

**LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y  
Humanidades, Asunción, Paraguay**

ISSN en línea: 2789-3855, 2026

**La Banca y entidades de educación superior unidas  
por el emprendimiento**

Banking and higher education institutions united by  
entrepreneurship

**Enrique Martínez García**

enamartinezg@hotmail.com  
<https://orcid.org/0000-0002-9580-0064>  
Universidad de Guayaquil  
Guayaquil – Ecuador

**Gustavo Sares Avelino**

gustavosares13@gmail.com  
<https://orcid.org/0009-0006-1573-7023>  
Universidad de Guayaquil  
Guayaquil – Ecuador

**Diógenes Manjarrez Bastidas**

Tixjuris.consultores@gmail.com  
<https://orcid.org/0009-0003-5249-4823>  
Universidad Casa Grande  
Guayaquil – Ecuador

**Jorge José Murillo Espín**

jorgemurillo@uees.edu.ec  
<https://orcid.org/0009-0007-6759-8405>  
Universidad Especialidades Espíritu Santo  
Guayaquil – Ecuador

**Jose Arturo Inca Veliz**

joseinca92@gmail.com  
<https://orcid.org/0009-0005-5996-4730>  
Instituto de Investigaciones y Proyectos  
Guayaquil – Ecuador

**Diego Iván Vásquez Inca**

diegovazquezinca@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0003-3780-4216>  
Universidad de Guayaquil  
Guayaquil – Ecuador

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v7i3.6075>

  
**Redilat**  
Red de Investigadores  
Latinoamericanos

  
**LATAM**

Revista Latinoamericana de  
Ciencias Sociales y Humanidades

**Artículo recibido:** 06 de febrero de 2026.  
**Aceptado para publicación:** 23 de junio de 2026.  
**Conflictos de Interés:** Ninguno que declarar.

**VOLUMEN VII**

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v7i3.6075>

## La Banca y entidades de educación superior unidas por el emprendimiento

Banking and higher education institutions united by entrepreneurship

**Enrique Martínez García**

enamartinezg@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-9580-0064>

Universidad de Guayaquil

Guayaquil – Ecuador

**Gustavo Sares Avelino**

gustavosares13@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0006-1573-7023>

Universidad de Guayaquil

Guayaquil – Ecuador

**Diógenes Manjarrez Bastidas**

Tixjuris.consultores@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0003-5249-4823>

Universidad Casa Grande

Guayaquil – Ecuador

**Jorge José Murillo Espín**

jorgemurillo@uees.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0007-6759-8405>

Universidad Especialidades Espíritu Santo

Guayaquil – Ecuador

**Jose Arturo Inca Veliz**

joseinca92@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0005-5996-4730>

Instituto de Investigaciones y Proyectos

Guayaquil – Ecuador

**Diego Iván Vásquez Inca**

diegovazquezinca@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-3780-4216>

Universidad de Guayaquil

Guayaquil – Ecuador

Artículo recibido: 06 de febrero de 2026. Aceptado para publicación: 23 de junio de 2026.

Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.

### Resumen

El tema referente a la Banca y entidades de educación superior, unidas por el Emprendimiento. Tiene como principal inconveniente la vinculación con la vida universitaria, donde se requiere una combinación necesaria entre el crédito y la innovación. El objetivo es desarrollar una propuesta de alianza estratégica en los proyectos de negocio que sean viables y que permitan el emprendimiento, dando liquidez a la economía en el Ecuador. La metodología utilizada tiene un enfoque mixto, y la investigación es exploratoria, no experimental, y descriptiva, con un enfoque cualitativo y cuantitativo a través de entrevistas y encuestas se logra conocer la veracidad de la participación activa de los estudiantes en proceso de titulación, personal docente vinculado a la viabilidad financiera y autoridades de educación superior y banca; logrando el apego para forjar un aporte en la familia


ecuatoriana a través de los profesionales.

*Palabras clave:* notaria, matrimonio, familia, función judicial, competencias

## Abstract

The topic of banking and higher education institutions united by entrepreneurship faces the main challenge of integrating it with university life, where a necessary combination of credit and innovation is required. The objective is to develop a strategic alliance proposal for viable business projects that foster entrepreneurship and provide liquidity to the Ecuadorian economy. The methodology employed is mixed-methods, and the research is exploratory, non-experimental, and descriptive, using both qualitative and quantitative approaches. Through interviews and surveys, the research aims to ascertain the active participation of students in the graduation process, faculty involved in financial viability, and higher education and banking authorities, fostering a commitment to contributing to Ecuadorian families through these professionals.

*Keywords:* notary, marriage, family, judicial function, competencies

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicado en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons. 

Cómo citar: Martínez García, E., Sares Avelino, G., Manjarrez Bastidas, D., Murillo Espín, J. J., Inca Veliz, J. A., & Vásquez Inca, D. I. (2026). La Banca y entidades de educación superior unidas por el emprendimiento. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades* 7 (3), 1932 – 1948. <https://doi.org/10.56712/latam.v7i3.6075>

## **INTRODUCCIÓN**

El mundo cambia y se desarrolla constante y continuamente, existiendo un mayor nivel de urbanizaciones, por lo que amerita nuevos servicios y accesibilidad a salud, tecnología, educación, entretenimiento, entre otros; para lograr un mejor nivel de vida, Señala el Banco Interamericano de Desarrollo (2020) que una de tres familias poseen una vivienda inadecuada, siendo 59 millones de personas en América Latina que no cuenta con servicios básicos. El indicador del BID se incrementa en 3 millones de familias cada año en zonas marginales.

Para el INEC (2020) el empleo informal es el 54,8%, incrementándose en 1,5% anual; el sector informal absorbe gran cantidad de mano de obra, que no está sujeta a legislación, ni tampoco al pago de impuestos, y prestaciones. La Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología (2021) describe que existen en el país 30 universidades y politécnicas públicas y 20 universidades privadas en el Ecuador, donde estudian en nivel superior un total de 466,245 estudiantes que buscan ser profesionales y hallar una plaza laboral.

### **El problema**

El desarrollo económico en el Ecuador dependerá de las empresas involucradas en productos y servicios innovadores, Bucardo (2019) señala que son los emprendedores quienes serán agentes facilitadores para la creación de empresas y la sostenibilidad del empleo. Soria (2021) señala que el emprendimiento es crear innovación, empleo e ingresos con la realización de proyectos integradores en la universidad. Alvarado (2021) indica que la comunidad a través de la cultura emprendedora de estudiantes de nivel superior debe forjar competencias adquiridas que con creatividad van a ser responsables al entregar negocios a una comunidad.

