



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICAS

**“PROYECTO SOCIAL DE CAPACITACIÓN DE LOS TAXISTAS DE LA
COOPERATIVA DR. ESTEBAN AMADOR BAQUERIZO EN EL ÁREA DE
INGLÉS BÁSICO PARA MEJORAR EL SERVICIO Y LA ATENCIÓN A
LOS TURISTAS EXTRANJEROS QUE VISITAN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL”.**

Proyecto de Graduación

Previa a la obtención del Título de:

Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional

Presentado por:

Doris Cando Moreno

Johanna Pinto Haro

Heidy Tenesaca Pico

Guayaquil - Ecuador

2008

DEDICATORIA

A Dios por darnos la sabiduría necesaria durante el desarrollo de nuestra carrera, a nuestros padres por su apoyo y amor incondicional que nos han brindado en cada paso de nuestras vidas.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, a nuestros padres, a todos aquellos profesores que nos impartieron sus conocimientos durante nuestra vida universitaria, en especial a nuestro querido profesor el Ing. Marco Tulio Mejía.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

**ING. OSCAR MENDOZA
DECANO DE LA FEN**

**ING. MARCO TULIO MEJÍA
DIRECTOR DE TESIS**

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este proyecto de graduación, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual del mismo a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”.

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)

Doris Cando Moreno

Johanna Pinto Haro

Heidy Tenesaca Pico

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.....	IV
DECLARACIÓN EXPRESA.....	V
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS.....	X
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XI
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XII
RESUMEN.....	13
ANTECEDENTES.....	14

CAPITULO 1

1 Análisis de Mercado.....	15
1.1 Definición del Servicio.....	16
1.2 Análisis de la Demanda.....	16
1.3 Análisis del Precio.....	17
1.4 Objetivos del Estudio de Mercado.....	19
1.4.1 Objetivo 1.....	19
1.4.2 Objetivo 2.....	22
1.4.3 Objetivo 3.....	24
1.4.4 Objetivo 4.....	26
1.4.5 Objetivo 5.....	28
1.4.6 Objetivo 6.....	29
1.4.7 Objetivo 7.....	33
1.4.8 Objetivo 8.....	33
1.4.9 Objetivo 9.....	33
1.4.10 Objetivo 10.....	33
1.5 Análisis FODA.....	34

CAPITULO 2

2 Análisis Técnico.....	35
2.1 Localización.....	36
2.1.1 Macro Localización.....	36
2.1.1.1 Ubicación Gráfica de las tres diferentes locaciones....	37
2.1.1.1.1 Opción A.....	37
2.1.1.1.2 Opción B.....	38
2.1.1.1.3 Opción C.....	39
2.1.2 Micro localización en Matriz.....	40
2.1.2.1 Análisis de la locación seleccionada.....	41
2.1.2.1.1 Servicios Básicos.....	41
2.1.2.1.2 Medios de Transporte.....	41
2.1.2.1.3 Distancia del Domicilio al lugar de capacitación....	41
2.1.2.1.4 Accesibilidad.....	42
2.1.2.1.5 Costo de Alquiler.....	42
2.2 Organigrama.....	42
2.2.1 Organigrama Jerárquico.....	42
2.2.2 Organigrama Funcional.....	43
2.3 Fases del Proyecto.....	45
2.3.1 Primera Fase.....	46
2.3.2 Segunda Fase.....	46
2.3.2.1 Revisión de Métodos de Aprendizaje.....	47
2.3.2.1.1 Método Tradicional.....	49
2.3.2.1.2 Método Directo.....	49
2.3.2.1.3 Método Lingüístico.....	49
2.3.2.1.4 Método Cognoscitivo.....	49
2.3.2.1.5 Enfoque Comunicativo.....	50
2.3.2.2 Modelos de Combinación de Métodos.....	50
2.3.2.2.1 Modelo de Construcción Creativa.....	50
2.3.2.2.2 Modelo de Aprendizaje por Hab.....	50
2.3.2.3 Técnicas y Fases de Aprendizaje.....	51

2.3.3 Tercera Fase.....	55
2.3.4 Cuarta Fase.....	55
2.3.5 Quinta Fase.....	56

CAPITULO 3

3 Evaluación financiera y social.....	57
3.1 Evaluación Financiera.....	57
3.1.1 Inversión del programa.....	57
3.1.2 Depreciación.....	58
3.1.3 Capital de trabajo.....	59
3.1.4 Gastos Administrativos.....	59
3.1.5 Ingresos del programa.....	60
3.1.5.1 Método de obtención de ingresos.....	60
3.1.6 Financiamiento.....	61
3.1.7 Proyección del flujo de caja.....	61
3.1.7.1 Tasa de crecimiento anual.....	62
3.1.8 Indicadores económicos y financieros.....	64
3.1.8.1 Rentabilidad sobre ingresos.....	64
3.1.8.2 Rentabilidad sobre inversión total.....	64
3.1.8.3 VAN.....	65
3.1.8.4 TIR.....	66
3.2 Evaluación social.....	66
3.2.1 Precios Sombra.....	67
3.2.2 Factores de ajuste social.....	67
3.2.2.1 Mano de obra calificada.....	67
3.2.2.2 Bienes y servicios.....	68
3.2.2.2.1 Bienes nacionales.....	68
3.2.2.2.2 Bienes importados.....	69
3.2.2.3 Energía.....	69
3.2.3 Proyección del flujo de caja social.....	70

3.2.4	Análisis costo – beneficio.....	71
3.2.4.1	Beneficios del proyecto.....	71
3.2.4.2	Costos del proyecto.....	72
3.2.5	Indicadores de evaluación social.....	72
3.2.5.1	VAN Social.....	72
3.2.5.2	TIR Social.....	73
3.2.6	Externalidades.....	73
	Conclusiones.....	74
	Recomendaciones.....	76
	Anexos.....	77
	Bibliografía.....	119

INDICE DE TABLAS

Tabla #I Análisis de la demanda.....	16
Tabla #II Análisis de precios.....	17
Tabla #III Análisis de forma de pago.....	18
Tabla #IV Objetivo 1: Análisis de la edad de los clientes.....	19
Tabla #V Objetivo 1: Análisis de los ingresos Mensuales.....	20
Tabla #VI Objetivo 1: Análisis del estado civil de los clientes.....	21
Tabla #VII Objetivo 2: Análisis del Horario para tomar clases de Ingles.....	22
Tabla #VIII Objetivo 2: Análisis de los Días disponibles para el curso.....	23
Tabla #IX Objetivo 3: Análisis del Método de pago.....	24
Tabla #X Objetivo 3: Análisis de cuanto estaría dispuesto a pagar.....	25
Tabla #XI Objetivo 4: Análisis crosstab.....	27
Tabla #XII Objetivo 4: Análisis crosstab 2.....	27
Tabla #XIII Objetivo 5: Análisis de porque consideran los taxistas importante estudiar Inglés.....	28
Tabla #XIV Objetivo 6: Análisis de los temas que los taxistas consideran más importante.....	29
Tabla #XV Matriz de localización.....	40
Tabla #XVI Inversión Inicial.....	57
Tabla #XVII Depreciación.....	58
Tabla #XVIII Elaboración Manual.....	59
Tabla #XIX Gastos Administrativos.....	59
Tabla #XX Ingresos.....	60
Tabla #XXI Supuestos Flujo de caja.....	62
Tabla #XXII % Crecimiento taxistas.....	62
Tabla #XXIII Flujo de caja Financiero.....	63
Tabla #XXIV Rentabilidad sobre ingresos.....	64
Tabla #XXV Rentabilidad sobre inversión total.....	65
Tabla #XXVI VAN.....	66
Tabla #XXVII Factores de ajuste social.....	67
Tabla #XXVIII Precio social Mano de obra directa.....	67

Tabla #XXIX Precio Social Muebles de oficina.....	68
Tabla #XXX Precio Social Elaboración Manual.....	68
Tabla #XXXI Precio Social Suministros de Oficina.....	69
Tabla #XXXII Precio Social Bienes Importados.....	69
Tabla #XXXIII Precio Social Energía.....	69
Tabla #XXXIV Flujo de caja social.....	70
Tabla #XXXV Relación Beneficio – Costo.....	71

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico #1 Análisis de la demanda.....	17
Gráfico #2 Análisis de precios.....	18
Gráfico #3 Análisis de forma de pago.....	19
Gráfico #4 Objetivo 1: Análisis de la edad de los clientes.....	20
Gráfico #5 Objetivo 1: Análisis de los ingresos Mensuales.....	21
Gráfico #6 Objetivo 1: Análisis del estado civil de los clientes.....	22
Gráfico #7 Objetivo 2: Análisis del Horario para tomar clases de Ingles.....	23
Gráfico #8 Objetivo 2: Análisis de los Días disponibles para el curso.....	24
Gráfico #9 Objetivo 3: Análisis del Método de pago.....	25
Gráfico #10 Objetivo 3: Análisis de cuanto estaría dispuesto a pagar.....	26
Gráfico #11 Objetivo 4: Análisis crosstab.....	27
Gráfico #12 Objetivo 5: Análisis de porque consideran importante estudiar Inglés.....	28
Gráfico #13 Objetivo 6: Precios.....	29
Gráfico #14 Objetivo 6: Saludos.....	30
Gráfico #15 Objetivo 6: Conversaciones.....	30
Gráfico #16 Objetivo 6: Direcciones.....	31
Gráfico #17 Objetivo 6: Descripciones.....	31
Gráfico #18 Objetivo 6: Preguntas cotidianas.....	32
Gráfico #19 Objetivo 6: Hora y tiempo.....	32
Gráfico #20 Localización Opción A.....	37

Gráfico #21 Localización Opción B.....	38
Gráfico #22 Localización Opción C.....	39
Gráfico #23 Organigrama Jerárquico.....	42
Gráfico #24 Organigrama funcional 1.....	43
Gráfico #25 Organigrama funcional 2.....	43
Gráfico #26 Organigrama funcional 3.....	44
Gráfico #27 Fases.....	45
Gráfico #28 Planificación de Aprendizaje.....	51
Gráfico #29 Fases del Aprendizaje.....	52

ANEXOS

Anexo 1 Encuesta.....	78
Anexo 2 Lista de taxistas de la cooperativa.....	80
Anexo 3 CrossTab: Edad * Estaría dispuesto a estudiar Inglés.....	81
Anexo 4 CrossTab: Estado Civil * Estaría dispuesto a estudiar Ingles.....	82
Anexo 5 CrossTab: Ingresos Mensuales * Estaría dispuesto a estudiar Ingles.....	84
Anexo 6 CrossTab: Ingresos Mensuales * Cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso.....	85
Anexo 7 Quién debería promocionar el curso el Estado o la cooperativa.....	87
Anexo 8 Cronograma de Clases.....	88
Anexo 9 Formato de Primera Evaluación.....	89
Anexo 10 Formato de Diploma.....	90
Anexo 11 Manual de Inglés.....	91
Anexo 12 Taxistas registrados en la Coop. Año 2003.....	113
Anexo 13 Taxistas registrados en la Coop. Año 2004.....	114
Anexo 14 Taxistas registrados en la Coop. Año 2005.....	115
Anexo 15 Taxistas registrados en la Coop. Año 2006.....	116
Anexo 16 Taxistas registrados en la Coop. Año 2007.....	117
Anexo 17 Taxistas registrados en la Coop. Año 2008.....	118

RESUMEN

El proyecto social de la capacitación a los taxistas de la Cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo en el área de Inglés Básico tiene como objetivo principal mejorar el servicio y la atención a los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Guayaquil además de contribuir a la superación personal y académica de los miembros de esta cooperativa. La población objetivo consta de 26 miembros la mayoría tiene más de 55 años de edad, y por esta razón se va a aplicar la metodología adecuada para el aprendizaje de personas adultas que este caso será el método basado en habilidades. También se propone el modelo directo, comunicativo y el lingüístico. El curso se desarrollará en la Cooperativa Siete Lagos Mz. 60 S4, se escogió dicha ubicación en base a estudios de macro y micro localización. Se realizó un análisis C/B el cual determinó que el proyecto es rentable financiera y socialmente.

ANTECEDENTES

La ciudad de Guayaquil es un lugar muy visitado por sus atractivos turísticos y por ser el puerto principal del Ecuador. Según el análisis realizado con datos del INEC el total de turistas en el Ecuador en el año 2008 fue de 1'005,297, la provincia del Guayas con 245,401 siendo este el segundo lugar más visitado después de la provincia del Pichincha con 464,923 turistas [1]. Los taxistas son los anfitriones de los turistas junto con los demás chóferes de los diferentes medios de transporte, todos deben estar preparados para dar una buena imagen a los turistas nacionales y extranjeros. Dado que en el país no se ha implementado un programa de enseñanza de uno de los idiomas más hablados a nivel mundial como lo es el Inglés, ya que la mayoría de los países lo tiene como segunda lengua, por lo tanto es importante para la comunicación internacional. Tomando en consideración los puntos anteriores nace la idea para el siguiente proyecto social enfocado a los taxistas. Según los datos de la Comisión de Tránsito del Guayas (CTG) y la Federación Nacional de Taxistas, en Guayaquil se encuentran laborando alrededor de 8000 taxistas distribuidos en 136 cooperativas legalmente registradas [2]. Este proyecto social será un programa piloto, ya que se enfocará en 53 taxistas de la COOPERATIVA DR. ESTEBAN AMADOR BAQUERIZO, a los cuales se les propondrá tomar el curso como una actividad extra. Ofreciéndoles la oportunidad de estudiar Inglés Básico proporcionándoles una mejor utilidad al tiempo libre.

En la actualidad no existe este tipo de capacitaciones sociales en el Ecuador, pero si se han realizado en otros países como España y Argentina en sus respectivas ciudades principales como lo son Madrid y Buenos Aires [3]. Las tutorías tienen la finalidad que se mejore la atención al turista que no habla Español, estableciendo una mejor comunicación turista-taxista al mismo tiempo darle un valor agregado al servicio que prestan los señores taxistas que laboran en la ciudad de Guayaquil.

CAPITULO 1

1 ANÁLISIS DE MERCADO

El análisis del Mercado es de suma importancia en el proyecto ya que este estudio brinda las pautas para el análisis técnico y financiero social, porque a través del estudio del mercado se conocen el perfil de los beneficiados con este proyecto sus deseos al momento de aprender y cuanto tiempo estarían dispuestos a invertir en el aprendizaje del idioma Inglés.

Se obtuvo la información para el análisis por medio de una fuente primaria es decir se lo realizó a través de un censo telefónico (Véase en Anexo1) en la cual se plantean preguntas sobre los perfiles personales de los taxistas, si estarían dispuestos a estudiar Inglés y de ser este el caso cuales son los temas que creen importantes aprender para su labor diaria. El análisis de las encuestas se lo realizó ingresando los datos al programa estadístico SPSS que nos facilitó la obtención de los porcentajes en cada una de las respuestas y a realizar un análisis de tablas cruzadas para saber si los supuestos estaban relacionados. [4]

Es importante mencionar que el método científico que se usó en el análisis de mercado fue positivista porque no varía de la realidad, las variables fueron cualitativas porque no se hacen uso de instrumentos de medición, ya que se quiere conocer si los taxistas desean aprender Inglés o no, y finalmente nuestra población fue finita y se encuestó a todos los miembros de la cooperativa por lo tanto se realizó un censo.

1.1 Definición del Servicio

El servicio de enseñanza es social, ya que se trata de dictar un curso del idioma Inglés del nivel Básico a los miembros de la Cooperativa de taxistas de Guayaquil Dr. Esteban Amador Baquerizo pero sólo cubriendo el costo del folleto, materiales, arriendo social y los salarios de los instructores. La cooperativa brindará la infraestructura necesaria para llevar a cabo este servicio que tiene como finalidad mejorar la atención a los turistas extranjeros por parte de los taxistas, y contribuir a la superación personal y académica de los miembros de esta cooperativa.

1.2 Análisis de la Demanda

La muestra para el estudio de mercado fue de 53 taxistas que constan como miembros activos de la cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo. (Véase en Anexo2). Por medio de la encuesta se determinó que de los 53 miembros de la cooperativa 26 taxistas están interesados en estudiar Inglés en su tiempo libre y los 27 restantes no están interesados en realizar el curso. Es decir que el estudio de mercado debe ser basado en las 26 encuestas contestadas por los taxistas interesados para conocer sus perfiles y desarrollar el proyecto. En la siguiente tabla explicativa vemos los resultados en porcentajes totales:

Estaría dispuesto a estudiar Inglés

Tabla I: Análisis de la Demanda

	Frecuencia	%
Valid SI	26	49,1
NO	27	50,9
Total	53	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

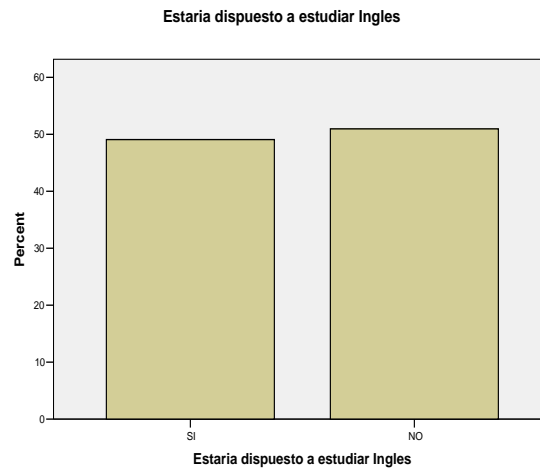


Gráfico 1: Análisis de la Demanda

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

1.3 Análisis de Precios

El precio del material didáctico que se va a usar para impartir las clases de Inglés, arriendo social, luz y los salarios de los instructores se determinó a través del cálculo del precio esperado usando los datos obtenidos en la encuesta.

$$P(x) = 19 \times 20 / 26 + 7 \times 30 / 26 = 14.615 + 8.076 = \$22.69$$

Cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso

Tabla II: Análisis de Precios

	Frecuencia	%
Valid \$20	19	73,1
\$30	7	26,9
Total	26	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

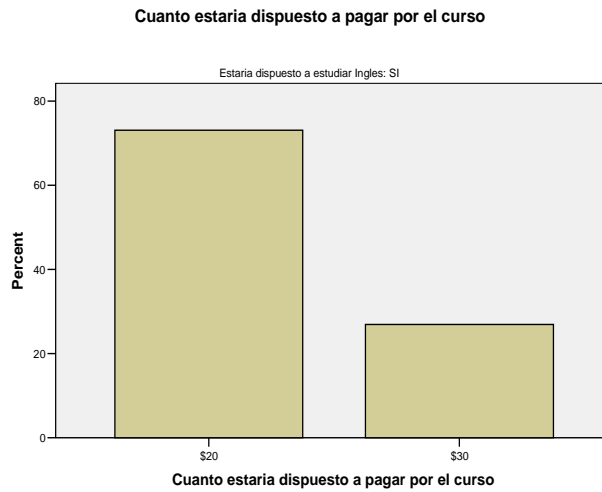


Gráfico 2: Análisis de Precios

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

El precio esperado se estableció en \$22.69 mensuales para los gastos del curso. El método de pago que ellos prefieren es que se les cobre un abono extra para el curso, el 42,3% de los taxistas eligieron este método.

Método de pago(a)

Tabla III: Análisis de forma de pago

	Frecuencia	%
Valid que se le descuenta de la cuota mensual	10	38,5
que le cobren un abono extra	11	42,3
que le den un crédito para pagarlo a plazo	5	19,2
Total	26	100,0

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Las Autoras

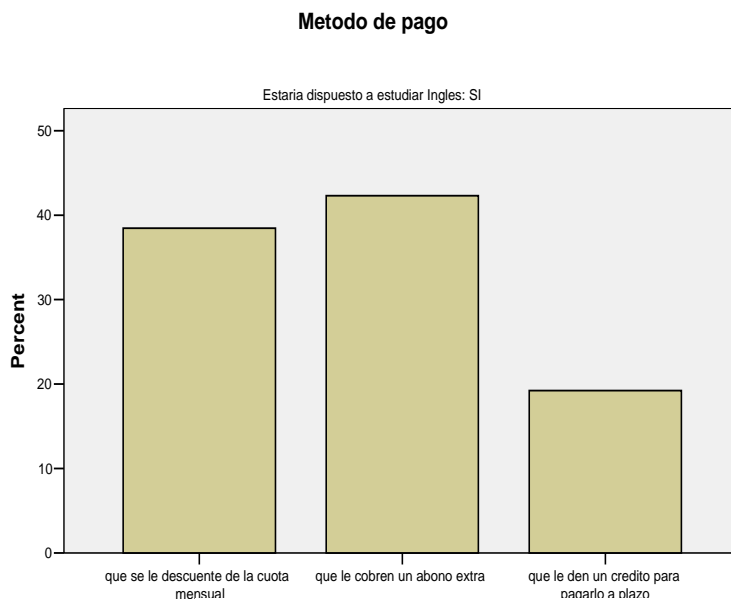


Gráfico 3: Análisis de forma de pago

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Las Autoras

1.4 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

1.4.1 Objetivo 1

Determinar el perfil de los clientes

VARIABLES ANALIZADAS: Edad, Estado Civil e Ingresos.

El perfil del cliente está entre las edades de 26 a 55 años en adelante, casado y con ingresos mensuales de más de \$400.

Tabla IV: Análisis de la edad de los clientes

		Frequency	Percent
Valid	26-35	1	3,8
	36-45	6	23,1
	46-55	7	26,9
	mas de 55	12	46,2
	Total	26	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

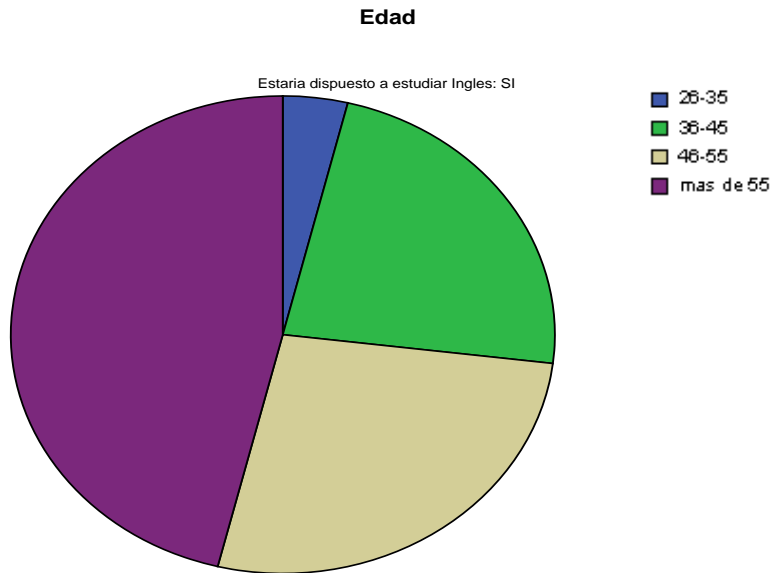


Gráfico 4: Análisis de la edad de los clientes

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Tabla V: Análisis de los Ingresos Mensuales

		Frequency	Percent
Valid	\$100-\$200	2	7,7
	\$201-\$300	3	11,5
	\$301-\$400	4	15,4
	mas de \$400	17	65,4
	Total	26	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Ingresos Mensuales

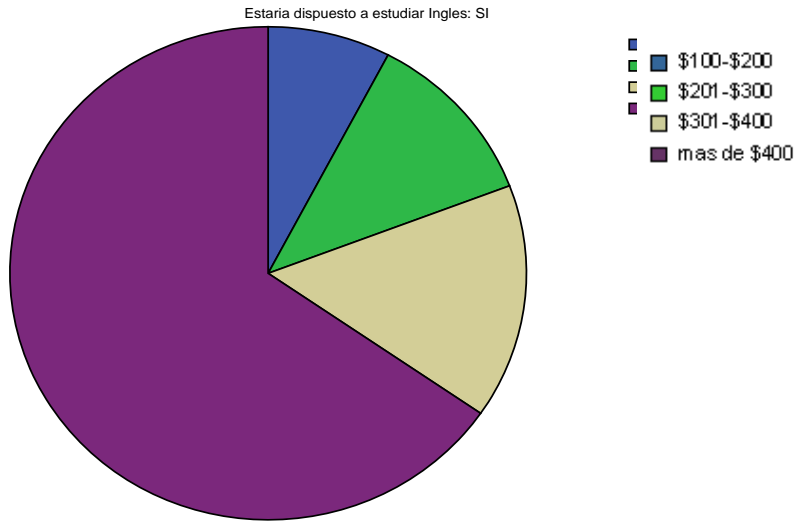


Gráfico 5: Análisis de ingresos mensuales

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Tabla VI: Análisis del Estado Civil de los clientes

	Frequency	Percent
Valid Soltero	1	3,8
Casado	22	84,6
Viudo	1	3,8
Divorciado	1	3,8
Unión Libre	1	3,8
Total	26	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

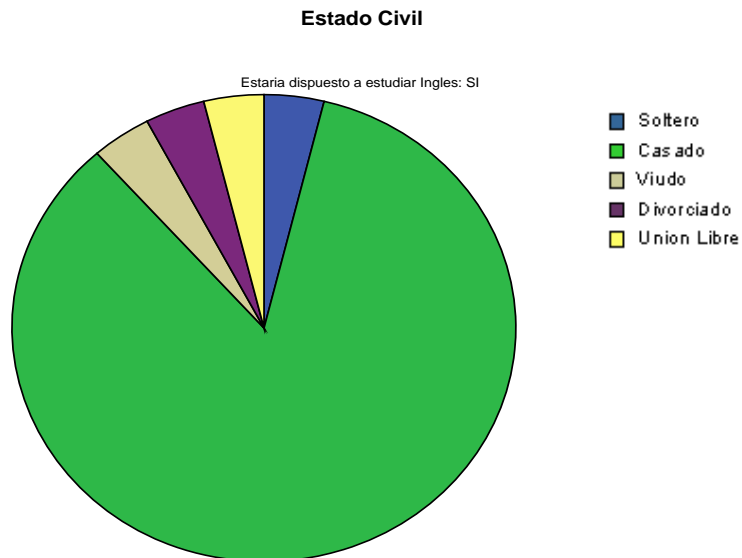


Gráfico 6: Análisis del Estado Civil de los clientes

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

1.4.2 Objetivo 2

Determinar el horario más favorable para dictar el curso de Inglés

Variables analizadas: Días libres y Horario disponible.

