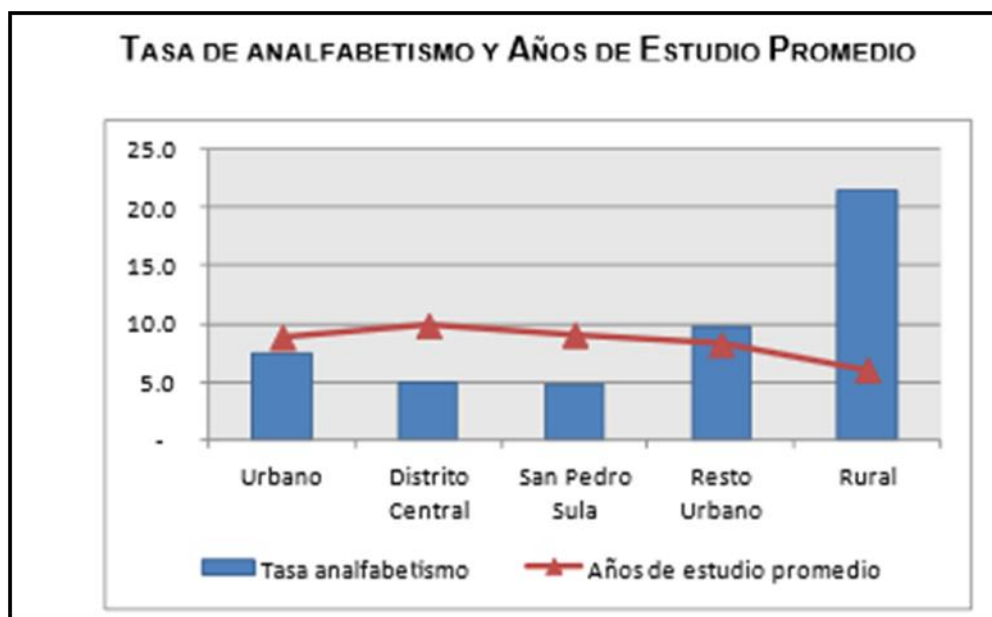


Figura 5. **Tasa de analfabetismo en Honduras**

Fuente: (INE) Instituto Nacional de Estadística de Honduras.

La población con base a los resultados de esta encuesta, los habitantes se estiman en 8, 535,692; de los cuales 4, 099,703 (48%) son hombres y 4, 435,988 (52%) son mujeres. La población urbana es de 3, 986,354 habitantes, y de ésta el Distrito Central concentra aproximadamente el 27.6% con un 1, 101,942 habitantes (...) la población hondureña se caracteriza por ser joven, representada por adolescentes menores de 19 años (43.9%). Por otro lado la población de la tercera edad representada por adultos de 60 años y más, conforman una minoría del 9.5% (Instituto Nacional de Estadísticas de Honduras, 2013).

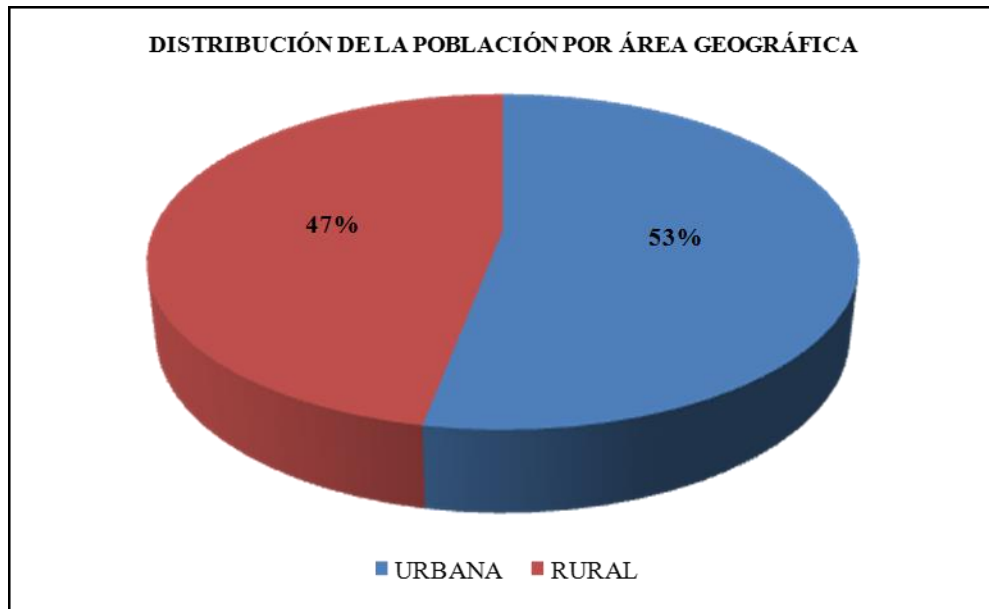


Figura 2. Distribución de la población por área geográfica.

Fuente: (INE) Instituto Nacional de Estadística de Honduras.

2.1.3.4 FACTORES TECNOLOGICOS

En este apartado nos referimos a uno de los factores que tiene mayor efecto sobre la actividad empresarial, la tecnología, la cual está formada por todos los conocimientos que posee una empresa sobre la forma de hacer productos, funciones u otros procesos. Los factores tecnológicos dentro de una empresa son todos aquellos que se consideran para el crecimiento, funcionamiento y progreso de una empresa. Mediante la tecnología una empresa puede diferenciarse de la competencia sobre la forma de hacer las cosas, cómo se diseñan, producen, distribuyen y venden los bienes y servicios (Hitt et al., 2007).

Las empresas del sector financiero están utilizando recursos tecnológicos que les ayuden a impulsar el crecimiento de sus operaciones, minimice los errores y facilite un mejor servicio a sus clientes. Cada vez más los bancos requieren contar con entornos virtuales diseñados bajo

procesos de recuperación de desastres que garanticen la continuidad operativa entre sus Data Centers (Cisco Overlay Transport Virtualization – OTV), sistemas de balanceo de cargas que logren hacer uso inteligente de los recursos distribuidos y explotar toda la capacidad de procesamiento disponible (Cisco Global Site Selector – GSS y Cisco Application Control Engine - ACE), infraestructuras de red convergentes FCoE que uni-quen lo mejor de las tradicionales tecnologías LAN y SAN, brindando flexibilidad y escalabilidad con velocidades de 10, 40 y 100Gb eliminando por completo los problemas de ancho de banda en el centro de datos y ofreciendo los más elevados standards de disponibilidad del servicio (Cisco® Uni-ed Fabric y Cisco®FabricPath), herramientas de gestión e-cientes que permitan implementar y administrar el Data Center de manera totalmente gráfica e intuitiva, otorgando permisos a los Administradores en base al rol que cada uno posee dentro de la organización (Cisco Prime Data Center Network Manager).

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

En este capítulo se brinda el detalle de la forma en la que se realizó la investigación, identificando el tipo de estudio que se aplicaría, diseño utilizado, variable, población y el instrumento para la recolección de datos. La metodología permite describir haciendo referencia a los métodos de investigación, que permiten lograr los objetivos antes propuestos.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

3.1.1 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

Para este estudio se definieron las siguientes variables

- Variable independiente: Rentabilidad
- Variables dependientes: Operatividad

Tabla 1. Operacionalización de Variable Independiente Rentabilidad

Variable dependiente	Definición		Dimensión	Indicador	Ítem	Unidades Categorías	Escala
	Conceptual	Operacional					
Rentabilidad	Ganancia o pérdida total experimentada sobre una inversión durante un periodo específico; se calcula al dividir las distribuciones en efectivo del activo durante el periodo, mas su cambio en valor, entre su valor de inversión al inicio del periodo. (Gitman, 2007, p.196)	Es la capacidad para generar suficiente utilidad o ganancia	Indicadores de Rentabilida	Margen de utilidad bruta	¿Cuál es el margen de utilidad bruta que puede generar el seguro?	Bajo Medio Alto	1 2 3
				Margen de utilidad operativa	¿Cuál es la capacidad operativa que se necesita tener generar ganancia con el seguro?	Bajo Medio Alto	1 2 3
				Margen de utilidad neta	¿Cómo podría ser el margen de utilidad neta ?	Bajo Medio Alto	1 2 3

Tabla 2. Operacionalización de Variable Dependiente Operatividad

Variable dependiente	Definición		Dimensión	Indicador	Ítem	Unidades Categorías	Escala
	Conceptual	Operacional					
Operatividad	La gestión operativa es un proceso por medio del cual se puede orientar, prevenir y emplean los recursos para poder alcanzar las metas organizacionales	Es el plan que las empresas utilizan para llevar a cabo todas las operaciones con el objetivo de llegar a sus objetivos	Gestión Operativa	Ventas	¿Cuál puede ser el nivel de ventas del seguro?	Malo Bueno Excelente	1 2 3
				Publicidad	¿Una campaña agresiva permitiría resultados exitosos para la promoción del producto?	Malo Bueno Excelente	1 2 3
				Capital humano	¿Los recursos humanos son un elemento importante para el éxito del producto?	Malo Bueno Excelente	1 2 5

3.1.2 HIPÓTESIS

Tener los recursos necesarios para promocionar un producto asegura obtener una rentabilidad

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

El enfoque de la investigación es un proceso sistemático, disciplinado y controlado y está directamente relacionado a los métodos de investigación, en la investigación realizada se utilizó un enfoque cuantitativo. Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2010) lo describen:

Es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es riguroso, aunque, desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. (p. 4)

La investigación cuantitativa se asienta en un marco conceptual cercano a las matemáticas y a la estadística; por ello, la teoría del muestreo, los mecanismos para la formulación de hipótesis, los grados de confianza, los errores estándar, las correlaciones, entre otros, son el abordaje conceptual que fundamenta sus propuestas metodológicas. Por lo tanto es una

investigación de tipo lineal, es decir, secuencial; en vista de que persigue un orden predeterminado.

Los métodos utilizados en la investigación y relacionados directamente con el enfoque de la investigación cuantitativa fueron:

- Método de la observación científica: sirvió para determinar el diagnóstico del problema a investigar.
- Método deductivo: la idea básica de este método es dar el primer paso metodológico partiendo de lo general y corroborarlo posteriormente por la información particular, los hechos específicos. Éste consiste en un procedimiento basado en la acumulación de datos, y éstos se van ampliando y clasificando para finalmente obtener un enunciado general.
- Método histórico: permitió buscar las fuentes de información relacionadas con el tema de estudio para la selección de la literatura que sirvió de base para el marco teórico de la investigación.
- Método descriptivo: ya que se describen los datos obtenidos en el proceso de recolección de la información que sirvieron para fundamentar el análisis de los resultados.
- Método analítico: este consistió en analizar todo el proceso de planeación estratégica en sus partes para poder formular el plan estratégico descrito en el capítulo IV.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño utilizado en esta investigación es no experimental de tipo transaccional correlacional – causal. Sampieri et al., (2010) lo describen de la siguiente forma.