El problema es la falta de cultura emprendedora dentro del área de titulación en la universidad, no hay la formación al emprendimiento, sino el buscar un empleo, esto limita al estado en su la estructura empresarial y a la oportunidad de un mejor nivel de vida para los profesionales (Flores, 2020).

### **Interrogante de la Investigación**

- ¿Cómo se pueden utilizar los créditos a emprendedores de la banca en el fortalecimiento de proyectos y negocios efectivos de los estudiantes universitarios?

### **Objetivo general**

- Desarrollar un modelo de alianza estratégica entre la universidad y la banca para fortalecer proyectos y negocios viables en el emprendimiento de los universitarios y profesionales.

### **Objetivos específicos**

- Describir las bases teóricas, y legales en el fortalecimiento de la educación superior con el emprendimiento, a través de alianza estratégica de la banca con la academia.
- Evaluar el interés de los universitarios por la gestión de negocios y proyectos viables que se hagan realidad por el apoyo de créditos provenientes de la banca.
- Diseñar un esquema de alianza estratégica entre la universidad y la banca para el otorgamiento de un crédito sostenible a estudiantes emprendedores que fomenta proyectos innovadores, confiables y viables.

### **Justificación**

Se justifica la participación de los proyectos universitarios, para solventar nuevos emprendimientos, a través de soluciones integrales y la participación de la banca con la academia, logrando proyectos

viables. La universidad justifica la gestión de directivos y docentes con los estudiantes de educación superior, forjando un amplio conocimiento en venta, ingeniería, sistemas tecnológicos, psicología, entre otros. La participación de los universitarios garantizará la viabilidad y el optimismo en los esquemas de titulación y proyectos de grado, con nuevas ideas en la puesta en marcha de un negocio.

### **METODOLOGÍA**

Se aplica un enfoque cuantitativo que permite un análisis de datos oportuno en la población económicamente activa (PEA), donde existe un universo de clientes que tiene la banca, y los estudiantes que pasan a ser profesionales, que requieren del respaldo de la banca en un emprendimiento, evaluando el producto “Créditos a emprendedores”.

El método es exploratorio al examinar la información de libros, ensayos y artículos científicos, de un nuevo programa innovador de la banca al servicio de los emprendedores. Se aplica un método descriptivo en la relación directa de la banca, entidades de educación y las autoridades al servicio de los estudiantes con su idea innovadora al servicio de la economía de un sector.

### **Población y muestra**

En Guayaquil, existe 2 215 000 habitantes según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC (2020) que generan ingresos, sin embargo, existe un total de egresados según el Senacyt (2024) son 75000 estudiantes que serán futuros profesionales y que se apegan a un tema de emprendimiento.

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

$$n = \frac{75.000 * 1,95^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (75.000 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5} =$$

$$n = \frac{71296,00}{190,00}$$

$$n = 374,00$$

El margen de error es el 5%, con una proporción de éxito y fracaso del 50%, un nivel de confianza del 95%, aplicando la fórmula de la población finita se logra obtener una muestra de 374 estudiantes a encuestar.

### **DESARROLLO**

#### **Antecedente de la investigación**

La autora Meza (2024) señala en su tema “La fuente de financiamiento de los emprendedores en el sector de Machala” que el sistema financiero no da créditos justificativos a los emprendedores, obstáculos relacionados con la falta de seguridad y garantías, burocracia, y desconfianza en los proyectos. El objetivo es analizar la fuente de financiamiento de los emprendedores y las condiciones de acceso dentro del sistema. La gestión de un auto financiamiento puede darse como una herramienta directa de la banca para optimizar los recursos del emprendedor y así el capital que se invierte permita generar intereses y una mayor rentabilidad por parte de la entidad financiera. La participación activa de la banca para el éxito de los microempresarios y emprendedores fomenta la sostenibilidad de la

economía y el crecimiento del negocio. Para Cedillo (2021) en su tema “propuesta del proceso de otorgamiento de crédito para las mipymes” tiene como inconveniente el otorgamiento de crédito de la banca, siendo escasos en el desarrollo productivo del país, por lo tanto, existe la responsabilidad de ambas entidades, la banca y la universidad en crear plazas de trabajo y liquidez en el mercado.

### **El emprendimiento**

Paz et al.(2020) indica que el emprendedor tiene la habilidad de ajustar ideas, decisiones y desafíos; forja el empleo y la economía, es una persona que cuenta con ideas innovadoras, mentalidad emprendedora, y soluciones. Vernaza et al. (2020) determina al emprendimiento como habilidades y capacidades que tiene una persona, con una conducta activa, valores impredecibles y un gesto innovador.

Borja et al.(2020) señala que el emprendimiento es forjado por capacidades en gestión y toma de decisiones de una persona con habilidades e iniciativas y el sostenimiento continuo. Mejía et al. (2020) describe que un emprendedor cuenta con tolerancia, acción, innovación, independencia y la orientación, los atributos del emprendedor resaltan aspectos que contribuyen al éxito personal, familiar y empresarial.

### **El emprendimiento en los estudiantes universitarios**

La universidad, cuenta con un ranking que mide el trabajo y la gestión de servicio a la comunidad, sin embargo, no solo son valores, aprendizajes, conocimientos y enseñanzas. Según Sarmiento (2020) indica que la actividad en la educación superior permite un adecuado proceso de profesionalización de carácter científico y tecnológico, en el sistema económico de un país. La gestión de mejoras en el sistema económico y empresarial según Alarcón (2025) se considera la actividad científica e investigaciones de los universitarios.

Para Herrera (2024) las universidades cuentan con profesores calificados con experticia en la materia, conocimiento de investigación y habilidad con un ambiente académico proactivo. Ramírez (2020) indica que la investigación forja una alta productividad de temas innovadores y científicos que repercuten en la sociedad. Una universidad tiene que ser inclusiva con la participación activa de los estudiantes sin importar etnia, economía, capacidad especial, entre otros, para alcanzar el aprendizaje y ejercer la empleabilidad con reputación e internacionalización a la entidad.