El horario que se establecerá es de 9am a 12pm los días martes y domingos ya que se llegó a un consenso con todos los taxistas para que se comprometan en asistir a los horarios establecidos.

Tabla VII: Análisis del horario para tomar clases de Ingles

		Frequency	Percent
Valid	de 9am a 12pm	13	50,0
	de 2pm a 5pm	2	7,7
	de 7pm a 10pm	11	42,3
	Total	26	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Horario para tomar clases de Ingles

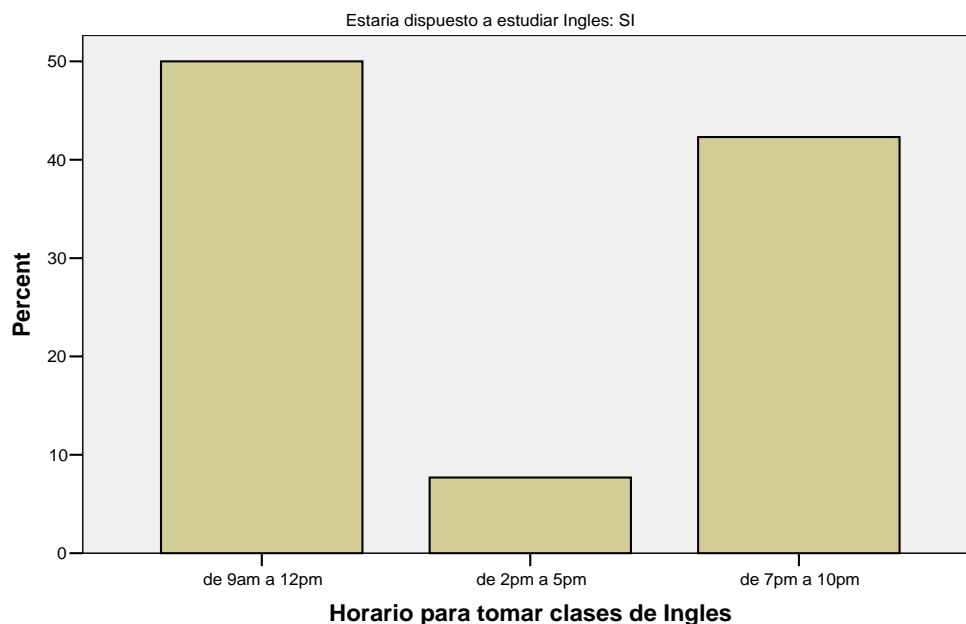


Gráfico 7: Análisis del horario para tomar clases de Ingles

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Tabla VIII: Análisis de los días disponibles para el curso

	Frequency	Percent
Valid Lunes	4	15,4
Martes	6	23,1
Sábado	3	11,5
Domingo	5	19,2
Lunes y sábados	1	3,8
Lunes y martes	3	11,5
martes y miércoles	1	3,8
Lunes y domingo	2	7,7
sábado y domingo	1	3,8
Total	26	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Que días tiene disponible

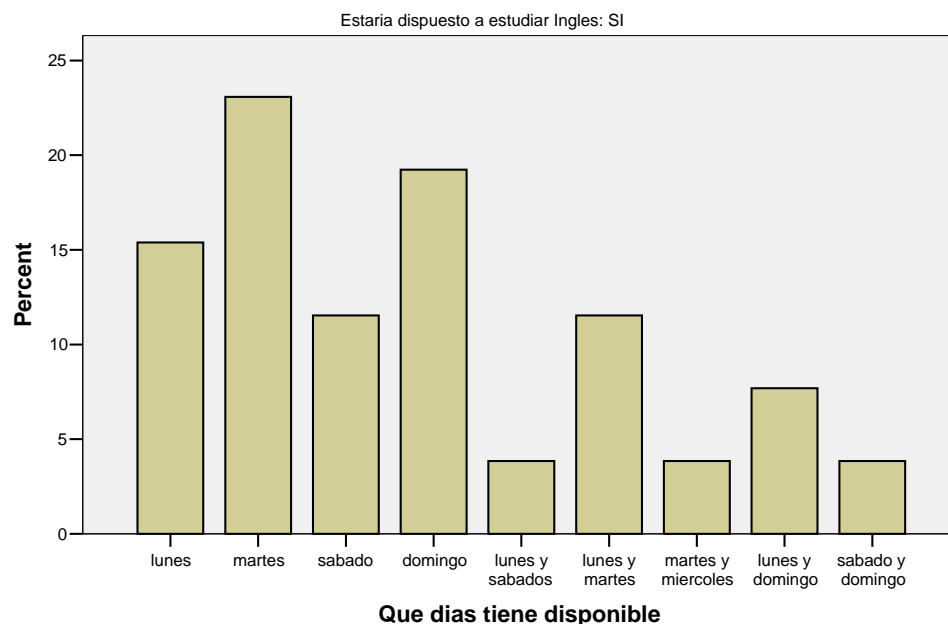


Gráfico 8: Análisis de los días disponibles para el curso

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

1.4.3 Objetivo 3

Determinar el método de pago y el precio más cómodo para los taxistas

Variables analizadas: Costo del curso y Método de pago.

El curso tendrá un costo de \$22.69 mensuales para los materiales usados y los salarios de los instructores. Este valor se pagará mediante un abono extra por parte de los taxistas participantes.

Tabla IX: Análisis del Método de pago

Método de pago(a)

	Frequency	Percent
Valid que se le descuente de la cuota mensual	10	38,5
que le cobren un abono extra	11	42,3
que le den un crédito para pagarlo a plazo	5	19,2
Total	26	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

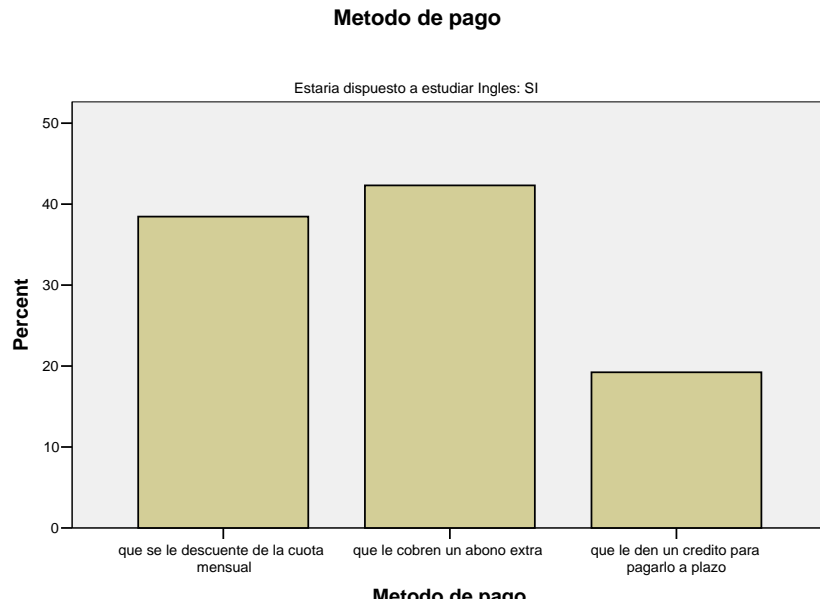


Gráfico 9: Análisis del método de pago

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Tabla X: Análisis de cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso

Cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso

		Frequency	Percent
Valid	\$20	19	73,1
	\$30	7	26,9
	Total	26	100,0

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

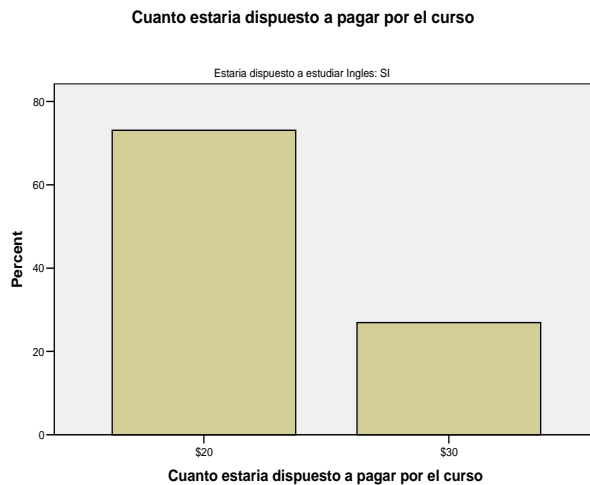


Gráfico 10: Análisis de cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

1.4.4 Objetivo 4

Determinar si existe relación entre los taxistas que reciben clientes extranjeros y los que desean aprender Inglés

Variables analizadas: CrossTab entre si reciben o no clientes extranjeros y si desean o no estudiar Inglés.

Los taxistas que atienden clientes extranjeros son los que desean aprender Inglés ya que mediante el Chi cuadrado observamos que están relacionadas las variables porque el número fue 0.00 esto significa un alto índice de relación.

Tabla XI: Análisis CrossTab entre recibir clientes extranjeros-deseo de estudiar Ingles

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Recibe clientes extranjeros * Estaría dispuesto a estudiar Ingles	53	100,0%	0	,0%	53	100,0%

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Tabla XII: Análisis CrossTab entre recibir clientes extranjeros-deseo de estudiar Ingles II

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	20,948(b)	1	,000		
Continuity Correction(a)	18,473	1	,000		
Likelihood Ratio	22,811	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by-Linear Assoc	20,552	1	,000		
N of Valid Cases	53				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,79.

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Bar Chart

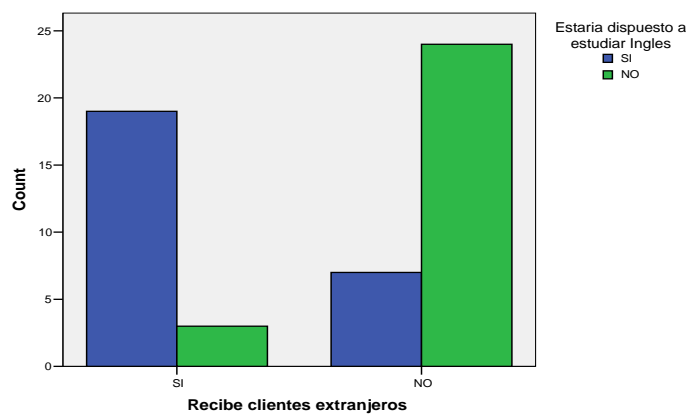


Gráfico 11: Análisis CrossTab entre recibir clientes extranjeros-deseo de estudiar

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

1.4.5 Objetivo 5

Determinar la importancia para los taxistas de aprender Inglés.

Los taxistas consideran importante aprender Inglés porque le da oportunidades de trabajo, es así como piensan el 46,2% de los interesados en el curso.

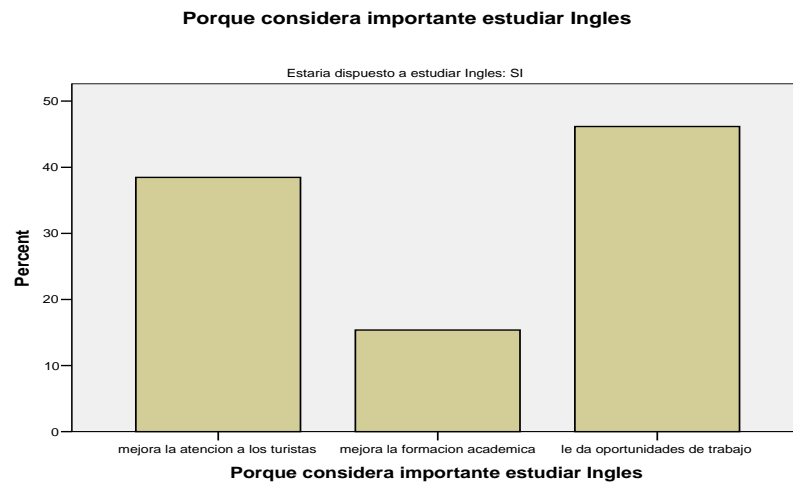
Tabla XIII: Análisis de porque consideran los taxistas importante estudiar Ingles

	Frequency	Percent
Valid mejora la atención a los turistas	10	38,5
mejora la formación académica	4	15,4
le da oportunidades de trabajo	12	46,2
Total	26	100,0

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborada por: Las Autoras

Gráfico 12: Análisis de porque consideran los taxistas importante estudiar Ingles



Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

1.4.6 Objetivo 6

Determinar los temas que los taxistas consideran más importante para su labor diaria.

Los temas que ellos consideran importantes aprender en Inglés son los precios con un 84.6% que los considera muy importante, las direcciones con un 65.4%, y la hora con un 61.5%. Luego están los saludos con un 50%, las preguntas cotidianas que las consideran importantes con un 34.6%, y en una posición neutral están las conversaciones con un 38.5%, y las descripciones con un 42.3%.

Tabla XIV: Análisis de los temas que los taxistas consideran más importantes

		Precios	SLDS	CONV.	DESC.	DIR	Preguntas cotidianas	Hora y tiempo
N	Valid	26	26	26	26	26	26	26
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Median		5,00	4,50	3,00	3,00	5,00	4,00	5,00

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

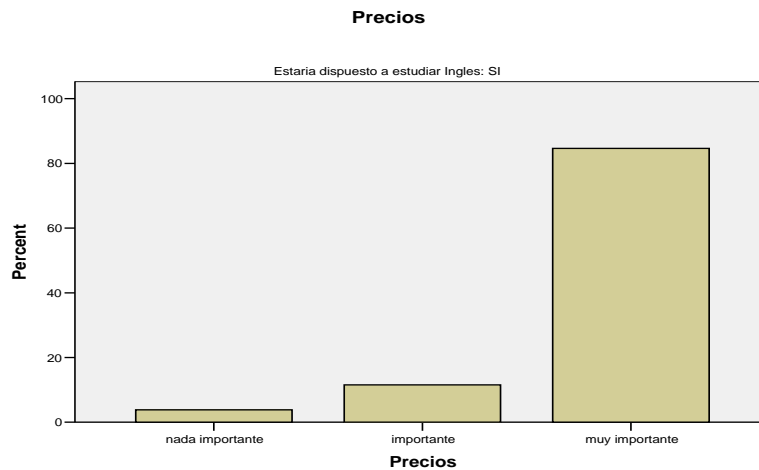


Gráfico 13: Análisis de la importancia del tema de precios

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

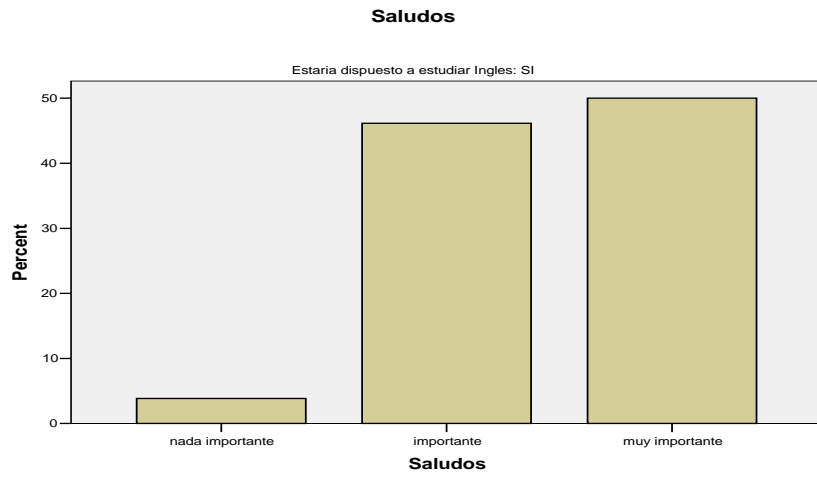


Gráfico 14: Análisis de la importancia para los taxistas del tema saludos

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

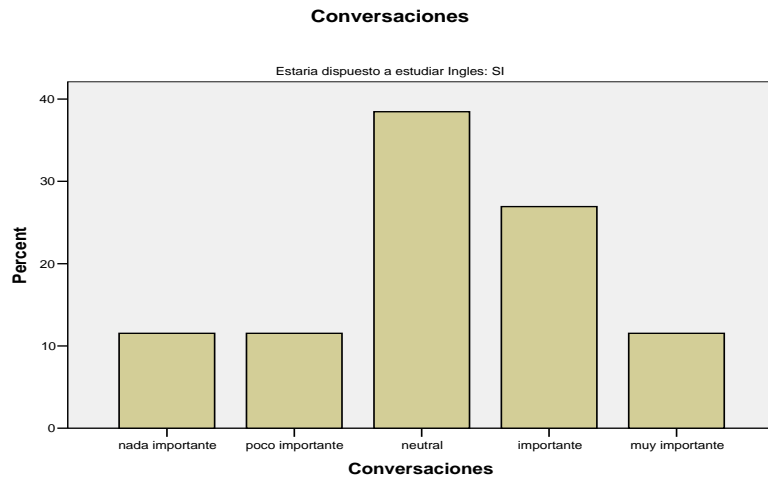


Gráfico 15: Análisis de la importancia para los taxistas del tema conversaciones

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Direcciones

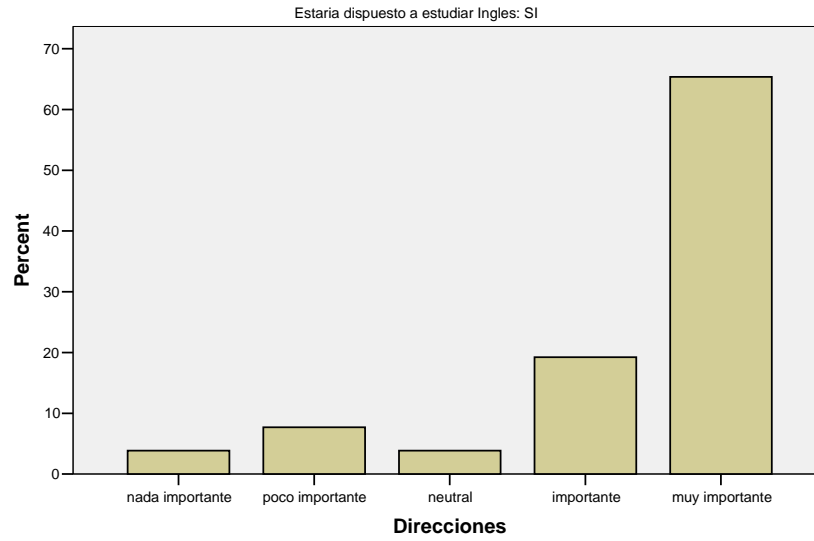


Gráfico 16: Análisis de la importancia para los taxistas del tema direcciones

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Descripciones



Gráfico 17: Análisis de la importancia para los taxistas del tema descripciones

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

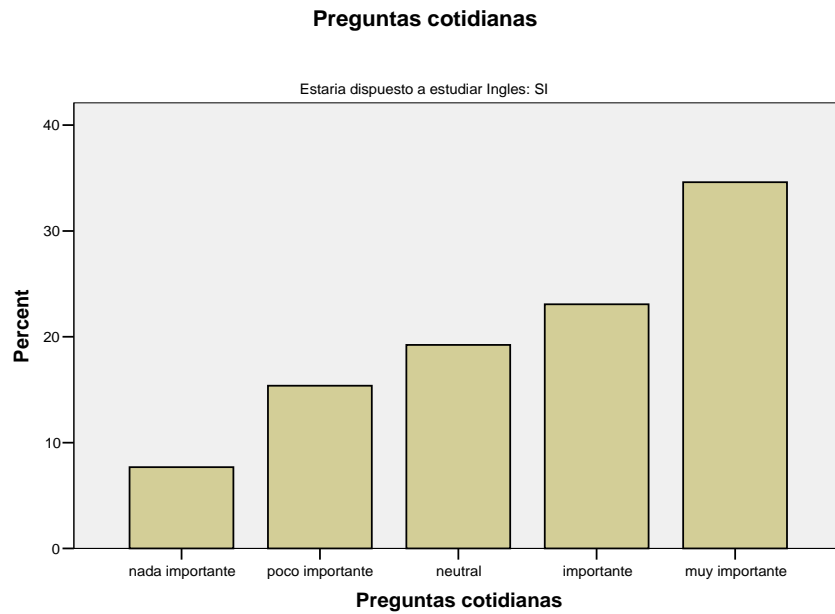


Gráfico 18: Análisis de la importancia para los taxistas del tema preguntas cotidianas

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

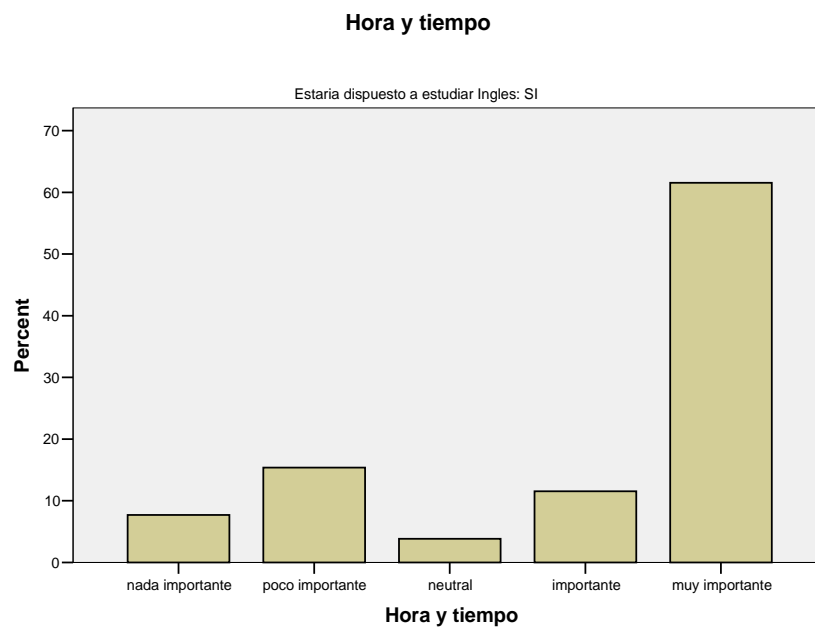


Gráfico 19: Análisis de la importancia para los taxistas del tema hora y tiempo

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

1.4.7 Objetivo 7

Determinar si la edad influye al momento de elegir estudiar o no Inglés.