Los **diseños correlacionales-causales** pueden limitarse a establecer relaciones entre variables sin precisar sentido de causalidad o pretender analizar relaciones causales. Cuando se limitan a relaciones no causales, se fundamentan en planteamientos e hipótesis correlacionales; del mismo modo, cuando buscan evaluar vinculaciones causales, se basan en planteamientos e hipótesis causales. (p. 155)

Para la realización de la investigación se siguió el procedimiento descrito a continuación:

1. **Identificación del problema:** en esta etapa se identificó el problema a resolver durante el desarrollo de esta investigación.
2. **Desarrollo del planteamiento de la investigación:** se establecieron los antecedentes que generaron el problema identificado en el paso anterior, se enunció el problema, así como la formulación del problema, el establecimiento de los objetivos y la justificación de la investigación.
3. **Elaboración del Marco Teórico:** es la estructuración de la fundamentación teórica, que ayudará a abordar el tema en estudio de manera científica, fundamentado en citas, dio inicio con la definición de las necesidades de información, la revisión de la literatura relacionada con el tema, y la selección de la literatura que servirá de sustento teórico para el desarrollo del tema de investigación.
4. **Formulación del diseño de investigación:** en esta etapa se definió el enfoque utilizado para la investigación, así como las técnicas e instrumentos para desarrollar la investigación, siendo estos la entrevista y encuesta. También se definió la población y muestra que fueron objeto de estudio.
5. **Trabajo de campo o recolección de datos:** con los instrumentos de investigación ya definidos, se procedió a la aplicación de los mismos a la muestra seleccionada en el paso anterior.
6. **Preparación y análisis de datos:** en esta etapa de la investigación se agruparon y codificaron los datos obtenidos, utilizando el programa SPSS, para proceder con la evaluación de los resultados y el análisis de los mismos.
7. **Elaboración de conclusiones y recomendaciones:** se presentan los argumentos y afirmaciones relativas a las mediciones de los datos obtenidos, así como la formulación de las sugerencias que ayuden a contribuir a la solución del problema identificado.
8. **Aplicabilidad:** en esta etapa se presentó y diseño la propuesta del seguro educativo llamado “Tu Futuro” el cual pretende ofrecer a las instituciones financieras interesadas para que puedan crear el producto.

El alcance de esta investigación es correlacional. Sampieri et al., (2010) señalan la utilidad de este tipo de estudio:

La utilidad principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o una variable al conocer el comportamiento de otras variables vinculadas. Es decir, intentar predecir el valor aproximado que tendrá un grupo de individuos o casos en una variable, a partir del valor que poseen en la o las variables relacionadas. (p. 124)

3.3.1 POBLACIÓN

Para el desarrollo del proyecto de investigación se delimito la población en un segmento: el de clientes de las instituciones financieras que residan en las ciudades de Tegucigalpa y Comayagüela que son aproximadamente 1, 250,000 personas estimando las cuales se pueden considerar como el mercado primario el cual podrá recibir la información del seguro educativo.

Se eligió a este segmento como el idóneo para realizar el estudio de investigación del seguro educativo “Tu Futuro” ya que están más familiarizados con la gama de productos financieros que tienen las instituciones financieras, son conscientes de las condiciones que los seguros ofrecen y su mayoría ya cuentan con un tipo de seguro, lo que permite conocer sus opiniones sobre los mismos y que elementos puede ofrecer el seguro educativo para diferenciarse y sea más atractivo para el público meta.

3.3.2 MUESTRA

El tipo de muestreo que se utilizo es probabilístico. El cálculo de la muestra de los clientes se usó la herramienta probabilística del muestreo aleatorio simple, ya que todos los elementos de

la muestra cuentan con la misma probabilidad de ser elegidos para el estudio, como el tamaño de la población es conocido se procede a utilizar el método para poblaciones finitas:

$$n = Z_{\alpha}^2 \frac{N * p * q}{i^2(N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

n: Tamaño muestra.

N: Tamaño de la población.

Z: Valor correspondiente a la distribución de Gauss, 1.1645 para un nivel de confianza de 90%.

p: Prevalencia esperada del parámetro a evaluar. En caso de desconocerse, se aplica la opción más desfavorable (p=0.5), que hace mayor el tamaño muestral.

q: Es igual a 1-p

i: Error que se prevé cometer. En este caso es igual a 8%

Al reemplazar los valores en la formula podemos denotar:

$$n = 1.645_{\alpha}^2 \frac{1,250,000 * 0.5 * 0.5}{0.1^2(1,250,000 - 1) + 1.645_{\alpha}^2 * 0.5 * .0.5}$$

$$n = 106$$

3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

3.3.4 UNIDAD DE RESPUESTA

La unidad de respuesta en que se presentan los datos obtenidos en el proceso de análisis son porcentajes en el caso de las encuestas y para la entrevista un resumen de los principales puntos obtenidos.

Total encuestados: 124

Total encuestas recibidas: 123 (**98% de eficacia en el proceso**)

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

3.4.1 TÉCNICAS

Las técnicas implementadas en la investigación fueron las encuestas, debido a las ventajas de vinculación de manera personalizada de la encuesta y la claridad. (Sampieri et al., 2010, p. 4)

nos aclara estos conceptos:

Cabe señalar que, cuando se trata de entrevista personal, el lugar donde se realice es importante (oficina, hogar o casa-habitación, sitio público, como centro comercial, parque, escuela, etc.)...Idealmente, después de una entrevista se puede preparar un informe que indique: si el participante se mostraba sincero, la manera como respondió, el tiempo que duró la entrevista, el lugar donde se realizó, las características del entrevistado, los contratiempos que se presentaron y la forma en que se desarrolló la entrevista, así como otros aspectos que se consideren relevantes. (p. 241)

3.4.2 INSTRUMENTOS

En la investigación utilizamos el cuestionario para medir las variables y combinar las técnicas de recolección de datos, aplicándolos de forma auto administrado y por entrevista personal. Este concepto es definido por Sampieri et al., (2010)de la siguiente manera:

Tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. Un *cuestionario* consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis (Brace, 2008). Comentaremos primero sobre las preguntas y luego sobre las características deseables de este tipo de instrumento, así como los contextos en los cuales se pueden administrar los cuestionarios.(p. 217)

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información son herramientas muy útiles en el proceso de investigación, ya que a través de las mismas se amplía el conocimiento, y facilitan el acceso a la información. Es importante resaltar, que una investigación inicia desde cero partiendo de que el investigador lo hace sobre su conocimiento ya establecido, este mismo es adquirido a través de citas y referencias en diferentes libros y fuentes de información y no pueden haber citas en los textos sin sus respectivas referencias al final del mismo, esta conexión tiene como propósito el dar crédito a las fuentes de donde se extrajeron las ideas, datos o información y permite que el lector pueda acceder a las fuentes originales de donde se extrajeron esas ideas.

Para dicha investigación ha utilizado fuentes primaria y secundarias dentro de las cuales se consultó bibliográfica científica que es el conjunto de fuentes escritas o informatizadas que están a disposición para resolver todos los problemas de documentación que se presentan en el tema de estudio, cabe mencionar que un investigador no puede aspirar a reunir una parte pequeña de conocimiento de toda la información registrada, observaciones, mediciones, opiniones entre otros de los ciento de miles de personas que trabajan en el área temática ya que se ha calculado que la literatura científica se duplica cada 6 o 12 años dependiendo del campo. Por ello es vital aprender a encontrar la bibliografía que se necesita de una manera rápida y eficaz ya que actualmente es muy engorroso obtener información mediante comunicación directa como ser colegas etc. es por eso que las fuentes de información son muy útiles en la actualidad.

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Son aquellas que proporcionan datos de primera mano. Es decir, es el propio investigador el que informa sobre los resultados de su investigación (Mari 2002). Estas fuentes son el material por excelencia usado en la investigación científica. Bajo el concepto antes anotado, prácticamente, sólo los artículos científicos publicados en revistas científicas, en formato impreso o electrónico on line, son fuentes primarias. Un artículo científico debe reunir otras condiciones:

a) contiene la información necesaria y suficiente para que otros investigadores puedan repetir el trabajo; b) ha sido sometido a revisión, c) su visibilidad es alta es decir, por su tiraje (dado por la revista científica en la cual está publicado), está completamente disponible para los usuarios en general, y para las bases de datos y bibliotecas) (Day 2005).

Por su origen y naturaleza, en su momento, el artículo científico contiene lo más reciente del conocimiento sobre el tema o aspecto del tema. Es necesario aclarar que para otros autores (ej. Hernández et al. 2006, Martínez 2003, Eco 1992), también constituyen fuentes primarias los libros de edición original y de editorial reconocida, antologías, monografías, comunicaciones a conferencias, las tesis, testimonios de expertos, películas, documentales y videocintas. Sin embargo, el autor de estas notas considera que por definición, siguiendo a Day (1999, 2005) y reafirmado por Mari (2002), sólo constituyen fuentes primarias los artículos científicos y las notas científicas. En la presente investigación se han utilizado diferentes revistas financieras, informes técnicos, artículos publicados por universidades, tesis doctorales, información de diferentes empresas del rubro asegurador.

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Se elaboran con fines de difusión masiva. No necesariamente las elabora el propio investigador. Las fuentes secundarias por excelencia son los libros y los artículos de revisión. Estas publicaciones pueden ser de varios tipos: Monografías (tratados de temas específicos en profundidad), libros de consulta (manuales o tratados, diccionarios y enciclopedias), libros de texto (dirigido a estudiantes, con alto sentido didáctico), libros comerciales (dirigidos al público en general, sobre temas de actualidad, de menor valor para la investigación. Para que un libro sea válido (digno de crédito) como fuente de información para la investigación debe provenir de una editorial reconocida. Esto garantiza, en cierto modo, la calidad. Dentro de las fuentes secundarias también se encuentran los artículos de revisión.