### **La banca y sus productos financieros**

El préstamo, producto bancario que busca una rentabilidad, que se divide en los pagos de capital e interés. Es una operación a corto plazo con pagos mensuales o trimestrales, donde está involucrada una amortización. El leasing es un producto financiero que consiste en la adquisición de un bien con la modalidad de un arriendo, con una amortización de capital e intereses, que es similar a una cuota de crédito mensual, sin embargo, pagando una cuota adicional el bien es propiedad del cliente, pero es recomendable el renovarlo para modernizarlo.

El descuento trata de adquirir los documentos, facturas, cheque, pagaré, entre otros, que con una fecha operativa al cliente; el banco procede a su adquisición, donde se descuenta un porcentaje con base al tiempo en que se hace efectivo el documento. La carta de crédito el cliente busca un monto para ser trasladado a otro país a otra entidad bancaria, interviniendo los bancos de diferentes países que son parte de la negociación (Angola, 2020).

La banca es el principal gestor de diversos proyectos en una comunidad, por lo que los valores en el mercado son para nuevos emprendimientos. Toda inversión es una oportunidad de desarrollo con proyectos viables, la banca se beneficia de los valores asignados.

## Marco Legal

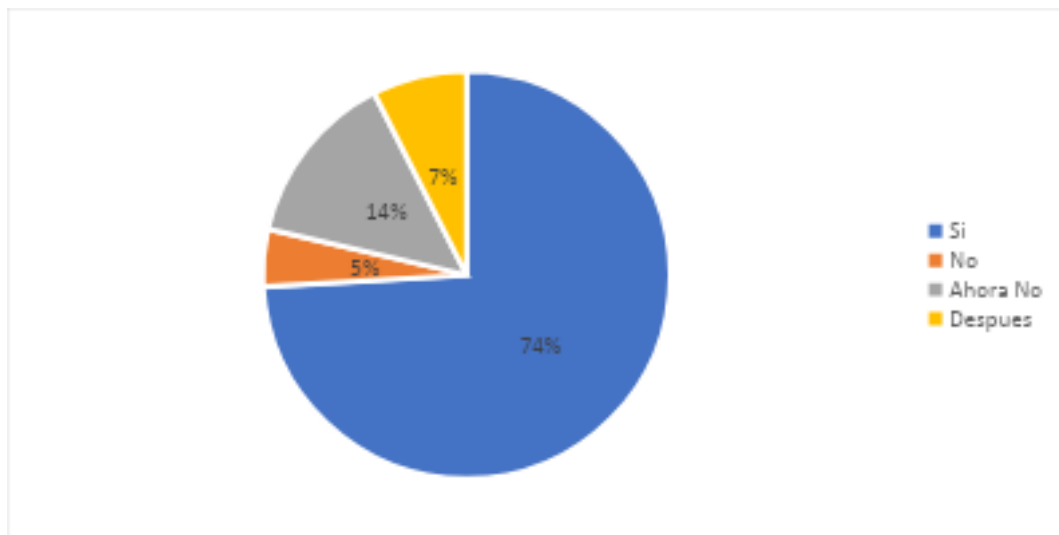
La normativa legal es el requerimiento para generar una cuenta de ahorro dirigida al emprendimiento de los estudiantes; valores con un porcentaje, que está descrito por el cliente, para un emprendimiento, con un monto descrito; para mantener reservada la cuenta; utilizado en un negocio suscitado en área de educación. La Superintendencia de Bancos indica que los productos incurren en operaciones financieras, para generar nuevos créditos; que brinde liquidez en el mercado, fortaleciendo emprendimientos para la generación de nuevos empleos.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### Análisis de encuesta realizada a estudiantes, egresados o profesionales

#### Gráfico 1

*¿Cómo estudiante o profesional, mantiene una cuenta de ahorro o corriente en la banca?*

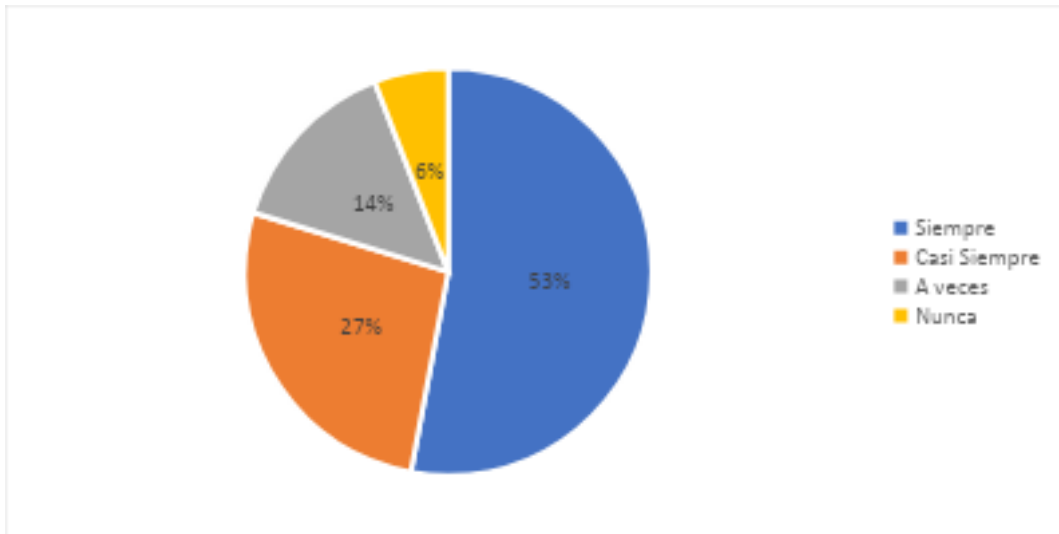


**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

La interrogante referente a que, si se posee una cuenta de ahorro o corriente por parte de un estudiante o profesional dentro del sistema financiero, señalan en un 74% que sí, sin embargo, un 5% reflejado en 17 encuestado no tienen una cuenta bancaria. Es importante detallar que para cumplir a cabalidad un crédito se requiere el crear o abrir una cuenta en una entidad bancaria, para de esa manera poder recibir los fondos y a la vez poder ir abonando los valores concernientes a la amortización del crédito obtenido.

**Gráfico 2**

¿Siendo estudiante o profesional, utiliza todos los servicios de la banca?

