



# 2<sup>do</sup>

## Tomo



## EducaEspoir

FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

*¡está contigo!*

*Agenda contable*  
**2022**



*Este libro fue preparado por la Doctora Patricia Moreno, quien redactó la última versión de los textos y por Esteban Cordero quien realizó el diseño gráfico, gracias por su esfuerzo y dedicación para que este segundo tomo educativo de Fundación Espoir se haga una realidad.*

*Las guías educativas presentadas en este segundo volumen, que ahora se publica para uso diario de los clientes de Fundación para el Desarrollo Integral Espoir, son un esfuerzo permanente realizado por el personal de promotoras y supervisoras de educación, quienes junto con los promotores de crédito recogen el sentir de los clientes sobre sus necesidades educativas: de apoyo al desarrollo de las familias, salud, relaciones con los hijos, desarrollo de los negocios y la mejora de la economía del negocio y familiar.*

*Agradecemos, de manera muy especial al Doctor Francisco Moreno y a Claudia Moreno por el permanente apoyo al desarrollo de las iniciativas del departamento de educación, quienes han preparado este libro de consulta para que las amas de casa y comerciantes, puedan acceder a la información aquí registrada y que les guiará en su actuar para mejorar la calidad de vida de sus familias.*

*Además de las guías educativas prácticas, en esta edición incluimos en cada apartado mensual, las páginas necesarias para la planificación de los ingresos y gastos que usted se ha propuesto y espacio suficiente para llevar un control adecuado del cumplimiento de las metas.*

*Con este libro práctico, usted cliente de Fundación Espoir, por su diseño lúdico, podrá aplicar las enseñanzas educativas y aplicarlas de manera consecutiva cada mes.*

*Gracias a ustedes, estimados clientes, por la acogida que dieron al volumen 1 de estos libros educativos, creemos que en esta oportunidad apreciarán este volumen 2 diseñado para apoyo didáctico a las guías educativas presentadas a lo largo del 2021.*

*Le deseamos un feliz año 2022, que usted cumpla con sus metas personales, familiares y las de desarrollo de su negocio.*

Atentamente,

**Eco. Danilo Moreno**  
Director de Educación  
Fundación Espoir



# ¿Cómo llenar los cuadros de control financiero?



## Resumen diario de ingresos y gastos al contado (Negocio)



VENTAS Y COMPRAS AL CONTADO	FECHA:		
CONCEPTO	INGRESOS	GASTO	SALDO CAJA Y BANCOS
1 Saldo Inicial			500
2 Compra de jabs de pilsener		75	425
3 Venta de 2 jabs de pilsener	50		475
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
CIERRE DEL DIA:	50	75	475

### Llénelo así:

- En concepto coloque los items vendidos y comprados.
- Inicie el día colocando el saldo que tenga en caja o bancos.
- Al final coloque el saldo del cierre del día



## Resumen mensual de ventas a crédito (Negocio)



CREDITO	FECHA	CONCEPTO	VENTA A CREDITO	RECUPERACION	SALDO
1 CREDITO	5/1/22	Sra. Paty	80		
1 ABONO	15/1/22			20	
1 ABONO	30/1/22			40	
1		SALDO TOTAL DEL MES:			20
2 CREDITO	6/1/22	Sr. Javier	100		
2 ABONO	14/1/22			50	
2 ABONO	15/1/22			50	
2		SALDO TOTAL DEL MES:			0
3 CREDITO					
3 ABONO					
3 ABONO					
3					
4 CREDITO					
4 ABONO					
4 ABONO					
4					
5 CREDITO					
5 ABONO					
5 ABONO					
5					
6 CREDITO					
6 ABONO					
6 ABONO					
6					
7 CREDITO					
7 ABONO					
7 ABONO					
7					
7		SALDO TOTAL DEL MES:			
7		CIERRE DE MES:	180	160	20

### Llénelo así:

- En concepto coloque el nombre de la persona a quién vendió a crédito,
- En venta a crédito coloque el monto de la venta a crédito,
- En recuperación coloque los abonos dados y no se olvide de colocar siempre el saldo.