Un artículo de revisión es muy útil porque reconstruye la historia del tema o problema, permite tener un registro actualizado del estado de los conocimientos y de la discusión en torno al mismo. Por sus características y objetivos, una artículo de revisión equivale a una monografía, con la diferencia que es menos extenso y es un material muy requerido y usado por los investigadores

(Day 2005). Este, revisa y analiza críticamente los trabajos, por lo general, recientes, en un campo determinado (tema o problema) o los trabajos de un autor o de un grupo de ellos.

Dentro de las fuentes secundarias en la presente investigación se han utilizado artículos de aseguradoras en sus páginas webs, revistas en internet en finanzas y panfletos informativos de los productos financieros que actualmente se encuentren en el mercado.

3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO

Dentro de las limitaciones del estudio se puede mencionar el corto tiempo en el que se ha realizado la investigación, ya que el periodo de duración del mismo ha sido de nueve semanas dentro de las cuales se ha tenido que hacer una investigación y análisis en el mercado de un producto que actualmente no existe en el mercado asegurador, a la vez que se ha tenido que analizar su rentabilidad y factibilidad.

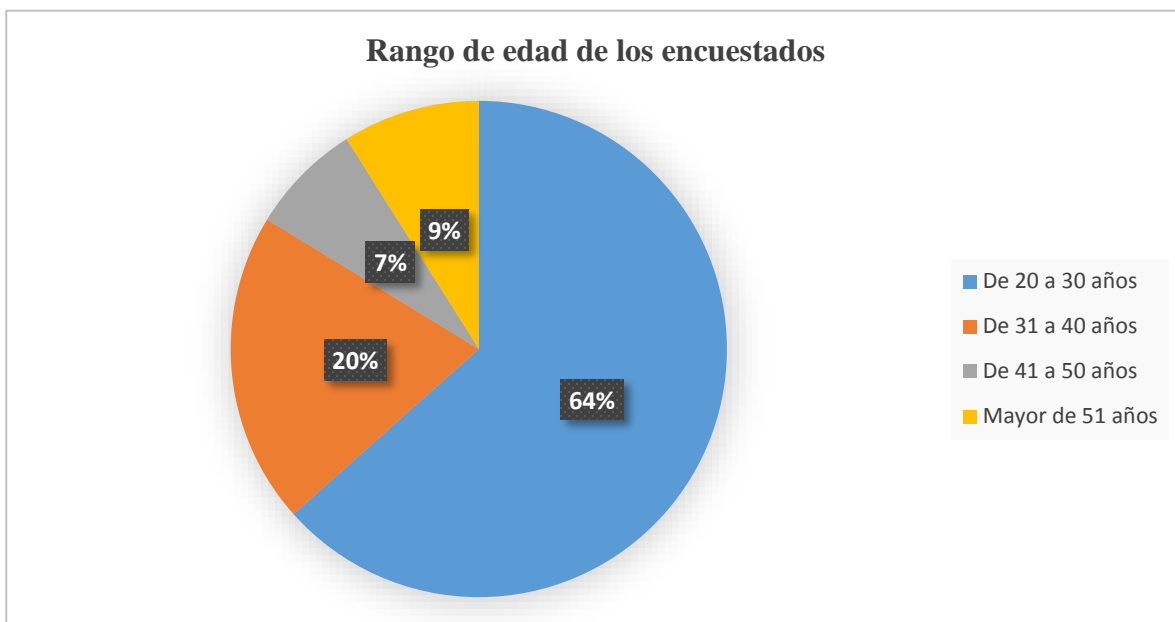
Otra limitante que se pudo observar, es la escasa información del servicio de seguro educativo ya que la única información que se ha podido obtener es de la aseguradora Suramericana S.A. localizada en Medellín, Colombia la cual ha servido de referencia para dicho estudio.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En este capítulo se describen los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos de investigación, así como el análisis e interpretación de los datos de las encuestas, las cuales fueron realizadas a 106 personas las cuales fueron seleccionados siguiendo los parámetros expuestos en el apartado de la población, este apartado nos permite analizar el grado de aceptación que podría tener en el mercado el seguro educativo “Tu Futuro”.

3.1 ENCUESTA APLICADA A LA POBLACIÓN META DEL SEGURO EDUCATIVO.

Después de haber aplicado el instrumento de investigación se obtuvieron los siguientes



resultados.

Figura 4. Rango de edad de las personas encuestadas

Como se observa en la figura 4, el 64% de los encuestados oscilan entre la edad de 20 a 30 años, seguido por la población de 31 a 40 años con el 20% lo que se puede interpretar que esta

grupo de personas pueden ser clientes potenciales para contratar el seguro educativo a las cuales se les tendrá que mostrar que la inversión será manejada de forma responsable por la institución financiera.

Es importante que el titular del seguro educativo pueda tener el respaldo de que el dinero que estará pagando de forma mensual será utilizado para los fines negociados, por lo que es necesario que se creen mecanismos de control y así el usuario pueda revisar su estado de cuenta cuando él lo sienta necesario. “Por otro lado, la información financiera es susceptible de validarse cuando puede comprobarse. Las políticas y procedimientos de control interno coadyuvan a que la información financiera pueda ser procesada y sujeta a comprobación por cualquier usuario”(Martín Granados & Mancilla Rendón, 2010, p. 71).

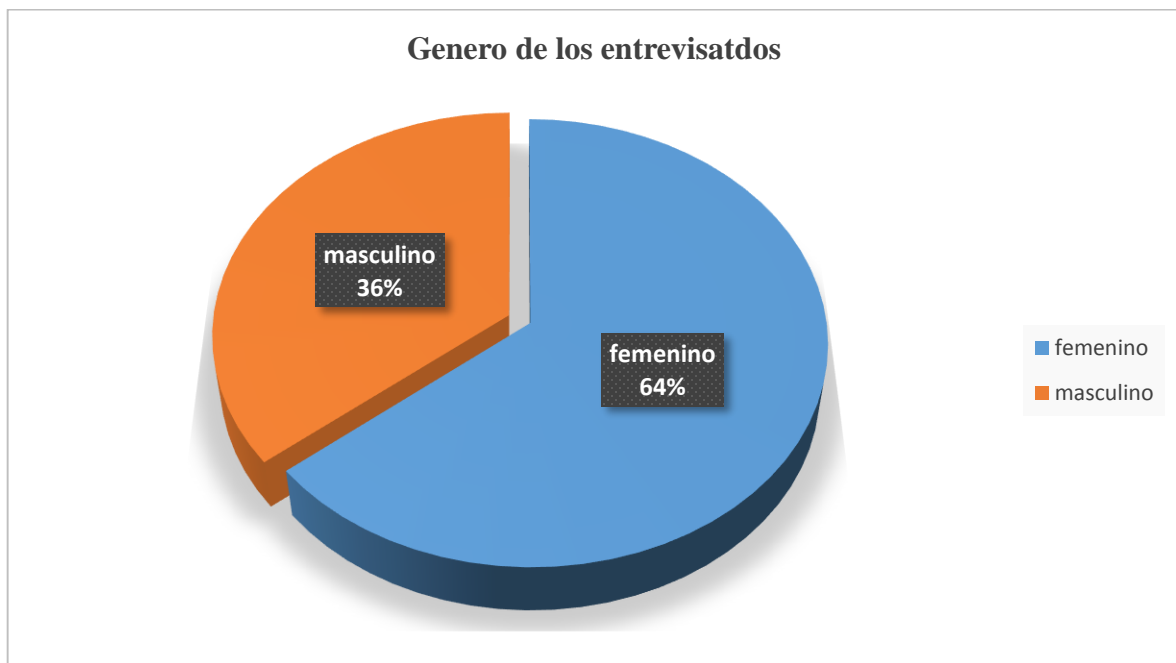


Figura 5. Género de las personas entrevistadas

En la figura 5 se puede observar que para esta investigación se aplicó a un 64% a público femenino y un 36% al público masculino, esta grafica nos permite demostrar que las mujeres están más dispuesta a tomar un seguro educativo que les permita asegurar la educación superior

de sus hijos, sin embargo consideramos que el público masculino tiene que recibir mayor información de los beneficios que se pueden obtener con este tipo de producto financiero.

Los clientes tienen que experimentar los servicios para conocerlos realmente, pues su intangibilidad hace que sean más difíciles de imaginar y de desear que los bienes. Si una persona asiste a un encuentro deportivo, el comportamiento de los aficionados puede ser una gran ventaja y aumentar la emoción del juego si son entusiastas y se comportan correctamente; pero si alguno de ellos se volviera pendenciero y abusivo, esto podría reducir el disfrute de otros espectadores en el estadio. Para bien o para mal, otros clientes se vuelven parte del resultado/experiencia en muchos servicios. (Lovelock, Reynoso, D'andrea, & Huete, 2004). Los clientes pueden ser la mejor o peor publicidad para un producto nuevo, es por eso que es necesario brindar siempre algo de calidad y que permita cumplir con las expectativas generadas.

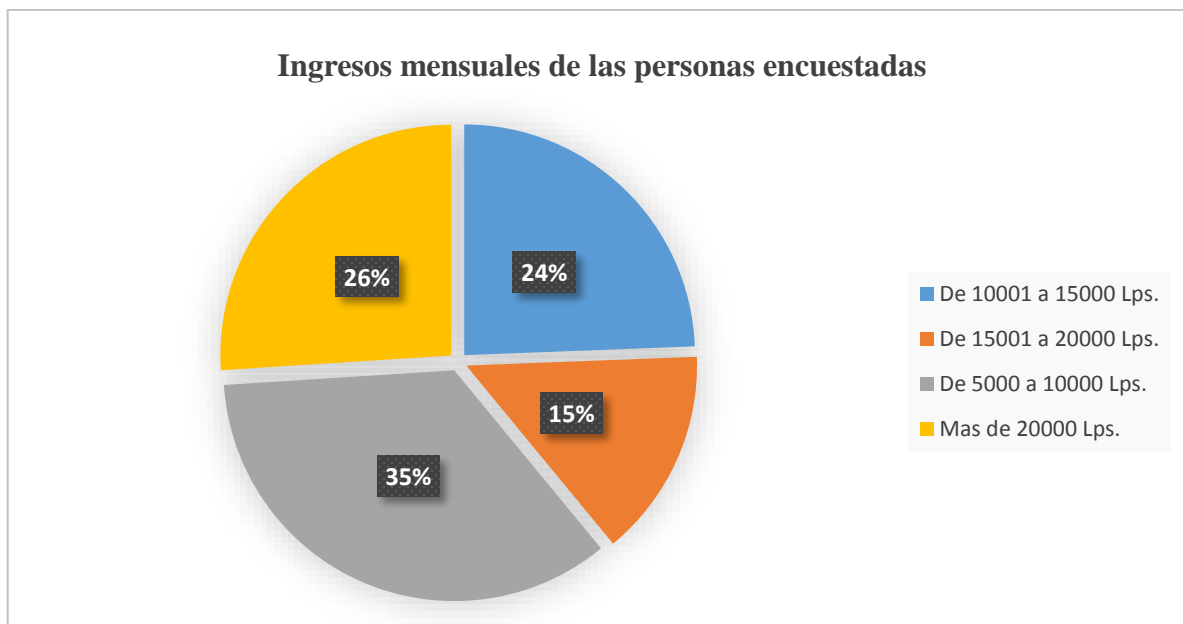


Figura 6. Rango de los ingresos de las personas encuestadas

Como se observa en la figura 6, el 35% de las personas encuestadas tiene un ingreso menor a los Lps. 10,000.00 y solo el 26% tienen ingresos mayores a los Lps. 20,000.00, lo que significa que el poder adquisitivo del público en general es mínimo, por lo que es necesario que la cuota de los plan del seguro educativo “Tu Futuro” sea cuotas accesibles al bolsillo de los clientes, tal como se puede ver en la figura 7 donde el 51% indico que estarían dispuestos a pagar cuotas de Lps. 500 a Lps. 100.00