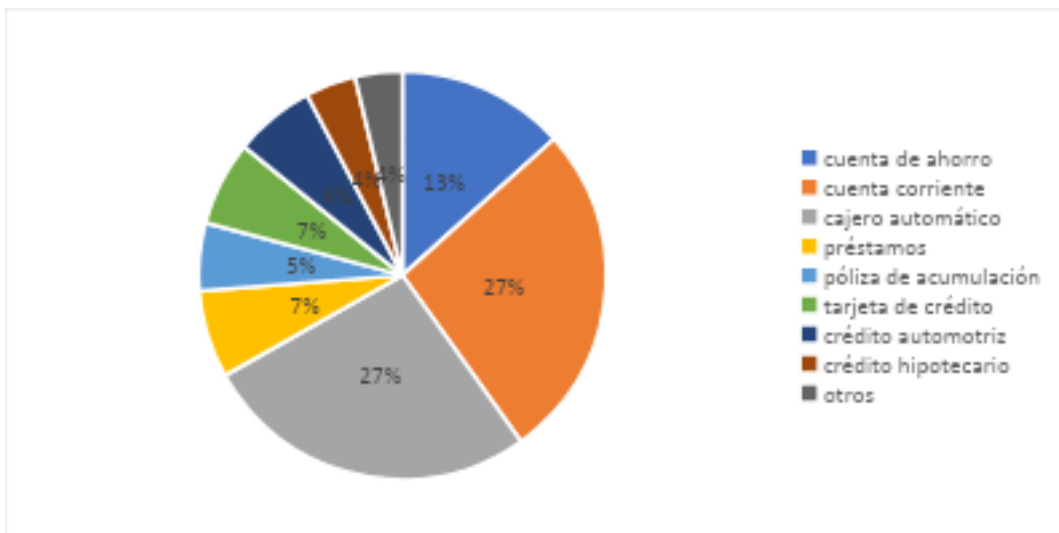


**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

Los encuestados que suelen ser estudiantes o profesionales al servicio de la comunidad utilizan en un 53% los servicios que ofrece la banca en el Ecuador, un 27% reflejado en 100 encuestado consideran que casi siempre están utilizando los servicios de la banca, sin embargo, un 14% que representan a 54 ciudadanos señalan que a veces utiliza los diversos servicios con que cuenta la banca, y un 6% nunca han utilizado algún tipo de servicio en el sistema financiero y bancario.

**Gráfico 3**

¿Cuáles son los principales servicios que Ud. como estudiante, o profesional suele utilizar de la banca?



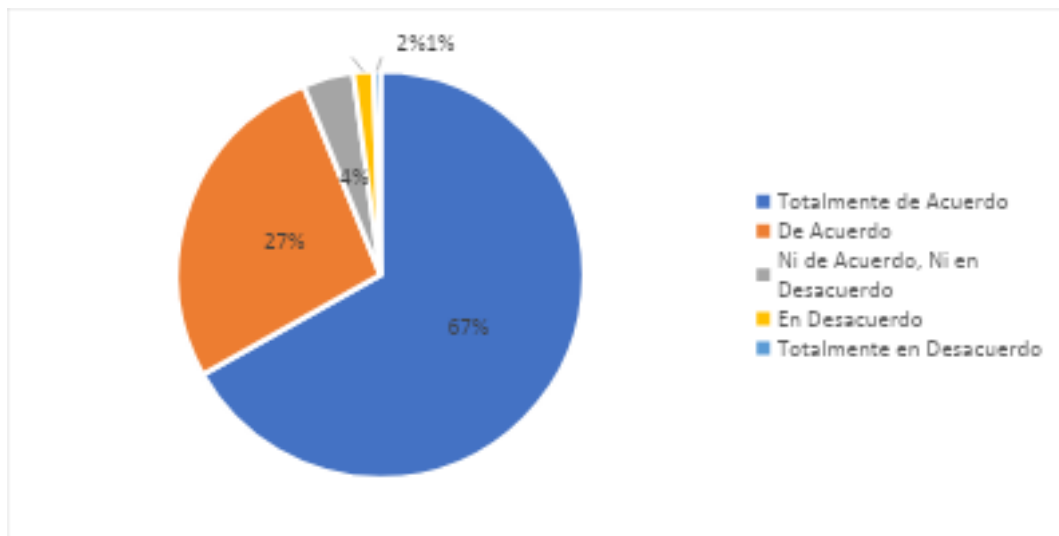
**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

Entre los principales servicios que he utilizado por los estudiantes o profesionales encuestado, un 27% consideran que es el uso de cajero automático y el manejo de cuenta corriente, un 13% considera que

utilizan las cuentas de ahorros, un 7% está limitado al acceso de crédito o préstamos. el 5% representado en 20 ciudadanos participan en la banca al momento de realizar una póliza de acumulación, un 7% busca obtener una tarjeta de crédito, un 6% está vinculado con crédito de consumo para adquirir un automóvil Y por último también se considera un 4% para créditos hipotecarios y otro tipo de crédito al cual participa la banca y podría estar vinculada la universidad a través de los estudiantes que están por realizar su proyecto de grado para su titulación.

#### Gráfico 4

*¿Usted está de acuerdo en realizar una idea innovadora en su tesis de grado, proyecto de investigación o plan de negocio, para solventar sus ingresos en un futuro profesional a través de un crédito a emprendedores?*

