



**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

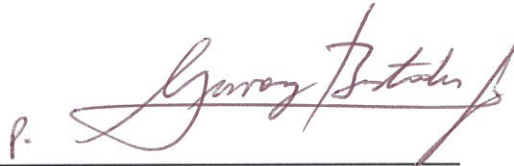
## **DEDICATORIA**

**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

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Oscar Mendoza", written over a horizontal line.

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

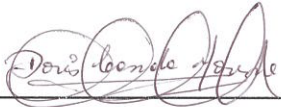
A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Marco Tulio Mejía", written over a horizontal line.

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

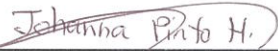
## DECLARACIÓN EXPRESA

“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”.

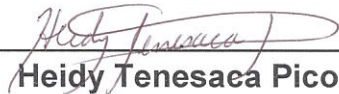
(Reglamento de Graduación de la ESPOL)



Doris Cando Moreno



Johanna Pinto Haro



Heidy Tenesaca Pico

## **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:<br>Ingresos Mensuales * Estaría dispuesto a estudiar Ingles.....           | 84  |
| Anexo 6 CrossTab:<br>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 varia 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:

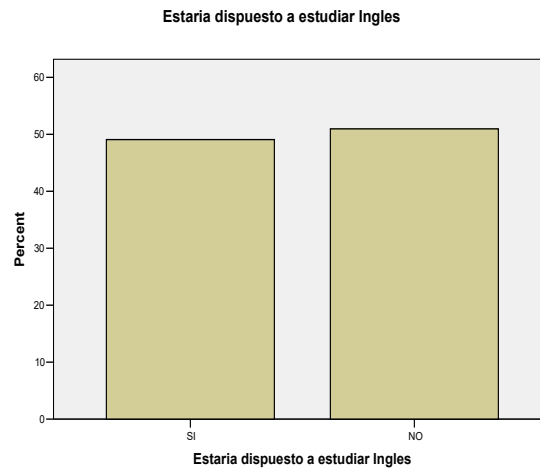
### Estaría dispuesto a estudiar Inglés

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.

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

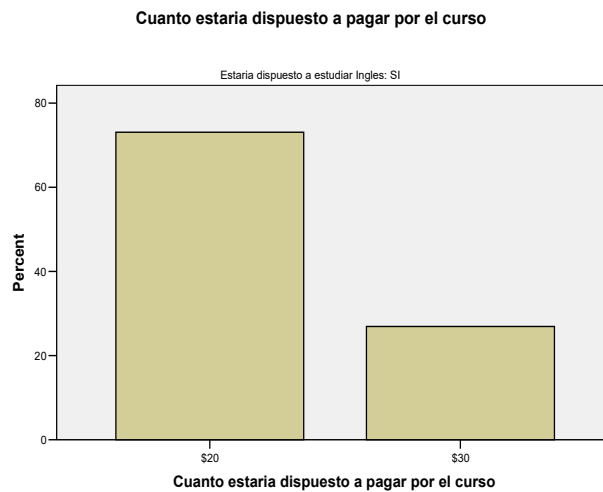
**Cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso**

**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.

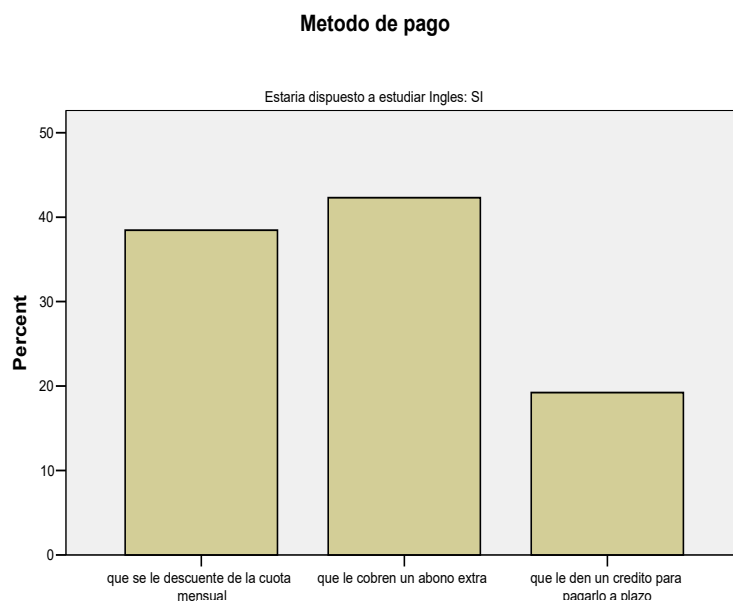
**Método de pago(a)**

**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.

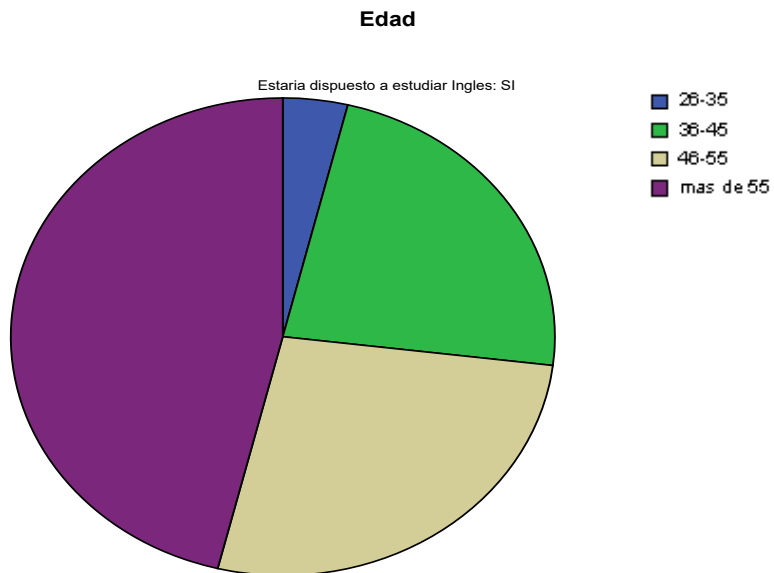
El perfil del cliente esta entre las edades de 26 a 55 años en adelante, casado y con ingresos mensuales de más de \$400.