Notas:



## Resumen mensual de compras a crédito (Negocio)



CREDITO	FECHA	CONCEPTO	COMPRAS A CREDITO	PAGOS	SALDO
1 CREDITO	5/1/22	Difare	100		
1 ABONO	15/1/22			50	
1 ABONO	30/1/22			50	
1		SALDO TOTAL DEL MES:			0
2 CREDITO	6/1/22	El Mayorista	100		
2 ABONO	14/1/22			50	
2 ABONO	15/1/22			50	
2		SALDO TOTAL DEL MES:			0
3					
3					
3					
3					
4					
4					
4					
4					
5					
5					
5					
5					
6					
6					
6					
6					
7					
7					
7					
7					
7		SALDO TOTAL DEL MES:			
7		CIERRE DE MES:	200	200	0

### Llénelo así:

- En concepto coloque el nombre de la persona a quién compró a crédito,
- En compras a crédito coloque el monto de la compra a crédito,
- En pagos coloque los montos pagados y no se olvide de colocar siempre el saldo

Notas:



## Resumen de ingresos y pagos del hogar



SALDO FINAL DEL MES ANTERIOR	FECHA	CONCEPTO	INGRESO	PAGOS	SALDO
1	5/1/22	pago de la luz		20	
2	6/1/22	pago teléfono		20	
3	7/1/22	compra comida		100	
		Saldo conyugal	425		
		aporte del hijo al hogar	30		
		EL REGISTRO DEL MES:	455	140	315

### Llénelo así:

- Coloque la fecha y el concepto de ingresos o pagos del mes.
- En ingresos y pagos coloque los valores de cada uno de ellos.
- No se olvide de colocar el total del registro del mes, colocando las sumas de los valores correspondientes



## Flujo de ingresos de Negocio / Familia

DEL NEGOCIO		
(W)	CIERRE DE MES, RESUMEN DE INGRESOS Y GASTOS AL CONTADO (NEGOCIO)	475
(W)	CIERRE DE MES, RESUMEN RECUPERACIÓN VENTAS MENSUALES A CREDITO	160
(-)	CIERRE DE MES, RESUMEN PAGOS COMPRAS MENSUALES A CREDITO	200
TOTAL INGRESOS EFECTIVO MENOS PAGOS DEL MES		435
DEL HOGAR		
(W)	SALDO RESUMEN INGRESOS Y PAGOS FAMILIA FIN DE MES	315
		750

### Llénelo así:

- En el flujo del negocio: coloque los totales del cierre del mes, la recuperación de ventas y pagos a crédito.
- En el flujo del hogar: coloque los totales del cierre del mes de pagos e ingresos.



# Como prepararnos para el invierno de una forma segura

Para prepararnos para el invierno de manera segura presentamos algunas medidas preventivas que deben ser aplicadas en el ámbito doméstico y comunitario.

Las recomendamos para que se las apliquen con el propósito de prevenir y disminuir los efectos perversos que ocasionan:



- Evite construir en sectores cercanos a las riveras de los ríos.

- Realice una revisión detallada de la vivienda para detectar a daños a tiempo

- Selle las rajaduras y huecos en los techos

- Corte constantemente la maleza de los alrededores de su hogar







- *Limpie los cauces de ríos, quebradas, alcantarillas y veredas,*
- *Construya los techos con una pendiente adecuada*
- *Mantenga desconectados aparatos eléctricos sin uso*
- *Realice constantemente la limpieza de los recipientes de agua*
- *Utilice permanentemente mosquiteros y repelentes*
- *Salga siempre con un paraguas*
- *Revise constantemente el estado de las llantas de su vehículo*
- *Lave los alimentos y no los deje al descubierto;*
- *Cuando consuma alimentos en lata, una vez usados, haga agujeros en ellas para que filtre el agua*
- *Recuerde siempre usar mascarilla, alcohol y mantener la distancia social recomendada de dos metros.*

***Recuerde podemos reducir los riesgos si tomamos las medidas preventivas correspondientes.***

***¡Fundación te prepara para el invierno!***

FUNDACION  
**espoir**  
¡Nuestro crédito marca la diferencia!