Con la ayuda de la función CrossTab del programa SPSS se llegó a la conclusión que no influye la edad de los taxistas al momento de elegir estudiar Inglés ya que el Chi cuadrado fue de 0.156, esto quiere decir que no existe una relación entre las variables analizadas. (Véase Anexo 3)

1.4.8 Objetivo 8

Determinar si el Estado Civil influye o no al momento de elegir estudiar Inglés.

Estas dos variables no están relacionadas ya que el resultado de Chi Cuadrado fue de 0.758. (Véase Anexo 4)

1.4.9 Objetivo 9

Determinar si los Ingresos mensuales influyen o no al momento de elegir estudiar Inglés.

Los ingresos mensuales no influyen al momento de elegir estudiar Inglés ya que el Chi cuadrado fue de 0.125, esto quiere decir que no existe una relación entre las variables. (Véase Anexo 5)

1.4.10 Objetivo 10

Determinar si los Ingresos mensuales de los taxistas influyen o no al momento de escoger cuanto estaría dispuesto a invertir en un curso de Inglés.

Los ingresos mensuales de los taxistas no influyen al momento de decidir cuanto invertir en el curso de Inglés ya que el Chi cuadrado fue de 0.546, esto significa que no existe relación. (Véase Anexo 6)

1.5 Análisis del FODA

Fortalezas

- Predisposición de la mayoría de los taxistas para la capacitación.
- Aceptación de los taxistas para cancelar el \$22.69 mensual por el curso.

Oportunidades

- Apoyo de la Directiva de la Cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo.
- Interés por parte de otras Cooperativas de Taxis por el Programa

Debilidades

- Ausentismo de los alumnos adultos.
- Falta de dedicación para el aprendizaje del idioma Inglés.
- Que la metodología no funcione con todos los estudiantes.

Amenazas

- Alza de precio no pronosticada de los materiales.
- Disminución del Turismo en Guayaquil.

Se necesita saber el lugar en donde se va a realizar el curso y el método de enseñanza que se va a aplicar por lo cual se va a realizar la matriz de localización y el estudio de varios modelos de enseñanza para adultos que se detalla en el siguiente capítulo del Estudio Técnico.

CAPÍTULO 2

2 ANÁLISIS TÉCNICO OPERATIVO

El estudio técnico comprende, la identificación y descripción del proceso, detallando los pasos a seguir desde que se presenta la idea a la directiva de la cooperativa en mención, hasta como se realizarán los registros de los estudiantes, duración del curso, evaluaciones, etc. Se presentará organigramas estructurales de distribución de las diferentes tareas y actividades, que realizarán cada una de las estudiantes encargadas de este proyecto social.

En este capítulo se detalla toda la información necesaria para el desarrollo de la capacitación a los señores taxistas de la Cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo. Para lo cual se ha tomado en cuenta puntos muy importantes entre ellos la matriz de locación ya que mediante el resultado de la misma se especificó el lugar donde se llevará a cabo el curso. También se explica a detalle el estudio de las diferentes metodologías de enseñanza del idioma Inglés, dirigido a estudiantes adultos.

2.1 LOCALIZACIÓN

2.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN

El curso de capacitación será desarrollado en la ciudad de Guayaquil puesto que la Cooperativa de taxis beneficiada labora en esta ciudad. Usando los mapas se podrá observar las tres alternativas para la ubicación del curso siendo estas norte, sur y centro. La decisión final será tomada en base a criterios cuantitativos y cualitativos.

Cuantitativos que son minimizar el costo de inversión, reducción de costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto social. Cualitativos la accesibilidad por medio del ahorro de tiempo que se podría lograr si la ubicación elegida se encontrará cerca de los domicilios de los interesados en recibir la capacitación.

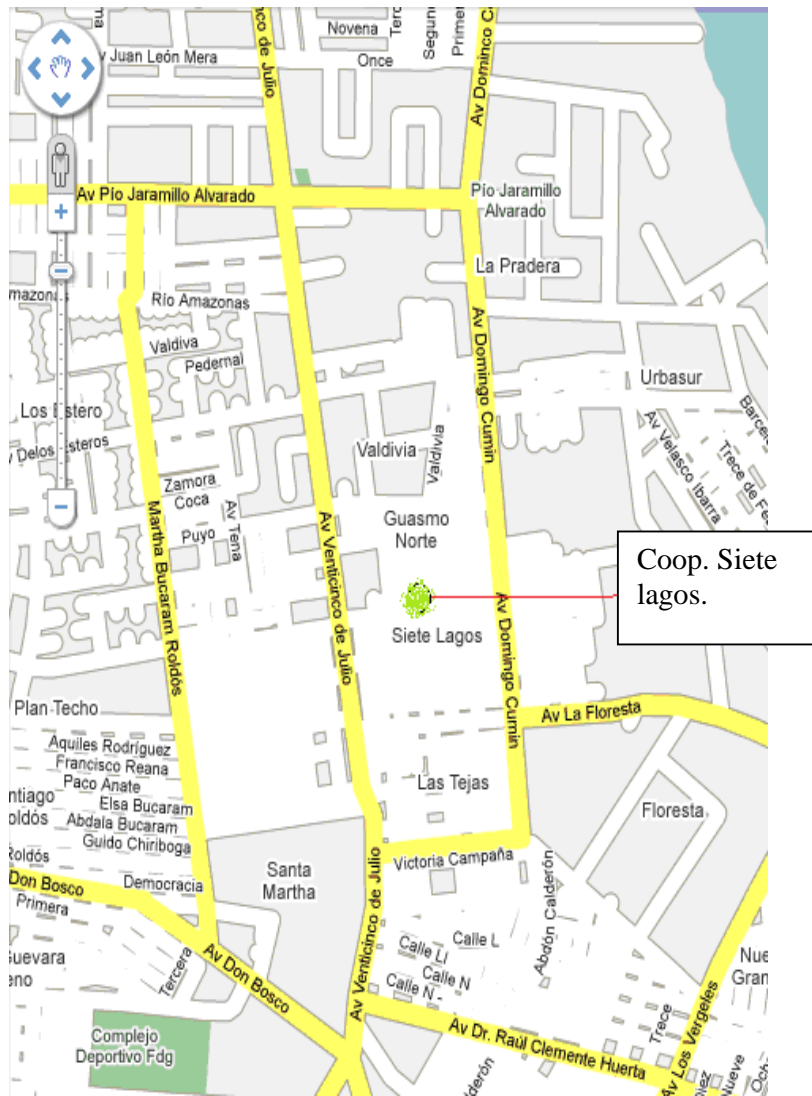
Se deberán analizar correctamente las opciones de ubicación, puesto que todas las entidades lucrativas o no lucrativas como es el caso de este proyecto trabajan con un presupuesto limitado, es decir son económicamente presionadas a controlar los costos. [5]

La ubicación más adecuada es al sur de la ciudad de Guayaquil, puesto que el costo de alquiler es mínimo, lo que no ocurre en la opción C (Véase cap 2 ubicación grafica Pág. 40) ya que habría que pagar una cantidad mayor. También en base a la accesibilidad la opción sur sigue siendo la más adecuada puesto que la mayoría de los interesados en tomar el curso residen cerca de este sector (Véase anexo 2, cap.1 obj. 1 Pág. 20). Los factores por los cuales la opción Sur ha sido seleccionada se detallan en la micro localización (véase Pág. 41).

2.1.1.1 Ubicación Gráfica de las tres diferentes locaciones.

2.1.1.1.1 Opción A

Locación en la Coop. Dr. Esteban Amador. Ubicada en Coop. 7 Lagos Mz 60 Solar 4.

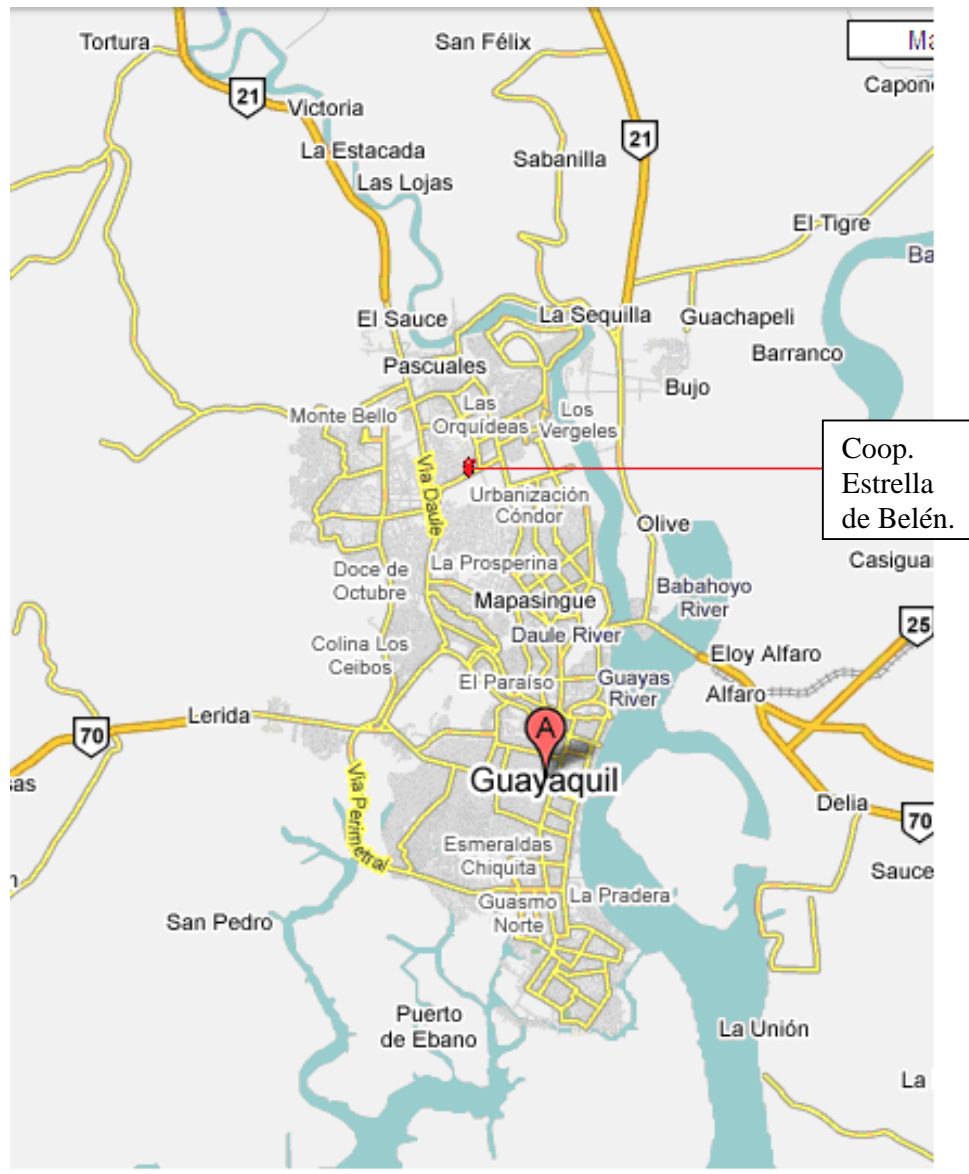


Fuente: Google maps [6] Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 20: Localización opción A

2.1.1.1.2 Opción B

Locación en una oficina de la misma Coop. Ubicada en Coop. Estrella de Belén Mz 1845 S. 12

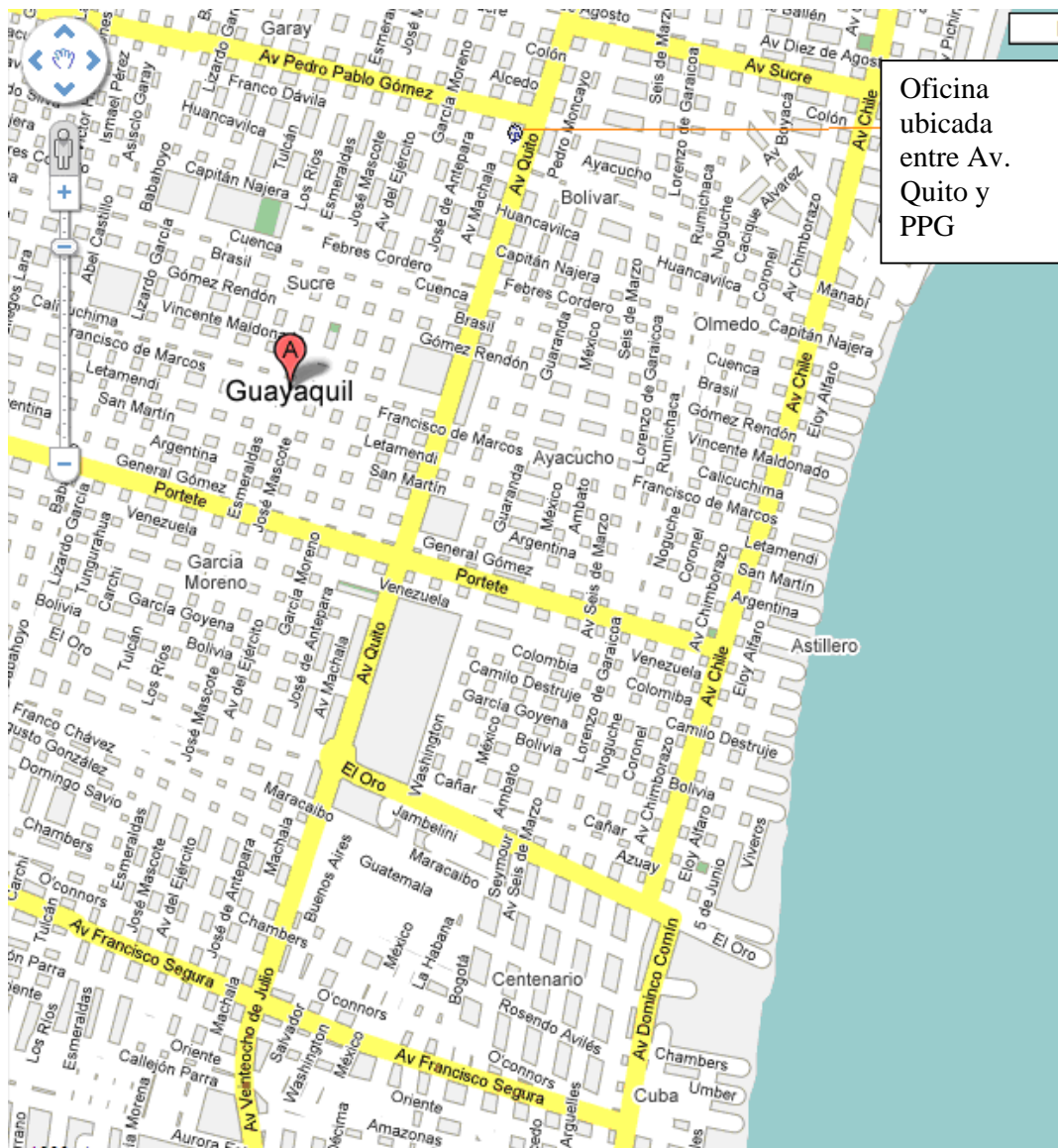


Fuente: Google maps [6] Elaborado por: Las autoras

Gráfico 21: Localización opción B

2.1.1.1.3 Opción C

Locación en lugar rentado por un socio de la cooperativa ubicado en el centro de Guayaquil.



Fuente: Google maps [6] Elaborado por: Las autoras

Gráfico 22: Localización opción C

2.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN EN MATRIZ

Tabla XV: Matriz de localización

<u>VALORACIÓN</u>	<u>FACTORES</u>	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
0.05	Servicios básicos	0,05	0,02	0,04
0.05	Medios de transporte	0,04	0,03	0,05
0.45	Distancia del domicilio al lugar de capacitación.	0,40	0,42	0,43
0.30	Accesibilidad	0,25	0,20	0,27
0.15	Costos de Alquiler	0,14	0,14	0
1		0.88	0.81	0.79

- Locación en la Coop. Dr. Esteban Amador. Ubicada en Coop. 7 Lagos
- A** Mz 60 S. 4
- Locación en una oficina de la misma Coop. Ubicada en Coop. Estrella de
- B** Belén Mz 1845 S. 12
- Locación en lugar rentado por un socio de la cooperativa ubicado en el
- C** centro de Guayaquil.

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Investigaciones hechas por las autoras

Para realizar el programa de capacitación de taxistas se tomará en cuenta 3 opciones, donde realizar el curso de Inglés que corresponden a las letras A, B, C. Las cuales poseen un puntaje de valoración el cual fue obtenido sacando un promedio de las apreciaciones de las estudiantes sobre cada factor y luego valorando cada una de las alternativas. La opción A obtuvo un 0.88, la opción B 0.81 y la opción C 0,79. De las cuales se escogió la que mayor valor tiene que es la de 0,88 la locación que esta en la sala de sesiones de la Cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo, ubicada al sur de la ciudad en la Cooperativa 7 Lagos Mz 60 Solar 4.

2.1.2.1 ANÁLISIS DE LA LOCACIÓN SELECCIONADA

Opción A:

Locación en la Coop. Dr. Esteban Amador. Ubicada en Coop. 7 Lagos Mz 60 Solar 4.

2.1.2.1.1 Servicios Básicos

El edificio de la cooperativa es un lugar de dos plantas y terraza que tiene una sala de sesiones que a su vez cuenta con todos los servicios básicos necesarios para dictar los cursos de Inglés para los taxistas, solamente la energía eléctrica será clasificado como costo ya que los otros servicios van a ser subsidiados por la cooperativa.

2.1.2.1.2 Medios de Transporte

En esta localidad se cuenta con los medios de transporte para llegar a las instalaciones, ya que los taxistas poseen sus propios vehículos y en el caso que sean guardias de taxi usarán la Metro Vía que tiene estaciones en gran parte de Guayaquil conectando al norte, centro y sur.

2.1.2.1.3 Distancia del domicilio al lugar de capacitación

Actualmente los socios de la cooperativa son 53 de ellos el 53% residen en el sur de la ciudad, el 41% en el norte, y 6% en las afueras de la ciudad. Por lo tanto la opción A es la más adecuada para recibir a nuestros alumnos. Según la encuesta 26 fueron los interesados en la capacitación de los cuales el 30% reside al norte de Guayaquil y el 70% restante vive al sur y centro, por lo tanto la opción A sigue siendo la más cercana al domicilio de los alumnos adultos. (Véase anexo 2, cap.1 obj. 1 Pág. 20).

2.1.2.1.4 Accesibilidad

La Cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo se encuentra ubicada dentro de la ciudad de Guayaquil, y gracias a la regeneración urbana, el acceso a la misma se realiza sin complicaciones.

2.1.2.1.5 Costo de Alquiler

La sala de sesiones fue la mejor opción en este punto, ya que solo se pagará un valor mínimo de \$5 anuales para garantizar el uso del local solo para dictar las clases de Inglés.

2.2 Organigramas

A continuación se detallan dos tipos de organigramas los jerárquicos y los funcionales. En el jerárquico se especifica el papel a desempeñar de cada uno de los miembros participantes del proceso. Y en los funcionales las tareas a realizarse en el transcurso de la capacitación.

2.2.1 Organigrama Jerárquico

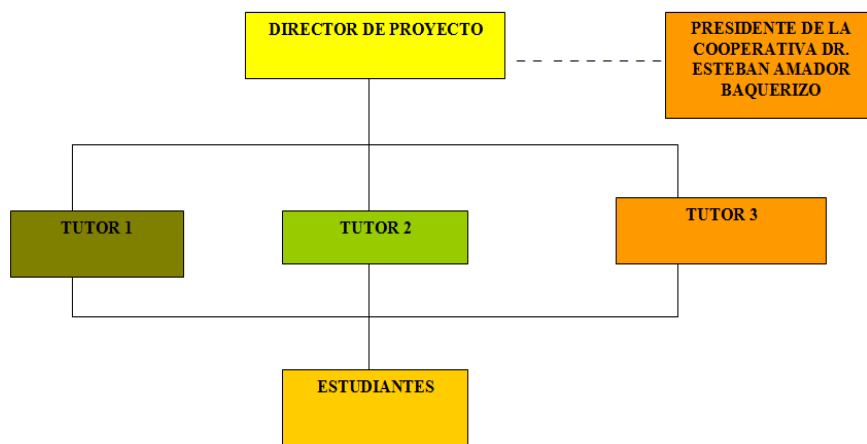


Gráfico 23: Organigrama jerárquico

Elaborado por: Las autoras

2.2.2 Organigramas Funcionales



Gráfico 24: Organigrama funcional 1

Elaborado por: Las Autoras

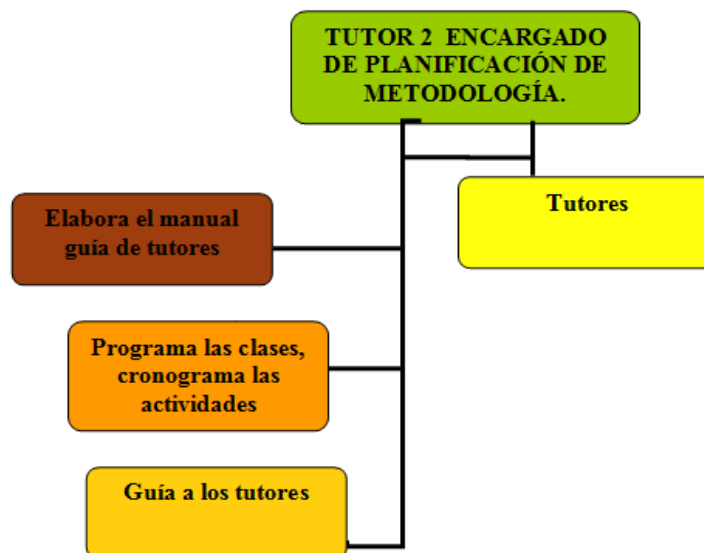


Gráfico 25: Organigrama funcional 2

Elaborado por: Las Autoras



Gráfico 26: Organigrama funcional 3

Elaborado por: Las Autoras

2.3 Fases del Proyecto

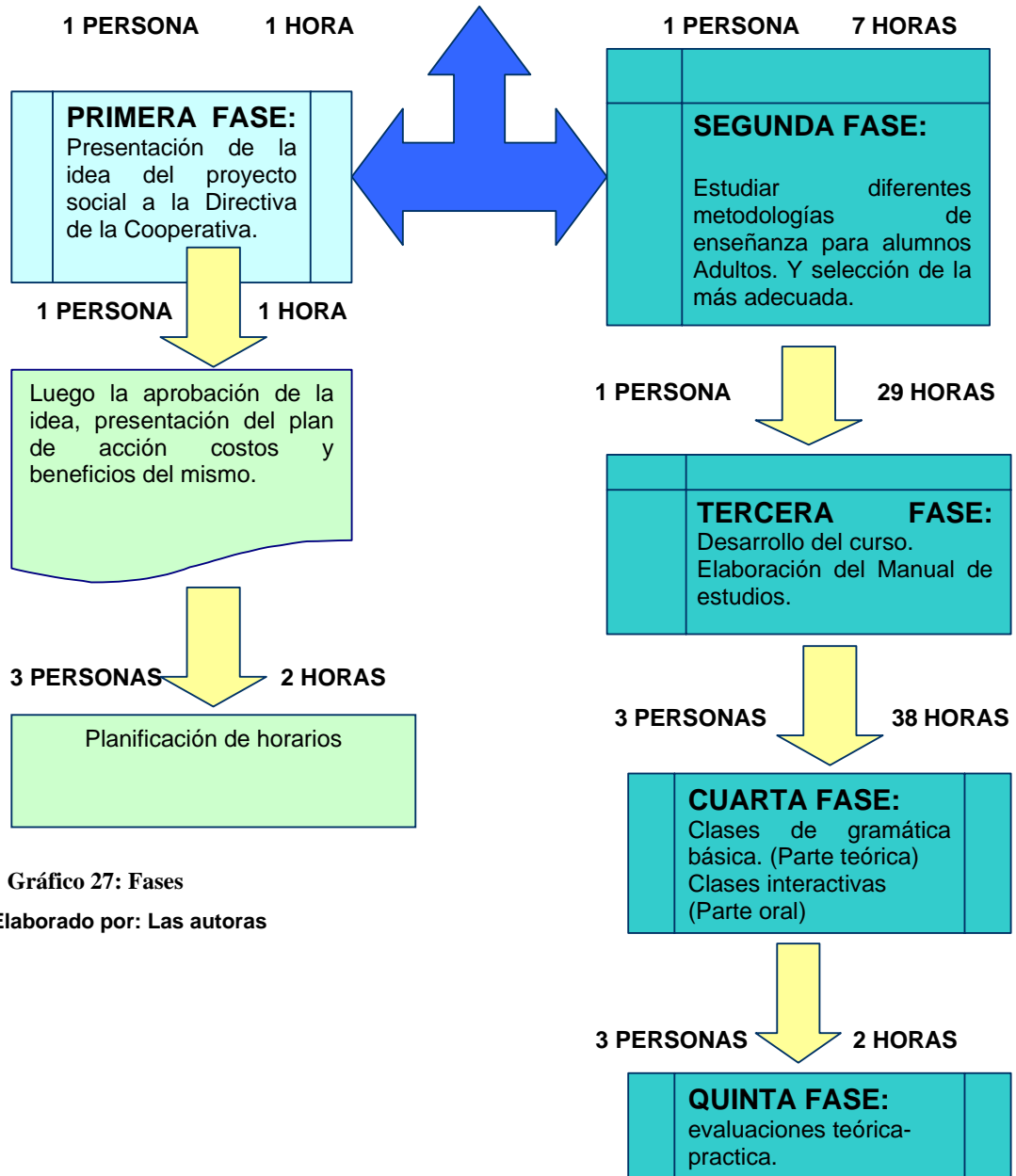
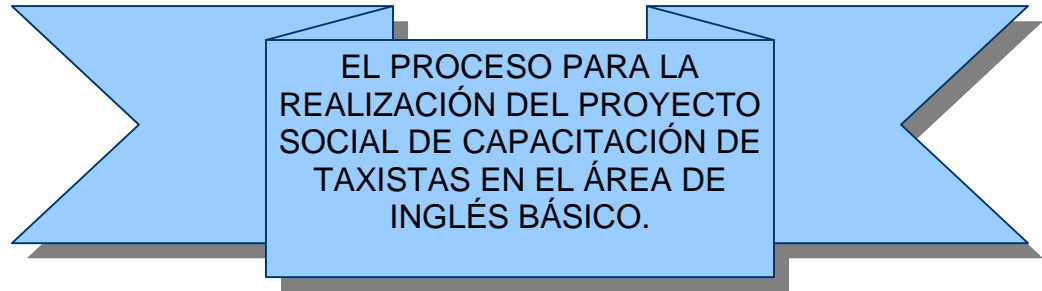