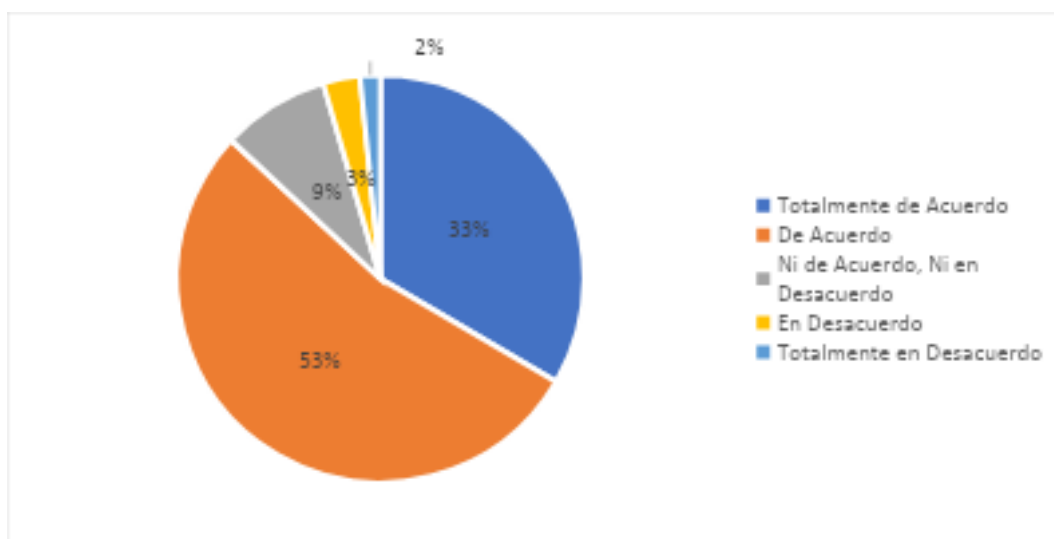


**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

Al momento de referirnos a que, si está de acuerdo en tener una idea innovadora al momento de manejar el proyecto de grado o plan de negocios, un 67% está totalmente de acuerdo y un 27% señala estar de acuerdo, ambas respuestas sumadas equivalen a una aceptación correspondiente al 96%. en desacuerdo equivale a un 7% que está reflejada en 25 personas que no tienen la capacidad de forjar una idea innovadora para mejoras en el nivel de vida.

### Gráfico 5

¿Considera importante que la banca participe con las entidades universitarias a través de un crédito a emprendedora parte de una alianza estratégica?

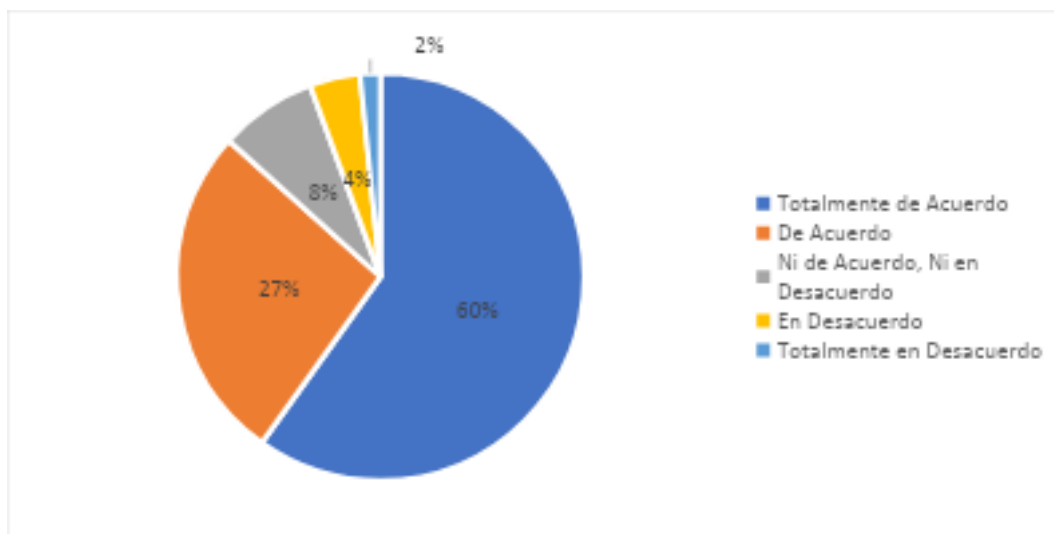


**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

Los encuestados están totalmente de acuerdo y de acuerdo en un 87% en que la banca debe participar a través de una alianza estratégica con las entidades universitarias a fin de poder respaldar aquellos estudiantes que tienen una idea innovadora y plasma las proyecciones de un proyecto de inversión para ampliar la capacidad de servicios ofrecidos por la banca.

### Gráfico 6

¿La banca debe impulsar el desarrollo de créditos a emprendedores a través de los ahorristas y cuenta correntista que prepare un proyecto viable universitario?

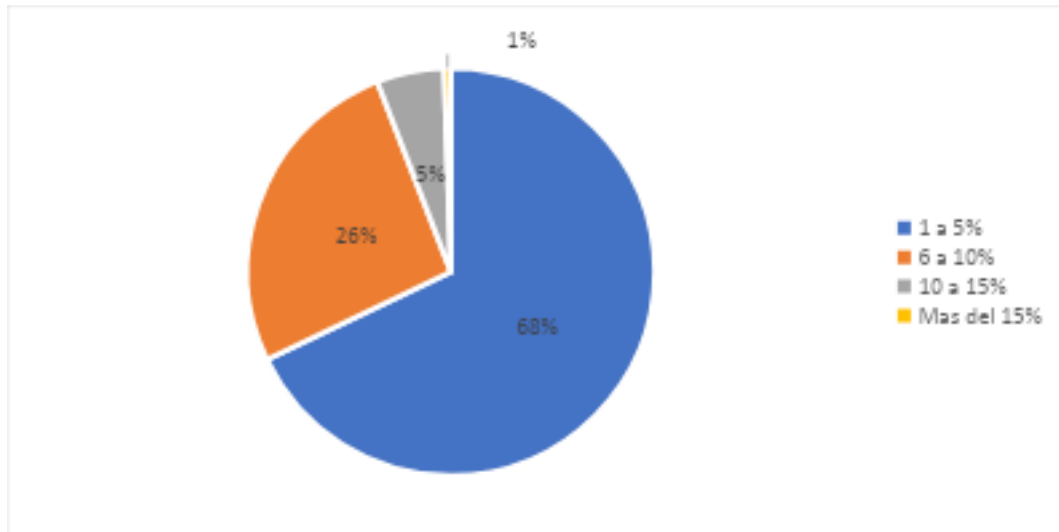


**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

El 60% de los encuestados que son estudiantes, profesionales y egresados están totalmente de acuerdo de que exista el impulso de créditos a emprendedores en los estudiantes a través de un proyecto de incorporación viable, un 27% reflejado en 100 encuestado consideran estar de acuerdo en que se aplique crédito a los estudiantes, un 13% reflejado en 49 personas consideran que no es necesario la aplicación de un crédito para el emprendimiento en los estudiantes recién incorporados.

### Gráfico 7

¿El producto “Créditos a emprendedores para estudiantes Emprendedores” debe de estar reflejado en un porcentaje especial de?