**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**

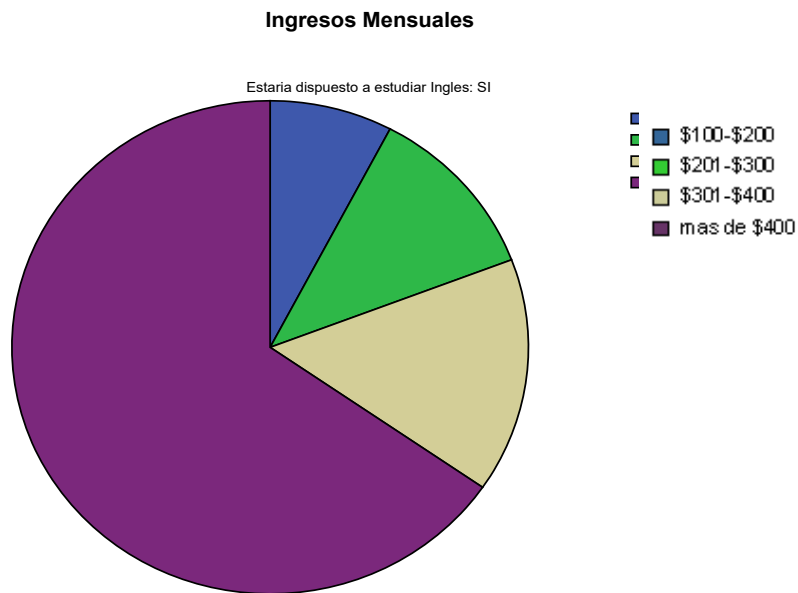
**Fuente: Encuestas realizadas**

**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**



**Gráfico 5: Análisis de ingresos mensuales**

**Elaborado por: Las Autoras**

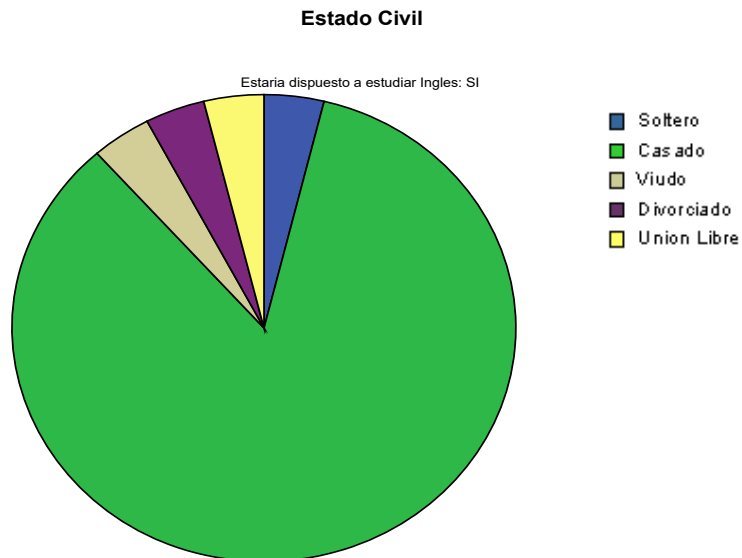
**Fuente: Encuestas realizadas**

**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**

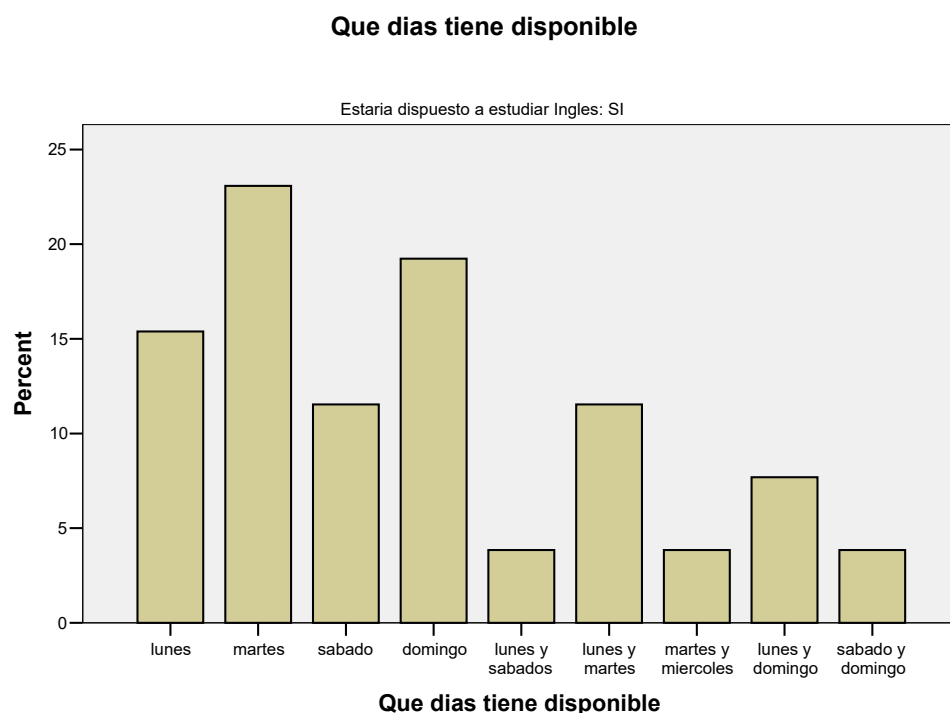
**Fuente: Encuestas realizadas**

**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**



**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 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   |

**Elaborada por: Las Autoras**

**Fuente: Encuestas realizadas**



**Gráfico 9: Análisis del método de pago**

**Elaborado por: Las Autoras**

**Fuente: Encuestas realizadas**

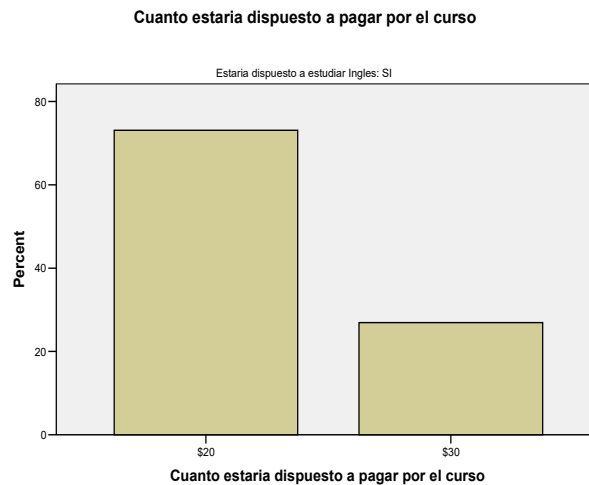
**Tabla X: Análisis de cuanto estaría dispuesto a pagar por el curso**

**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<br>* Estaría dispuesto a<br>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                  | ,000                 | ,000                 |
| Continuity Correction(a) | 18,473    | 1  | ,000                  |                      |                      |
| Likelihood Ratio         | 22,811    | 1  | ,000                  |                      |                      |
| Fisher's Exact Test      |           |    |                       |                      |                      |
| Linear-by-Linear Assoc   | 20,552    | 1  | ,000                  |                      |                      |
| N of Valid Cases         | 53        |    |                       |                      |                      |

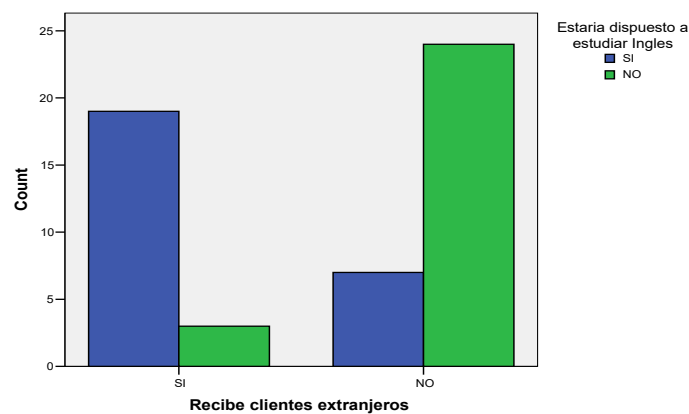
a. Computed only for a 2x2 table

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.

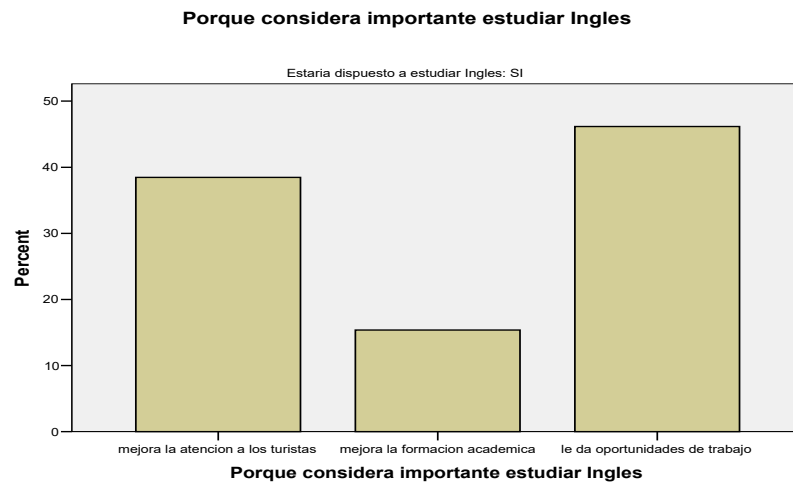
**Tabla XIII: Análisis de porque consideran los taxistas importante estudiar Ingles**

|       |                                   | 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.**

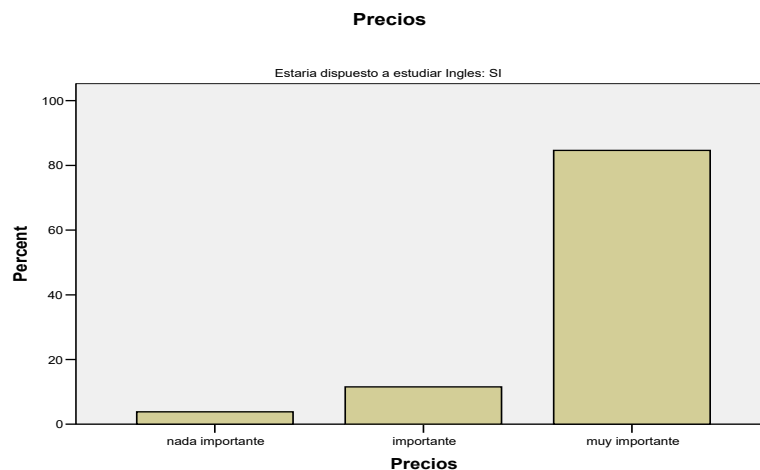
Los temas que ellos consideran importantes aprender en Inglés son los precios con un 84.6% que los considera muy importante, las direcciones con un 65.4%, y la hora con un 61.5%. Luego están los saludos con un 50%, las preguntas cotidianas que las consideran importantes con un 34.6%, y en una posición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