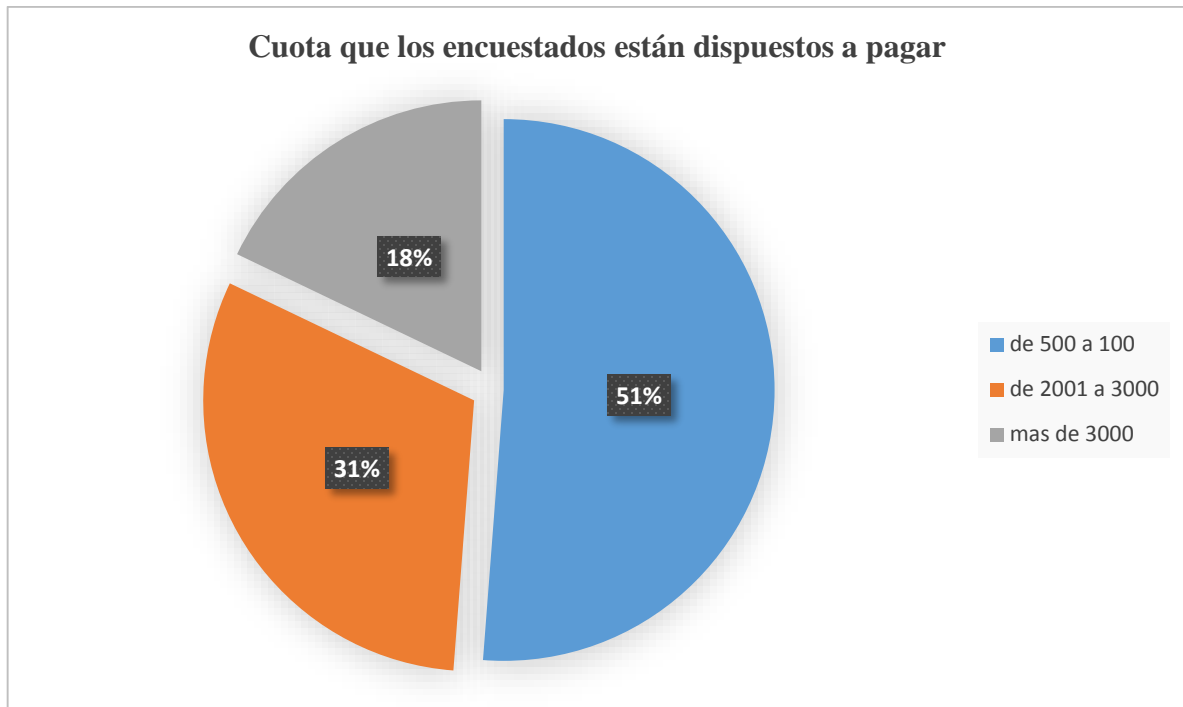


Figura 7. Monto proyectado que el usuario está dispuesta a pagar por un seguro educativo

La figura 8 nos muestra que el 59% de las personas encuestadas ya cuentan con algún tipo de seguro de vida, lo que se puede interpretar que en la actualidad la mayoría de la población ya está familiarizada con los seguros de vida y esto podría facilitar que cualquier aseguradora pueda brindarles este nuevo contrato.

Los seguros son productos financieros los cuales son colocados por instituciones bancarías, para contratar un seguro es necesario que el titular de la deuda complete una serie de requisitos que puede variar dependiendo a la política crediticia de cada institución ya con el visto bueno el

titular debe de firmar un contrato donde queda establecido cuáles son sus beneficios y obligaciones.

Grinblatt, (2002) menciona Los instrumentos de deuda, también llamados inversiones en renta fija, son contratos que contienen la promesa de pagar en el futuro un flujo de caja a los inversores que poseen estos contratos. La deuda puede ser negociable, una característica específica en el contrato que permite su venta a otro inversor, o no negociable, lo que implica la prohibición de venta. Si bien generalmente los flujos de caja prometidos por un instrumento de deuda son pagos periódicos, las partes involucradas pueden negociar cualquier forma de distribución de los flujos de caja.

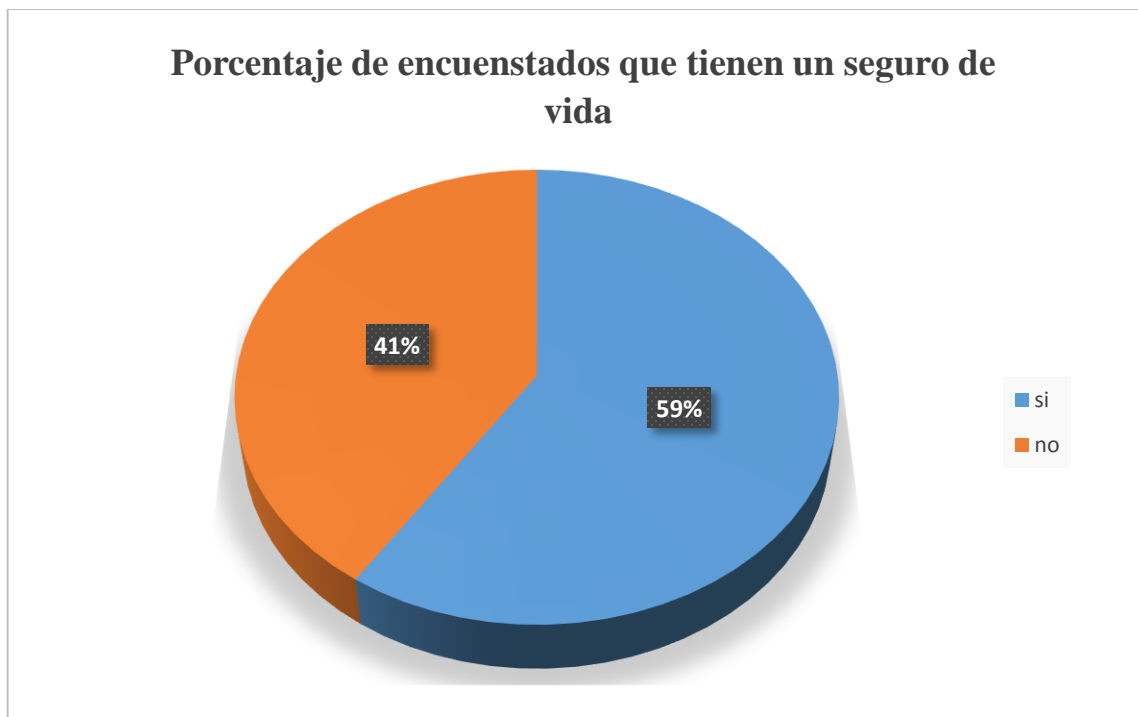


Figura 8. Cuenta actualmente con un seguro de vida

Entre los hallazgos encontrados por medio de la encuestas se encontró que el 93% recomendaría a las instituciones financieras de nuestro país que ofrezcan en su línea de productos

financieros un seguro educativo, esto permite identificar el posible grado de aceptación que tendría el producto al salir al mercado.

La velocidad de la innovación financiera ha sido notable; dado que los nuevos diseños de títulos no pueden ser patentados, son fácilmente copiables y una vez copiados, la rentabilidad para el inversor cae agudamente. Para impulsar este rápido ritmo de innovación, los diseños de títulos exitosos tienen que tener una altísima rentabilidad para el inversor por un período breve de tiempo antes que los competidores introduzcan imitaciones.(Grinblatt, 2002). La innovación de productos financieros en el mercado actual es una necesidad apremiante ya que esto le puede permitir a la institución financiera obtener mayor rentabilidad.

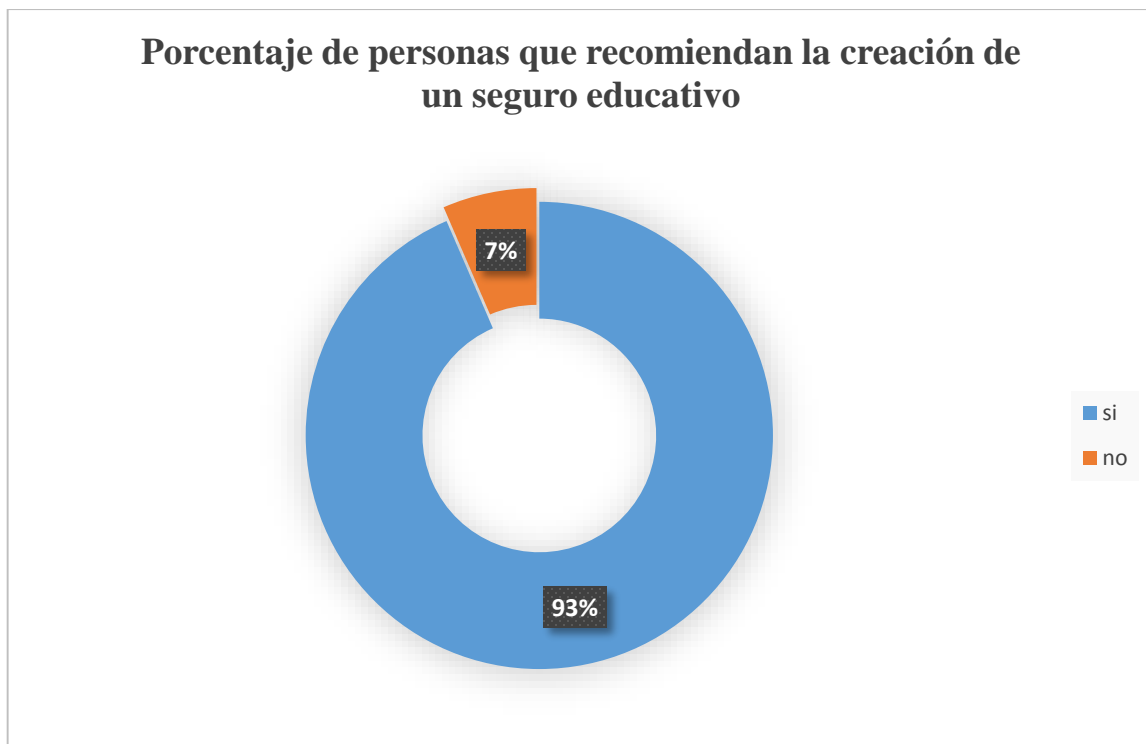


Figura 9. Recomendaría a las instituciones financieras de Honduras la creación de un seguro educativo.