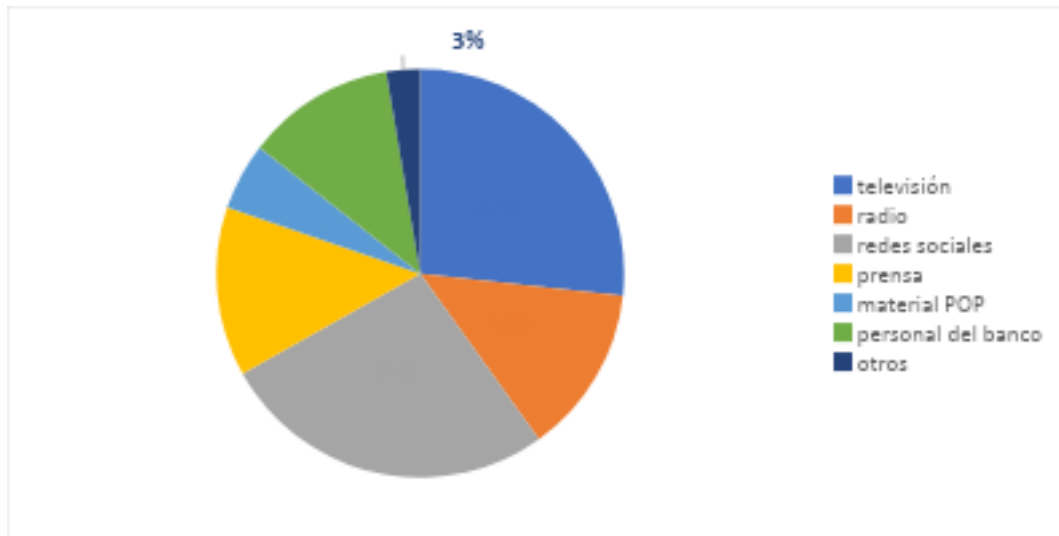


**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

El producto créditos a emprendedores que es el resultado de alianzas estratégicas van a buscar una tasa mínima para los créditos a obtener. El sistema financiero nacional a través de la banca está obligado a entregar créditos a una tasa promedio de un 15%, sin embargo, los encuestados consideran que el porcentaje viable debe estar entre el 6 y el 10% según información relevante de la superintendencia de banco, un 68% señala que es importante el acceso a crédito con una tasa promedio anual que fluctúa entre el 1 al 5%.

**Gráfico 8**

¿Cuál es la mejor forma de comunicar “El crédito a emprendedores para estudiantes emprendedores” a través de?

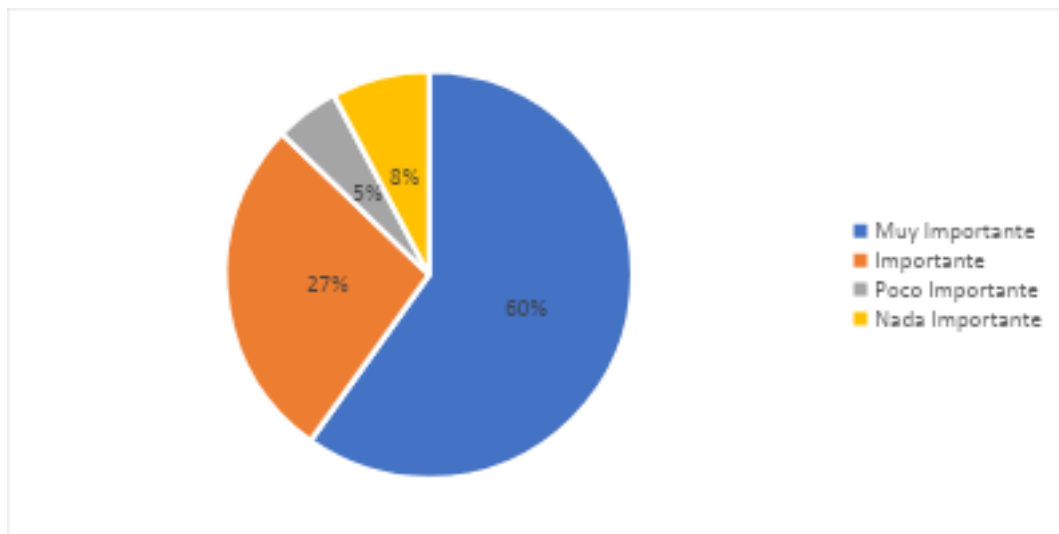


**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

En el momento de establecer una alianza estratégica con la universidad a través de una alianza estratégica con el crédito a emprendedores, se requiere establecer una comunicación en los medios, siendo el de mayor activación el manejo de redes sociales en un 27% y la realización de publicidad en televisión, también es importante aplicar en medios como prensa y material POP

**Gráfico 10**

¿Considera importante que el producto “Créditos a emprendedores para estudiantes” proporcione una línea de crédito a los proyectos universitarios viables?

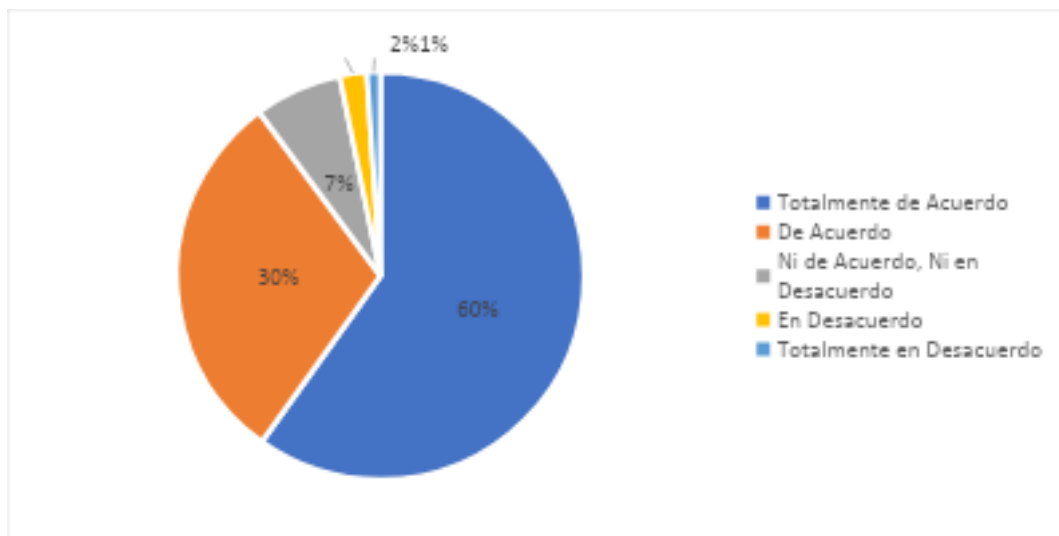


**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

Referente a que el producto de la banca denominado créditos a emprendedores puede ayudar a los emprendedores universitarios, los encuestados consideran que es muy importante su aplicación en un 60%, en un 27% señala que es importante la línea de crédito, apenas un 5% cree que es poco importante y un 8% reflejado en 29 encuestado señalan que es nada importante. En conclusión, a la interrogante, la mayoría considera que es importante el crédito para los estudiantes que están en proceso de titulación e incluso aquellos profesionales recientes que realizaron su plan de negocio y que está la información latente en la biblioteca universitaria y que puede ser parte de la obtención de una línea de crédito por la banca.