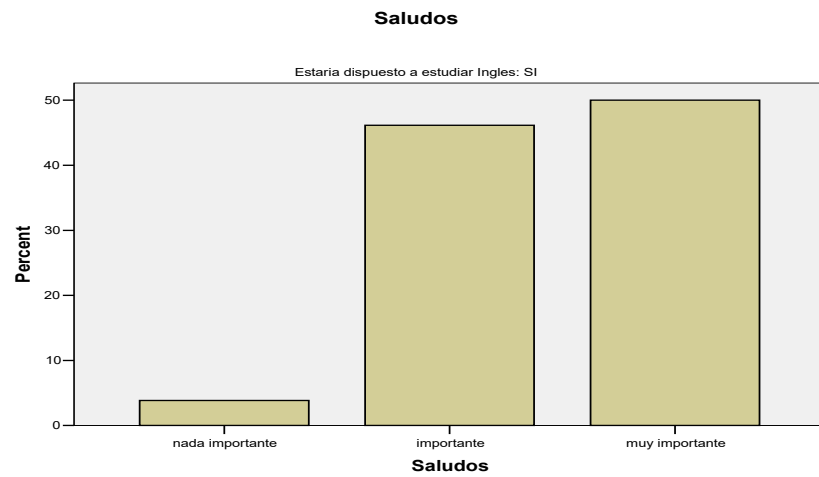
**Fuente: Encuestas realizadas**



**Gráfico 13: Análisis de la importancia del tema de precios**

**Elaborado por: Las Autoras**

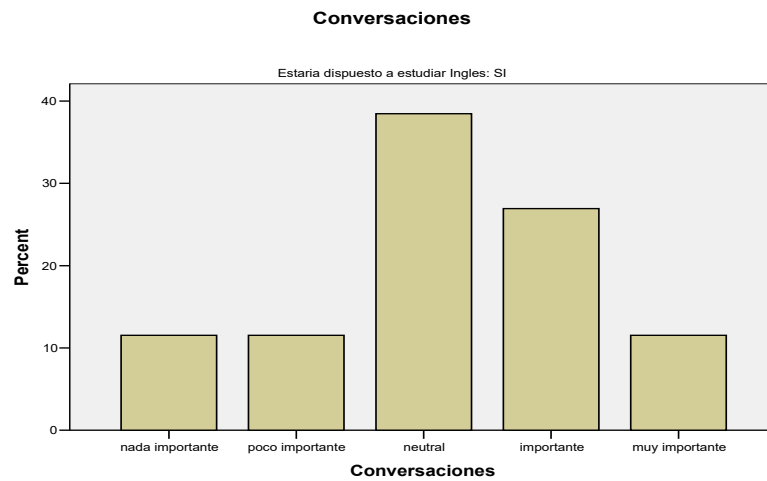
**Fuente: Encuestas realizadas**



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

**Elaborado por: Las Autoras**

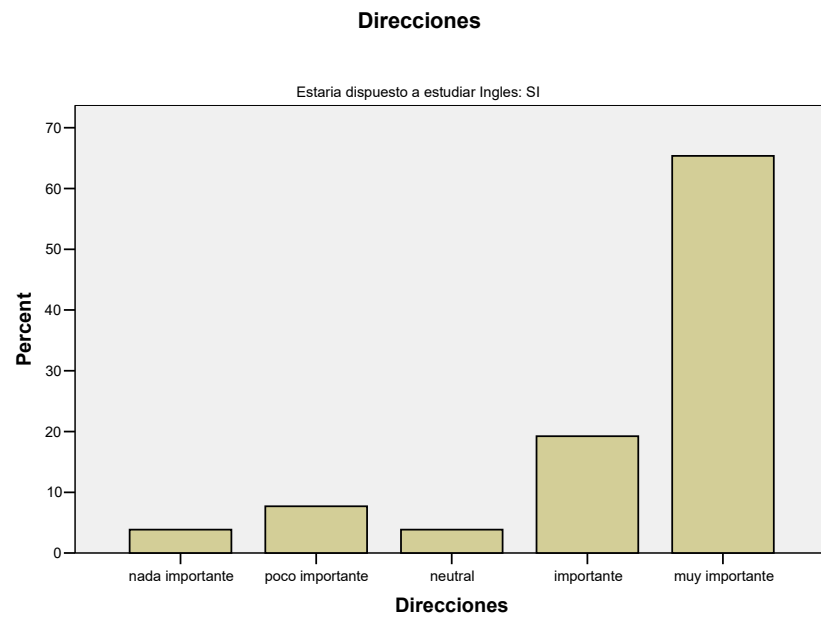
**Fuente: Encuestas realizadas**



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

**Elaborado por: Las Autoras**

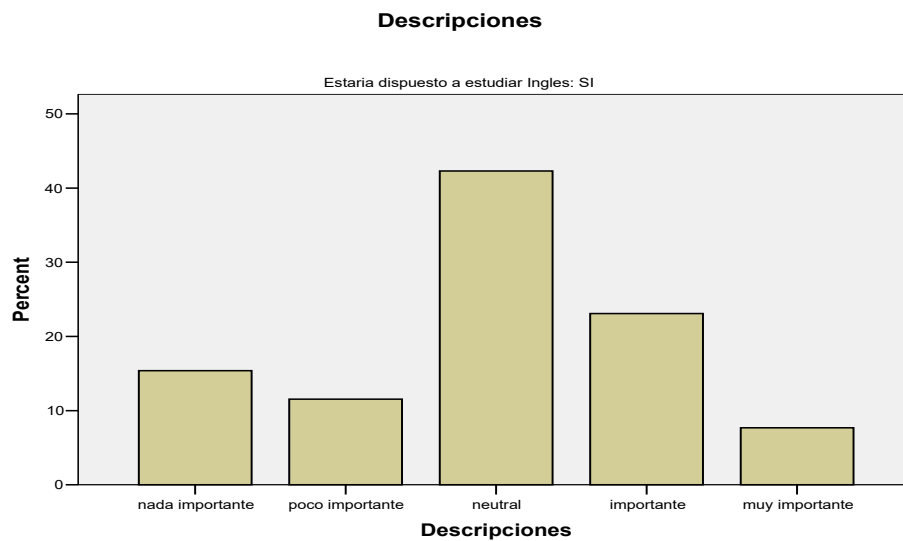
**Fuente: Encuestas realizadas**



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

**Elaborado por: Las Autoras**

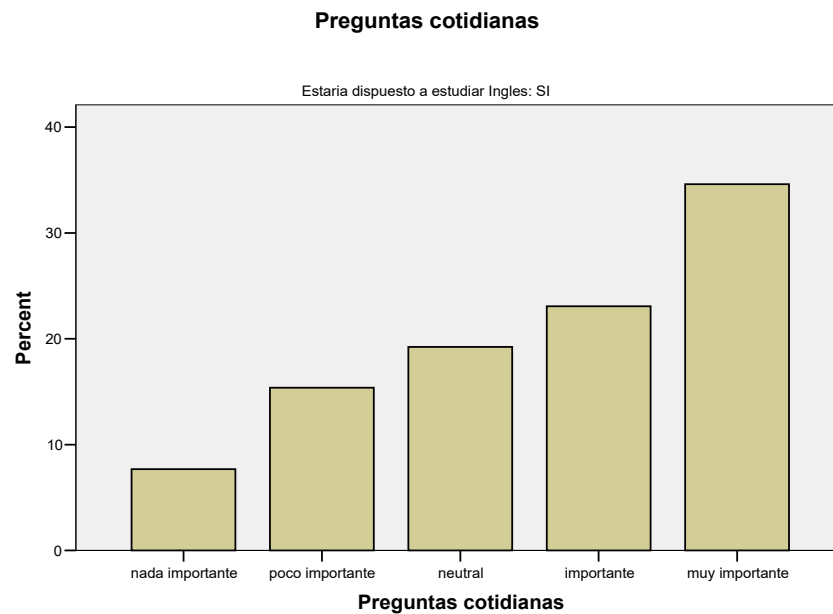
**Fuente: Encuestas realizadas**



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