Gráfico 27: Fases

Elaborado por: Las autoras

2.3.1 PRIMERA FASE

Se realizó la reunión con la directiva de la Cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo, para la presentación del proyecto social, luego de aprobada la idea, se procedió a especificar los costos y beneficios respectivos del desarrollo del proyecto en mención. Para mayor información se encuentra detallado en el capítulo tres el análisis financiero social. En esta primera fase se encuentra la elaboración del convenio de pago del curso de Inglés con los socios de la Cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo, dando a conocer los valores que deberán cancelar como un abono extra a la mensualidad que aportan a la cooperativa [Véase cap 1 obj. 3 Pág. 25], ya que según los resultados de la encuesta la mayoría de los encuestados se inclinó por esa opción. El proyecto será sin fines de lucro, los aportes servirán para costos operativos del curso, materiales a usarse en el desarrollo del mismo y un salario para los instructores. Continuando con la planificación de horarios [Véase cap1 Obj. 2 Pág. 23] tomando en consideración los resultados de la encuesta para evitar problemas de organización y logística, el horario del curso será los días martes y domingos en horario de 9am a 12pm.

2.3.2 SEGUNDA FASE:

En esta fase se procede al estudio de las ciencias de la educación, entre ellas la Pedagogía y la Andragogía, ya que son la base de estudio para guiar mejor el aprendizaje a los estudiantes adultos. [7]

La Pedagogía se deriva de la palabra griega *paid*, que significa “niño” y *agogus*, que significa “conductor o guía”. La pedagogía significa el arte y la ciencia de conducir o guiar a los niños. [8]

Andragogía se deriva del griego *andrós*, hombre, varón, y de *gogos*, guiar o conducir, es la ciencia que estudia el aprendizaje de adultos. Se basa en seis principios:

- La necesidad de conocer del alumno.
- El concepto personal del alumno.
- Su experiencia previa.
- Su disposición de aprender.
- Su inclinación del aprendizaje.
- Su motivación para aprender. [9]

En el transcurso del tiempo, hay autores que no aprueban a la Andragogía como una ciencia, sino como una variación de la Pedagogía, y es conocido que cada autor expresa la metodología de aprendizaje desde sus respectivos puntos de vista, ya que ninguno de ellos aplica un método puro.

2.3.2.1 Revisión de Métodos Aprendizaje

A continuación se detallan algunos de los autores que fomentan la Andragogía, como ciencia:

Gagne identifica cinco potencialidades de aprendizaje:

- Habilidades motoras, que se adquieren mediante práctica.
- Información verbal, el mayor requerimiento de aprendizaje, que se presenta en un contexto organizado y significativo.
- Habilidades intelectuales, el aprendizaje de lo que requiere habilidades previas.
- Estrategias cognoscitivas, cuyo aprendizaje exige retos al pensamiento.
- Actitudes [10]

Tolman distinguió seis tipos de relaciones:

- Catexia
- Convicciones de equivalencias

- Expectativas de campo
- Modo de campos cognoscitivo
- Discriminación de impulsos
- Esquemas matrices [12]

Bloom identifico tres dominios:

- Cognoscitivo
- Afectivo
- Psicomotor [13]

Una gran contribución al aprendizaje de adultos es el de Houle, que valora a los estudiantes por grupos:

- Aprendices orientados a una meta, estos recurren a la educación para cumplir objetivos bien trazados.
- Alumnos orientados a una actividad, en el cual la necesidad del estudiante lo presiona para mantener contacto social.
- Aprendices orientados al aprendizaje, estudiar por amor al conocimiento. [14]

En este proyecto los taxistas se encuentran ubicados en el segundo grupo, ya que la necesidad de ellos por prestar un mejor servicio a los turistas e incrementar sus oportunidades de trabajo, es lo que los presiona a estudiar el idioma Inglés. [Véase cap 1 obj. 5 Pág. 29]

Entre las diferentes técnicas de enseñanza de Inglés para adultos, destacan las de John Amos Comenius, que resume la reforma educativa de los autores antes mencionados:

- El método tradicional basado en la gramática y en la traducción.
- El método directo
- El método lingüístico o método estructuralista.
- El método cognoscitivo o audiovisual.
- El método nocional/funcional o comunicativo. [11]

2.3.2.1.1 Método tradicional basado en la gramática y en la traducción.

Es un método muy antiguo de hecho es el primero, usado para la enseñanza del idioma Inglés y otros idiomas. Principalmente se basa en la gramática y en la traducción. Es un método deductivo y mentalista, mediante el cual el alumno va aprendiendo de memoria las reglas gramaticales, vocabulario y se practica aplicando esos conocimientos en ejercicios de traducción directa e inversa. [11]

2.3.2.1.2 Método directo.

La idea de este método es poner en contacto directo el idioma que se desea aprender, es aquí donde se realizan simulaciones de la vida real y cotidiana haciendo que interactúen entre estudiantes. [11]

2.3.2.1.3 Método lingüístico o estructuralista.

Es un método activo y directo, Se basa conciente e intencionadamente en una determinada concepción del lenguaje y de su adquisición, realiza comparaciones del idioma Inglés con otras lenguas. Con respecto a la estructura fonética constituyendo la formación del lenguaje en producción y comprensión. [11]

2.3.2.1.4 Enfoque cognoscitivo.

Según este enfoque, el aprendizaje de una lengua consiste en adquirir un control conciente de sus estructuras y elementos fonéticos, léxicos y gramaticales, por medio del estudio y análisis de éstas estructuras,

sistematizadas en un conjunto coherente de conocimientos. Una vez que el estudiante ha adquirido un determinado nivel de dominio cognoscitivo de estos elementos, desarrollará de forma casi automática la capacidad y facilidad de usar esa lengua en situaciones realistas. [11]

2.3.2.1.5 Enfoque comunicativo.

Este enfoque explica que el aprendizaje de una lengua extranjera debe ir dirigido a la consecución de competencias comunicativas por parte de los estudiantes, es decir, a la adquisición de una serie de destrezas que les permitan comunicarse con los nativos de esa lengua en las situaciones más corrientes de la vida cotidiana. [11]

Para la enseñanza de alumnos adultos como es el caso que se presenta en este proyecto, se han planteado dos sistemas que conjugan las mejores partes de los métodos antes señalados:

2.3.2.2 Modelos de combinación de métodos de aprendizaje.

2.3.2.2.1 Modelo de construcción creativa. [15]

En este modelo el alumno es inducido a un proceso lógico, exponiéndolo a conversaciones, videos, pero sin repeticiones, se reduce la imitación, se crea un ambiente cognoscitivo como se explicó anteriormente, este método se enfoca más en la fonética y gramática. [15] Por lo cual no es útil para el proyecto.

2.3.2.2.2 Modelo de aprendizaje por habilidades. [15]

Este modelo es más práctico, se expone al alumno a expresiones, conversaciones, haciendo que el mismo reflexione sobre lo que está aprendiendo, aquí se aplica una combinación del método tradicional en menor grado ya que para introducir al alumno al idioma primero se realizarán traducciones de Inglés a Español y viceversa para que cree un

ambiente de relación. También se utiliza el modelo directo, comunicativo y el lingüístico.

2.3.2.3 Técnicas y Fases de aprendizaje según el modelo de Habilidades

Las clases serán integradas con diálogos, mediante los cuales tutor y alumno interactúan, logrando la memorización, la agudización del oído hacia el nuevo idioma. En el medio en el que se desarrolla este proyecto se cuenta con la percepción de que la imitación es algo que se nota en algunas personas adultas [16], como una tendencia cuando empiezan el estudio de un idioma extranjero, en el transcurso de la capacitación el estudiante irá perdiendo la timidez de equivocarse al hablar, primero practicará con diálogos hechos, luego con mucha motivación pasará a intercambiar expresiones, pasando por cuatro fases de planeación de aprendizaje general antes de las fases del aprendizaje del idioma :



Elaborado por: Las autoras

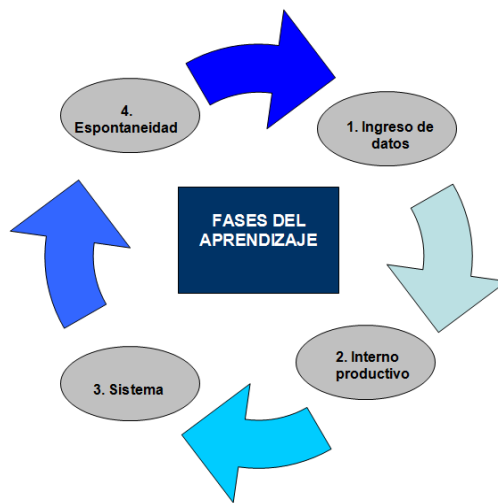
Fuente: Andragogía El Aprendizaje de los adultos

Gráfico 28: Planificación del aprendizaje

- Necesitar, determinar las metas.
- Crear, la estrategia y recursos para alcanzar las metas.
- Implantar, la estrategia y utilizar los recursos.

- Evaluar, la consecución de la meta y el proceso para alcanzarla. [16]

Las fases de planeación son la antesala para impartir el idioma extranjero a los alumnos, porque son la base del aprendizaje en general de adultos. Ya que los aprendices adultos controlan su proceso de aprendizaje. Observar siguiente gráfico.



Elaborado por: Las autoras

Fuente: Andragogía El Aprendizaje de los adultos

Gráfico 29: Fases del aprendizaje

1. **El input from o ingresos de datos.**- es un proceso de aprendizaje consciente, con las instrucciones controladas, introducción al vocabulario básico, frases y diálogos que el alumno deberá repetir, claro esta con un grado de dificultad básico. [15]
2. **El Internal-Productive o Sistema interno productivo.**- el alumno trabajará su sistema audio fonológico, estudiando la producción de estructuras gramaticales, memorizando modelos de conversación hasta hacerlas suyas, obteniendo los resultados esperados en cuanto se presente la situación modelo el estudiante estará presto a responder con diálogos previos. [15]

3. **El sistema.**- los tutores esperan que el alumno asimile las estructuras impuestas de manera secuencial por el método aplicado. [15]

4. **La espontaneidad.**- la práctica de la comunicación. [15]

Se considera que el método de aprendizaje por habilidades es el más adecuado para alumnos adultos [17], tomando como punto clave el tiempo, el hablar y entender de una forma básica el idioma Inglés, incluyendo en sus conversaciones sus habilidades fisiológicas, psicológicas para lo cual deben poner todo su interés, fuerza de voluntad y motivación. Este método ya fue estudiado y aplicado en alumnos adultos en la Universidad de Mazarrón en España, dirigido por el Doctor José Manuel González de Durana Gamarra, en 1996. Tuvo grandes y buenos resultados siendo la hipótesis:

“El método "Threshold" (hablar/entender), dentro de la corriente CLT (Communicative Language Teaching), realizado de forma reflexiva y con ayuda de técnicas grupales, es el método ideal, el más apropiado, para alumnos adultos y contexto, para la finalidad que se pretende (sin pasar por la reflexión gramatical)”. [18]

Detalles de la investigación:

- Duración del proyecto de tres años de estudio.
- 40 alumnos adultos.
- Divididos en dos grupos de 20 alumnos cada uno.
- Análisis de resultados por encuesta y calificaciones.
- El grupo que practicó el método audio lingual o Thershold obtuvo mejores resultados, ya que aunque no eran expertos en el nuevo

idioma, se sentían seguros de lo que habían aprendido, motivándolos a seguir mejorando. [17]

Luego haber seleccionado la metodología a seguir, se toma como referencia las etapas en la autonomía del aprendizaje, según Grow. Los estudiantes adultos de la Coop. Dr. Esteban Amador Baquerizo se encuentran en la primera etapa, ya que serían dependientes de un tutor con el cual practicarían la retroalimentación y aplicación inmediata de los conocimientos adquiridos. [19]

A la vez los tutores deberán seguir lineamientos para facilitar el aprendizaje a sus respectivos aprendices, en este caso se seleccionaron los lineamientos de Rogers:

- El tutor o facilitador tiene la responsabilidad de crear un ambiente confiable entre sus alumnos.
- El tutor ayuda a obtener y clarificar los propósitos de los individuos de la clase.
- Confía en el deseo de cada aprendiz de cumplir los propósitos, con fuerza motivadora.
- Se esfuerza en organizar y ofrecer la variedad de recursos para el aprendizaje.
- El tutor se ve como un recurso flexible para el grupo, poniéndose a disposición como consejero.
- Responde a las inquietudes y expresiones del grupo.
- El tutor se ve así mismo con un aprendiz participante.
- Toma la iniciativa de grupo, sin imponer ni exigir, sino creando un vínculo de respeto.
- Esta alerta a las expresiones del grupo.
- El tutor deberá mostrarse como líder. [20]

2.3.3 TERCERA FASE: (desarrollo del curso)

Creación y elaboración del manual didáctico de Inglés básico dirigido a taxistas. Esto mediante el estudio de textos acerca del idioma extranjero, entre la revisión de los diferentes libros de Inglés básico resaltan temas de gran importancia, como lo es la explicación de un Inglés genérico fácil de aplicar y adaptar a las diferentes situaciones cotidianas a las cuales se enfrentarán día a día los taxistas entre ellas: presentaciones, despedidas, horarios, direcciones, cantidades, colores, formas de pago. Los saludos, presentar los personajes que van a guiar al alumno durante el curso. Saber saludar, despedir y presentarse, a sí mismo y a terceras personas, en distintas horas del día. Las cantidades y colores, tener conocimiento de los números del 0 al 100 y los colores básicos. Preguntar y decir el precio de las cosas. Aprender el alfabeto Inglés y la pronunciación de las distintas letras. Expresar y preguntar la hora, los nombres de los días de la semana, el día en curso, los meses del año, las estaciones, horarios de apertura y cierre de comercios. Se enseñarán las distintas posiciones en el espacio, los movimientos y las direcciones. Saber orientarse y situarse mediante indicaciones de direcciones. (Véase anexo 11)

2.3.4 CUARTA FASE:

Dictar durante 4 meses clases de 2 horas y media semanales de Inglés básico. Las cuales serán distribuidas en dos días, martes y domingo, cada grupo constará de 13 alumnos.

Teniendo en cuenta que durante el desarrollo del curso, la parte teórica se tomará evaluaciones de conocimientos, clase a clase se fomentará la participación activa de los estudiantes, según se vaya dictando material nuevo. Realizar prácticas orales de Inglés, así como lecturas y ejemplos de la vida cotidiana. (Véase anexo 8)

2.3.5 QUINTA FASE:

Evaluar los resultados del curso mediante un examen teórico práctico, que tendrá por duración 2 horas. (Véase anexo 9) Luego de la culminación de la quinta fase, se realizará una reunión en la cual se entregará diplomas de aprobación del curso como una forma de incentivar, premiando el esfuerzo, dedicación de los estudiantes ya que analizaron su costo de oportunidad entre dejar de trabajar unas horas, dejar de pasar tiempo con sus familias u otras labores; tomando la decisión de invertir su tiempo en algo realmente productivo y que les será de gran ayuda en su vida laboral. (Véase anexo 10).

Se necesita realizar una evaluación financiera y social para conocer la rentabilidad del proyecto, la misma que se detalla en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 3

EVALUACIÓN FINANCIERA Y SOCIAL

3.1. EVALUACIÓN FINANCIERA

El objetivo principal del capítulo es desarrollar el análisis necesario para determinar la rentabilidad del proyecto no solo en términos económicos sino también en términos sociales ya que es netamente un proyecto social. Es por ello que se procederá a revisar la inversión inicial del programa así como los gastos e ingresos del mismo. Como parte del análisis se consideró una proyección de cinco años para el proyecto asumiendo una tasa de crecimiento anual del 8,79% a partir del segundo año debido a que la cantidad de taxistas registrados en la cooperativa Dr. Esteban Amador aumenta en ese porcentaje anualmente. De esta manera se determinó el VAN y la TIR del programa de capacitación.

3.1.1 INVERSIÓN DEL PROGRAMA

Durante el primer año del programa se debe incurrir en la compra de los muebles de oficina para el desarrollo del curso, estos son: sillas, mesas, escritorio, pizarra acrílica y además una grabadora reproductora de CD ya que es necesario que los alumnos deben escuchar conversaciones y memorizarlas y así poder dictar las clases con las herramientas necesarias. Se detalla la depreciación de los bienes en la siguiente tabla:

Tabla XVI: Inversión Inicial

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	1	55,00	55
Sillas	15	18,00	270
Grabadora Sony reproductor de CD	1	75,00	75,00
Mesas	4	35,00	140
Pizarra acrílica 120 x 150 cm	1	187,00	187
TOTAL			\$ 727,00

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

Como se determinó en el capítulo de análisis de mercado, 26 personas son las interesadas en el curso y este se va a desarrollar en dos horarios los martes y domingos de 9 am a 12 pm por lo cual se los va a dividir en dos grupos de 13 personas cada uno. Debido a esto se adquirirán 15 sillas en caso de que los alumnos no puedan asistir el día establecido y decidan asistir en el otro horario. La función de la pizarra acrílica es hacer más interactiva y de mayor comprensión la clase. Cada mesa es para 4 personas por lo cual se comprarán 4 mesas para cubrir la demanda determinada. Y por último el escritorio que es donde las tutoras realizarán sus actividades asignadas. La inversión inicial del programa asciende a \$727.

3.1.2 DEPRECIACIÓN

Cabe indicar que para depreciar los activos se ha utilizado el método de línea recta, porque contablemente es el de mayor uso y aceptación. La vida útil de los muebles de oficina es 10 años y de los equipos de computación es 3 años, como se muestra en la TABLA # XVII; la depreciación durante los tres primeros años es \$90,20 y a partir del cuarto año es de \$ 65,20. El flujo de caja está proyectado para 5 años por lo cual los 5 años restantes de depreciación de los muebles de oficina se toman como valor de desecho con la cantidad de \$326.

Tabla XVII: Depreciación

DEPRECIACIÓN	Monto	Años de inversión	Vida Útil	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Escritorio	55,00	5	10	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50
Sillas	270,00	5	10	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
Mesas	140,00	5	10	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
Pizarra acrílica 120 x 150 cm	187,00	5	10	18,70	18,70	18,70	18,70	18,70	18,70	18,70	18,70	18,70	18,70
Grabadora Sony reproductor de CD	75,00	5	3	25,00	25,00	25,00							
TOTAL DEP. POR AÑOS	727,00			90,20	90,20	90,20	65,20	65,20	65,20	65,20	65,20	65,20	65,20

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

3.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

Para poner en marcha el proyecto de capacitación es necesario contar con el material de apoyo que es el MANUAL DE INGLES BÁSICO PARA TAXISTAS. Se entregará un folleto a cada uno de los alumnos el cual servirá para estudiar y como guía durante el curso. El costo de cada manual se explica en la siguiente tabla:

Tabla XVIII: Elaboración Manual

ELABORACIÓN MANUAL	\$
Costo impresión/copia	0,05
No. De páginas	40
Encuadernación	1,4
COSTO UNITARIO MANUAL	3,4
COSTO TOTAL	\$ 88,40

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

El costo unitario del manual es de \$ 3,4, y el costo total de la elaboración de los manuales es de \$88,40.

3.1.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos son los egresos de dinero por consecuencia de sueldos, suministros de oficina, arriendo y servicios básicos que para el primer año del proyecto se detallan en la siguiente tabla:

Tabla XIX: Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
	US	%
Sueldos	2325	94,70%
Tutoras (3)	775	
Sum. de oficina	50	2,04%
Luz	80	3,26%
Arriendo	5	0,20%
SUBTOTAL	2455	
Imprevistos 1%	24,55	
TOTAL	2479,55	100%

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

Dentro de los servicios básicos solo se incluye la luz porque los gastos de teléfono y agua serán cubiertos por la cooperativa, ya que simboliza un costo bajo. El arriendo es \$5, debido a que solo representa un compromiso de pago el cual permite garantizar que el local va a estar disponible cuando se lo requiera porque se esta pagando por el una cuota mínima. El gasto por sueldos es el rubro más representativo, ya que abarca un 94,70% del total de gastos administrativos.

3.1.5 INGRESOS DEL PROGRAMA

Los ingresos del proyecto provienen del pago total del curso por parte de las 26 personas interesadas. El precio esperado determinado en el estudio de mercado fue de \$22,69 mensuales, lo que produce un ingreso de \$2359,76 durante el primer año como esta detallado en la siguiente tabla:

Tabla XX: Ingresos

Curso de capacitación INGLÉS BÁSICO	
Mensual	22,69
Duración de curso (meses)	4
Total personas	26
Costo curso por persona	90,76
TOTAL INGRESOS CURSO	2359,76

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

3.1.5.1 MÉTODO DE OBTENCIÓN DE INGRESOS

En la encuesta de mercado se analizaron 3 formas de pago:

- Que el valor del curso sea descontado de la cuota mensual
- Que se cobre un abono extra
- Que se de un crédito para pagarlo a plazo

De las tres alternativas anteriores la que obtuvo mayor frecuencia es la del abono extra, siendo elegida por 11 taxistas de los 26. Ya que la duración del curso es de cuatro meses, es decir 16 semanas los taxistas podrán pagar el curso mediante 3 abonos, el primero en la quinta semana del curso, el segundo en la décima semana y el tercero en la semana quince. Las cuotas del abono son de \$ 30,25 cada una sumando así un total de \$90.75.