***¡está contigo!***



099 423 4795



# El Crédito y sus implicaciones

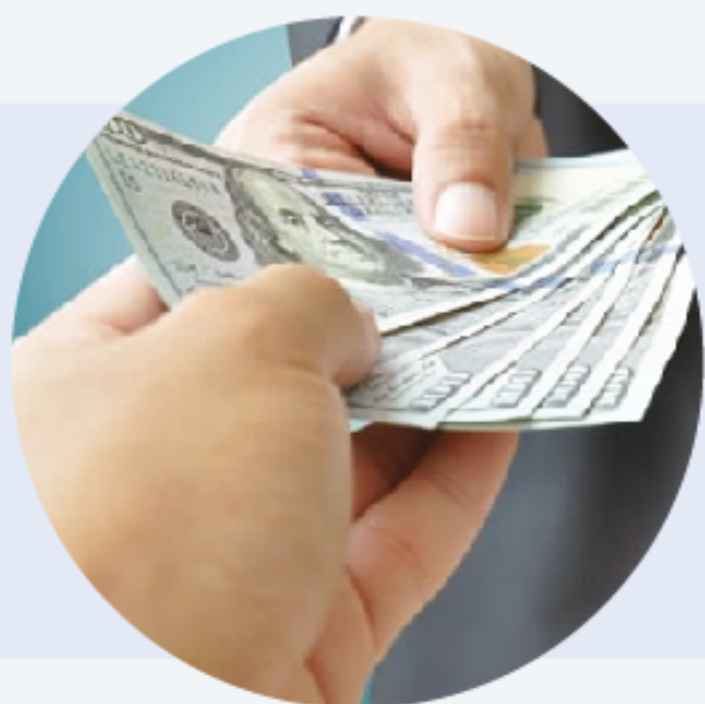
2<sup>do</sup>  
Tomo  
EducaEspoir

FEBRERO

El crédito es un préstamo de dinero, que conlleva el compromiso del pago en el futuro de su capital y de los intereses, la devolución será de forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago si así se acuerda con el prestamista, recuerde que los intereses son el costo de utilizar el dinero ajeno por un espacio de tiempo.

## LA IMPORTANCIA DEL CREDITO

El crédito es muy importante para el desarrollo de nuestras actividades económicas, facilita en un momento de necesidad, el poder tener liquidez para comprar, realizar pagos o facilita efectuar algún tipo de inversión que desee.



FUNDACION  
**espoir**  
¡Nuestro crédito marca la diferencia!

*¡está contigo!*

1800 ESPOIR  
377647

 [www.espoir.org.ec](http://www.espoir.org.ec)



## MANTEN TU HISTORIAL DE CREDITO IMPECABLE.

*El historial de crédito refleja los antecedentes bancarios o financieros de las personas, contiene toda la información relevante sobre el comportamiento del cliente con respecto a un préstamo o deuda adquirida en el pasado.*

*El crédito es muy importante para el desarrollo de nuestras actividades económicas, facilita en un momento de necesidad, el poder tener liquidez para comprar, realizar pagos o facilita efectuar algún tipo de inversión que se desee.*

*Un cliente con buen historial crediticio permite a las instituciones confiar en que recuperará su dinero, basada en la seriedad de pago demostrada en el pasado por el cliente.*



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

*¡estás contigo!*



099 423 4795



# El presupuesto familiar

MARZO

*El presupuesto familiar es una herramienta de planificación y control, sirve para que los miembros de la familia sepan si cuentan con el dinero suficiente, necesario para llevar a cabo sus proyectos y gastos.*

*El presupuesto familiar nos ayuda a organizar como vamos a realizar los gastos y con cuánto dinero contamos para ello, además nos permite priorizar los gastos familiares y definir cuáles son los gastos imprescindibles y cuales pueden dejar de hacerse, además nos permite comprender los beneficios del ahorro y a crear un fondo de emergencia.*

*El presupuesto familiar es imprescindible para el control del dinero, nos facilita crear provisiones para el futuro y tener la tranquilidad financiera propia y de nuestras familias.*



**Evalúe sus ingresos:** Escribamos en un documento los ingresos y los gastos, de esta forma sabremos cual es nuestra situación financiera, si los gastos y los ingresos son iguales nos encontramos en una situación equilibrada, pero no podremos hacer frente a ningún gasto imprevisto o de emergencia.