La figura 10 nos muestra que el 91% de las personas encuestadas en contratar el seguro educativo el cual permitiría asegurar que los beneficiarios del producto puedan acceder al estudio de una carrera a nivel universitario.

En la actualidad las instituciones financieras están en continua renovación de los productos que ofrecen a sus clientes, los cuales deben de cumplir con las expectativas generadas por el mundo globalizado en el que vivimos. Se debe de entender que las necesidades de los clientes son oportunidades de negocios para la institución y si éstas no son aprovechadas el cliente se podría ir a otro lado.

Lovelock, Reynoso, D'andrea, & Huete, (2004) Las empresas establecidas enfrentan a menudo dificultades para mantener la lealtad del cliente ante competidores que ofrecen nuevas características del servicio, mejor funcionamiento, reducción de precios, promociones inteligentes y la introducción de sistemas de entrega convenientes basados en la tecnología. Muchos factores son responsables de la transformación de la administración de servicios. Según la industria y el país en los que la empresa de servicio realiza sus negocios, las causas subyacentes de dichos cambios incluyen algunos de los factores que se pueden presentar.

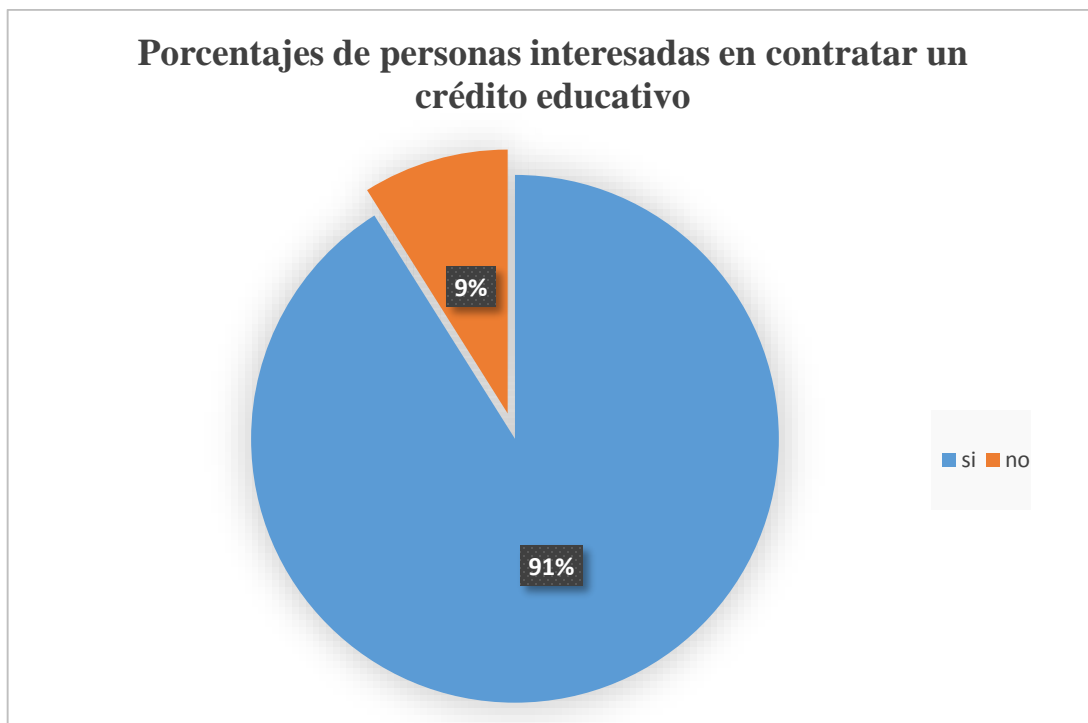


Figura 10. Disposición en contratar el seguro educativo.

Tal como se muestra en la figura 11, el 43% de nuestros encuestados ya son padres y son consiente del costo que tiene la educación en nuestro país y estarían dispuesto a realizar una inversión a largo plazo y así asegurarles unos mejor futuros a sus hijos.

La investigación de mercado es vital para conocer si el seguro educativo “Tu Futuro” es aceptado por el público meta seleccionado, el cual tiene que ser respaldado con la aplicación de instrumentos de investigación como encuestas y entrevistas a profesionales del área financiera

Anderson, Sweeney, & Williams, (1998) Indica: “Nunca anticipamos que el informe de investigación de mercados obtuviera información perfecta, pero podemos utilizar una medida de eficiencia para expresar el valor de la información de investigación de mercado” (p. 121).

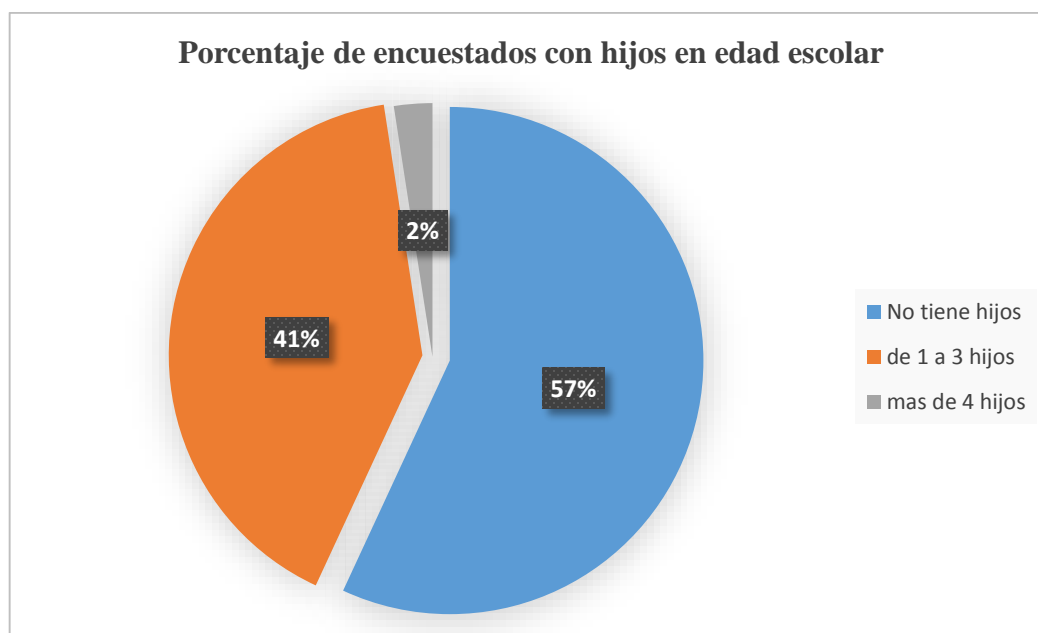


Figura 11. Tiene hijos menores de edad a su cargo

En la figura 12 podemos observar que nuestros encuestados cuentan con opciones viables para el pago de la Universidad de sus hijos el 57% de los encuestados tienen planificado ahorrar o

utilizar fondos personales para poder hacer los pagos que se le facturen a sus hijos al entrar a la Universidad.

Al ahorrar, se tiene la ventaja de guardar la calma ante los obstáculos que se vayan presentando, pues hay un 'colchón' para salir a flote después de la 'tormenta'. Para Claudia Chávez, gerente de Resuelve Tu Deuda, hablar de dinero, ahorro y cultura financiera gana importancia día a día para todos los sectores de la población. Sin embargo, entre más jóvenes, los ciudadanos podrán planear de una mejor forma sus recursos para lograr estabilidad en la economía personal. (“Todo lo que debe saber para empezar un ahorro programado”, 2015, p. 1)

El ahorro debe de ser visto como una prioridad, este es un mecanismo que permite que todo ser humano pueda alcanzar metas y sueños a corto y largo plazo, en actualidad la mayoría de las familias tienen que adeudarse con tarjetas de crédito o prestamos educativos para cancelar la facturación que se genera por el pago de la educación superior.

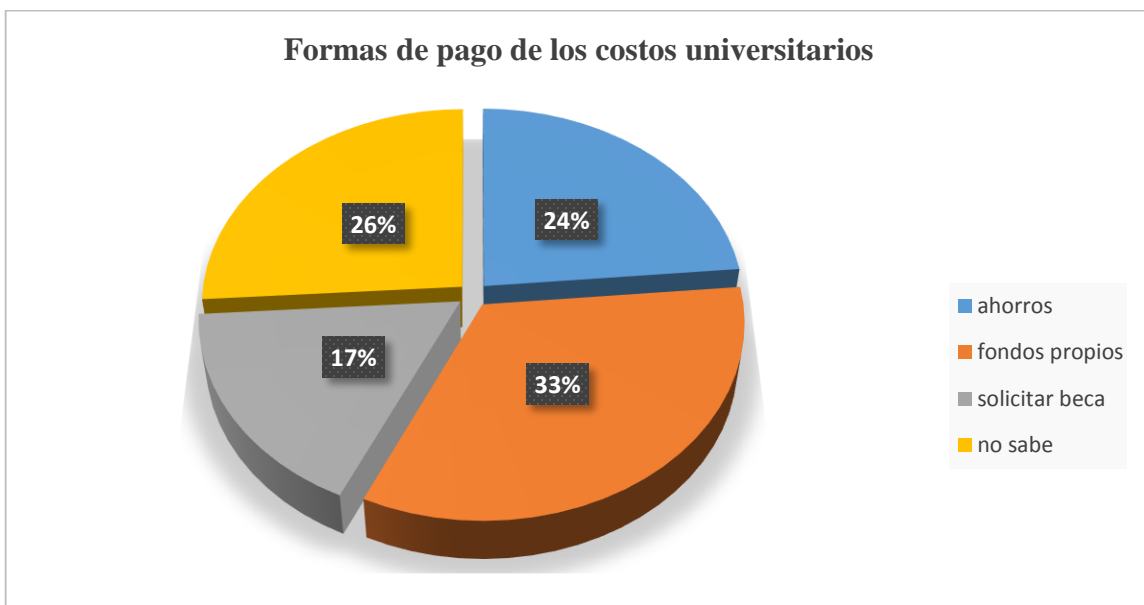


Figura 12. Formas de pago de la Universidad

En la figura 13 se muestran opciones que deberían ser consideradas por la institución financiera que brinde este producto para agregarle un valor agregado a los beneficiarios de este seguro, sobresale con 42% el tener descuento con las universidades locales, el 27% considera que la tasa de interés del seguro debe de ser preferencial y el 17% sugiere que se debería de otorgar

un descuento aquellas personas que tomen más de un seguro educativo con el objetivo de beneficiar a todos sus hijos.