3.1.6 FINANCIAMIENTO

La Cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo va a financiar la inversión inicial del proyecto de capacitación a los taxistas en el área de Inglés básico con la finalidad de que a través de este curso la cooperativa pueda ganar prestigio, siendo reconocida como una entidad que se preocupa por brindar un buen servicio a sus clientes y de capacitar a sus socios.

La utilidad obtenida por cada año va a ser entregada a la cooperativa como un ingreso extra para financiar los cursos de los años siguientes. La cooperativa entregará para el financiamiento la cantidad de \$815,40 que proviene del fondo común de la misma.

3.1.7 PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA

El Flujo de caja constituye un importante elemento en el estudio del proyecto porque se consideran las inversiones, los ingresos, los egresos, las depreciaciones, etc. Además se lo utiliza para a través del flujo de caja financiero obtener el flujo de caja social mediante el uso de los precios sociales. La evaluación del proyecto depende mucho de los resultados que en flujo se determinen. Los supuestos que se tomaron en cuenta para la elaboración del flujo de caja se detallan en la siguiente tabla:

Tabla XXI: Supuestos flujo de caja

SUPUESTOS PARA ELABORAR EL FLUJO DE CAJA	
Tasa promedio de crecimiento de los taxistas registrados en la cooperativa	8,79%
Sueldos	Constante
Sueldo por tutor anual	\$ 775
Suministros de oficina	incrementan en 8,79%
Valor en libros	\$ 200
Arriendo por año	\$ 5
Servicios básicos (luz)	Constante
Impuesto a la renta	25%
Total personas interesadas en el curso	26
Duración del curso (meses)	4
Cursos por año	1
Ke (Tasa de Costo de Capital)	16,32%
Años de proyección del flujo	5
Imprevistos	1%
Inversión inicial	\$ 815,40
Método de depreciación	Lineal

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

3.1.7.1 Tasa de crecimiento anual

Esta tasa fue determinada a través de los listados de taxistas registrados en la Cooperativa desde el año 2003 tomando como referencia la tasa de crecimiento del año 2002. Se obtuvieron los datos desde el 2003 hasta el 2008 determinando las siguientes variaciones en la población que se detallan en la siguiente tabla, (Véase anexo 12 al 17):

Tabla XXII: Porcentaje de crecimiento de taxistas

AÑO	# TAXISTAS	% CREC.	PROMEDIOS	MM
2002	32,0	9,37%		
2003	35,0	11,42%		
2004	39,0	7,71%	9,50%	
2005	42,0	9,52%	8,07%	8,79%
2006	46,0	6,52%		
2007	49,0	8,17%		
2008	53,0			

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Se sacó un promedio de las tasas de crecimiento de los tres primeros años y otro promedio de las tasas de los últimos tres años. Posteriormente se aplicó la técnica de los promedios móviles, es decir promediar las dos medias anteriores, obteniendo una tasa de crecimiento del 8,79% anual.

A continuación se puede observar el flujo de caja financiero/ económico del proyecto de capacitación:

Tabla XXIII: Flujo de caja financiero

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
INGRESOS OPERATIVOS						
Curso de capacitación INGLES		2359,76	2567,06	2792,58	3037,91	3304,79
<i>TOTAL ING. OPER.</i>		2359,76	2567,06	2792,58	3037,91	3304,79
INGRESOS NO OPERATIVOS						
Valor en libros						200,00
<i>TOTAL INGRESOS NO OPER.</i>						200,00
TOTAL INGRESOS		2359,76	2567,06	2792,58	3037,91	3504,79
EGRESOS						
Gastos de Personal		2325,00	2325,00	2325,00	2325,00	2325,00
Luz		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Suministros de Oficina		50,00	54,39	59,17	64,37	70,02
Arriendo		5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
SUBTOTAL		2455,00	2459,39	2464,171	2469,37	2475,02
Imprevistos 1%		24,55	24,59	24,64	24,69	24,75
Depreciación		90,20	90,20	90,20	65,20	65,20
TOTAL EGRESOS		2569,75	2574,19	2579,01	2559,26	2564,97
valor de desecho						326,00
UTILIDAD BRUTA		-209,99	-7,12	213,57	478,65	1265,82
Imp. A la Renta 25%		0,00	0,000	53,39	119,66	316,45
UTILIDAD NETA		-209,99	-7,12	160,18	358,99	949,36
Depreciación		90,20	90,20	90,20	65,20	65,20
Inversión Inicial	727,00					
Capital de trabajo	88,40					
FLUJO NETO	-815,40	-119,79	83,0785	250,3767	424,19	1014,56

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

En los años uno y dos no se pagan el impuesto a la renta de acuerdo a lo estipulado en el SRI ya que la utilidad bruta en esos años es negativa.

3.1.8 INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

Estos indicadores muestran que tan rentable es poner en práctica el proyecto en términos económicos y financieros.

3.1.8.1 Rentabilidad sobre los ingresos

Esta razón muestra la relación de la utilidad neta con los ingresos percibidos, para los dos primeros años no se obtiene rentabilidad debido a que la utilidad neta es negativa. Se detalla en la siguiente tabla:

Tabla XXIV: Rentabilidad sobre Ingresos

AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
-	-	5,74%	11,82%	27,09%

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

El año cinco es en donde se genera mayor rentabilidad sobre los ingresos.

3.1.8.2 Rentabilidad sobre la inversión total

Sirve para indicar el rendimiento de la utilidad neta comparado con el capital invertido. En los dos primeros años no se obtiene rentabilidad sobre la inversión debido a que los ingresos no cubren con los gastos administrativos, esta situación cambia a partir del año tres en donde se aprecia un crecimiento de la rentabilidad de la inversión realizada que se detalla en la siguiente tabla:

Tabla XXV: Rentabilidad sobre Inversión

AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
-	-	19,64%	44,03%	116,43%

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

3.1.8.3 Valor actual neto (VAN)

El VAN es la diferencia entre los costos de inversión de un proyecto y lo que vale en el mercado, para ello se toma en cuenta los ingresos y egresos descontados a la tasa de rendimiento que los inversionistas requerirán por haber asumido el riesgo de implementar el proyecto. Esta tasa de descuento se la determina utilizando la siguiente formula [21]:

$$K_e = R_f + B (E(R_m) - R_f) + D_f$$

R_f= Tasa máxima pagada a los bonos de EEUU es de 2,51%. [22]

E(R_m)= Tasa máxima de rentabilidad calculada por los inversionistas para el sector educativo, es de 12,41%. [23]

B= Riesgo del sector educativo sin apalancamiento es de 0,89 [24]

D_f = Diferencial inflación anual esperada Ecuador - EEUU. [25]

Una vez definidos los términos necesarios se procede al cálculo de la tasa de descuento del proyecto:

$$K_e = 2,51\% + 0,89*(12,41\% - 2,51\%) + 5\%$$

$$K_e = 16,32\%$$

Luego de haber calculado la tasa de descuento se procede al cálculo del VAN a través del Flujo neto de efectivo que se muestra en la siguiente tabla:

Tabla XXVI: VAN

AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
-					
815,40	-119,79	83,0785	250,3767	424,19	1014,56

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

El VAN que se obtuvo es \$10,33 lo cual indica que el proyecto es atractivo financieramente, ya que el VAN es positivo por lo cual se acepta y es recomendable realizarlo.

3.1.8.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es el rendimiento esperado de un proyecto de inversión. Es necesario que la TIR sea mayor que la tasa de descuento para que el proyecto sea rentable para el inversionista.

En el proyecto la TIR es del 17% y la tasa de descuento o de costo de capital es del 16,32% por lo cual se determina que el proyecto es rentable financieramente, ya que la rentabilidad que obtenemos del proyecto es mayor.

3.2 EVALUACIÓN SOCIAL

Este capítulo presenta el flujo de caja social proyectado y su evaluación a través de los criterios del VAN y la TIR, con el propósito de medir el beneficio social, un análisis de los efectos intangibles que este proyecto de capacitación en el área de Inglés básico traería a los taxistas de la Cooperativa Dr. Esteban Amador y al turismo en la ciudad de Guayaquil y finalmente el Análisis Costo Beneficio con el fin de determinar los posibles beneficios que ofrece el proyecto y así mostrar los costos en los que se tendrá que incurrir para el desarrollo del mismo.

3.2.1 PRECIOS SOMBRA

Para la elaboración del flujo de caja social se necesita determinar los precios sociales o precios sombra, los cuales se pueden obtener a través de los factores de ajuste social (FAS) de la economía ecuatoriana las cuales se detallan en la siguiente tabla [26]:

Tabla XXVII: Factores de Ajuste Social

CATEGORIA	FACTOR
MANO DE OBRA CALIFICADA	1
ENERGIA	1,13
INSUMOS IMPORTADOS	1,05
INSUMOS NACIONALES	1,12

Fuente: Material de clase de Proyectos II

Elaborada por: Las Autoras

$$\text{PRECIOS SOCIALES} = \text{PRECIO DE MERCADO} * \text{FAS}$$

3.2.2 FACTORES DE AJUSTE SOCIAL

3.2.2.1 Mano de obra directa- calificada: son los trabajadores que desempeñan actividades que requieren de estudios previos, en este caso son los tutores de enseñanza del idioma Inglés. [27]. A través de los factores de la tabla # XXVII se procede a hacer el cálculo del precio social de la mano de obra directa-calificada, los resultados son expuestos en la siguiente tabla:

Tabla XXVIII: P.S. Mano de Obra Directa

AÑO	VALORES DE MERCADO	VALORES SOCIALES
1	2325,0	2325,0
2	2325,0	2325,0
3	2325,0	2325,0
4	2325,0	2325,0
5	2325,0	2325,0

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

3.2.2.2 Bienes y servicios: En el caso de los bienes y servicios hay dos tipos de bienes los nacionales y los importados por lo cual hay que diferenciarlos antes de calcular el precio social.

3.2.2.2.1 BIENES NACIONALES: Son bienes que son consumidos y construídos dentro de las fronteras del país. Están representados en su mayoría por los muebles de oficina, el manual de Inglés básico y los suministros de oficina. En las siguientes tablas se detalla el precio social de los bienes nacionales. [27]

Tabla XXIX: P.S. Muebles de Oficina

Muebles de Oficina	VALORES DE MERCADO	VALOR SOCIAL
Escritorio	55	61,6
Sillas	270	302,4
Mesas	160	179,2
Pizarra acrílica 120 x 150 cm	187	209,44
TOTAL	672	752,64

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

Tabla XXX: P.S. Elaboración del Manual

ELABORACIÓN MANUAL	VALORES DE MERCADO	VALOR SOCIAL
Costo impresión/copia	0,05	0,056
No. De páginas	40	40
Encuadernación	1,4	1,568
COSTO UNITARIO MANUAL	3,4	3,808
COSTO TOTAL	\$ 88,40	\$ 99,01

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

Tabla XXXI: P.S. Suministros de Oficina

AÑO	VALORES DE MERCADO	VALORES SOCIALES
1	50,00	56,00
2	54,39	60,92
3	59,17	66,27
4	64,37	72,09
5	70,02	78,43

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

3.2.2.2 BIENES IMPORTADOS: Caracterizados por ser de origen externo, representados por el equipo de oficina, se considera descontarlos a un factor de ajuste del 1,05 debido a que ese es el costo arancelario [27]. Se puede observar la conversión a precios sociales en la siguiente tabla:

Tabla XXXII: P.S. Bienes importados

Equipo de oficina	VALOR DE MERCADO	VALOR SOCIAL
Grabadora Sony CD	75,00	78,75

Elaborada por: Las Autoras

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

3.2.2.3 Energía: El factor de ajuste social para la energía eléctrica es de 1,13. Los precios sociales son mostrados en la tabla siguiente:

Tabla XXXIII: P.S. Energía

AÑO	VALORES DE MERCADO	VALORES SOCIALES
1	80,0	90,4
2	80,0	90,4
3	80,0	90,4
4	80,0	90,4
5	80,0	90,4

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

3.2.3 PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA SOCIAL

A partir de los supuestos anteriores y de los precios obtenidos socialmente se procede a proyectar el flujo de caja social para el proyecto de capacitación de Inglés básico a los taxistas. Se puede observar el flujo en la siguiente tabla:

Tabla XXXIV: Flujo de caja social

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
INGRESOS OPERATIVOS						
Curso de capacitación INGLÉS		2359,76	2567,06	2792,58	3037,91	3304,79
TOTAL ING. OPER.		2359,76	2567,06	2792,58	3037,91	3304,79
INGRESOS NO OPERATIVOS						
Valor en libros						200,00
TOTAL INGRESOS		2359,76	2567,06	2792,58	3037,91	3504,79
EGRESOS						
Gastos de Personal		2325,00	2325,00	2325,00	2325,00	2325,00
Luz		90,40	90,40	90,40	90,40	90,40
Suministros de Oficina		56,00	60,92	66,27	72,09	78,43
Arriendo		5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
SUBTOTAL		2476,40	2481,32	2486,67	2492,49	2498,83
Imprevistos 1%		24,76	24,81	24,87	24,92	24,99
Depreciación		100,26	100,26	100,26	75,26	75,26
TOTAL EGRESOS		2601,43	2606,40	2611,80	2592,68	2599,08
valor de desecho						376,32
UTILIDAD NETA		-241,67	-39,33	180,78	445,23	905,71
Depreciación		100,26	100,26	100,26	75,26	75,26
Inversión Inicial	831,39					
Capital de trabajo	99,01					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-930,40	-141,40	60,9321	281,0435	520,49	980,98

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

El impuesto a la renta no es descontado en el flujo anterior ya que esta determinado que los proyectos sociales no paguen impuesto porque es en beneficio de la sociedad.

3.2.4 ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO

Este análisis es una técnica de evaluación genérica que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto. [26]

Para el análisis llevado a cabo podemos considerar que los COSTOS del proyecto constituyen los gastos de sueldos, luz, suministros de oficina y arriendo. En el caso de los BENEFICIOS se considera los ingresos provenientes del curso de capacitación. Para la realización de este análisis se utilizan los precios sombras previamente calculados de los ingresos por la capacitación menos los costos operativos, a ambos montos se les calcula el VAN para poder realizar la comparación beneficio-costos que se muestra en la tabla siguiente:

Tabla XXXV: Relación Beneficio-Costo

AÑO	BENEFICIO	COSTO
0		930,40
1	2359,76	2476,40
2	2567,06	2481,32
3	2792,58	2486,67
4	3037,91	2492,49
5	3304,79	3504,79
VNA	\$ 10.491,83	\$ 9.981,12

RELACIÓN B/C	1,051
-------------------------	-------

Fuente: Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

Elaborada por: Las Autoras

Se obtuvo una relación B/C de 1,051 la cual indica que los beneficios del curso son mayores que los costos incurridos en los 5 años más la inversión total.

3.2.4.1 Beneficios del proyecto

El programa de capacitación involucra varios beneficios a los taxistas de la cooperativa Dr. Esteban Amador Baquerizo, entre los principales están:

- Los taxistas serían más competitivos en el medio donde se desenvuelven.
- Generación mayor cantidad de ingresos debido a que están en la posibilidad de tener más carreras provenientes de extranjeros.
- Conocimiento del idioma Inglés.
- Otra fuente de ingresos para la cooperativa Dr. Esteban Amador.
- Más plazas de trabajo ya que al tener conocimiento del idioma Inglés tendrían mayor acceso a aeropuertos y hoteles.

3.2.4.2 Costos del proyecto

Los costos generados por el curso de capacitación son:

- Gasto de sueldos, que es el dinero que se les tiene que pagar a los tutores que van a dictar dicha capacitación.
- Suministros de oficina, arriendo y luz que son los gastos operativos en los cuales se tiene que incurrir para llevar a cabo el curso.
- Disminución en las horas de trabajo de los taxistas o disminución del tiempo de pasar con sus familias.
- Realizar otras actividades por parte de los taxistas.
- Invertir el dinero que se debe cancelar en el curso para otros fines.
- Dedicar horas de estudio para la memorización de conversaciones.
- Que la cooperativa pueda utilizar sus instalaciones para otras actividades previamente planificadas.

3.2.5 INDICADORES DE EVALUACIÓN SOCIAL

3.2.5.1 VAN Social

A través del flujo de caja social se obtuvo un VAN de \$ 167,17 lo que indica que el proyecto es socialmente rentable ya que el VAN es positivo.

3.2.5.2 TIR Social

La TIR obtenida en el flujo de caja a partir de una tasa de descuento del 10% [28] es del 14%, por lo cual comparándola con el valor de la tasa de descuento es mayor en un 4% lo que indica que el proyecto es rentable en términos sociales ya que genera un beneficio a los taxistas de la cooperativa.

3.2.6 EXTERNALIDADES

Las externalidades se definen como la influencia de las acciones de una persona en el bienestar o perjuicio de otra. Por lo tanto las externalidades que se pudieron encontrar en el proyecto son de dos tipos, positivas y negativas:

Positivas: Sirve como ejemplo a otras cooperativas, mejora el trato a los turistas, beneficia indirectamente al sector turístico, mejora el estilo de vida de las familias de los taxistas, disminuye el porcentaje de personas que no conocen el idioma Inglés en el país, que más personas se registren en la cooperativa, etc.

Negativas: Que disminuyan las plazas de trabajo de los guías turísticos, falta de atención y dedicación a la familia de los taxistas, etc.

CONCLUSIONES

- En conclusión el mercado que vamos a cubrir es de 26 personas adultas la mayoría más de 55 años de edad, y por esta razón hay que desarrollar el curso en base a un método adecuado de enseñanza para ellos.
- Se llegó a un consenso con los taxistas de la Cooperativa para que asistan a los horarios de los días martes y domingos de 9am a 12pm para así garantizar su presencia en el curso.
- Los taxistas interesados están de acuerdo en cancelar un abono extra para los materiales que se van a utilizar en el curso y el pago a los instructores.
- Ellos expresaron por medio de la encuesta que están a favor que el Gobierno y la Cooperativa impulse este tipo de capacitaciones.
- Se comprobó que los taxistas que tienen entre sus clientes personas extranjeras son los más interesados en estudiar Inglés.
- Los taxistas están concientes de que este tipo de capacitaciones les dan más oportunidades de trabajo.
- Al momento de elegir estudiar Inglés no influye el estado civil de los taxistas ni los ingresos mensuales.
- Se determinó la ubicación más favorable del curso de capacitación dirigido a taxistas, el lugar seleccionado fue la opción A en las instalaciones de la cooperativa.
- En la selección del método de enseñanza y aprendizaje, se concluye que no hay un método totalmente puro, cada tutor escoge la técnica o el método según sus requerimientos. En este caso se escogió el método basado en las Habilidades ya que el curso de capacitación es dirigido a alumnos adultos.
- En el manual se incluyó todos los temas que los interesados en el curso decidieron como importantes para su aprendizaje.

- Se estableció la diferencia entre Pedagogía y Andragogía, siendo la Andragogía la ciencia especializada para la enseñanza de adultos.
- Se puede determinar que el proyecto en términos económicos y financieros es rentable ya que en lugar de utilizar el riesgo país para determinar la tasa de descuento o costo patrimonial se utilizó el Diferencial entre la inflación de Ecuador y EEUU como lo recomienda Damodaran en su página y el Eco. Washington Macias en sus clases.
- El VAN del proyecto en el flujo de caja financiero es de \$10,22 y la TIR del 17%.
- En términos sociales el proyecto de capacitación es rentable obteniendo una relación B/C de 1,051 lo que indica que en el proyecto los beneficios son mayores que los costos incurridos.
- El VAN en el flujo de caja social tiene un valor de \$ 167,17 y la TIR 14% por lo cual tanto en términos de VAN y TIR es recomendable realizar el proyecto.

RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar el proyecto de capacitación en el área de Inglés básico a los taxistas de la Coop. Dr. Esteban Amador Baquerizo, aplicando el método de enseñanza de Habilidades teniendo en cuenta que los alumnos son personas adultas por lo cual se debe aplicar técnicas de Andragogía; induciendo a los alumnos a la práctica constante del idioma a través de repeticiones de diálogos.

En el manual didáctico se determinó incluir los temas que para los taxistas son de más importancia según la encuesta previamente realizada que son: precios, direcciones, saludos, preguntas cotidianas, hora y tiempo.

Según el análisis social se recomienda llevar a cabo el proyecto ya que los beneficios obtenidos para la sociedad son mayores que los costos incurridos, por lo cual el proyecto es rentable socialmente.

ANEXOS



ANEXO 1: Encuesta

ENCUESTA A LOS TAXISTAS DE LA COOPERATIVA DR. ESTEBAN AMADOR BAQUERIZO

Nombre:

1. Díganos cuantos años tiene colocando una X en uno de los siguientes rangos.

18 a 25 años 26 a 35 años 36 a 45 años
46 a 55 años Más de 55 años

2. Cuál es su estado civil actualmente.

Soltero Casado Viudo
Divorciado Unión Libre

3. Cuanto percibe por Ingresos personales mensualmente, coloque una X en uno de los siguientes rangos.

Menos de \$100 Entre \$100 y \$200 Entre \$201 y \$300
Entre \$301 y \$400 Más de \$400

4. Que horario destinaría usted para realizar actividades extras, como por ejemplo tomar un curso de Ingles.

De 9am a 12pm de 2pm a 5 pm de 7pm a 10pm

5. Que días usted tiene libre o disponible para realizar otras actividades que no sean parte de su trabajo como taxista.

Lunes Martes Miércoles Jueves
Viernes Sábado Domingo

6. Recibe usted frecuentemente clientes extranjeros que no saben español.

SI NO

7. Estaría usted dispuesto a estudiar Inglés en su tiempo libre.

SI NO

SI SU RESPUESTA FUE SI CONTINUE CON LA SIGUIENTE PREGUNTA, CASO CONTRARIO LA ENCUESTA HA TERMINADO PARA USTED.

8. Porque considera usted importante estudiar el idioma Inglés.

Mejora la atención a los turistas

Mejora su formación académica

Le da más oportunidades de trabajo

Otra, especifique.....

9. Considera que el Estado o la Cooperativa a la que pertenece debería promocionar el aprendizaje del idioma Inglés?

SI NO

10. Por medio de que método estaría usted dispuesto a cancelar el curso de Inglés Básico.

Que se le descuente de la cuota mensual que cancela a la cooperativa

Que le cobren un abono extra

Que le den un crédito para pagarlo a plazo

Otra, especifique

11. Cuanto estaría usted dispuesto a invertir en el aprendizaje del idioma Inglés mensualmente.

\$20 \$30 \$40 \$50

12. Marque con una (X), calificando del 1 al 5 en base a la importancia, los temas que usted considera importante aprender en un curso de Inglés Básico. Considerando que 1 es Nada importante, 2 Poco importante, 3 Neutral, 4 Importante, 5 Muy importante.

A S P E C T O S	R A N K I N G				
	1	2	3	4	5
Precios					
Saludos					
Conversaciones					
Descripciones					
Direcciones					
Preguntas cotidianas					
Hora y tiempo					

FIN DE LA ENCUESTA.