**Elaborado por: Las Autoras**

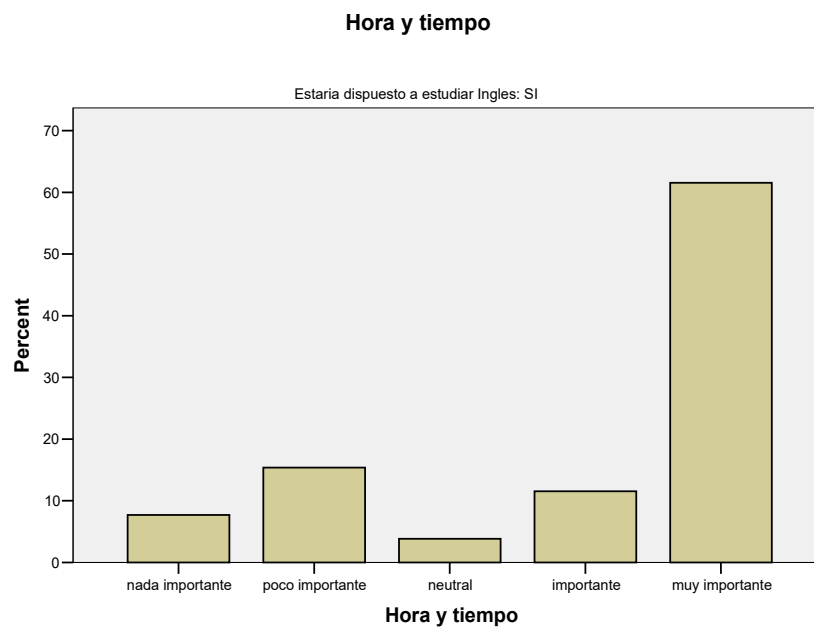
**Fuente: Encuestas realizadas**



**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 la 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.

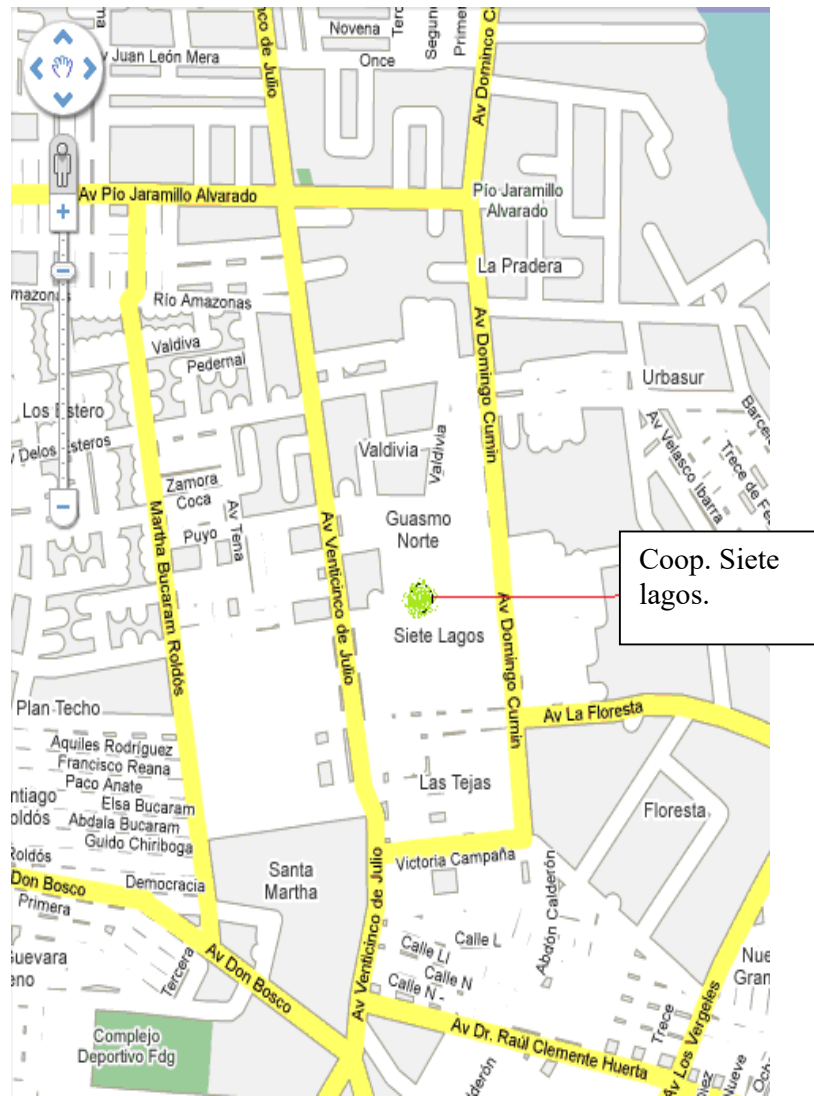
Se deberán analizar correctamente las opciones de ubicación, puesto que todas las entidades lucrativas o no lucrativas como es el caso de este proyecto trabajan con un presupuesto limitado, es decir son económicamente presionadas a controlar los costos. [5]

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.

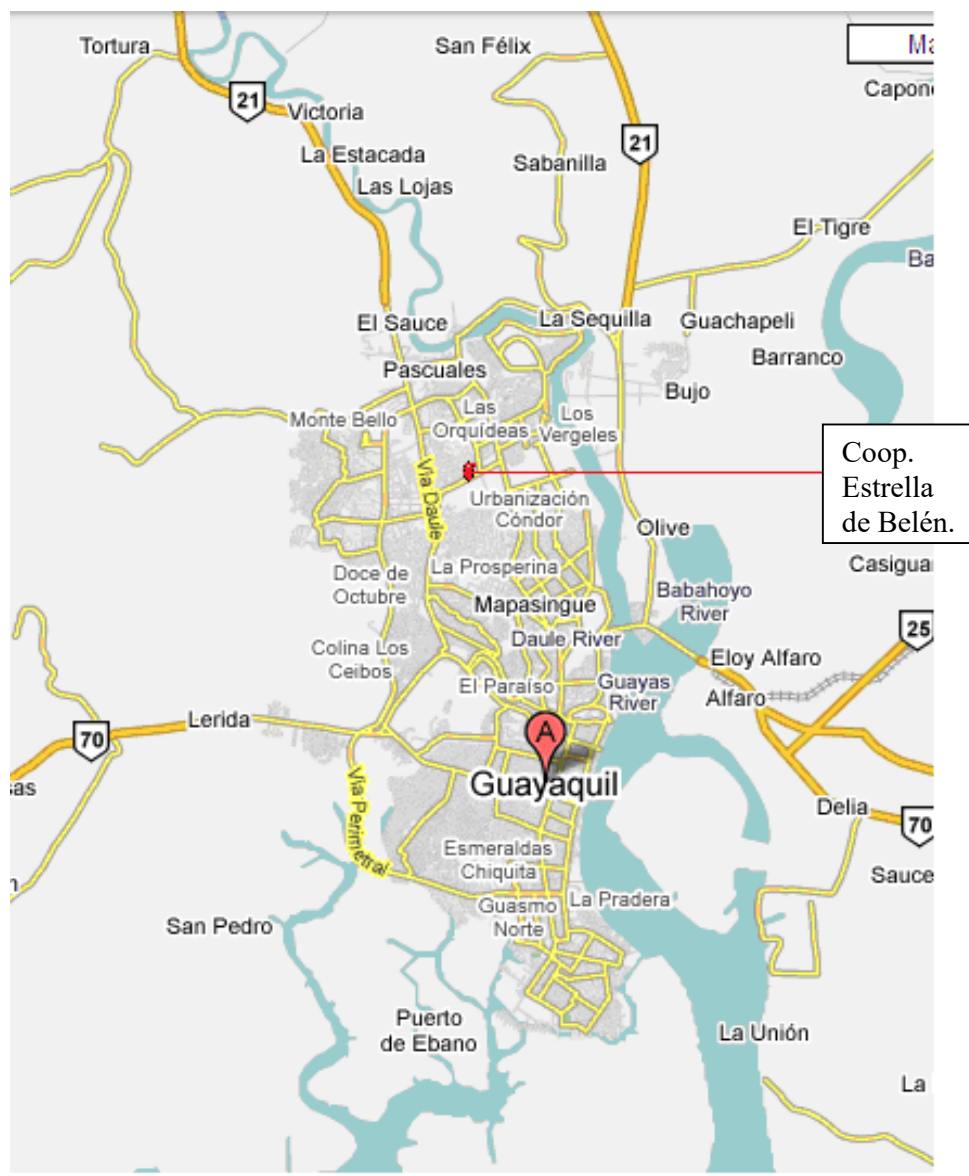


Fuente: Google maps [6] Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 20: Localización opción A