### Gráfico 11

¿Considera que el producto "créditos a emprendedores de la banca" será atractivo para impulsar la generación de proyectos universitarios, además de la puesta y marcha de los mismos?



**Fuente:** Encuesta realizada en el Campo, junio 2025.

En detalle al atractivo del proyecto de créditos a emprendedores de la banca para los estudiantes que están por titularse en la universidad, existe una aceptación de un 60% que está totalmente de acuerdo, un 30% reflejado en 112 encuestado están de acuerdo y consideran atractivo la alianza estratégica entre la banca y la academia, pero un 10% está en desacuerdo a que se realice en este tipo de actividad entre ambas entidades. La creatividad, la innovación y la destreza en los estudiantes va a permitir que un negocio sea fortaleza en el desarrollo económico de la familia y el país, por lo tanto, se requiere una alianza estratégica entre la academia y el sistema financiero público o privado para que exista la activación y el flujo de la economía a través del micro emprendimiento.

### DISCUSIÓN

Se establece la aprobación de proyectos con un monto entre los 3000 a \$10,000, donde se realiza un estudio científico, técnico, operativo y financiero para su aprobación y puesta en marcha del mismo. En el presente estudio realizado se va a establecer un monto de crédito equivalente a \$5000 con una tasa activa de crédito del 10% amortizado de manera mensual durante 5 años. Tomando en consideración la siguiente tabla de amortización donde se incrementa al valor del capital y la cuantía del interés quedando una amortización fija mensual.

**Tabla 1**

*Modelo de inversión de un proyecto*

Inversión Total		
Inversión Fija	\$ 4.500,00	
Gastos Pre-Operacionales	\$ 500,00	
Capital de Trabajo	\$ 1.000,00	
		\$ 6.000,00
Capital Propio		\$ 1.000,00
Capital Requerido		\$ 5.000,00

**Nota:** Monto de 5000 dólares financiado por la banca en alianza estratégica con la universidad

En la tabla referente al modelo de inversión para un proyecto se establece cuáles son las principales herramientas para la inversión, también se visualiza cuál es la aportación del estudiante o profesional como capital propio Y por último los requerimientos a obtener del sistema financiero a través de la alianza estratégica banca y universidad.

**Tabla 2**

*Créditos a emprendedores ofrecido por la banca en convenio con la universidad*

Condiciones del Crédito		
Valor del Préstamo	\$ 5.000,00	
Periodos de pago	60	
Tasa de interés	10%	
Forma de capitalización	mensual a 5 años	
<b>PAGO</b>		\$ 106,24

**Nota:** Préstamo de 5000 dólares para ser invertido en el proyecto de grado a una tasa del 10% con un plazo de 5 años.

En la tabla se visualiza las condiciones del préstamo de un monto de \$5000 que está financiado a través de la alianza estratégica de la academia con la banca pública o privada, donde se establece una tasa de interés del 10% a un tiempo de 5 años y que tiene una capitalización mensual, la amortización del crédito obtenida por el estudiante o profesional equivale a un pago mensual de 106.

**Tabla 3**

*Análisis de la amortización de valores de capital e intereses por año*

Años	Principal	Intereses
1er.	\$ 811,34	\$ 463,48
2do.	\$ 896,30	\$ 378,52
3er.	\$ 990,15	\$ 284,67
4to.	\$ 1.093,83	\$ 180,99
5to.	\$ 1.208,37	\$ 66,45
<b>TOTAL</b>	\$ 5.000,00	\$ 1.374,11

**Nota:** Descripción de los montos por año, donde se realiza un análisis de los montos que el estudiante recién graduado, tiende a cumplir con la entidad bancaria y la universidad

En la tabla se hace un análisis de la amortización de valores de capital más los intereses por año, dónde se establece en el primer año un pago de capital equivalente a 811 que sumados los intereses existe un valor de 463.

### Principales indicadores financieros en la aprobación de un crédito a emprendedores

En la tabla se realiza un modelo de análisis que la banca exige a la entidad universitaria a través del estudiante en titulación, egresado o profesional para que con la inversión o crédito obtenido se procede a hacer un flujo o presupuesto a 5 años donde se canalicen los ingresos, gastos y utilidades a percibir.

**Tabla 4**

*Modelo de análisis del indicador financiero VAN y TIR*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (26.160)					
UAIT		\$ 12.681	\$ 14.061	\$ 15.469	\$ 16.906	\$ 19.500
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1.902)	\$ (2.109)	\$ (2.320)	\$ (2.536)
Pago de IR		\$ -	\$ (2.695)	\$ (2.988)	\$ (3.287)	\$ (3.592)
EFFECTIVO NETO		\$ 12.681	\$ 9.464	\$ 10.372	\$ 11.298	\$ 13.372
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 469	\$ 469	\$ 469	\$ 469	\$ 469
(+) Préstamo concedido		\$ (811)	\$ (896)	\$ (990)	\$ (1.094)	\$ (1.208)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (26.160)	\$ 14.269	\$ 10.967	\$ 11.781	\$ 12.603	\$ 14.563
TIR	39,79%					
VAN	\$ 12.093,90					
Pay Back	2,08	Años				

**Nota:** Se considera el Modelo de análisis del indicador financiero VAN y TIR y el Pay Back con el fin de medir la tendencia de las proyecciones realizadas y que se viabiliza a través de resultados asequibles en el tiempo, ejemplo detallado de una TIR al 40% y una VAN positiva.

En los resultados obtenidos se saca la tasa interna de retorno que debe de superar el 20% y a la vez obtener un valor actual neto positivo. La vinculación de los indicadores principales del proyecto de inversión se justifica por la realidad y confianza del estudio realizado, al igual que la experticia de los docentes y tutores en el plan de negocio innovador.