Noetzlin & Barroso, (2009) indica:

Esta transferencia o cambio del valor del dinero en el tiempo es producto de la agregación o influencia de la tasa de interés, la cual constituye el precio que la empresa o persona debe pagar por disponer de cierta suma de dinero, en el presente, para devolver una suma mayor en el futuro, o la inversión en el presente compensara en el futuro una cantidad adicional en la invertida. (p.6)

La institución financiera tiene que identificar oportunidades de negocio para poder firmar alianzas con universidades nacionales para establecer beneficios adicionales a los contratantes del seguro, también se tendrá que evaluar la posibilidad de ofrecer un descuento a los clientes tengan más de un seguro educativo.

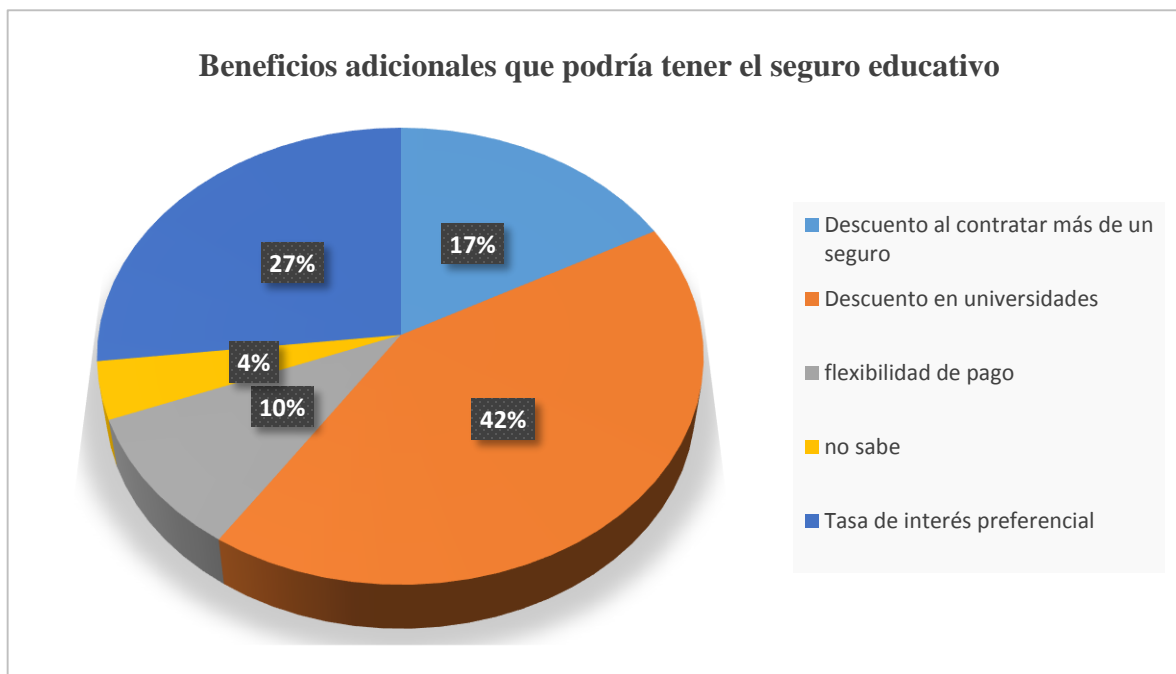


Figura 13. Beneficios extras a los contratantes del seguro educativo

3.2 ANÁLISIS FODA

De acuerdo a la información obtenida por medio de las encuestas se realiza un análisis FODA con el cual se pretende establecer cuáles son los aspectos que se tienen que mejorar y también aquellas que darán una ventaja competitiva al producto al momento del salir al mercado.



Figura 14. Análisis FODA

3.3 ANÁLISIS VALOR PRESENTE CARRERAS DE PREGRADO CON MAYOR DEMANADA

En este apartado se realizó cálculos de valor presente de las carreras de pregrado con mayor demanda en UNITEC, tomando como referencia los costos vigentes en el semestre II del 2015, para el ejercicio se estableció una cuota programada para el titular del seguro por 13 años y una

tasa de interés del 8% . Con esta proyección se demuestra que el pago por adelantado de los estudios universitarios es una opción rentable y que el éxito de este tipo de herramienta depende del cumplimiento de las condiciones que se establezcan al momento de formalizar el seguro.

Precio de la carrera:	L. 1294,965.13
Periodo de la carrera:	8
Tasa de aumento anual:	6%
Precio anual de la carrera:	L. 161,870.64
Cuota	L. 13,489.22
Prima	L. 0.00

DEFINICIÓN DE PLAN DE AHORRO REQUERIDO	
Cuota mensual	L. 10,120.42
Períodos	156
tasa de interes mensual	0.67%
tasa de interes anual	8%
Ahorro acumulado	L. 2762,067.72
Valor requerido en matrículas al año 13	L. 2762,067.72
Diferencia (Para usar Goal Seek)	L. 0.00

ESTUDIOS PRE-UNIVERSARIOS													
Edad del niño	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Cuota mensual	L. 13,489.22	L. 14,298.57	L. 15,156.49	L. 16,065.88	L. 17,029.83	L. 18,051.62	L. 19,134.72	L. 20,282.80	L. 21,499.77	L. 22,789.75	L. 24,157.14	L. 25,606.57	L. 27,142.96
Aporte anual	L. 161,870.64	L. 171,582.88	L. 181,877.85	L. 192,790.52	L. 204,357.96	L. 216,619.43	L. 229,616.60	L. 243,393.59	L. 257,997.21	L. 273,477.04	L. 289,885.67	L. 307,278.80	L. 325,715.53
TIEMPO DE UNIVERSIDAD													
	18	19	20	21	22	23	24	25					
	13	14	15	16	17	18	19	20					
L.	28,771.54	L. 30,497.83	L. 32,327.70	L. 34,267.36	L. 36,323.40	L. 38,502.81	L. 40,812.98	L. 43,261.76					
L.	345,258.47	L. 365,973.97	L. 387,932.41	L. 411,208.36	L. 435,880.86	L. 462,033.71	L. 489,755.73	L. 519,141.08					
Suma matrículas	L. 3417,184.58												
Descontados al año 13	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47	L. 345,258.47
Valor presente al año 13	L. 2762,067.72												

Figura No. 15 Análisis valor presente carrera de Medicina

Precio de la carrera:	L. 652,148.28
Periodo de la carrera:	5
Tasa de aumento anual:	6%
Precio anual de la carrera:	L. 130,429.66
Cuota	L. 10,869.14
Prima	L. 0.00

DEFINICIÓN DE PLAN DE AHORRO REQUERIDO	
Cuota mensual	L. 5,096.67
Períodos	156
tasa de interes mensual	0.67%
tasa de interes anual	8%
Ahorro acumulado	L. 1390,985.50
Valor requerido en matrículas al año 13	L. 1390,985.50
Diferencia (Para usar Goal Seek)	L. 0.00

ESTUDIOS PRE-UNIVERSITARIOS													
Edad del niño	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Cuota mensual	L. 10,869.14	L. 11,521.29	L. 12,212.56	L. 12,945.32	L. 13,722.04	L. 14,545.36	L. 15,418.08	L. 16,343.16	L. 17,323.75	L. 18,363.18	L. 19,464.97	L. 20,632.87	L. 21,870.84
Aporte anual	L. 130,429.66	L. 138,255.44	L. 146,550.76	L. 155,343.81	L. 164,664.44	L. 174,544.30	L. 185,016.96	L. 196,117.98	L. 207,885.06	L. 220,358.16	L. 233,579.65	L. 247,594.43	L. 262,450.09
TIEMPO DE UNIVERSIDAD													
18	19	20	21	22									
13	14	15	16	17									
L. 23,183.09	L. 24,574.08	L. 26,048.52	L. 27,611.43	L. 29,268.12									
L. 278,197.10	L. 294,888.93	L. 312,582.26	L. 331,337.20	L. 351,217.43									
Suma matrículas	L. 1568,222.91												
Descontados al año 2013	L. 278,197.10 L. 278,197.10 L. 278,197.10 L. 278,197.10 L. 278,197.10												
Valor presente al año 13	L. 1390,985.50												

Figura No. 16 Análisis valor presente carrera de Ingeniería

Precio de la carrera:	L. 601,271.92
Periodo de la carrera:	4
Tasa de aumento anual:	6%
Precio anual de la carrera:	L. 150,317.98
	L. 12,526.50
Prima	L. 0.00

DEFINICIÓN DE PLAN DE AHORRO REQUERIDO	
Cuota mensual	L. 4,699.06
Períodos	156
tasa de interes mensual	0.67%
tasa de interes anual	8%
Ahorro acumulado	L. 1282,469.87
Valor requerido en matrículas al año 13	L. 1282,469.87
Diferencia (Para usar Goal Seek)	L. 0.00

ESTUDIOS PRE-UNIVERSARIOS													
Edad del niño	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Cuota mensual	L. 12,526.50	L. 13,278.09	L. 14,074.77	L. 14,919.26	L. 15,814.42	L. 16,763.28	L. 17,769.08	L. 18,835.22	L. 19,965.34	L. 21,163.26	L. 22,433.05	L. 23,779.03	L. 25,205.78
Aporte anual	L. 150,317.98	L. 159,337.06	L. 168,897.28	L. 179,031.12	L. 189,772.99	L. 201,159.37	L. 213,228.93	L. 226,022.66	L. 239,584.02	L. 253,959.06	L. 269,196.61	L. 285,348.40	L. 302,469.31
TIEMPO DE UNIVERSIDAD													
18	19	20	21										
13	14	15	16										
L. 26,718.12	L. 28,321.21	L. 30,020.48	L. 31,821.71										
L. 320,617.47	L. 339,854.52	L. 360,245.79	L. 381,860.53										
Suma matrículas	L. 1402,578.30												
Descontados al año 2013	L. 320,617.47	L. 320,617.47	L. 320,617.47	L. 320,617.47									
Valor presente al año 13	L. 1282,469.87												

Figura No. 16 Análisis valor presente carreras Licenciaturas Ciencias Administrativas.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este apartado se describe la esencia de una serie de decisiones de los investigadores sobre el significado de la exploración, es importante señalar que estas afirmaciones y preposiciones condensan el conocimiento adquirido por los expertos en relación al tema planteado. Con respecto a las recomendaciones en un estudio están dirigidas a proporcionar sugerencias de acuerdo a los resultados, estas deben ser congruentes con los hallazgos afines con la investigación.