FUNDACION  
espoir

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

¡está contigo!

1800 ESPOIR  
377 647



www.espoir.org.ec



**Si los ingresos superan a los gastos, es momento de ahorrar.**



*Por lo contrario, si los gastos superan a los ingresos deberás evaluar aquellos gastos innecesarios que has tenido y que no te permiten ahorrar.*

### **CONSEJOS PARA COMENZAR UN PRESUPUESTO FAMILIAR**

- ✓ *Haga una lista de compras, para no gastar en lo innecesario y evitar compras impulsivas;*
- ✓ *Priorice los pagos de deudas, recuerde que las más importantes son la salud, educación y vivienda;*
- ✓ *Prepararse ante un imprevisto así evitará endeudarse, separe mensualmente una cantidad de dinero destinada al ahorro; y,*
- ✗ *Si se sale del presupuesto, no se desanime, tranquilo lo ideal es que se controle día a día para identificar los gastos innecesarios y eliminarlos, ejemplo de ello, son los gastos hormigas, que son aquellos que se los realiza casi de manera inconsciente u frecuente, como compra de golosinas, etc.*



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**



099 423 4795



# Cómo trabajar en familia para que el negocio crezca

ABRIL

El negocio familiar no solo es una fuente de ingreso, sino que será el patrimonio de la familia que pasará de generación en generación, creciendo y proporcionando independencia económica a todos sus miembros.

## Lo positivo del negocio familiar

es que todo está en familia, pero para que este funcione debe haber confianza entre los miembros, dejando de lado los intereses individuales a favor de los intereses comunes del negocio.

El éxito para los negocios de hoy en día, exige que seamos flexibles, que nos adaptemos rápidamente a las circunstancias, ser organizados y planificar las acciones a realizar.

Hay que pensar de manera positiva, hay que considerar que los fracasos de hoy son los éxitos futuros y convertirlas en experiencias positivas que nos bridan grandes lecciones.



FUNDACION  
espoir

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

¡está contigo!

1800 ESPOIR  
377647



www.espoir.org.ec



**Independientemente del tipo de empresa que desee crear, se necesita considerar:**

- 1 Organizarse evitando costos innecesarios, para tener el máximo de rendimiento del negocio;
- 2 Mantener un registro detallado de los ingresos y egresos del negocio;
- 3 Aplicar los 5 elementos de la estrategia comercial (cliente, producto, precio, plaza o mercado y promoción);
- 4 Analizar riesgos y beneficios;
- 5 Ser creativo;
- 6 Mantenerse concentrado en el objetivo;
- 7 Prepararse para realizar algunos sacrificios; y,
- 8 Mejorar permanentemente el servicio.

**Aquí presentamos algunos consejos que le ayudarán a trabajar en familia y alcanzar el éxito:**

- 1 Tomar con seriedad el emprendimiento familiar;
- 2 Establecer límites del tiempo que se entregará a la familia y el tiempo asignado para el negocio;
- 3 Si surge algún problema, abórdelo rápidamente;
- 4 Establezca roles y tareas para cada uno de los socios;
- 5 Trate a todos por igual;
- 6 Mantenga la unidad, es la clave para el éxito;
- 7 Luche para que todos persigan el mismo objetivo;
- 8 Evite confrontaciones entre los miembros de la familia que afecten el desarrollo del negocio; y,
- 9 Asigne sueldos reales y justos.

Una vez que esté funcionando su negocio, debe explotarlo al máximo para que llegue a ser exitoso. Recuerde esto requiere de concentración, disciplina y perseverancia.

El éxito no vendrá en un solo día, se requiere de enfoque a mediano y largo plazo y sobre todo de constancia.

Recuerde:

Comprometer a toda la familia a trabajar juntos para que su negocio crezca.