ANEXO 2: Lista de taxistas de la Cooperativa

LISTA DE TAXISTAS					
No.	NOMBRE	# CÉDULA	# TELÉFONO	DIRECCIÓN DOMICILIO	EDAD
1	AGUILERA REY	091143732-5	2640024	BRISAS DEL RÍO	38
2	ALARCON VICENTE	090545038-3	2367667	CALICUCHIMA Y la 10ma.	40
3	ARTEAGA MARIANO	130175721-5	2346206	Km. 8.5 vía DAULE	50
4	ARTEAGA VICENTE	130220718-4	2246380	Km. 8.5 vía DAULE	49
5	BANCHÓN SAMUEL	070086015-1	2479988	38 ava Y SAN MARTÍN	55
6	BENAVIDES JORGE	090427234-1	9674604	VACAS GALINDO Y LA 42 ava	57
7	CANDO JOSÉ	120119566-4	93589508	BRISAS DEL NORTE	49
8	CEDEÑO CRISTÓBAL	120076561-6	2212447	ESTRELLA DE BELÉN	56
9	CHAVÉZ WALTER	091475992-3	2431891	COOP. 7 LAGOS	40
10	FAJARDO JAIME	090748309-3	2215060	ESTRELLA DE BELÉN	58
11	FAJARDO JORGE	090347120-9	2643464	BRISAS DEL NORTE	56
12	FAJARDO THOMAS	090933954-1	2215660	ESTRELLA DE BELÉN	45
13	GILER OCTAVIO	130434998-6	2470729	MALDONADO Y LA 36	40
14	HARO RAÚL	090310700-1	2442966	L. VARGAS TORRES #5	50
15	HERNANDEZ VÍCTOR	090066827-8	2864890	DURAN PRIMAVERA	58
16	LADINES HUMBERTO	090698456-2	84402957	GUASMO SUR MZ.21	43
17	MARTÍNEZ CAMILO	090772278-9	2646206	ESTRELLA DE BELÉN	45
18	MENENDEZ YIMMY	130737961-8	2643312	ESTRELLA DE BELÉN	38
19	NARANJO KLEBER	090397910-2	2420188	ALAMEDA #14	56
20	NAVAS PEDRO	091008826-9	2345672	CUENCA Y CHILE	50
21	NUÑEZ ALFREDO	091001855-5	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.	44
22	NUÑEZ ÁNGEL	170351812-4	2864117	DURAN PRIMAVERA	50
23	NUÑEZ EMMANUEL	090748441-4	2216204	ESTRELLA DE BELÉN	50
24	NUÑEZ MARIÓ	180036907-4	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.	60
25	NUÑEZ ROBERTO	090845518-1	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.	43
26	ORTÍZ JORGE LUIS	091413248-5	2215199	ESTRELLA DE BELÉN	40
27	ORRALA ALBERTO	090199855-9	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava	51
28	ORRALA FRANCISCO	090928706-2	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava	44
29	PAGUAY JOSÉ	090025363-4	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA	70
30	PATIÑO FAUSTO	091309865-3	2214282	ESTRELLA DE BELÉN	43
31	PERÉZ GUILLERMO	090675849-5	2426507	CDLA. GUANGALA	50
32	PERÉZ TEÓFILO	090154733-1	2241718	CDLA. EL CÓNDOR MZ. 2 F2	52
33	PICO ALFONSO	090563614-8	2447231	COOP. VARGAS TORRES	55
34	PILLIGUA JOSÉ	090509983-4	2482115	GUASMO CENTRAL MZ 6	56
35	PINARGOTE GEOVANNY	170758000-5	2676819	DURAN RECREO	44
36	PINTAG ELÍAS	060253074-3	84293177	ORQUIDEA #32	45
37	RAMÍREZ CARLOS	110197131-3	2486001	GUASMO NORTE	40
38	RAMÍREZ JOSÉ	130230236-7	3950264	MAPASINGUE	44
39	RAMOS GERARDO	090006429-6	2348474	ACACIAS MZ.10	57
40	REDROBAN JAIME	060157321-5	2622378	ESTRELLA DE BELÉN	44
41	REYES MIGUEL	090341383-9	2617967	ORIENTE 5511	52
42	REYES SEVERO	091075748-3	98882642	EL FORTIN BOLO.#6	40
43	ROBALINO DANIEL	090942616-5	2329400	ESTRELLA DE BELÉN	43
44	SALTOS JOSÉ	091287622-4	2412368	GÓMEZ RENDÓN 5223	40
45	SANTOS JOSÉ	090149938-4	2844133	SEDALANA Y LA 41	51
46	SOLEDISPA JOSÉ	090365926-6	2849383	SEDALANA Y LA 41	56
47	SOTO FRANCISCO	091531869-5	2849383	ESTRELLA DE BELÉN	40
48	VARGAS EDUARDO	090334101-4	2502149	GUASMO FLORIDA #23	58
49	VERA MILTON	090551654-8	2346206	Km. 8.5 vía DAULE	45
50	VERGARA MARÍA	091442979-0	2640024	BRISAS DEL RIO	40
51	VILLA PEDRO	090336446-1	2263925	CDLA. MARTA DE ROLDOS	50
52	WONG RITA	090658944-5	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA	48
53	YÉPEZ JULIO	130125703-4	2497548	COOP. 7 LAGOS	61

Fuente: Archivos y documentos de la Cooperativa

ANEXO 3: Crosstabs Edad*Estaría dispuesto a estudiar Inglés

Análisis Cross Tab entre edad-estaría dispuesto a estudiar Inglés

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Edad * Estaría dispuesto a estudiar Ingles	53	100,0%	0	,0%	53	100,0%

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

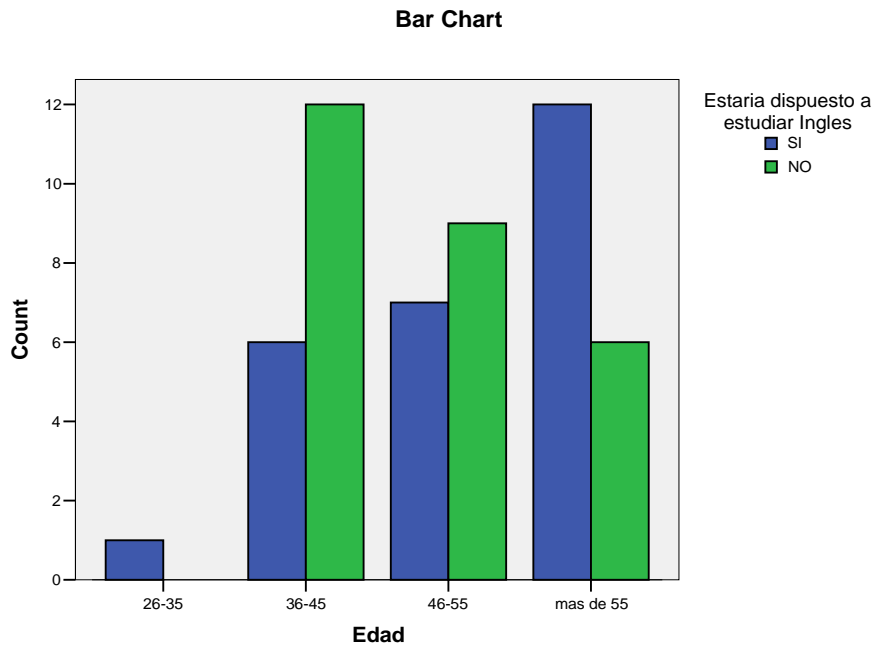
Chi-Square Tests

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,233(a)	3	,156
Likelihood Ratio	5,696	3	,127
Linear-by-Linear Association	2,440	1	,118
N of Valid Cases	53		

a 2 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,49.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas



Análisis Cross Tab entre edad-estaría dispuesto a estudiar Inglés

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

ANEXO 4: Crosstabs Estado civil * Estaría dispuesto a estudiar Inglés.

Análisis Cross Tab entre Estado civil-estaría dispuesto a estudiar Inglés

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Estado Civil * Estaria dispuesto a estudiar Ingles	53	100,0%	0	,0%	53	100,0%

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Chi-Square Tests

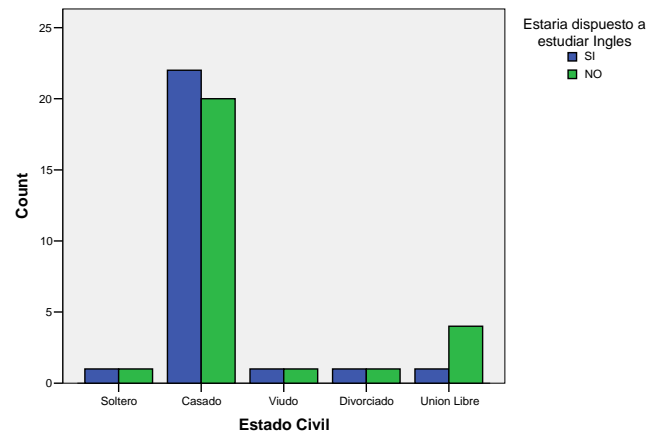
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1,877(a)	4	,758
Likelihood Ratio	2,004	4	,735
Linear-by-Linear Association	1,460	1	,227
N of Valid Cases	53		

a. 8 cells (80,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,98.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Bar Chart



Análisis Cross Tab entre Estado civil-estaría dispuesto a estudiar Inglés

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

ANEXO 5: Crosstabs Ingresos mensuales * Estaría dispuesto a estudiar Inglés.

Análisis Cross Tab entre Ingresos mensuales-estaría dispuesto a estudiar Ingles

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Ingresos Mensuales * Estaria dispuesto a estudiar Ingles	53	100,0%	0	,0%	53	100,0%

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

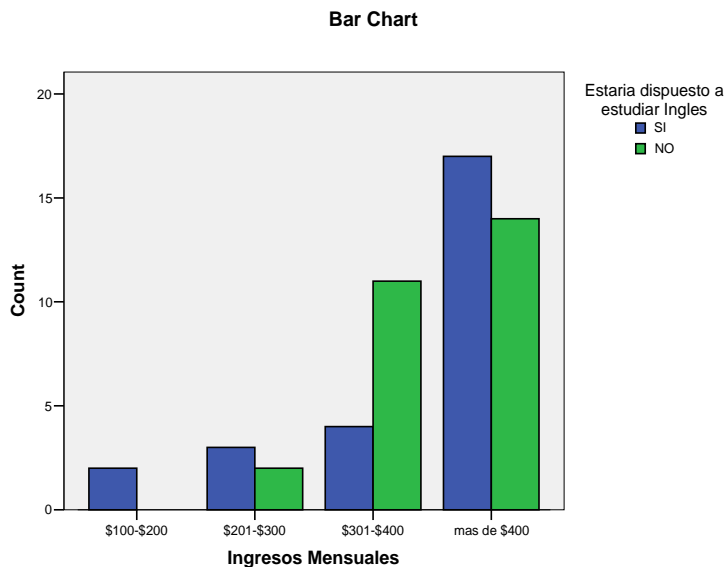
Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,740(a)	3	,125
Likelihood Ratio	6,643	3	,084
Linear-by-Linear Association	,071	1	,790
N of Valid Cases	53		

a 4 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,98.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas



Análisis Cross Tab entre Ingresos mensuales-estaría dispuesto a estudiar Ingles

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

ANEXO 6: Crosstabs Ingresos mensuales * Cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso.

Análisis CrossTab entre Ingresos mensuales-cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso.

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Ingresos Mensuales * Cuanto estaria dispuesto a pagar por el curso	26	49,1%	27	50,9%	53	100,0%

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

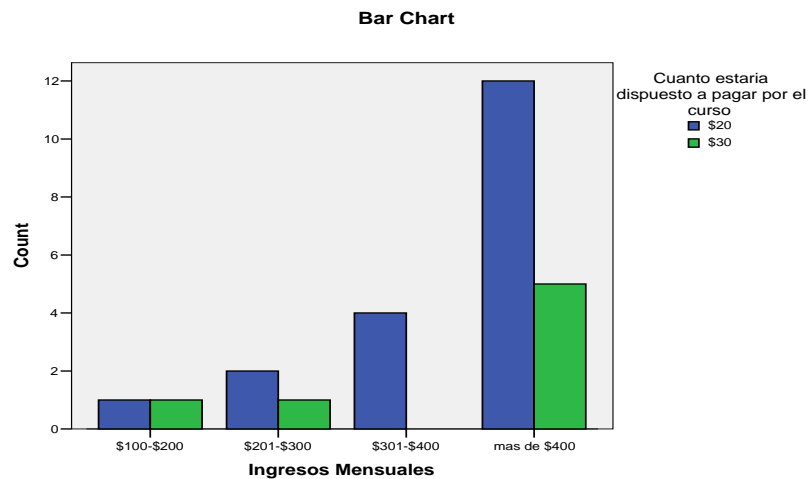
Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,131(a)	3	,546
Likelihood Ratio	3,101	3	,376
Linear-by-Linear Association	,097	1	,755
N of Valid Cases	26		

a. 7 cells (87,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,54.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas



Análisis CrossTab entre Ingresos mensuales-cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

ANEXO 7: Quién debería promocionar el curso el Estado o la Cooperativa.

Considera que el Estado o la Cooperativa debería promocionar el aprendizaje de Inglés

N	Valid	26
	Missing	0

a Estaría dispuesto a estudiar Ingles = SI

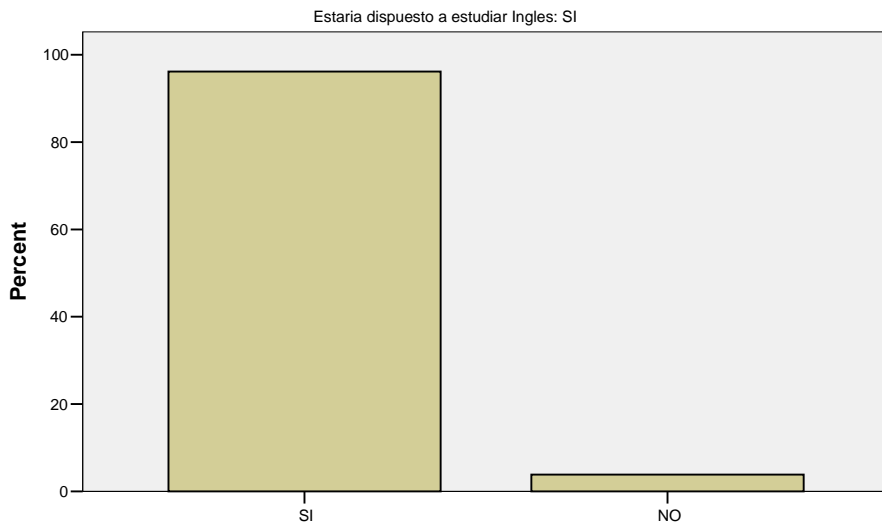
Considera que el Estado o la Cooperativa debería promocionar el aprendizaje de Ingles(a)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SI	25	96,2	96,2	96,2
NO	1	3,8	3,8	100,0
Total	26	100,0	100,0	

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

Considera que el Estado o la Cooperativa debería promocionar el aprendizaje de Ingles



Considera que el Estado o la Cooperativa debería promocionar el aprendizaje de Ingles

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas realizadas

ANEXO 8: Cronograma de clases

SEMANA	HORAS	CLASE	ACTIVIDADES
1	2:30	Presentación, introducción, alfabeto y primeras palabras, saludos.	Presentación, explicación de reglas y metodología del curso.
2	2:30	Días de la semana, meses, estaciones, números primera parte.	Repaso, lección de clase anterior
3	2:30	Números segunda parte, los colores, las personas, la familia, verbos de acción.	Repaso, lección de clase anterior
4	2:30	Preposiciones, los artículos, adjetivos, adverbios, pronombres personales.	Repaso, lección de clase anterior
5	2:30	Verbo to be, ejercicios, oraciones simples, positivas y negativas.	Repaso, lección de clase anterior
6	2:30	Verbo Have, ejercicios, oraciones simples, positivas y negativas.	Repaso, lección de clase anterior
7	2:30	How much, How many.	Repaso, lección de clase anterior
8	2:30	Evaluación parcial.	
9	2:30	Estilos de preguntas, respuestas cortas.	Repaso, lección de clase anterior
10	2:30	El tiempo	Repaso, lección de clase anterior
11	2:30	CONVERSACIONES BÁSICAS	Repaso, lección de clase anterior
12	2:30	CONVERSACIONES BÁSICAS	Repaso, lección de clase anterior
13	2:30	CONVERSACIONES BÁSICAS	Repaso, lección de clase anterior
14	2:30	CONVERSACIONES BÁSICAS	Repaso, lección de clase anterior
15	2:30	CONVERSACIONES BÁSICAS	Repaso, lección de clase anterior
16	2:30	Evaluación final, despedida del curso.	Entrega de diplomas

Elaborado por: Las autoras

La duración del curso es de 40 horas, 16 semanas.

ANEXO 9: Formato Primera Evaluación

English first week Quiz

Name: _____ Date: _____

1. Listen and circle the right answer. (2.5 points).

a.)

A	D	T	E
---	---	---	---

b.)

B	V	P	I
---	---	---	---

c.)

Z	C	S	Y
---	---	---	---

d.)

M	N	K	L
---	---	---	---

e.)

E	F	R	J
---	---	---	---

f.)

K	X	H	O
---	---	---	---

2. Draw a line with the correct answer. (2.5 points).

HOLA
BUENOS DIAS
BUENAS TARDES
BUENAS NOCHES
COMO ESTAS?
ESTOY BIEN
CUANTOS ANOS TIENES?
HASTA LUEGO

SEE YOU LATER
GOOD NIGHT
HOW OLD ARE YOU?
I AM FINE
GOOD AFTERNOON
GOOD MORNING
HELLO
HOW ARE YOU?

3. Oral part (5 points)

a. Talks with your teacher and prepares your presentation.
Using the first words and greetings.

ANEXO 10: Formato Diploma



COOPERATIVA Dr. ESTEBAN
AMADOR BAQUERIZO

Award this
CERTIFICATE
To:

For satisfactory completion of the English indicated herein.
40 hours
Guayaquil-Ecuador
May 8, 2009

Sr. Thomas Fajardo
Cooperative President

Ing. Doris Cando
Program Director

ANEXO 11: Manual de Inglés

MANUAL DE INGLES BÁSICO

**DIRIGIDO PARA
LOS TAXISTAS
DE LA COOP. DR. ESTEBAN
AMADOR BAQUERIZO**

AUTORES:

DORIS CANDO

HEIDY TENESACA

JOHANNA PINTO

2008

Manual de Inglés Básico

Student book English level 1

The index

The alphabet.....	2
The first words.....	2
The greetings.....	3
The days of the week.....	4
The months of the year.....	5
The seasons.....	6
The numbers.....	6
The colors.....	7
People.....	8
The family.....	8
Actions.....	9
Prepositions.....	9
The personal pronoun.....	11
The articles.....	12
The adjectives.....	13
The adverbs.....	13
The verb “be” present form.....	13
Positive.....	13
Negative	13
The verb “have” present form.....	14
Positive.....	14
Negative	14
Formas interrogativas verbo To Be y Have.....	14
Respuestas Breves.....	14
WH Questions.....	15
Adjetivos y pronombres demostrativos.....	15
How much, how many.....	15
The time.....	16
The easy phrases.....	17

The alphabet (El Alfabeto)

Abecedario (pronunciación figurada)		
A (éi)	B (bi)	C (si)
D (di)	E (i)	F (ef)
G (gi)	H (eich)	I (ai)
J (jei)	K (kei)	L (el)
M (em)	N (en)	O (ou)
P (pi)	Q (kiu)	R (ar)
S (es)	T (ti)	U (yu)
V (vi)	W (doblui)	X (ecs)
Y (uái)	Z (zi)	

The first words

No: no

Maybe: (meibi) tal vez

Yes: si

Thank you! : (zenkiu) gracias

Yes please! : (yes plis) si, por favor

No thank you! : (no zenkiu) no, gracias

You're welcome! : (yur guelcom) de nada

Please: (plis) Por favor

The greetings

A parte de los tiempos verbales y del vocabulario básico, es también muy importante saber como saludar en Inglés o qué decir en situaciones cotidianas. Aquí se presentan los saludos que más se utilizan:

Hello/Hi- (jelou/jai) Hola

Good-bye- (gudbai) Adiós.

See you later/See you- (si yu leirer) Hasta luego, nos vemos, nos vemos luego.

Good morning- (gud mornin) Buenos días.



Good afternoon- (gud aftersun) Buenas tardes (desde las doce hasta las siete).

Good evening- (gud ivnin) Buenas tardes-noches (desde las siete hasta las diez).

Good night- (gud nait) Buenas noches. (desde las diez hasta las doce).

How are you?- (jao ar yu) ¿Cómo estás?.

I am fine- (aim fain) Estoy bien.

What is your name?- (guat is yur neim) ¿Cómo te llamas?

My name is Gary- (mai neim is...) Mi nombre es Gary.

How old are you?- (jao ol ar yu) ¿Cuántos años tienes?.

I am twenty-six years old- (aim tuenti six yers ol) Yo tengo veintiséis años.

The days of the week. (Los días de la semana en Inglés)

INGLÉS

MEANINGS

Monday

Lunes

Tuesday

Martes

Wednesday

Miércoles

Thursday

Jueves

Friday

Viernes

Saturday

Sábado

Sunday

Domingo

Hoy

Today (*Tudei*)

Mañana

Tomorrow (*Tumorrou*)

Ayer

Yesterday (*Yesterdei*)

Esta semana

This week (*Dis güick*)

La semana pasada
Last week (*Last güick*)

La próxima semana
Next week (*Next güick*)

Ex.
I went last Sunday.
Fui el domingo pasado.

The Months (Los meses)

INGLÉS	MEANINGS
January	Enero
February	Febrero
March	Marzo
April	Abril
May	Mayo
June	Junio
July	Julio
August	Agosto
September	Septiembre
October	Octubre
November	Noviembre
December	Diciembre

The seasons (Las estaciones)

Winter: Invierno

Spring: Primavera

Summer: Verano

Autumn / fall (USA): Otoño

Ex.

She painted her house blue in September.

(Ella) pintó su casa de azul en septiembre.

The numbers (Los números)

1 one (<i>uan</i>)	15 fifteen (<i>fiftin</i>)	80 eighty (<i>ejty</i>)
2 two (<i>tu</i>)	16 sixteen (<i>sixtin</i>)	90 ninety (<i>nainty</i>)
3 three (<i>thri</i>)	17 seventeen (<i>seventin</i>)	100 one hundred (<i>uan jondred</i>)
4 four (<i>four</i>)	18 eighteen (<i>ejjtin</i>)	101 one hundred and one (<i>uan jondred and uan</i>)
5 five (<i>faiv</i>)	19 nineteen (<i>naintin</i>)	110 one hundred and ten (<i>uan jondred and ten</i>)
6 six (<i>six</i>)	20 twenty (<i>tueny</i>)	120 one hundred and twenty (<i>uan jondred and tueny</i>)
7 seven (<i>seven</i>)	21 twenty one (<i>tueny one</i>)	200 two hundred (<i>tu jondred</i>)
8 eight (<i>ejjt</i>)	22 twenty two (<i>tueny tu</i>)	900 nine hundred (<i>nain jondred</i>)
9 nine (<i>nain</i>)	29 twenty nine (<i>tueny nain</i>)	1.000 one thousand (<i>uan tausand</i>)
10 ten (<i>ten</i>)	30 thirty (<i>therty</i>)	10.000 ten thousand (<i>ten tausand</i>)
11 eleven (<i>ileven</i>)	40 forty (<i>forty</i>)	100.000 one hundred thousand (<i>uan jondred tausand</i>)
12 twelve (<i>tuelv</i>)	50 fifty (<i>fifty</i>)	1.000.000 one million (<i>uan milion</i>)
13 thirteen (<i>thertin</i>)	60 sixty (<i>sixty</i>)	
14 fourteen (<i>fourtin</i>)	70 seventy (<i>seventy</i>)	

Notes: cuando se dan números de teléfono o direcciones se pronuncia [ou] el cero.

The colors (Los colores)

INGLÉS	MEANINGS
red	rojo
blue	azul
orange	naranja
grey or gray*	gris
black	negro
purple	lila, morado o púrpura
violet	violeta o violado
brown	marrón o castaño
green	verde
navy (blue)	azul marino

pink	rosa
white	blanco
yellow	amarillo

PEOPLE

Hombre: Man

Mujer: Woman

Chica/niña: Girl,Child

Chico/niño: boy,Child

Niños: Children

THE FAMILY

Madre/mamá: Mother/mum

Mujer, esposa: Wife

Padre/papá: Father/dad, Daddy

Marido: Husband

Padres: Parents

Nino, bebé: Baby

Hija: Daughter

Hermano: Brother

Hermana: Sister

Hijo: Son

Hijos: Children

ACTIONS

Andar: Walk

Correr: Run

Saltar: Jump

Llorar: Cry

Reir: Laugh

Comer: Eat

Beber: Drink

Lavarse: Wash

Estudiar: Study

Jugar: Play

Leer: Read

Escribir: Write

Nadar: Swim

Besar: Kiss

Dormir: Sleep

Barrer: Sweep

Empujar: Push

I usually play tennis on weekends	Normalmente juego al tenis en los fines de semana.
-----------------------------------	--

PREPOSITIONS

Preposiciones de tiempo y lugar

ON

Significado: sobre, encima de, de, al

Usos: delante de días, días concretos, días + meses, fechas, partes del día, fin de semana (Inglés americano).