1.1 CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones que se derivan de éste estudio:

1. Se logró identificar la necesidad de la creación de un producto financiero orientado al aseguramiento del pago parcial o completo de los estudios universitarios, esto se pudo respaldar con los hallazgos encontrados con el instrumento de investigación donde se observó que los 93% de las personas encuestados consideran que el seguro educativo es una necesidad latente en nuestra sociedad.
2. Se considera que el seguro educativo “Tu Futuro” sería un producto financiero innovador en el mercado hondureño, teniendo impacto directo en la sociedad al ser una alternativa viable para el pago de la educación superior, los hallazgos encontrados en el instrumento de investigación permitió identificar la necesidad del producto el cual deberá de tener un costo accesible y de esa manera poder beneficiar a un mayor porcentaje de jóvenes.
3. Se pudo establecer que la creación del seguro educativo “Tu Futuro” sería una inversión rentable, al realizarse los cálculos necesarios para analizar el costo que podría tener una carrera universitaria dentro de 13 años, por lo que sería necesario que el seguro educativo pueda tener cuotas programadas mensuales para acompañada de una tasa de interés

preferencial que brinde que el capital invertido pueda ser maximizado en el transcurso del tiempo.

1.2 RECOMENDACIONES

1. Se sugiera la creación del seguro educativo “ Tu Futuro” el cual tendrá un impacto positivo en la sociedad hondureña y el cual permitirá asegurar que el joven asegurado pueda iniciar, permanecer y finalmente culminar sus estudios universitarios, al tener un mayor porcentaje de profesionales universitarios graduados permitirá que el nivel académico de los hondureños se pueda elevar de calidad .
2. El éxito o fracaso del seguro educativo “Tu Futuro” dependerá de las estrategias de promoción que utilice la institución financiera, acompañado de las condiciones que tenga el producto financiero cuando salga al mercado. También será necesario que la institución se comprometa con el seguro educativo brindando a los clientes un producto de calidad, que cumpla con las expectativas y que sea una opción que pueda ser tomada por todo aquel que cumpla con los requisitos establecidos
3. Se considera que la creación de productos financieros orientados al sector educación es una necesidad latente, para lo cual las instituciones financieras tendrán que tener la capacidad para detectar nuevas opciones innovadoras para ser incorporadas a la cartera de productos y servicios los cuales puedan ser herramientas que permitan potenciar el desarrollo y acceso de jóvenes a realizar sus estudios universitarios.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

En esta sección se plantea un plan estratégico para la empresa Comercial Cinco Estrellas S. de R.L., como producto final del trabajo de investigación aportando soluciones a corto y largo plazo al problema planteado y a la ejecución de los objetivos. En este apartado se fundamenta la resolución y el desarrollo del planteamiento de la investigación, esta propuesta ha sido elaborada de forma lógica y razonable con los elementos de la estructura del trabajo

3.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

3.2 INTRODUCCIÓN

3.3 DESCRIPCIÓN DEL SEGURO EDUCATIVO

3.3.1 MISIÓN Y VISIÓN SEGURO EDUCATIVO

3.3.2 VALORES

3.3.3 PRINCIPIOS DEL SEGURO EDUCATIVO

3.3.4 PERFIL TÉCNICO DEL SEGURO EDUCATIVO

3.3.5 PROCESO DEL SEGURO EDUCATIVO

1.1 SEGURO EDUCATIVO “TU FUTURO”.

1.2 INTRODUCCIÓN

Los seguros son instrumentos financieros que ayudan a reducir la incertidumbre económica sobre el futuro, ya que firmando un contrato (póliza) con una Compañía de Seguros en la cual el titular se comprometo a pagar una determinada cantidad de dinero (prima) estoy garantizando cierto pago futuro en la eventualidad que ocurra alguna circunstancia por la cual yo me estoy asegurando.

Este capítulo muestra el diseño de la propuesta del seguro educativo “Tu Futuro”, el cual tiene como finalidad principal proporcionar una guía para la creación del producto en la institución financiera, que sea congruente con su razón de ser y que le muestre el camino a seguir para que en forma integral y ordenada logre alcanzar los objetivos establecidos.

A partir de esta guía se espera proporcionar herramientas que permitan la creación del producto, su estrategia de comercialización y capacidad operativa necesaria para brindar un producto de calidad y que permita establecer nuevas oportunidades de negocio.

1.3 DESCRIPCIÓN DEL SEGURO EDUCATIVO

Con el objeto de ofrecer mayores posibilidades de realizar los estudios Universitarios, se propone un seguro educativo bajo la modalidad de pre-pago de estudios denominado “Tu Futuro”, mismo que consiste en un intercambio de intereses entre la institución financiera y el TITULAR en beneficio de un TERCERO o ESTUDIANTE para su ingreso a futuro en la universidad seleccionada.

El seguro educativo “Tu Futuro” contribuirá a que más jóvenes hondureños puedan formarse a nivel superior y puedan alcanzar un mejor estatus social al momento de obtener un título universitario, se propone que el seguro educativo pueda tener características diferentes a los demás productos financieros actuales el cual podrá permitir que sea más atractivo para los clientes, sugerimos las siguientes opciones:

- Tasa de interés preferencial.
- Alianzas estratégicas con Universidades locales con el objetivo de brindar descuentos al momento que el beneficiario haga su matrícula de primer ingreso.
- Atención personalizada.
- Adecuar el plan de pago a la situación económica familiar.
- Orientación académica para que el beneficiario pueda elegir la carrera Universitaria que se acople mejor a sus habilidades.

Es importante mencionar que los seguros es una manera en la que una persona natural puede realizar una inversión, con la que se espera poder dar cobertura a un beneficiario en caso de que el titular falte , en el caso específico del crédito educativo podrá facilitar que el beneficiario pueda ingresar a un centro educativo superior.

Es importante mencionar que este tipo de producto tiene ventajas como:

- **Fiscalidad:** En lo relativo a fiscalidad hay que tener en cuenta que no se tributan los beneficios hasta que no se liquidan las participaciones en el seguro. Esto supone que se difiere el pago de impuestos hasta el momento de hacer los desembolsos a diferencia de los depósitos bancarios, cuya tributación anual de intereses en muchas ocasiones produce el incremento del tipo impositivo a aplicar por IRPF por incrementar la renta hasta una clasificación superior.
- **Seguridad jurídica:** Al momento de considerar colocar nuestros ahorros en un depósito bancario debemos saber que la titularidad de ese dinero pasa a ser del banco en cuestión, de manera que el depositario se convierte en acreedor del banco. Esto no ocurre con los seguros, ya que la titularidad del dinero invertido sigue siendo del inversor y no de la sociedad gestora del seguro. Esto supone que en una eventual quiebra de la sociedad gestora del fondo el inversor no pierda su dinero, ya que sus aportaciones y bienes en las que ha invertido el fondo no han perdido su valor.
- **Control de la Comisión Nacional de Banco y Seguros:** lo que implica unos rigurosos requisitos de creación, la necesidad de la publicidad de un folleto informativo, la imposibilidad de que el seguro educativo se invierta en productos diferentes a los que muestra en su folleto. La finalidad de esta serie de entradas es el conocimiento general de alternativas de ahorro e inversión diferentes a los depósitos bancarios, con el objetivo de tomar decisiones financieras con una información más completa y de manera más inteligente.

1.3.1 MISIÓN Y VISIÓN DEL SEGURO EDUCATIVO

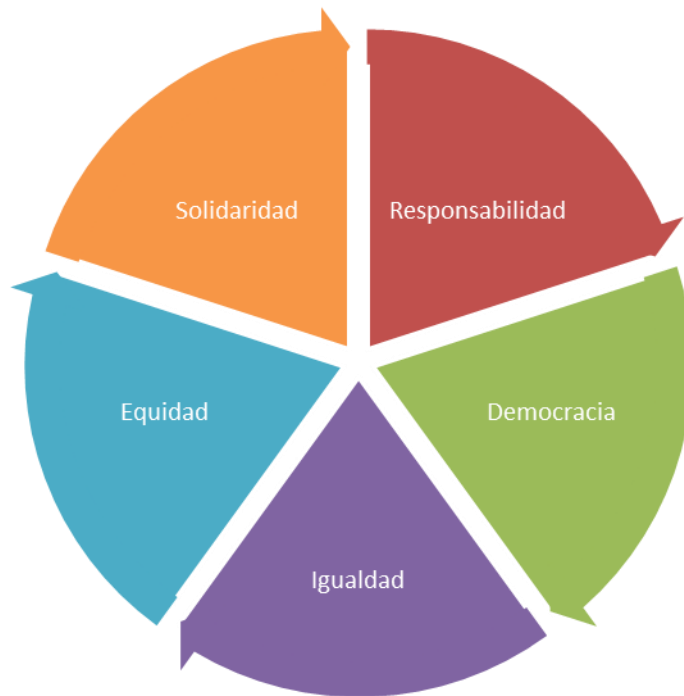
Misión del seguro educativo “Tu Futuro”:

El seguro educativo “Tu Futuro” ofrece a sus beneficiarios la libertad financiera a futuro, por medio de la acumulación y protección de las aportaciones realizada a su póliza de seguro para facilitar que el beneficiario pueda pagar una educación de calidad al momento de ingresar a la Universidad.

Visión del seguro educativo “Tu Futuro”:

Ser reconocidos para el año 2020 como el producto más innovador en el sistema financiero hondureño, ampliando su presencia geográfica y diversificando sus líneas de negocios y canales de distribución, acompañado con altos estándares de calidad, servicio y eficiencia.