**¡FUNDACIÓN ESPOIR ESTÁ CONTIGO!**

FUNDACIÓN  
**espoir**  
¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**



099 423 4795



# Alimentación saludable

**MAYO**

## Conozca los grupos de alimentos y las porciones recomendadas.

Comer sano implica conocer los alimentos que diariamente debemos consumir, para esto a continuación te presentamos los alimentos de acuerdo a cada grupo al cual pertenecen, con la recomendación de cuantos de estos debemos incluir en nuestra alimentación diaria.

**Cada medida de cada alimento corresponde a una porción:**



### LACTEOS

Leche	1 taza
Yogurt	1 taza
Leche evaporada	½ taza
Leche en polvo	1/3 taza

**CONSUMA** 2 porciones a la semana



### VEGETALES

Cocinados	½ taza
Crudos	1 taza
Zumo	½ taza

**CONSUMA** 2 a 3 porciones diarias





<b>FRUTA</b>					
Babaco	2 tazas	Naranja	1 mediana	Naranjilla	2 unidades
Capulí	20 unidades	Mango	1 pequeño	Sandía	2 tazas
Ciruelas	3 unidades	Manzana	1 mediana	Taxo	2 unidades
Claudias	2 unidades	Melón	1 taza	Toronja	Media
Chirimoyas	1 pequeña	Papaya	1 taza	Tuna	2 unidades
Duraznos	1 mediano	Pasas	2 cucharitas	Uvas	12 unidades
Frutillas	½ taza	Pera	1 mediana	Mora	¼ taza
Granadillas	2 unidades	Piña	½ taza	Tomate	2 unidades
Guayaba	1 mediana	Platano	1 pequeño	Jugo con agua	1 vaso
Guanabana	1 taza	Higo	3 unidades	Jugo puro	½ vaso
Mandarina	1 mediana	Lima	1 unidad	Compota	½ taza
<b>CONSUMA</b>				<b>2 a 3 porciones todos los días</b>	



<b>PROTEINAS</b>					
Atún	¼ taza	Vísceras	1 onza	Queso fresco	1 onza
Mariscos	2 onzas	Hígado	1 onza	Requesón	¼ taza
Ostras	6 unidades	Salchichas	1 unidad	Jamón	1 rebanada
Carnes blancas	1 onza	Huevo	1 unidad	Mortadela	1 rebanada
<b>CONSUMA</b>				<b>3 a 4 porciones todos los días</b>	



<b>CARBOHIDRATOS</b>					
Pan rebanada	1 rebanada	Arroz	½ taza	Avena	3 cucharadas
Pan redondo	½ pan	Pasta	½ taza	Granos tiernos	½ taza
Saltinas	6 cuadritos	Corn flakes	¾ taza	Granos secos	1/3 taza
Harina	2 ½ cucharitas	Granola	2 cucharadas	Choclo	½ unidad
Maduro	½ unidad	Verde	½ verde	Canguil	3 tazas
Arepa	1 pequeña	Tortilla maíz	½ grande	Taco seco	1 unidad
Pures	½ taza	Sopa	½ taza	Papas	½ mediana
Chochos	1 taza	Quinoa	½ taza	Soya	½ taza
<b>CONSUMA</b>				<b>6 a 8 porciones todos los días</b>	



<b>GRASAS</b>					
Aceites	1 cucharita	Maní	10 unidades	Almendras	5 unidades
Aceitunas	5 unidades	Manteca	1 cucharita	Nueces	½ unidad
Aguacate	¼ unidad	Mayonesa	1 cucharita	Queso crema	1 cucharita
Coco	2 cucharitas	mantequilla	1 cucharita	Tocino	1 rebanada
<b>CONSUMA</b>				<b>1 a 2 porciones todos los días</b>	

FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**



099 423 4795



2<sup>do</sup>

Tomo



EducaEspoir

JUNIO

# Como usar el dinero del crédito para mejorar tu negocio



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencial

*¡está contigo!*



1800 ESPOIR  
377647



[www.espoir.org.ec](http://www.espoir.org.ec)



Recuerde, el crédito conlleva el compromiso de devolverlo responsablemente, con el pago del capital y los intereses de manera oportuna.

Cuando el dinero proveniente de un crédito es bien utilizado permitirá incrementar nuestras ganancias, sin embargo, si este está mal utilizado.