My room is on the first floor	Mi habitación está en la primera planta.
You don't work on Sunday	Tú no trabajas el domingo
On the June 10th elections	En las elecciones del 10 de junio
They go to church on Christmas day	Ellos van a la iglesia en el día de Navidad

IN

Significado: en, dentro, dentro de, hacia adentro.

Usos: delante de: meses, años, estaciones, partes del día.

I live in Brighton	Vivo en Brighton
My birthday is in June	Mi cumpleaños es en junio
I was born in 1970	Nací en 1970
We often go	A menudo vamos a

swimming in the summer nadar en verano
We usually watch TV in the evening Normalmente vemos la televisión al anochecer

the baker's and the station. panadería y la estación.

IN FRONT OF: enfrente de, delante de

AT

Significado: en, a, por, delante, cerca de
Usos: delante de: horas, días festivos, weekend (fin de semana) Inglés británico, night (noche), home (cuando el significado es estar en casa).

There is a bus stop in front of the flower shop. Hay una parada de bus enfrente de la floristera

NEAR: cerca de

I live at 42 Portland Street. Vivo en el 42 de Portland Street.

He is at home. Él está en casa.

I always visit my parents at Christmas. Siempre visito a mis padres en Navidad.

The school is near the bank. La escuela está cerca del banco.

BEHIND: detrás de

I usually play tennis at weekends. Normalmente juego al tenis los fines de semana.

At the end of my holiday. Al final de mis vacaciones.

The church is behind the school. la iglesia está detrás de la escuela.

NEXT TO: a continuación de, al lado de

It's next to the chemist's. Está junto a la farmacia.

Preposiciones de lugar y movimiento

OPPOSITE: contrario, en frente de

The hotel is opposite the station. El hotel está en frente de la estación.

INTO: dentro de, en

The woman is diving into the water. La mujer está zambulléndose dentro del agua.

ON THE CORNER: en la esquina

The bank is on the corner. El banco está en la esquina

OUT OF: fuera de

My mother is out of the room. Mi madre está fuera de la habitación.

BETWEEN: entre

The shop is between La tienda está entre la

OFF: distante de, alejado de

My house is off the main road. Mi casa está alejada de la carretera principal.

THE PERSONAL PRONOUN

Los pronombres personales de sujeto van delante del verbo:

Los pronombres personales para el singular:

1ª persona *I stayed at home.* (**Yo** me quedé en casa.)

2ª persona *You need another blanket.* (**Tú** necesitas otra manta.)

3ª persona **He** wants to buy a new car. (**Él** quiere comprarse un auto nuevo.)

She is studying Catalan. (**Ella** está estudiando catalán.)

It barks a lot. (Ladra mucho. --> **It** se emplea para referirnos a cosas, animales o fenómenos atmosféricos: **It is raining** --> Está lloviendo.)

Los pronombres personales para el singular:

1ª persona We never eat garlic. (**Nosotros** nunca comemos ajo.)

2ª persona You read a lot. (**Vosotros** leéis mucho.)

3ª persona They are good friends. (**Ellos** o **ellas** son muy buenos amigos (as))

THE ARTICLES

A y **an** significan **un, una** indistintamente, y se emplean con nombres contables en singular. **A** se pone cuando la palabra siguiente empieza por consonante; **an**, por vocal.

A cat (Un gato)

An ocean (Un océano)

An orange bike (Una bici naranja)

Obsérvense los siguientes ejemplos:

An hour (Una hora --> Nótese que la **h** es muda, por lo que **hour** empieza por un sonido vocálico.)

A hot dog (Un perrito caliente --> La **h** se pronuncia aquí.)

A university student (Un estudiante universitario --> La **u** de "university" no tiene un sonido vocálico, sino que más bien, consonántico. Equivaldría a decir **yu** en castellano.)

An unusual situation (Una situación poco corriente o inusual -->La **u** es una vocal aquí.)

El plural de a o an es some:

Some cats (Unos gatos)

Some oceans (Unos océanos)

Some se usa también para sustantivos incontables: **some** milk (leche, un poco de leche).

En negativa y en interrogativa se emplea any en vez de some:

There wasn't **any** milk. (No había leche o nada de leche.)

Has she sent you **any** photos? (¿Te ha enviado fotos, alguna foto?)

Adjetivos calificativos

Los adjetivos calificativos no varían existe una forma única para el masculino, femenino, singular, plural. Este siempre se coloca delante del nombre que califica.

Ejemplos:

The red books
Los libros rojos.

It is a White chair
Es una silla blanca.

She is an English girl
Ella es una chica inglesa.

Los adjetivos de nacionalidad se escriben siempre con letra inicial mayúscula.

Adverbios de lugar HERE Y THERE.

Here y There son adverbios de lugar y nos sirven para indicar proximidad o lejanía.

I am here: Yo estoy aquí.
You are there: Tu estas allá.

El verbo (to) be: (ser o estar)

POSITIVE FORM.

El verbo **(to) be** se conjuga de esta forma:

I am (yo soy, estoy)
You are (tú eres, estás)
He/ she/ it is (Él, ella, ello es /está)
We are (nosotros/as somos/estamos)
You are (vosotros/as sois/estáis)
They are (ellos/as son /están).

NEGATIVE FORM.

Quando queremos negar solo se coloca la partícula de negación NOT detrás del verbo.

I am not
You are not
He/she/it is not
We are not
You are not
They are not

I am not a taxi driver.
He is not a teacher.

El Verbo (to) have (=tener, haber).

POSITIVE FORM.

El presente indicativo, se emplea HAVE para las dos primeras personas del singular y las tres del plural y HAS para las tres terceras personas del singular.

I have (yo tengo)
You have (tú tienes)
He has (él tiene)
She has (ella tiene)
It has (ello tiene)
We have (nosotros/as tenemos)
You have (vosotros/as tenéis)
They have (ellos/as tienen)
The house has a black roof: La casa tiene un techo negro.
You have an old hat: Tú tienes un sombrero viejo.
They have a pretty, new house: Ellos tienen una bonita casa nueva.
He has an ugly, small car: El tiene un feo coche pequeño.
I have a big umbrella: Yo tengo un paraguas grande.

NEGATIVE FORM.

Se coloca la particular negativa NOT detrás del verbo.

I have not
You have not
He has not
She has not
It has not
We have not
You have not
They have not

FORMA INTERROGATIVA DE LOS VERBOS TO BE, TO HAVE

Tanto el verbo to be como el verbo to have, se coloca el verbo delante del sujeto. En Inglés el punto de interrogación se coloca únicamente al final de la pregunta.

Is he the boss?

RESPUESTAS BREVES

Si la respuesta es afirmativa se emplea el sujeto y el verbo precedidos de **YES**. Si es negativa se emplea **NO**.

Have you a car?
Yes, I have
Has he a new house?
NO, He hasn't

THERE IS: hay
THERE ARE: hay

WHO, WHAT, WHERE, WHEN, WHICH

Formular preguntas:

Who: Quien, Quienes
What: Que
Where: Donde

When: Cuando

Which: Cual

Adjetivos y Pronombres demostrativos.

Singular

This: este, esta.

That: ese, esa, aquel, aquella.

Plural

These: estos estas.

Those: esos, esas, aquellos, aquellas.

much + incontable

“much” y “many” en castellano serian “**mucho/a**”

Usamos “*much*” con sustantivos incontables*

- They didn't spend much money
No gastaron mucho dinero
- I don't have much luck.
No tengo mucha suerte

En general, no usamos “much” en oraciones afirmativas:

- **Evitar:** “I have much money.”

many + contable

Usamos “many” con sustantivos contables*

- I don't have many problems.
No tengo muchos problemas.
- I haven't read many pages.
No he leído muchas páginas.
- Podemos usar “many” en oraciones afirmativas:
- **Ejemplo:** “James has many problems”

La hora en Inglés

■ Una manera fácil de decir la hora es la de decir los números tal cual:

10:20 Ten twenty

2:15 Two fifteen

5:45 Five forty-five

■ Para decir las horas en punto podemos decir:

9:00 Nine o nine o'clock (nueve en punto)

6:30 Pero no podemos decir: six-thirty o'clock

■ Podemos dar la exactitud de la hora diciendo:

11:00

eleven a.m ó eleven in the morning

eleven p.m ó eleven at night

■ Otra manera de decir la hora es la siguiente:

1:00 one o'clock

3:10 ten past three

4:15 a quarter past four

5:30 half past five

8:35 twenty-five to nine

9:45 a quarter to ten

■ Preguntar y decir la hora

What time is it? What's the time?: ¿Qué hora es?

It's ...: Es la... Son las..

(At) What time ... ?: ¿A qué hora ... ?

It's about ...: Son aproximadamente las ...

- En el Inglés americano no se suele utilizar la expresión half past (y media). En su lugar tratan a la hora como si fuese digital. En cambio sí utilizan a quarter past (y cuarto) y a quarter to (menos cuarto).

■ No se utiliza oralmente el reloj de 24 horas excepto para el caso de horarios de aviones o trenes. Entonces para decir que son las 4:00 podemos decir four o'clock in the morning. Para decir 16:30 se diría half past four in the afternoon.

■ Para diferenciar la mañana de la tarde se emplea am y pm.

eleven a.m ó eleven in the morning (por la mañana)

eleven p.m ó eleven at night (por la noche)

■

Frases en Inglés: Saludos y cortesía

Estas frases te servirán para saludar a alguien, preguntar nombres y presentarte. El formato de esta lista es el siguiente: la frase en español se encuentra en negritas, debajo de esta se encuentra la frase en Inglés y por último se encuentra en itálicas la pronunciación de la frase.

Buenos días

Good morning (*Gud morning*)



Buenas tardes

Good afternoon (*Gud afternun*)
Good evening (*Gud ivning*)

Hola

Hello (*Jelou*)
Hi (*Jai*)

Buenas noches

Good night (*Gud naijt*)

Adiós

Goodbye (*Gudbai*)
Bye (*Bai*)

Hasta luego

See you later (*Si yu leiter*)

Por favor

Please (*Plis*)

Gracias

Thank you (*Thank yu*)
Thanks (*Thanks*)

De nada

You are welcome (*Yu ar welcom*)

Disculpe (llamando la atención)

Excuse me (*Exquius mi*)

No importa

It doesn't matter (*It dosent mader*)

¿Cómo estás?

How are you (*Jau ar yu*)

Bien, gracias

Fine, thank you (*Fain, thank yu*)

¿Cómo te llamas?

What's your name (*Juats yor neim*)

Me llamo _____

My name is _____ (*Mai neim is _____*)

Gusto en conocerte

Nice to meet you (*Nais to mit yu*)

Perdón (pidiendo disculpas)

I'm sorry (*Aim sorry*)

¡Ayuda!

Help! (*Jelp!*)

¿Dónde está el baño?

Where is the toilet? (*Juer is de toilet?*)

Pedir Ayuda

Si en algún momento llegas a necesitar la ayuda de alguien o simplemente quieres preguntarle algo a alguien durante tu viaje, estas frases te serán de gran utilidad.

¿Habla español?

Do you speak spanish? (*Du yu espik spanish?*)

Si

Yes (Yes)

No

No (No)

Lo siento

I'm sorry (*Aim sorry*)

Yo no hablo Inglés

I don't speak english (*Ai dont espik english*)

No entiendo

I don't understand (*Ai dont onderstand*)

¿Podría hablar más despacio?

Could you speak slower? (*Cud yu espik eslogüer?*)

Repita por favor

Could you please repeat that? (*Cud yu plis ripit dat?*)

¿Puedo hacerle una pregunta?

Can I ask you a question? (*Ken ai ask yu a cueshion?*)

¿Me puede ayudar por favor?

Could you please help me? (*Cud yu plis jelp mi?*)

De acuerdo

OK (*Okei*)

Por supuestoOf course (*Of cours*)**Donde está el/la _____?**Where is the _____? (*Juer is de _____?*)**Muchas gracias**Thank you very much (*Thank yu veri moch*)**¿Quién?**Who? (*Ju?*)**¿Qué?**What? (*Juat?*)**¿Por qué?**Why? (*Juai?*)**¿Cuándo?**When? (*Juen?*)**¿Dónde?**Where? (*Juer?*)**¿Cómo?**How? (*Jau?*)**Viajeros en Problemas**

Esperamos que las frases de esta sección no tengas que utilizarlas durante tu viaje, sin embargo es importante que las conozcas en caso de que algún imprevisto se presente.

Déjame en paz!Leave me alone! (*Liv mi aloun!*)**No me toques**Don't touch me (*Dont touch mi*)**¡Voy a llamar a la policía!**I will call the police! (*Ai güil col de polis!*)**¡Ladrón!**Thief! (*Thief!*)**¡Ayuda!**Help! (*Jelp!*)**Necesito su ayuda**I need your help (*Ai nid yor jelp*)**Es una emergencia**It's an emergency (*Its an emeryenci*)**Estoy perdido**I'm lost (*Aim lost*)**He perdido mi bolsa**I have lost my purse (*Ai jav lost mai pors*)**Estoy herido**I'm injured (*Aim inyurd*)**Necesito un doctor**I need a doctor (*Ai nid a doctor*)**¿Puedo usar su teléfono?**Can I use your phone? (*Ken ai yus yor foun?*)**Transporte**

Con estas frases en Inglés podrás comprar billetes de tren, autobús o avión sin ningún problema, también podrás darle indicaciones a los taxistas y llegarás a tu destino fácilmente.



¿Cuánto cuesta un billete a _____?

How much does a ticket to _____ cost? (*Jau moch dos a ticket tu _____ cost?*)

Deme un billete a _____, por favor

Please give me a ticket to _____ (*Plis quiv mi a ticket tu _____*)

¿A dónde va este tren/autobús?

Where is this train/bus going to? (*Wer is dis trein/bos going tu?*)

¿Este tren/autobús hace parada en _____?

Does this train/bus stop in _____? (*Dos dis trein/bos estop in _____?*)

¿Cuándo sale el tren a _____?

When does the train to _____ leaves? (*Juen dos de trein tu _____ livs?*)

¿Cuándo va a llegar este tren/autobús a _____?

When will this train/bus arrive to _____? (*Juen güil dis trein/bos arraiv tu _____?*)

¡Taxi!

Taxi! (*Taxi!*)

Lléveme a _____, por favor.

Take me to _____, please (*Teik mi tu _____, plis*)

¿Cuánto cuesta llegar a _____?

How much does it cost to get to _____? (*Jau moch dos it cost tu guet tu _____?*)

Lléveme ahí por favor

Take me there please (*Teik mi der plis*)

Indicaciones

¿Te has perdido alguna vez en un país extranjero? Si la respuesta es afirmativa, debes conocer la frustración de no poder comunicarte para pedir indicaciones y saber cómo llegar a algún lugar. Con estas frases, no tendrás problema para ubicarte.

¿Dónde esta _____?

Where is _____? (*Juer is?*)

...la estación de trenes?

...the train station? (*de trein esteishion?*)

...la estación de autobuses?

...the bus station (*de bos esteishion?*)

...el aeropuerto?

...the airport? (*de eirport?*)

...el centro? (de la ciudad)

...the downtown? (*de dauntaun?*)

...los suburbios?

...the suburbs? (*de soborbs?*)

...el hostel?

...the youth hostel? (*de yaut hostel?*)



...el hotel _____?
...the _____ hotel? (*de _____ hotel?*)

Donde puedo encontrar muchos _____?
Where are there a lot of _____? (*Juer ar der a lot of _____?*)

...hoteles?
...hotels? (*hotels?*)

Todo derecho
Straight ahead (*Estreijt ajed*)

...restaurantes?
...restaurants? (*restaurants?*)

Hacia el/la _____
Towards the _____ (*toguards de*)

...bares?
...bars? (*bars?*)

Pasando el/la _____
Past the _____ (*past de*)

...lugares de interés?
...sites to see? (*saitis to sí?*)

Antes de el/la _____
Before the _____ (*bifor de*)

¿Me lo puede mostrar en el mapa?
Can you show me on the map? (*Ken yu shou mi on de map?*)

Busque la _____
Watch for the _____ (*Guatch for de*)

Calle
Street (*Estrit*)

Intersección
Intersection (*Intersecshion*)

Vuelta a la izquierda
Turn left (*Torn left*)

Norte
North (*Nort*)

Vuelta a la derecha
Turn right (*Torn raijt*)

Sur
South (*Saut*)

Izquierda
Left (*Left*)

Este
East (*Ist*)

Derecha
Right (*Raijt*)

Oeste
West (*Güest*)

En el restaurante

Esta sección del manual de frases básicas en Inglés está pensada para ayudarte a expresar lo que quieres ordenar.

Una mesa para uno por favor
A table for one person, please (*A teibol for uan person, plis*)

Una mesa pra dos, por favor
A table for two people, please (*A teibol for tu pipol, plis*)

¿Me permite ver el menú por favor?
Can I look at the menu, please? (*Ken ai luk at de menu, plis?*)

¿Puedo ver la cocina?
Can I look in the kitchen? (*Ken aik luk in de kitchen?*)

¿Hay especialidad de la casa?
Is there a house speciality? (*Is der a jaus espeshiality?*)

¿Hay alguna especialidad local?

Is there a local speciality? (*Is der a local espeshiality?*)

Soy vegetariano

I'm a vegetarian (*Aim a veyetarian*)

No como puerco

I don't eat pork (*Ai dont it pork*)

Desayuno

Breakfast (*Breikfast*)

Almuerzo

Lunch (*Lonch*)

Quiero _____

I want _____ (*Ai guant _____*)

Quiero un platillo que contenga _____

I want a dish containing _____ (*Ai guant a dish conteining _____*)

Pollo

Chicken (*Chiken*)

Mejillones

Mussels (*Musels*)

Res

Beef (*Bif*)

Caracoles

Snails (*Esneils*)

Pescado

Fish (*Fish*)

Ranas

Frogs (*Frogs*)

Salmon

Salmon (*Salmon*)

Jamón

Ham (*Jam*)

Atún

Tuna (*Tuna*)

Puerco

Pork (*Pork*)

Bacalao

Cod (*Cod*)

Salchicha

Sausage (*Sosash*)

Mariscos

Seafood (*Sifud*)

Queso

Cheese (*Chis*)

Langosta

Lobster (*Lobster*)

Huevos

Eggs (*Egs*)

Almejas

Clams (*Clams*)

Un huevo

One egg (*Uan egg*)

Ostras

Oysters (*Oisters*)

Ensalada

salad (*Salad*)

Vegetales frescos

Fresh vegetables (*Fresh veshtabols*)

Pan

Bread (*Bred*)

Fruta fresca

Fresh fruit (*Fresh frut*)

Pan tostado

Toast (*Toust*)

TallarinesNoodles (*Nudels*)**Arroz**Rice (*Rais*)**Frijoles**Beans (*Bins*)**¿Me da un vaso de _____?**May I have a glass of _____? (*Me ai jav a glas of _____?*)**¿Me da una taza de _____?**May I have a cup of _____? (*Me ai jav a cop of _____?*)**¿Me da una botella de _____?**May I have a bottle of _____? (*Me ai jav a botel of _____?*)**Café**Coffee (*Cofi*)**Té**Tea (*Ti*)**Jugo**Juice (*Yus*)**Agua**Water (*Guater*)**Cerveza**Beer (*Bir*)**Vino rojo/blanco**Red/white wine (*Red/juait guain*)**¿Me da un poco de _____?**May I have some _____? (*Me ai jav som _____?*)**Sal**Salt (*Solt*)**Pimienta negra**Black pepper (*Blac pepper*)**Mantequilla**Butter (*Boter*)**Diculpe mesero** (llamando la atención del mesero)Excuse me, waiter (*Exquius mi, güeiter*)**Ya he acabado**I'm finished (*Aim finish't*)**Estuvo delicioso**It was delicious (*It guas delicious*)**Por favor retire los platos**Please clear the plates (*Plis clier the pleits*)**La cuenta por favor**The check, please (*De chek plis*)**¿Cuánto es?**How much is it? (*Jau moch is it?*)**¿Está incluido el servicio?**Is the service included? (*Is de servis included?*)**Esto es para usted**This is for you (*Dis is for yu*)**En el banco**

Es improbable que hagas trámites en bancos durante tu viaje, sin embargo, necesitas saber lo mínimo para por lo menos cambiar cheques de viajero o divisas.

¿Dónde está el banco más cercano?

Where is the closest bank? (*Juer is de clousest bank?*)

Acepta Euros?

Do you accept Euros? (*Du yu accept Euros?*)

Quisiera cambiar unos Euros

I would like to change some Euros (*Ai wud laik to cheinsh some euros*)

¿Cuál es la tasa de cambio?

What is the exchange rate? (*Juat is the excheinsh reit?*)

¿Puedo cambiar cheques de viajero?

Where can I get traveler's checks changed? (*Juer ken ai guet travelers cheks cheinsh'd?*)

¿Dónde firmo?

Where do I sign? (*Juer du ai sain?*)

¿Dónde hay un cajero automático?

Where is an automatic teller machine? (ATM) (*Juer is an automatic teler machin? (Ei-Ti-Em)*)

Decir la Hora

¿Qué hora es?

What time is it? (*Juat taim is it?*)

Mediodía

Noon (*Nun*)

Son las tres

Three o'clock (*Thri o clock*)

Hace cinco minutos

Five minutes ago (*Faiv minuts agou*)

Tres y cuarto

Quarter past three (*Cuarter past thri*)

En media hora

In half an hour (*In jalf an auer*)

Tres y media

Half past three (*Jalf past thri*)

Desde las 7:00 pm

From 7:00 pm (*From seven pi-em*)

Cuarto para las tres

Quarter to three (*Cuarter tu thri*)

Después de las 8:00 pm

After 8:00 pm (*after eijt pi-em*)

Tres y diez

Ten past three (*Ten past thri*)

Antes de las 9:00 am

Before 9:00 am (*bifor nain ei-em*)

Diez para las tres

Ten to three (*Ten to thri*)

¿A que hora empieza?

What time does it begin? (*Juat taim dos it biguin?*)

Es medianoche

It's midnight (*Its midnait*)

El Tiempo

Para expresar en que momento suceden las cosas, es necesario conocer las siguientes frases, son bastante sencillas y no deben costarte ningún trabajo.