### 2.1.1.1.2 Opción B

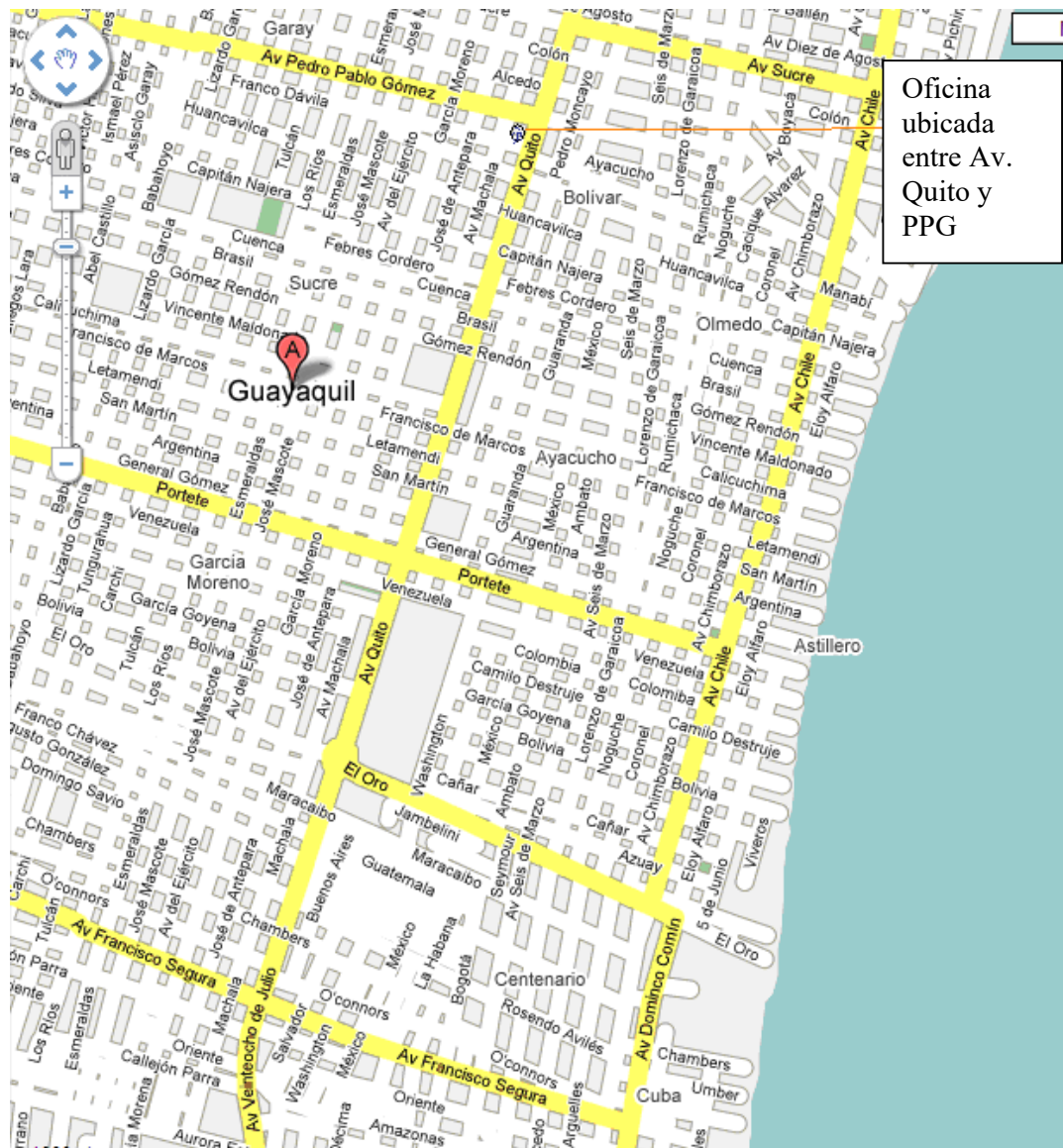
Locación en una oficina de la misma Coop. Ubicada en Coop. Estrella de Belén Mz 1845 S. 12



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

Gráfico 21: Localización opción B

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        |
| <b>1</b>          |                                                   | <b>0.88</b> | 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