1.3.2 VALORES DEL SEGURO EDUCATIVO



1.3.3 PRINCIPIOS DEL SEGURO EDUCATIVO “TU FUTURO”

- **Construir relaciones de largo plazo:** las relaciones de largo plazo permiten que nos podamos enfocar en desarrollar con los asegurados, corredores y canales de distribución.

- **Ser especialistas en la gestión de riesgos:** Trabajar junto a los clientes para entender sus necesidades y así poder ofrecer soluciones que les permitan manejar sus riesgos en forma eficiente.
- **Cumplir con las obligaciones de forma justa y oportuna:** Resolver las inquietudes y dudas que tengan los clientes con la mayor brevedad posible.
- **La excelencia en el servicio al cliente:** Asesorar a los clientes en la gestión de sus riesgos y nos esforzamos día a día para darles la calidad de servicio que merecen.
- **Ofrecer un producto confiable y con amplia solidez financiera:** La fortaleza financiera, así como una gestión profesional y prudente del negocio de seguros, garantizan la más alta capacidad de pago de nuestras obligaciones en el futuro.

1.3.4 PERFIL TÉCNICO DEL PRODUCTO

Parámetros	Detalle
Producto	Seguro educativo “Tu Futuro”, Consiste en una póliza de seguro con el cual el beneficiario podrá cubrir total o parcialmente los costos de sus estudios superiores. El seguro educativo busca facilitar el ingreso, permanencia y culminación de los estudios de educación superior y otros gastos afines a los estudios (debidamente justificados).
Tasa	Se tendrá que evaluar según políticas de la institución financiera.
Plazo	13 años pagando cuota nivelada en el pre – universitario.
Carreras que se puede financiar	Carreras de pregrado
Ingreso familiar requerido	Mayor a L. 10,000.00
Tipo de cuota	Cuota nivelada

Desembolsos	Los desembolsos se realizaran de forma parcial al momento que el beneficiario inicie sus estudios universitarios, con el respaldo de la facturación de cada periodo.
Moneda	Lempiras
Antigüedad laboral	<ul style="list-style-type: none"> • 1 año en empresa privada • 2 años en empresa publica
Penalización por cancelación total del préstamo	Sin restricciones
Tasa por mora	N/A

Figura No. 17 Perfil Técnico del producto

1.3.5 PROCESO DEL SEGURO EDUCATIVO “TU FUTURO”

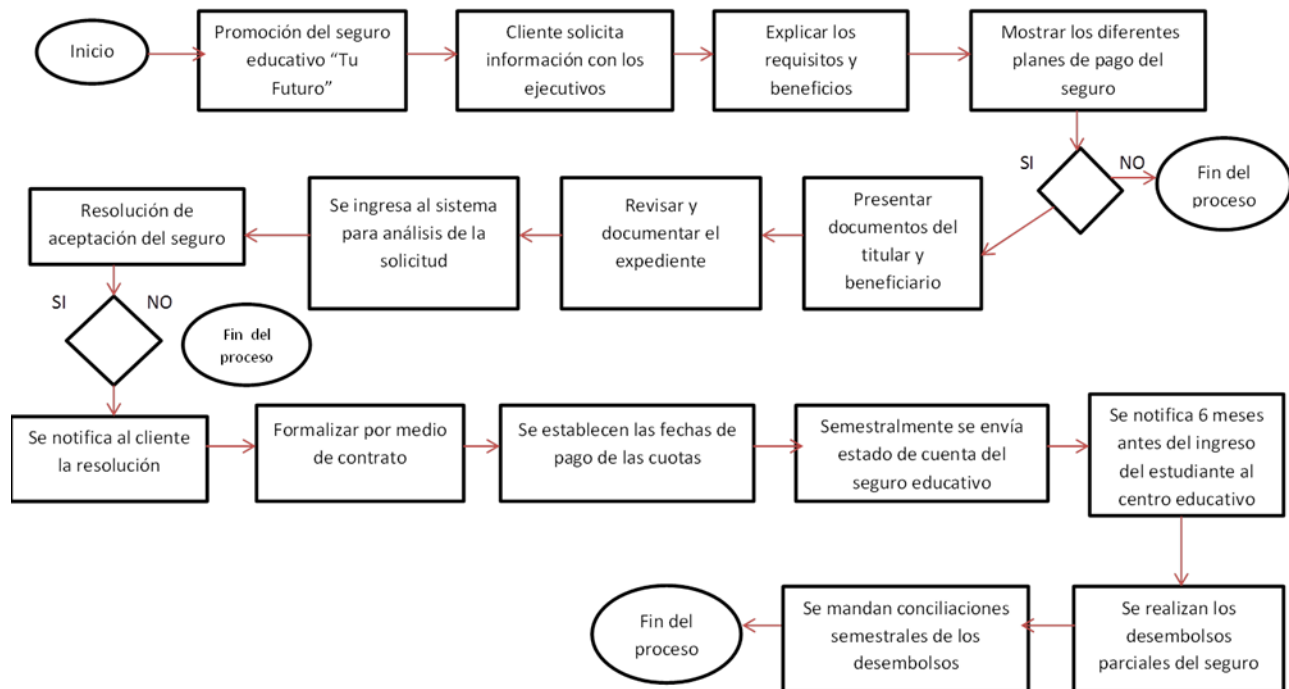


Figura No. 18 Proceso del seguro educativo “Tu Futuro”

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://revistas.lasalle.edu.co/index.php/gs/article/viewFile/277/211>

Benítez, L. (1955). Tratado de seguros. Madrid: Instituto Editorial Reu

Gómez, J. A. (2006). Monografía del seguro de automóviles en Colombia, evolución y desarrollo en busca de una tarifa social. Bogotá: Universidad de La Salle.

Gómez, O. (2001). El seguro de vida, un instrumento financiero indispensable para el bienestar económico familiar. Bogotá: Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA)

Toro, F. A. (1988). El mercado de los seguros personales análisis y generalidades. Bogotá: Universidad de la Salle.

Zuleta, B. (1981). El contrato de seguro. Bogotá: Temis

Magee, J. H. (1947). Seguros generales (tomo I). México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana.

https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1060618

<http://cahda.org/organization.php>

<http://www.fasecolda.com/index.php/servicios/publicaciones/revista/>

https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1060474

<http://www.everis.com/spain/WCLibraryRepository/Informe%20tendencias%20seguros.pdf>

<http://www.adndelseguro.com/es/actualidad/companias/las-10-aseguradoras-mas-grandes-del-mundo-por-capitalizacion-en-2014>

<http://www.sysone.com/la-importancia-de-las-companias-de-seguros/>

www.fundacioncreho.hn.com

www.bancolafise.hn

www.bac.hn.com

www.educredito.hn

www.bch.hn

Instituto Nacional de Estadísticas de Honduras. (2013). XLIV Encuesta permanente de Hogares de propósito múltiples. Honduras

Day, R. 2005. Cómo escribir y publicar trabajos científicos. Tercera edición en español. OPS, Oficina Regional de la OMS, Washington DC, EUA. 270 p.

Hernández, R; Fernández, C; Baptista, P. 2006. Metodología de la investigación. Cuarta edición. McGraw-Hill Interamericana, México, D.F. 850 p.

Mari, JA. 2002. Manual de redacción científica. Quinta edición. Publicación especial N° 3, Caribbean Journal of Science.

Anderson, Sweeney, & Williams. (1998). Métodos Cuantitativos para los Negocios (7a. ed.). Mexico: International Thomson Editores.

Grinblatt, M. (2002). Mercados Financieros y Estrategia Empresarial (2a. ed.). España: Mc Graw Hill.

Recuperado a partir de <http://unitec.libri.mx/libro.php?libroId=8957#>

Lovelock, Reynoso, D'andrea, & Huete. (2004). Administración de Servicios (1a ed.). Mexico: Pearson Prentice Hall. Recuperado a partir de <http://unitec.libri.mx/libro.php?libroId=952>

Noetzlin, M., & Barroso, P. (2009). Administración financiera. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10311795>

Sampieri, R. H., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). Metodología de la Investigación (5a ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

Todo lo que debe saber para empezar un ahorro programado. (2015). Portafolio. Recuperado a partir de <http://search.proquest.com/docview/1728637606/abstract/857AA4816B9468DPQ/2>

ANEXOS



Encuesta

Buen día, solicitamos su valiosa colaboración para responder la siguiente encuesta referente al producto bancario llamado “Tu futuro” cuyo objetivo es el ahorro para estudios universitarios desde temprana edad.

Seleccione con una X la opción que sea de su preferencia.

1. ¿Conoce usted de productos bancarios orientados al rubro educación en Honduras?
Si ___ ¿Cuál? _____
No ___
2. ¿Tiene hijos o menores de edad económicamente a su cargo? ¿Cuántos? Si su respuesta es NO pase a la pregunta 8.
0 ___
De 1 a 3 ___
De 4 a 5 ___
Más de 6 ___
3. ¿Estaría interesado en adquirir un seguro educativo que le permita pagar por adelantado la educación superior de sus hijos?
Si ___
No ___ ¿Porque? _____
4. ¿Cómo tiene planeado pagar la Universidad de sus hijos?
Fondos propios ___
Solicitud de beca ___
Crédito educativo ___
Ahorros ___
Aún no sabe ___

5. ¿Considera que pagar por adelantado la educación superior de sus hijos es una opción rentable?

Si ____

No ____ ¿Por qué? _____

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente como cuota de un seguro educativo?

De 500 a 1000 ____

De 1001 a 2000 ____

De 2001 a 3000 ____

Más de 3000 ____

7. ¿Qué beneficios adicionales le gustaría que le ofreciera el seguro educativo?

Descuento en universidades ____

Tasa de interés preferencial ____

Descuento al contratar más de un seguro ____

8. ¿Recomendaría a las instituciones del sector financiero Hondureño que cuenten con un seguro educativo dentro de sus productos? Favor pasar a la pregunta 8

Si ____

¿Porque? _____

No ____ ¿Por qué? _____

9. ¿Cuenta actualmente con algún tipo de seguro?

Si ____

No__

Datos demográficos

Sexo

F ____

M ____

Edad

De 20 a 30 ____

De 31 a 40 ____

De 41 a 50 ____

Mayor de 50 ____

Ingreso mensual

De 5000 a 10000 ____

De 10001 a 15000 ____

De 15001 a 20000 ____

Más de 20000 ____

MUCHAS GRACIAS

MUCHAS GRACIAS