**Tabla 5**

*Principales indicadores financieros que viabilizan un proyecto*

ÍNDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	10,36%	11,16%	11,92%	12,64%	14,16%
ROA	134,74%	50,16%	37,30%	30,09%	27,01%
ROE	88,99%	49,67%	35,33%	27,86%	24,32%
ROI	808,42%	896,38%	986,14%	1077,74%	1243,15%

**Nota:** Indicadores de sensibilidad, de rendimiento del activo y efectivo y de retorno de la inversión a ser considerado para la aprobación del crédito a emprendedores en un proyecto universitario

En la tabla se utilizan principales indicadores financieros que van a dar viabilidad al proyecto y que van a permitir que exista confianza por parte de la banca al momento de solventar un crédito a emprendedores para los emprendedores. El ROS representa el rendimiento de sensibilidad de la inversión y para su aprobación tiene que superar al menos el valor de la tasa activa del crédito que es del 10%.

El indicador referente al ROA o también denominado rendimiento del activo, refleja las principales acciones que realizan las maquinarias e instrumentos operativos para generar los ingresos, su valor debe superar al menos el 20% para su viabilidad. El ROE o también conocido como rendimiento del efectivo es un porcentaje que viabiliza la liquidez y la solvencia del proyecto de inversión, este valor tiene que superar el 20% para su factibilidad y gestión oportuna. El indicador referente al ROI que significa rendimiento de la inversión tiene una participación relevante al momento de tomar una decisión y su porcentaje tiene que superar el 30% para de esa forma garantizar la viabilidad y aprobación del crédito otorgado por la banca.

### **CONCLUSIONES**

Las principales bases teóricas y contextuales referentes a la educación financiera y el emprendimiento a través de un crédito a emprendedores por la banca tienen un claro contexto de flexibilidad y ejecutoriedad, debido a que los parámetros exigidos son asequibles al momento de presentar la información requerida por la banca y justificar que la información es real y que se aplica con base al estudio de la experiencia del programa ejecutado por docentes y tutores en la entidad educativa.

La información recopilada a través de las encuestas a estudiantes, egresados y profesionales universitarios tiene validez porque fue realizada con datos certeros que cuantifican y cualifican requerimientos de la banca para con la alianza estratégica universitaria y así dar oportunidad de acceder a un emprendimiento considerando los requerimientos y políticas para otorgar un crédito.

El diseño de la alianza estratégica que se realiza en la propuesta está sujeto a políticas y lineamientos claros y certeros que precisa acciones vinculadas con la confianza y honestidad de los proyectos integradores de titulación que son motivos de emprendimiento, siendo necesaria la objetividad y la adecuada gestión presupuestaria.

## REFERENCIAS

- Aguilar, B. (2019). Derecho de Familia. Lima: Ediciones Legales.
- Alexy, R. (2019). Teoría de los derechos fundamentales. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). Constitución de la República. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Ayala, A. (2019). El Notario Público como auxiliar de la administración de la justicia. Revista Mexicana de Derecho, 273-287.
- Bernal, M., & Torres, O. (2018). Práctica de Derecho Notarial. Quito: Ediciones Jurídicas Carpol.
- Congreso Nacional. (2005). Código Civil. Quito: Lexis.
- Fernández, J. (1987). El divorcio en Derecho internacional privado. Su alcance jurisdiccional en Hispanoamérica. Buenos Aires: Depalma.
- Fernández, M. (2020). La jurisdicción voluntaria notarial. Su especial relevancia en el ámbito sucesorio. San Sebastián: Universidad del País Vasco.
- Giménez, E. (2020). Introducción al Derecho Notarial. Madrid: Revista de Derecho Privado.
- González, G. (2019). Diccionario Notarial. Bogotá: Stilo Impresores Ltda.
- Larrea, J. (2019). Derecho Civil del Ecuador (Vol. II: Derecho Matrimonial). Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Mantilla, Q. K. (2018). El matrimonio civil en sede notarial. UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/16571/1/T-UCE-0013-JUR-064.pdf>.
- Ossorio, M. (2021). Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales. Guatemala: Datascan.
- Pérez, M. (2010). Derecho de familia y sucesiones. México D.F.: Cultura Jurídica.
- Presidencia de la República. (1966). Ley Notarial. Quito: Lexis.
- Ramos, R. (2020). Derecho de familia. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- Rengifo, Á. (2019). Dilemas contemporáneos del derecho notarial. . Bogotá: : Universidad del Rosario.
- Rodriguez, A. (2018). PRINCIPIOS NOTARIALES. EL PRINCIPIO DE ROGACIÓN. <http://www.elnotario.es/index.php/hemeroteca/revista-7/2970-principios-notariales-0-7845801196848788>.
- Rodriguez, D. E. (2016). EL DIVORCIO NOTARIAL EN ESPAÑA. <https://www.unioviado.es/reunido/index.php/RJA/article/view/12898>.
- Sampieri, R. (2006). Enfoque cualitativo y cuantitativo, según Hernández Sampieri. <https://portaprodti.wordpress.com/enfoque-cualitativo-y-cuantitativo-segun-hernandez-sampieri/>: Metodología de la investigación. McGraw-Hill. Cuarta edición. 2006. p.3-26.
- Sierz, S. (2018). Derecho notarial concordado- CCCN. Buenos Aires: Di Lalla Ediciones.

Torres, M. F. (2020). Principios notariales. Quito Ecuador.

Valdivieso, G., Ortega, R., & Rodríguez, J. (2019). Comentarios a la Ley Notarial. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.


Vargas, L. (2019). Práctica Forense Civil. Derecho Notarial Ecuatoriano. Quito: Pudeleco.

Vásquez, L. (2021). Derecho y Practica Notarial. El Salvador: Editorial LIS.

Vega, R. R. (2019). La intervención notarial en la mediación. Consideraciones de 'lege ferenda'. En J. L. Noadis Milán Morales, resolución de conflictos (pág. 4). <https://www.redalyc.org/pdf/4175/417539919012.pdf>: Revista de Derecho Privado, núm. 28, enero-junio.

Villagómez, J. (2011). Evolución Histórica del Divorcio. Quito: José Ricardo Villagómez.

Villagómez, J. (2022). Interpretación sustantiva y adjetiva del divorcio. Quito: Interpretación Sustantiva y Adjetiva del Divorcio.

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia [Creative Commons](#) .