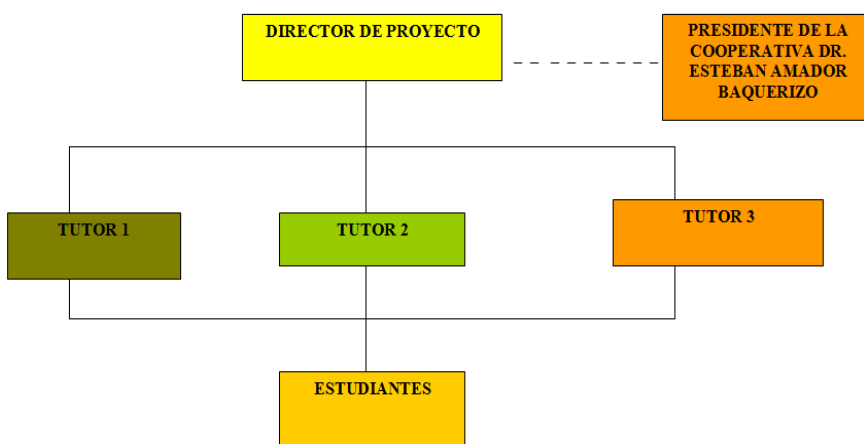


Gráfico 23: Organigrama jerárquico

Elaborado por: Las autoras

### 2.2.2 Organigramas Funcionales

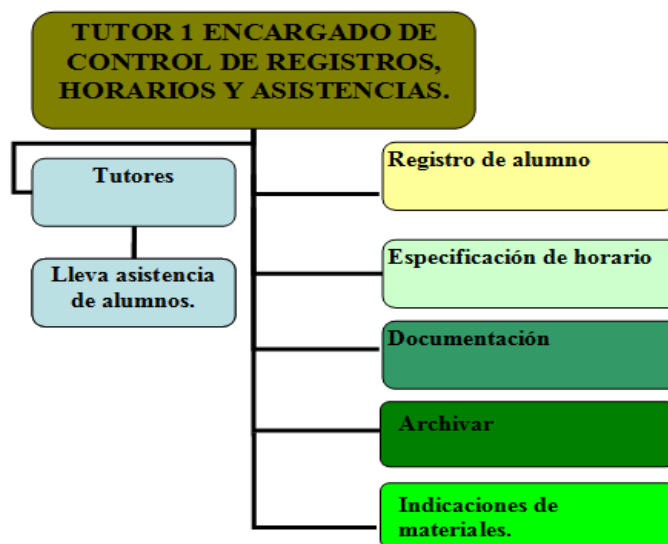


Gráfico 24: Organigrama funcional 1

Elaborado por: Las Autoras

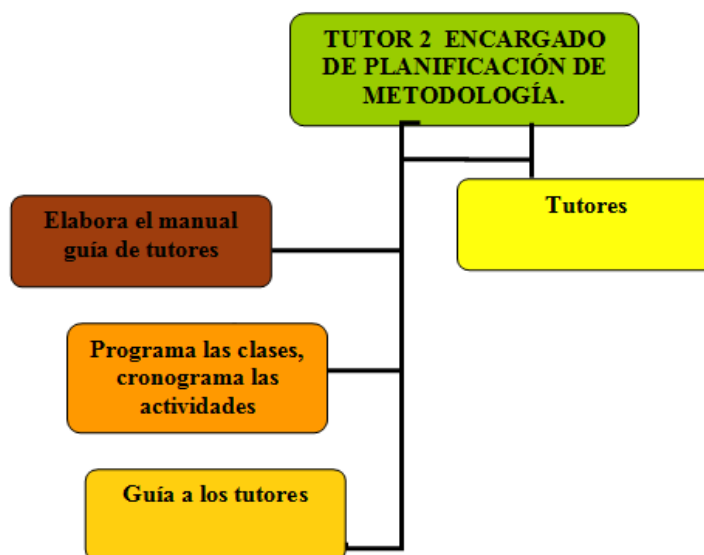


Gráfico 25: Organigrama funcional 2

Elaborado por: Las Autoras

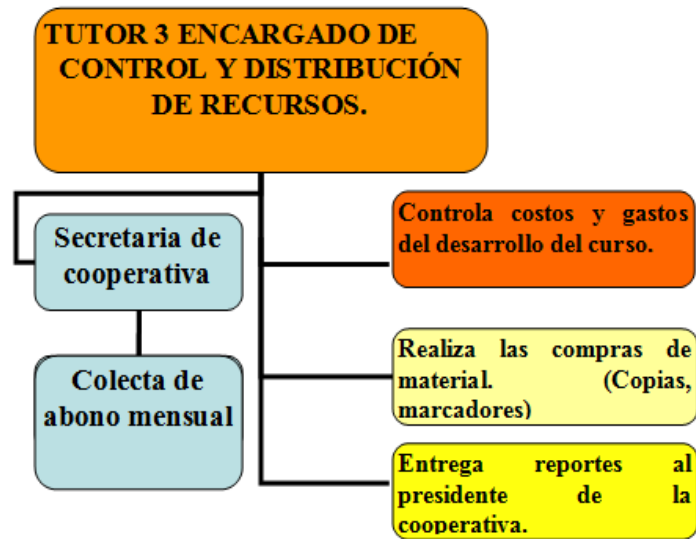


Gráfico 26: Organigrama funcional 3

Elaborado por: Las Autoras

## 2.3 Fases del Proyecto

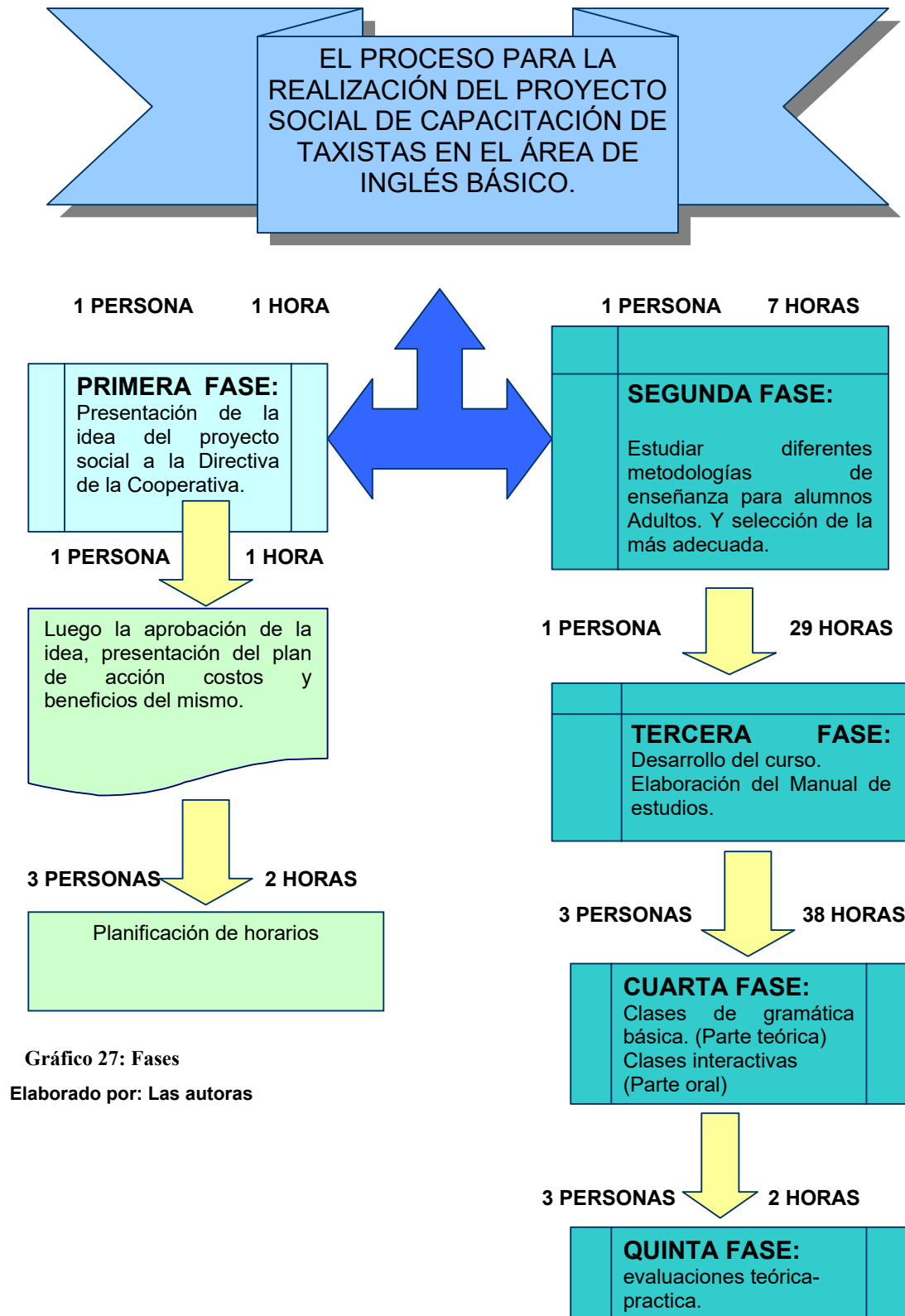


Gráfico 27: Fases

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 ésta 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 Comenious, 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.

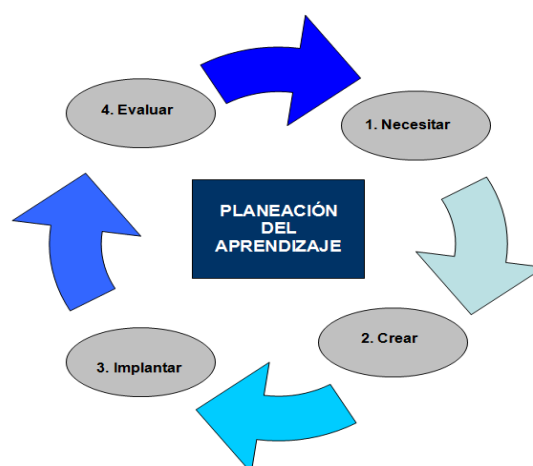
##### **2.3.2.2.2 Modelo de aprendizaje por habilidades. [15]**

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

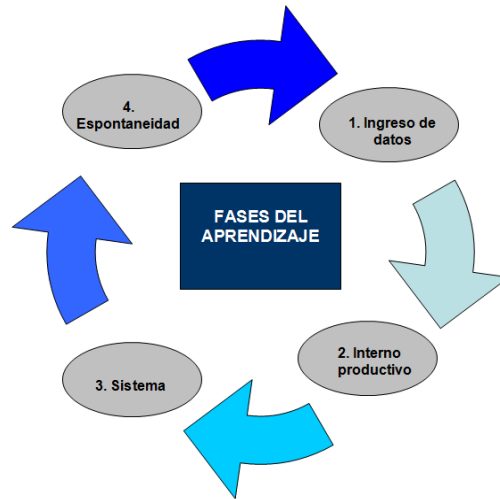
Fuente: Andragogía El Aprendizaje de los adultos

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 Gonzáles 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              |
| <b>TOTAL</b>                     |          |                | <b>\$ 727,00</b> |

**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 ultimo 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 esta 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        |              |              |              |              |              |              |              |
| <b>TOTAL DEP. POR AÑOS</b>       | <b>727,00</b> |                   |           | <b>90,20</b> | <b>90,20</b> | <b>90,20</b> | <b>65,20</b> | <b>65,20</b> | <b>65,20</b> | <b>65,20</b> | <b>65,20</b> | <b>65,20</b> | <b>65,20</b> |

**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

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

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

| <b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b> |           |          |
|-------------------------------|-----------|----------|
|                               | <b>US</b> | <b>%</b> |
| <b>Sueldos</b>                | 2325      | 94,70%   |
| Tutoras (3)                   | 775       |          |
| <b>Sum. de oficina</b>        | 50        | 2,04%    |
| <b>Luz</b>                    | 80        | 3,26%    |
| <b>Arriendo</b>               | 5         | 0,20%    |
| <b>SUBTOTAL</b>               | 2455      |          |
| <b>Imprevistos 1%</b>         | 24,55     |          |
| <b>TOTAL</b>                  | 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**