Ahora: Now (*Nau*)

Más tarde: Later (*Leiter*)

Antes: Before (*Bifor*)

Después: After (*After*)

Mañana: Tomorrow (*Tumorrou*)

Ayer: Yesterday (*Yesterdei*)

En la mañana: In the morning (*In de morning*)

La tarde: The afternoon/evening (*Afternun/lvning*)

En la tarde: In the night (*In de naijt*)

La noche: The night (*De naij*)

_____ **minuto(s):** _____ minute(s) (*minut(s)*)

_____ **hora(s):** _____ hour(s) (*auer(s)*)

_____ **día(s):** _____ day(s) (*dei(s)*)

_____ **semana(s):** _____ week(s) (*güicks*)

_____ **mes(es):** _____ month(s) (*mont(s)*)

_____ **año(s):** _____ year(s) (*yir(s)*)

Diario: Daily (*Deily*)

Semanalmente: Weekly (*Güikly*)

Mensualmente: Monthly (*Montly*)

Anualmente: Yearly (*Yirly*)

ANEXO 12: Taxistas registrados en la cooperativa en el año 2003

<i>LISTA DE TAXISTAS</i>			
<i>No.</i>	<i>NOMBRE</i>	<i># TELÉFONO</i>	<i>DOMICILIO</i>
1	AGUILERA REY	2640024	BRISAS DEL RÍO
2	ALARCON VICENTE	2367667	CALICUCHIMA Y la 10ma.
3	ARTEAGA MARIANO	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
4	BENAVIDES JORGE	9674604	VACAS GALINDO Y LA 42 ava
5	CANDO JOSÉ	93589508	BRISAS DEL NORTE
6	FAJARDO JAIME	2215060	ESTRELLA DE BELÉN
7	FAJARDO JORGE	2643464	BRISAS DEL NORTE
8	FAJARDO THOMAS	2215660	ESTRELLA DE BELÉN
9	GILER OCTAVIO	2470729	MALDONADO Y LA 36
10	HARO RAÚL	2442966	L. VARGAS TORRES #5
11	HERNANDEZ VÍCTOR	2864890	DURAN PRIMAVERA
12	MARTÍNEZ CAMILO	2646206	ESTRELLA DE BELÉN
13	MENENDEZ YIMMY	2643312	ESTRELLA DE BELÉN
14	NARANJO KLEBER	2420188	ALAMEDA #14
15	NAVAS PEDRO	2345672	CUENCA Y CHILE
16	NÚÑEZ ALFREDO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
17	NÚÑEZ ROBERTO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
18	ORTÍZ JORGE LUIS	2215199	ESTRELLA DE BELÉN
19	PAGUAY JOSÉ	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
20	PATIÑO FAUSTO	2214282	ESTRELLA DE BELÉN
21	PERÉZ GUILLERMO	2426507	CDLA. GUANGALA
22	PERÉZ TEÓFILO	2241718	CDLA. EL CÓNDROR MZ. 2 F2
23	PINARGOTE GEOVANNY	2676819	DURAN RECREO
24	PINTAG ELÍAS	84293177	ORQUIDEA #32
25	RAMOS GERARDO	2348474	ACACIAS MZ.10
26	REDROBAN JAIME	2622378	ESTRELLA DE BELÉN
27	REYES MIGUEL	2617967	ORIENTE 5511
28	REYES SEVERO	98882642	EL FORTIN BOLO.#6
29	SALTOS JOSÉ	2412368	GÓMEZ RENDÓN 5223
30	SANTOS JOSÉ	2844133	SEDALANA Y LA 41
31	SOLEDISPA JOSÉ	2849383	SEDALANA Y LA 41
32	SOTO FRANCISCO	2849383	ESTRELLA DE BELÉN
33	VILLA PEDRO	2263925	CDLA. MARTA DE ROLDOS
34	WONG RITA	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
35	YÉPEZ JULIO	2497548	COOP. 7 LAGOS

Fuente: Archivos y documentos de la Cooperativa

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 13: Taxistas registrados en la cooperativa en el año 2004

<i>LISTA DE TAXISTAS</i>			
<i>No.</i>	<i>NOMBRE</i>	<i># TELÉFONO</i>	<i>DOMICILIO</i>
1	AGUILERA REY	2640024	BRISAS DEL RÍO
2	ALARCON VICENTE	2367667	CALICUCHIMA Y la 10ma.
3	ARTEAGA MARIANO	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
4	ARTEAGA VICENTE	2246380	Km. 8.5 vía DAULE
5	BANCHÓN SAMUEL	2479988	38 ava Y SAN MARTÍN
6	BENAVIDES JORGE	9674604	VACAS GALINDO Y LA 42 ava
7	CANDO JOSÉ	93589508	BRISAS DEL NORTE
8	FAJARDO JAIME	2215060	ESTRELLA DE BELÉN
9	FAJARDO JORGE	2643464	BRISAS DEL NORTE
10	FAJARDO THOMAS	2215660	ESTRELLA DE BELÉN
11	GILER OCTAVIO	2470729	MALDONADO Y LA 36
12	HARO RAÚL	2442966	L. VARGAS TORRES #5
13	HERNANDEZ VÍCTOR	2864890	DURAN PRIMAVERA
14	MARTÍNEZ CAMILO	2646206	ESTRELLA DE BELÉN
15	MENENDEZ YIMMY	2643312	ESTRELLA DE BELÉN
16	NARANJO KLEBER	2420188	ALAMEDA #14
17	NAVAS PEDRO	2345672	CUENCA Y CHILE
18	NUÑEZ ALFREDO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
19	NUÑEZ ROBERTO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
20	ORTÍZ JORGE LUIS	2215199	ESTRELLA DE BELÉN
21	ORRALA ALBERTO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
22	ORRALA FRANCISCO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
23	PAGUAY JOSÉ	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
24	PATIÑO FAUSTO	2214282	ESTRELLA DE BELÉN
25	PERÉZ GUILLERMO	2426507	CDLA. GUANGALA
26	PERÉZ TEÓFILO	2241718	CDLA. EL CÓNDOR MZ. 2 F2
27	PINARGOTE GEOVANNY	2676819	DURAN RECREO
28	PINTAG ELÍAS	84293177	ORQUIDEA #32
29	RAMOS GERARDO	2348474	ACACIAS MZ.10
30	REDROBAN JAIME	2622378	ESTRELLA DE BELÉN
31	REYES MIGUEL	2617967	ORIENTE 5511
32	REYES SEVERO	98882642	EL FORTIN BOLO.#6
33	SALTOS JOSÉ	2412368	GÓMEZ RENDÓN 5223
34	SANTOS JOSÉ	2844133	SEDALANA Y LA 41
35	SOLEDISPA JOSÉ	2849383	SEDALANA Y LA 41
36	SOTO FRANCISCO	2849383	ESTRELLA DE BELÉN
37	VILLA PEDRO	2263925	CDLA. MARTA DE ROLDOS
38	WONG RITA	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
39	YÉPEZ JULIO	2497548	COOP. 7 LAGOS

Fuente: Archivos y documentos de la Cooperativa

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 14: Taxistas registrados en la cooperativa en el año 2005

<i>LISTA DE TAXISTAS</i>			
<i>No.</i>	<i>NOMBRE</i>	<i># TELÉFONO</i>	<i>DOMICILIO</i>
1	AGUILERA REY	2640024	BRISAS DEL RÍO
2	ALARCON VICENTE	2367667	CALICUCHIMA Y la 10ma.
3	ARTEAGA MARIANO	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
4	ARTEAGA VICENTE	2246380	Km. 8.5 vía DAULE
5	BANCHÓN SAMUEL	2479988	38 ava Y SAN MARTÍN
6	BENAVIDES JORGE	9674604	VACAS GALINDO Y LA 42 ava
7	CANDO JOSÉ	93589508	BRISAS DEL NORTE
8	FAJARDO JAIME	2215060	ESTRELLA DE BELÉN
9	FAJARDO JORGE	2643464	BRISAS DEL NORTE
10	FAJARDO THOMAS	2215660	ESTRELLA DE BELÉN
11	GILER OCTAVIO	2470729	MALDONADO Y LA 36
12	HARO RAÚL	2442966	L. VARGAS TORRES #5
13	HERNANDEZ VÍCTOR	2864890	DURAN PRIMAVERA
14	MARTÍNEZ CAMILO	2646206	ESTRELLA DE BELÉN
15	MENENDEZ YIMMY	2643312	ESTRELLA DE BELÉN
16	NARANJO KLEBER	2420188	ALAMEDA #14
17	NAVAS PEDRO	2345672	CUENCA Y CHILE
18	NÚÑEZ ALFREDO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
19	NÚÑEZ ÁNGEL	2864117	DURAN PRIMAVERA
20	NÚÑEZ EMMANUEL	2216204	ESTRELLA DE BELÉN
21	NÚÑEZ MARIO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
22	NÚÑEZ ROBERTO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
23	ORTÍZ JORGE LUIS	2215199	ESTRELLA DE BELÉN
24	ORRALA ALBERTO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
25	ORRALA FRANCISCO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
26	PAGUAY JOSÉ	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
27	PATIÑO FAUSTO	2214282	ESTRELLA DE BELÉN
28	PERÉZ GUILLERMO	2426507	CDLA. GUANGALA
29	PERÉZ TEÓFILO	2241718	CDLA. EL CÓNDOR MZ. 2 F2
30	PINARGOTE GEOVANNY	2676819	DURAN RECREO
31	PINTAG ELÍAS	84293177	ORQUIDEA #32
32	RAMOS GERARDO	2348474	ACACIAS MZ.10
33	REDROBAN JAIME	2622378	ESTRELLA DE BELÉN
34	REYES MIGUEL	2617967	ORIENTE 5511
35	REYES SEVERO	98882642	EL FORTIN BOLO.#6
36	SALTOS JOSÉ	2412368	GÓMEZ RENDÓN 5223
37	SANTOS JOSÉ	2844133	SEDALANA Y LA 41
38	SOLEDISPA JOSÉ	2849383	SEDALANA Y LA 41
39	SOTO FRANCISCO	2849383	ESTRELLA DE BELÉN
40	VILLA PEDRO	2263925	CDLA. MARTA DE ROLDOS
41	WONG RITA	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
42	YÉPEZ JULIO	2497548	COOP. 7 LAGOS

Fuente: Archivos y documentos de la Cooperativa

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 15: Taxistas registrados en la cooperativa en el año 2006

LISTA DE TAXISTAS			
No.	NOMBRE	# TELÉFONO	DOMICILIO
1	AGUILERA REY	2640024	BRISAS DEL RÍO
2	ALARCON VICENTE	2367667	CALICUCHIMA Y la 10ma.
3	ARTEAGA MARIANO	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
4	ARTEAGA VICENTE	2246380	Km. 8.5 vía DAULE
5	BANCHÓN SAMUEL	2479988	38 ava Y SAN MARTÍN
6	BENAVIDES JORGE	9674604	VACAS GALINDO Y LA 42 ava
7	CANDO JOSÉ	93589508	BRISAS DEL NORTE
8	FAJARDO JAIME	2215060	ESTRELLA DE BELÉN
9	FAJARDO JORGE	2643464	BRISAS DEL NORTE
10	FAJARDO THOMAS	2215660	ESTRELLA DE BELÉN
11	GILER OCTAVIO	2470729	MALDONADO Y LA 36
12	HARO RAÚL	2442966	L. VARGAS TORRES #5
13	HERNANDEZ VÍCTOR	2864890	DURAN PRIMAVERA
14	MARTÍNEZ CAMILO	2646206	ESTRELLA DE BELÉN
15	MENENDEZ YIMMY	2643312	ESTRELLA DE BELÉN
16	NARANJO KLEBER	2420188	ALAMEDA #14
17	NAVAS PEDRO	2345672	CUENCA Y CHILE
18	NÚÑEZ ALFREDO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
19	NÚÑEZ ÁNGEL	2864117	DURAN PRIMAVERA
20	NÚÑEZ EMMANUEL	2216204	ESTRELLA DE BELÉN
21	NÚÑEZ MARIO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
22	NÚÑEZ ROBERTO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
23	ORTÍZ JORGE LUIS	2215199	ESTRELLA DE BELÉN
24	ORRALA ALBERTO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
25	ORRALA FRANCISCO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
26	PAGUAY JOSÉ	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
27	PATÍÑO FAUSTO	2214282	ESTRELLA DE BELÉN
28	PERÉZ GUILLERMO	2426507	CDLA. GUANGALA
29	PERÉZ TEÓFILO	2241718	CDLA. EL CÓNDR MZ. 2 F2
30	PINARGOTE GEOVANNY	2676819	DURAN RECREO
31	PINTAG ELÍAS	84293177	ORQUIDEA #32
32	RAMÍREZ CARLOS	2486001	GUASMO NORTE
33	RAMÍREZ JOSÉ	3950264	MAPASINGUE
34	RAMOS GERARDO	2348474	ACACIAS MZ.10
35	REDROBAN JAIME	2622378	ESTRELLA DE BELÉN
36	REYES MIGUEL	2617967	ORIENTE 5511
37	REYES SEVERO	98882642	EL FORTIN BOLQ.#6
38	SALTOS JOSÉ	2412368	GÓMEZ RENDÓN 5223
39	SANTOS JOSÉ	2844133	SEDALANA Y LA 41
40	SOLEDISPA JOSÉ	2849383	SEDALANA Y LA 41
41	SOTO FRANCISCO	2849383	ESTRELLA DE BELÉN
42	VARGAS EDUARDO	2502149	GUASMO FLORIDA #23
43	VERA MILTÓN	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
44	VILLA PEDRO	2263925	CDLA. MARTA DE ROLDOS
45	WONG RITA	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
46	YÉPEZ JULIO	2497548	COOP. 7 LAGOS

Fuente: Archivos y documentos de la Cooperativa

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 16: Taxistas registrados en la cooperativa en el año 2007

LISTA DE TAXISTAS			
No.	NOMBRE	# TELÉFONO	DOMICILIO
1	AGUILERA REY	2640024	BRISAS DEL RÍO
2	ALARCON VICENTE	2367667	CALICUCHIMA Y la 10ma.
3	ARTEAGA MARIANO	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
4	ARTEAGA VICENTE	2246380	Km. 8.5 vía DAULE
5	BANCHÓN SAMUEL	2479988	38 ava Y SAN MARTÍN
6	BENAVIDES JORGE	9674604	VACAS GALINDO Y LA 42 ava
7	CANDO JOSÉ	93589508	BRISAS DEL NORTE
8	CEDEÑO CRISTÓBAL	2212447	ESTRELLA DE BELÉN
9	CHAVÉZ WALTER	2431891	COOP. 7 LAGOS
10	FAJARDO JAIME	2215060	ESTRELLA DE BELÉN
11	FAJARDO JORGE	2643464	BRISAS DEL NORTE
12	FAJARDO THOMAS	2215660	ESTRELLA DE BELÉN
13	GILER OCTAVIO	2470729	MALDONADO Y LA 36
14	HARO RAÚL	2442966	L. VARGAS TORRES #5
15	HERNANDEZ VÍCTOR	2864890	DURAN PRIMAVERA
16	LADINES HUMBERTO	84402957	GUASMO SUR MZ.21
17	MARTÍNEZ CAMILO	2646206	ESTRELLA DE BELÉN
18	MENENDEZ YIMMY	2643312	ESTRELLA DE BELÉN
19	NARANJO KLEBER	2420188	ALAMEDA #14
20	NAVAS PEDRO	2345672	CUENCA Y CHILE
21	NÚÑEZ ALFREDO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
22	NÚÑEZ ÁNGEL	2864117	DURAN PRIMAVERA
23	NÚÑEZ EMMANUEL	2216204	ESTRELLA DE BELÉN
24	NÚÑEZ MARÍO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
25	NÚÑEZ ROBERTO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
26	ORTÍZ JORGE LUIS	2215199	ESTRELLA DE BELÉN
27	ORRALA ALBERTO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
28	ORRALA FRANCISCO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
29	PAGUAY JOSÉ	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
30	PATIÑO FAUSTO	2214282	ESTRELLA DE BELÉN
31	PERÉZ GUILLERMO	2426507	CDLA. GUANGALA
32	PERÉZ TEÓFILO	2241718	CDLA. EL CÓNDROR MZ. 2 F2
33	PINARGOTE GEOVANNY	2676819	DURAN RECREO
34	PINTAG ELÍAS	84293177	ORQUIDEA #32
35	RAMÍREZ CARLOS	2486001	GUASMO NORTE
36	RAMÍREZ JOSÉ	3950264	MAPASINGUE
37	RAMOS GERARDO	2348474	ACACIAS MZ.10
38	REDROBAN JAIME	2622378	ESTRELLA DE BELÉN
39	REYES MIGUEL	2617967	ORIENTE 5511
40	REYES SEVERO	98882642	EL FORTIN BOLA.#6
41	SALTOS JOSÉ	2412368	GÓMEZ RENDÓN 5223
42	SANTOS JOSÉ	2844133	SEDALANA Y LA 41
43	SOLEDISPA JOSÉ	2849383	SEDALANA Y LA 41
44	SOTO FRANCISCO	2849383	ESTRELLA DE BELÉN
45	VARGAS EDUARDO	2502149	GUASMO FLORIDA #23
46	VERA MILTÓN	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
47	VILLA PEDRO	2263925	CDLA. MARTA DE ROLDOS
48	WONG RITA	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
49	YÉPEZ JULIO	2497548	COOP. 7 LAGOS

Fuente: Archivos y documentos de la Cooperativa

Elaborado por: Las Autoras

ANEXO 17: Taxistas registrados en la cooperativa en el año 2008

LISTA DE TAXISTAS			
No.	NOMBRE	# TELÉFONO	DOMICILIO
1	AGUILERA REY	2640024	BRISAS DEL RÍO
2	ALARCON VICENTE	2367667	CALICUCHIMA Y la 10ma.
3	ARTEAGA MARIANO	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
4	ARTEAGA VICENTE	2246380	Km. 8.5 vía DAULE
5	BANCHÓN SAMUEL	2479988	38 ava Y SAN MARTÍN
6	BENAVIDES JORGE	9674604	VACAS GALINDO Y LA 42 ava
7	CANDO JOSÉ	93589508	BRISAS DEL NORTE
8	CEDEÑO CRISTÓBAL	2212447	ESTRELLA DE BELÉN
9	CHAVEZ WALTER	2431891	COOP. 7 LAGOS
10	FAJARDO JAIME	2215060	ESTRELLA DE BELÉN
11	FAJARDO JORGE	2643464	BRISAS DEL NORTE
12	FAJARDO THOMAS	2215660	ESTRELLA DE BELÉN
13	GILER OCTAVIO	2470729	MALDONADO Y LA 36
14	HARO RAÚL	2442966	L. VARGAS TORRES #5
15	HERNANDEZ VÍCTOR	2864890	DURAN PRIMAVERA
16	LADINES HUMBERTO	84402957	GUASMO SUR MZ.21
17	MARTÍNEZ CAMILO	2646206	ESTRELLA DE BELÉN
18	MENENDEZ YIMMY	2643312	ESTRELLA DE BELÉN
19	NARANJO KLEBER	2420188	ALAMEDA #14
20	NAVAS PEDRO	2345672	CUENCA Y CHILE
21	NÚÑEZ ALFREDO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
22	NÚÑEZ ÁNGEL	2864117	DURAN PRIMAVERA
23	NÚÑEZ EMMANUEL	2216204	ESTRELLA DE BELÉN
24	NÚÑEZ MARIO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
25	NÚÑEZ ROBERTO	2368380	LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.
26	ORTÍZ JORGE LUIS	2215199	ESTRELLA DE BELÉN
27	ORRALA ALBERTO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
28	ORRALA FRANCISCO	2471977	M.A. SILVA Y LA 32ava
29	PAGUAY JOSÉ	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
30	PATIÑO FAUSTO	2214282	ESTRELLA DE BELÉN
31	PERÉZ GUILLERMO	2426507	CDLA. GUANGALA
32	PERÉZ TEÓFILO	2241718	CDLA. EL CÓNDOR MZ. 2 F2
33	PICO ALFONSO	2447231	COOP. VARGAS TORRES
34	PILLIGUA JOSÉ	2482115	GUASMO CENTRAL MZ 6
35	PINARGOTE GEOVANNY	2676819	DURAN RECREO
36	PINTAG ELÍAS	84293177	OROUIDEA #32
37	RAMÍREZ CARLOS	2486001	GUASMO NORTE
38	RAMÍREZ JOSÉ	3950264	MAPASINGUE
39	RAMOS GERARDO	2348474	ACACIAS MZ.10
40	REDROBAN JAIME	2622378	ESTRELLA DE BELÉN
41	REYES MIGUEL	2617967	ORIENTE 5511
42	REYES SEVERO	98882642	EL FORTIN BOLO.#6
43	ROBALINO DANIEL	2329400	ESTRELLA DE BELÉN
44	SALTOS JOSÉ	2412368	GÓMEZ RENDÓN 5223
45	SANTOS JOSÉ	2844133	SEDALANA Y LA 41
46	SOLEDISPA JOSÉ	2849383	SEDALANA Y LA 41
47	SOTO FRANCISCO	2849383	ESTRELLA DE BELÉN
48	VARGAS EDUARDO	2502149	GUASMO FLORIDA #23
49	VERA MILTÓN	2346206	Km. 8.5 vía DAULE
50	VERGARA MARÍA	2640024	BRISAS DEL RIO
51	VILLA PEDRO	2263925	CDLA. MARTA DE ROLDOS
52	WONG RITA	2642393	COLINAS DE LA ALBORADA
53	YÉPEZ JULIO	2497548	COOP. 7 LAGOS

Fuente: Archivos y documentos de la Cooperativa

Elaborado por: Las Autoras

Bibliografía

1. www.inec.gov.ec Extraído noviembre 2008
2. www.ctg.gov.ec Extraído noviembre 2008
3. www.radiosalta.com Extraído octubre 2008
4. **MALHOTRA, NARESH K**, (2004), Investigación de Mercado, México, Editorial Pearson, Pág. (437-438)
5. www.itescam.edu.mx Extraído enero 2009
6. www.google.maps.com Extraído noviembre 2008
7. **LUDOJOSKI, ROQUE L.**, (1972), Andragogía o educación del adulto, Argentina, Editorial Guadalupe, Pág. (97).
8. **KNOWLES MALCOLM, HOLTON ELWOOD, SWANSON RICHARD**, (2001), Andragogía El aprendizaje de los adultos, México, Oxford University Press, Pág. (66).
9. **KNOWLES MALCOLM, HOLTON ELWOOD, SWANSON RICHARD**, (2001), Andragogía El aprendizaje de los adultos, México, Oxford University Press, Pág. (3).
10. **GAGNER, H.**, (1972), Frames of Mind, Nueva York, Editorial Basic Books, Pag. (3-41).
11. **COMENIUS JOHN**, (1631), Janua Linguarum Reservata, (Puerta abierta de las lenguas), Editorial Woodcut, Grecia.
12. **HILGARD Y BOWER**, (1966), Theories of Learning, Nueva York, Editorial Appleton Century, Pág. (211- 213).
13. **BLOOM, B.**, (1956), Taxonomy of Educational Objectives, Nueva York, Editorial McKay, Pág. (7).
14. **HOULE, Cyril**, (1961), The inquiring mind, Madison, Impreso por Universidad de Wisconsin, Pág (24-25).
15. **LOPEZ PALANCO G.**, (1990), Didáctica de lenguas modernas: los métodos a examen", Espana, Publicado por el Dpo.de Didáctica UNED, Pag. (419-421).
16. **KNOWLES MALCOLM, HOLTON ELWOOD, SWANSON RICHARD**, (2001), Andragogía El aprendizaje de los adultos, México, Oxford University Press, Pág. (136).
17. TESIS DOCTORAL, (1996), realizada por José M. Glz. de Durana Gamarra, bajo la dirección de la Dra. Gloria López Palanco. LOS MÉTODOS PARA LA ENSEÑANZA DEL INGLÉS. Una experiencia grupal con alumnos adultos. España. Pág. (162-168).
18. www.cibernetia.com Extraído noviembre 2008
19. **GROW G.O.** (1991), Teachers learners to be Self-Directed, Pág. (102).

20. **ROGERS, C.R.**, (1969), Freedom to learn, Merrill-Ohio, Editorial Columbus, Pág. (164-166).
21. <http://fing.uce.edu.ec/ingenieria/images/stories/pdf/esquema%20de%20concesiones%20viales%20en%20el%20ecuador.pdf> Extraído enero 2009
22. <http://finanzas.infobaeprofesional.com/notas/72020-Rendimiento-de-los-bonos-del-Tesoro-de-EEUU-toco-su-minimo-en-68-anos.html?cookie> Extraído febrero 2009
23. <http://finance.yahoo.com/rates/result?t=c&u> Extraído febrero 2009
24. www.damodaran.com Extraído enero 2009
25. Consulta al Eco. Washington Macias. Profesor de la ESPOL. Clase Mercado de Valores. Febrero 2009.
26. TESIS DE GRADO, (2005), realizada por Alberto Loaiza y Carolina Roldán , bajo la dirección de Ing. Omar Maluk. DETERMINACIÓN DE LA RENTABILIDAD PRIVADA Y SOCIAL DE IMPLEMENTAR UN PROGRAMA DE CLASIFICACIÓN DE BASURA. Ecuador. Pág. (174-190)
27. **FONTAINE, ERNESTO R**, (1999) Evaluación Social de Proyectos, Editorial Alfaomega, 12 ava. Edición, Página (327-338)
28. ING. MALUK OMAR, Profesor de la FEN, Gerente General de IQUIASA. Consultado febrero 2009.