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

**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**

| <b>SUPUESTOS PARA ELABORAR EL FLUJO DE CAJA</b>                            |                      |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 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**

| <b>AÑO</b> | <b># TAXISTAS</b> | <b>% CREC.</b> | <b>PROMEDIOS</b> | <b>MM</b> |
|------------|-------------------|----------------|------------------|-----------|
| 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**

|                                | <b>AÑO 0</b>   | <b>AÑO 1</b>   | <b>AÑO 2</b>   | <b>AÑO 3</b>    | <b>AÑO 4</b>  | <b>AÑO 5</b>   |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|---------------|----------------|
| <b><u>INGRESOS</u></b>         |                |                |                |                 |               |                |
| <b>INGRESOS OPERATIVOS</b>     |                |                |                |                 |               |                |
| 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        |
| <b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>  |                |                |                |                 |               |                |
| Valor en libros                |                |                |                |                 |               | 200,00         |
| <i>TOTAL INGRESOS NO OPER.</i> |                |                |                |                 |               | 200,00         |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>          |                | 2359,76        | 2567,06        | 2792,58         | 3037,91       | 3504,79        |
| <b><u>EGRESOS</u></b>          |                |                |                |                 |               |                |
| 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           |
| <b>SUBTOTAL</b>                |                | 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          |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>           |                | 2569,75        | 2574,19        | 2579,01         | 2559,26       | 2564,97        |
| <b>valor de desecho</b>        |                |                |                |                 |               | 326,00         |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>          |                | -209,99        | -7,12          | 213,57          | 478,65        | 1265,82        |
| <b>Imp. A la Renta 25%</b>     |                | 0,00           | 0,000          | 53,39           | 119,66        | 316,45         |
| <b>UTILIDAD NETA</b>           |                | -209,99        | -7,12          | 160,18          | 358,99        | 949,36         |
| <b>Depreciación</b>            |                | 90,20          | 90,20          | 90,20           | 65,20         | 65,20          |
| <b>Inversión Inicial</b>       | 727,00         |                |                |                 |               |                |
| <b>Capital de trabajo</b>      | 88,40          |                |                |                 |               |                |
| <b>FLUJO NETO</b>              | <b>-815,40</b> | <b>-119,79</b> | <b>83,0785</b> | <b>250,3767</b> | <b>424,19</b> | <b>1014,56</b> |

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:

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

$$K_e = 16,32\%$$

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    |
|-------------|---------|---------|----------|--------|---------|
| -<br>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**

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

**Fuente:** Cálculos previamente hechos para el flujo de caja

**Elaborada por:** Las Autoras

**Tabla XXX: P.S. Elaboración del Manual**

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

**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   |
|-------------------------------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|
| <b>INGRESOS</b>               |         |         |         |          |         |         |
| <b>INGRESOS OPERATIVOS</b>    |         |         |         |          |         |         |
| 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 |
| <b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b> |         |         |         |          |         |         |
| Valor en libros               |         |         |         |          |         | 200,00  |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>         |         | 2359,76 | 2567,06 | 2792,58  | 3037,91 | 3504,79 |
| <b>EGRESOS</b>                |         |         |         |          |         |         |
| 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    |
| <b>SUBTOTAL</b>               |         | 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   |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>          |         | 2601,43 | 2606,40 | 2611,80  | 2592,68 | 2599,08 |
| <b>valor de desecho</b>       |         |         |         |          |         | 376,32  |
| <b>UTILIDAD NETA</b>          |         | -241,67 | -39,33  | 180,78   | 445,23  | 905,71  |
| <b>Depreciación</b>           |         | 100,26  | 100,26  | 100,26   | 75,26   | 75,26   |
| <b>Inversión Inicial</b>      | 831,39  |         |         |          |         |         |
| <b>Capital de trabajo</b>     | 99,01   |         |         |          |         |         |
| <b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b> | -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<br>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 Ingles 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                 | CEDÑO 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                | NÚÑEZ ALFREDO      | 091001855-5 | 2368380    | LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.   | 44   |
| 22                | NÚÑEZ ÁNGEL        | 170351812-4 | 2864117    | DURAN PRIMAVERA           | 50   |
| 23                | NÚÑEZ EMMANUEL     | 090748441-4 | 2216204    | ESTRELLA DE BELÉN         | 50   |
| 24                | NÚÑEZ MARÍO        | 180036907-4 | 2368380    | LEONIDAS PLAZA Y ARGEN.   | 60   |
| 25                | NÚÑEZ 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                | PATINO 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 BOLQ.#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 MILTÓN        | 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**

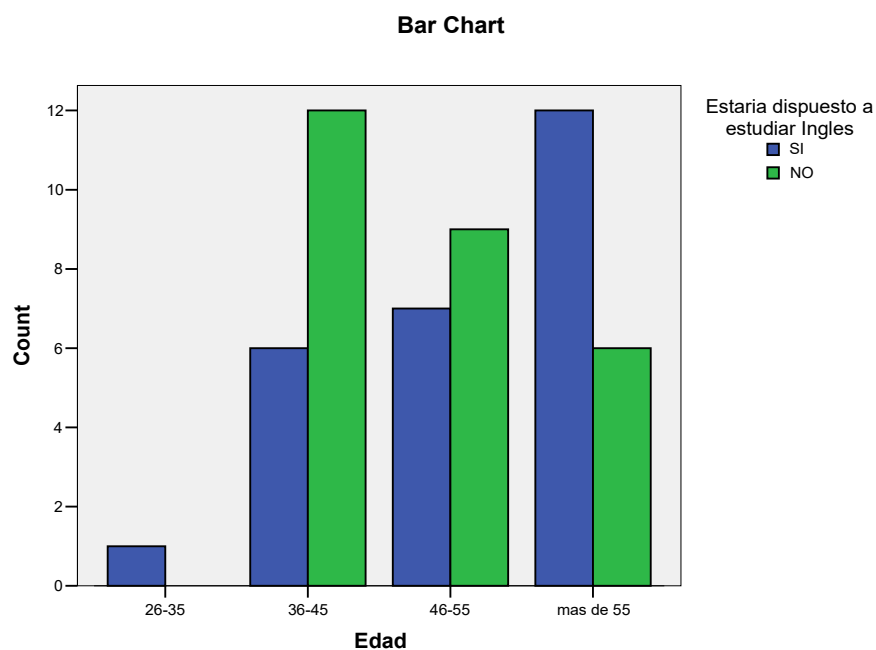
#### Chi-Square Tests

|                              | 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 *<br>Estaria dispuesto<br>a estudiar Ingles | 53    | 100,0%  | 0       | ,0%     | 53    | 100,0%  |

**Elaborado por: Las Autoras**

**Fuente: Encuestas realizadas**

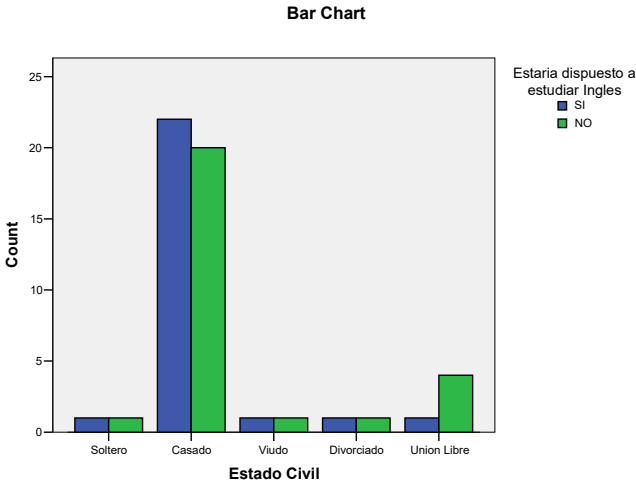
**Chi-Square Tests**

|                                 | Value    | df | Asymp. Sig.<br>(2-sided) |
|---------------------------------|----------|----|--------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 1,877(a) | 4  | ,758                     |
| Likelihood Ratio                | 2,004    | 4  | ,735                     |
| Linear-by-Linear<br>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**



**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<br>* Estaria dispuesto<br>a estudiar Ingles | 53    | 100,0%  | 0       | ,0%     | 53    | 100,0%  |

**Elaborado por: Las Autoras**

**Fuente: Encuestas realizadas**

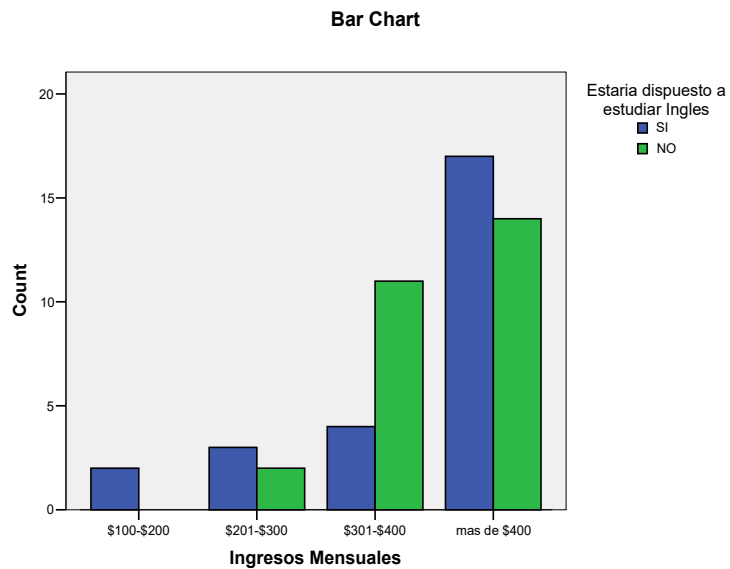
**Chi-Square Tests**

|                                 | Value    | df | Asymp. Sig.<br>(2-sided) |
|---------------------------------|----------|----|--------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 5,740(a) | 3  | ,125                     |
| Likelihood Ratio                | 6,643    | 3  | ,084                     |
| Linear-by-Linear<br>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 *<br>Cuanto estaria dispuesto<br>a pagar por el curso | 26    | 49,1%   | 27      | 50,9%   | 53    | 100,0%  |

**Elaborado por: Las Autoras**

**Fuente: Encuestas realizadas**

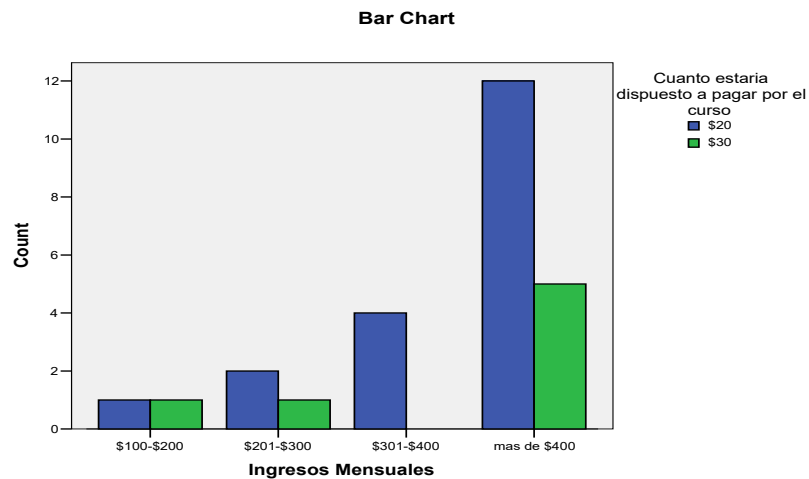
### Chi-Square Tests

|                                 | Value    | df | Asymp. Sig.<br>(2-sided) |
|---------------------------------|----------|----|--------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 2,131(a) | 3  | ,546                     |
| Likelihood Ratio                | 3,101    | 3  | ,376                     |
| Linear-by-Linear<br>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

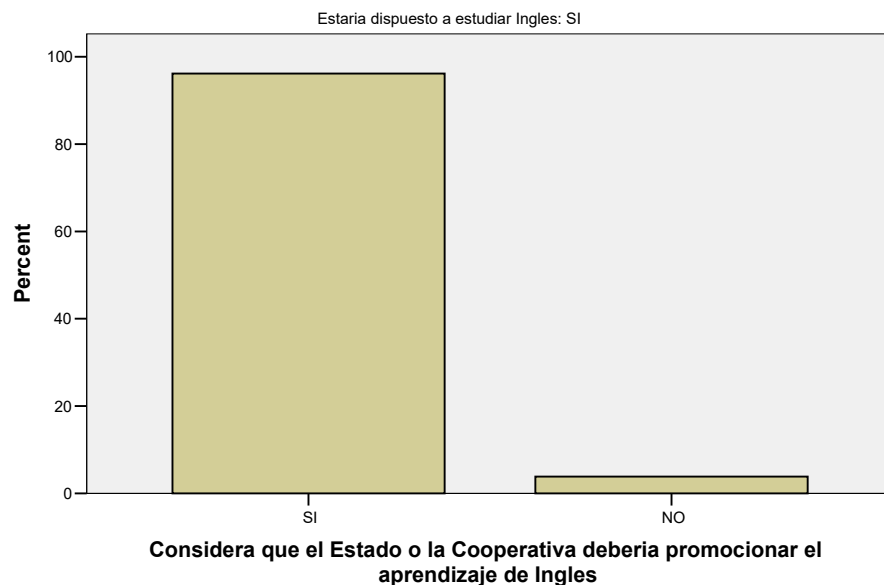
**Considera que el Estado o la Cooperativa debería promocionar el aprendizaje de Ingles(a)**

|          | 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**



**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

# **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        |
| <b>The verb “be” present form.....</b>               | <b>13</b> |
| Positive.....                                        | 13        |
| Negative .....                                       | 13        |
| <b>The verb “have” present form.....</b>             | <b>14</b> |
| Positive.....                                        | 14        |
| Negative .....                                       | 14        |
| <b>Formas interrogativas verbo To Be y Have.....</b> | <b>14</b> |
| Respuestas Breves.....                               | 14        |
| <b>WH Questions.....</b>                             | <b>15</b> |
| Adjetivos y pronombres demostrativos.....            | 15        |
| <b>How much, how many.....</b>                       | <b>15</b> |
| The time.....                                        | 16        |
| <b>The easy phrases.....</b>                         | <b>17</b> |

## 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 (dobliu) | 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)**

| <b>INGLÉS</b> | <b>MEANINGS</b> |
|---------------|-----------------|
| 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)

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

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

**NEAR:** cerca de

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

**BEHIND:** detrás de

|                                  |                                       |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| 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. |
|-----------------------------|---------------------------|

**INTO:** dentro de, en

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

**OUT OF:** fuera de

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

**OFF:** distante de, alejado de

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

## 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).

|                                         |                                                 |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------|
| 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.         |
| 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.                     |

## Preposiciones de lugar y movimiento

**OPPOSITE:** contrario, en frente de

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

**ON THE CORNER:** en la esquina

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

**BETWEEN:** entre

|                     |                         |
|---------------------|-------------------------|
| The shop is between | La tienda está entre la |
|---------------------|-------------------------|

## 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.**

**Cuando 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 inglish*)**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 supuesto**Of course (*Of cours*)**Donde está el/la \_\_\_\_\_?**Where is the \_\_\_\_\_? (*Juer is de \_\_\_\_\_?*)**Muchas gracias**Thank you very much (*Thenk 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 guiv 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? (*saitz to si*?)

**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 quant \_\_\_\_\_*)

**Quiero un platillo que contenga \_\_\_\_\_**

I want a dish containing \_\_\_\_\_ (*Ai quant a dish conteining \_\_\_\_\_*)

**Pollo**

Chicken (*Chicken*)

**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*)

**Tallarines**Noodles (*Nude/s*)**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, gûeiter*)**Ya he acabado**I'm finished (*Aim finish't*)**Estuvo delicioso**It was delicious (*It guas delishious*)**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 midnajt*)

## 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/Inning*)

**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**

| <b>LISTA DE TAXISTAS</b> |                    |                   |                           |
|--------------------------|--------------------|-------------------|---------------------------|
| <b>No.</b>               | <b>NOMBRE</b>      | <b># TELÉFONO</b> | <b>DOMICILIO</b>          |
| 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                       | PATÍÑO FAUSTO      | 2214282           | ESTRELLA DE BELÉN         |
| 21                       | PERÉZ GUILLERMO    | 2426507           | CDLA. GUANGALA            |
| 22                       | PERÉZ TEÓFILO      | 2241718           | CDLA. EL CÓNDOR 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 BOLQ.#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

| 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 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 BOLQ.#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**

| 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 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 BOLQ.#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 CÓNDOR 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                | PATÍÑO FAUSTO      | 2214282    | ESTRELLA DE BELÉN         |
| 31                | PERÉZ GUILLERMO    | 2426507    | CDLA. GUANGALA            |
| 32                | PERÉZ TEÓFILO      | 2241718    | CDLA. EL CÓNDOR 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 BOLQ.#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                 | 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 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                | PATÍÑO 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   | ORQUIDEA #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 BOLQ.#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](http://www.inec.gov.ec) Extraído noviembre 2008
2. [www.ctg.gov.ec](http://www.ctg.gov.ec) Extraído noviembre 2008
3. [www.radiosalta.com](http://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](http://www.itescam.edu.mx) Extraído enero 2009
6. [www.google.maps.com](http://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. **COMENIOUS 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](http://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](http://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.