Es decir el dinero no es utilizado en el negocio sino en la compra de antojos o en la compra de bienes para la familia se podría convertir en un poderoso enemigo, por esta razón esta guía educativa presenta algunas recomendaciones para el buen uso del dinero proveniente de un crédito.

Siguiendo los consejos que a continuación presentamos el dinero del crédito apoyará el crecimiento de nuestro negocio y por ende resultará en la construcción de un buen historial de crédito, que nos permitirá obtener mejores condiciones en los futuros préstamos, tales como: aumentar los valores prestados, incrementar los plazos y acceder a diversos productos de crédito que ofrece Fundación Espoir.

Veamos cómo se puede determinar si usted está haciéndolo bien. Del valor del préstamo que usted recibe,

¿Cuánto invierte en su negocio?, ¿todo, la mitad, más de la mitad o nada?



Hay que tener en cuenta que el préstamo es la cantidad de dinero que una persona usará temporalmente y que luego de un tiempo tendrá que devolverla al prestamista en cuotas, con un recargo por intereses por el uso del dinero. Toda institución financiera antes de conceder un crédito hace un análisis de la capacidad de pago de la persona que está solicitando el crédito.



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

*¡está contigo!*



099 423 4795





Cuando usted no invierte la totalidad del dinero recibido de un crédito en su negocio como podrá usted cumplir con sus compromisos financieros toda vez que el crédito fue concedido luego de un análisis de su propuesta de necesidad de dinero para incrementar las ventas de su negocio, con incremento en sus inventarios, mejora en las condiciones de atención al cliente, etc. según su propuesta y el análisis de la institución financiera, de la realidad y que se espera que su negocio sea la fuente de repago.



Si el dinero va a otro destino, no habrá incremento de inventario, no mejoraran las condiciones de atención al cliente, etc. Es lógico que no se alcance a pagar los nuevos compromisos financieros adquiridos, ojo esto le puede llevar a perder el negocio o a tener restricciones fuertes en su hogar.

La institución financiera luego de varios años de práctica y en base a la información proporcionada por usted, calcula la cantidad de dinero que su negocio aportará a sus ingresos tanto para el pago del crédito como para mejorar la situación de su negocio por ende su calidad de vida.



## RECOMENDACIONES GENERALES:

1.

No es conveniente que mezcle el dinero de su hogar con el dinero del negocio.

Usted debe mantener cuentas separadas, debe controlar cuanto puede utilizar en su casa y cuanto debe reinvertir en el negocio y como pagar sus deudas.



COMPRAR



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

*¡está contigo!*



**1800 ESPOIR**  
377647



[www.espoir.org.ec](http://www.espoir.org.ec)



2.



Es importante que mantenga un registro completo de todas las transacciones, es decir, de todos los ingresos, los gastos, el valor de las cuotas a cancelar, etc. Con los respectivos calendarios de ingreso previsto y pagos a realizar. Sea cuidadoso con el manejo de su dinero, anote todas las entradas y todas las salidas de dinero del negocio.

3.



Es importante guardar todas las facturas: Cuando se realizan las compras siempre habrá la posibilidad de hacer devoluciones o reclamos a los proveedores, es aconsejable llevar un registro de los gastos para definir cuanto le cuesta hacer su producto o servicio, además así podrá analizar si es posible conseguir ese material en otro lugar a un mejor precio.

4.



Siempre hay que estar atento al precio de la materia prima, esto le permitirá buscar nuevos proveedores que le ayudarán a mejorar no solo su costo si no también su calidad. El arte de vender va de la mano con el arte de saber comprar.

5.



Un buen precio de los productos y servicios es clave para conseguir buenas ventas y clientes duraderos. El precio deberá ser atractivo para el cliente, pero adicionalmente debe garantizar un buen margen de ganancia justa para usted.

Esperamos que todas estas recomendaciones las puedas implementar en tu negocio y garantizar así una buena ganancia y una adecuada administración del crédito que solicitaste.

RECUERDA EN FUNDACIÓN ESPOIR QUEREMOS QUE TU NEGOCIO CREZCA!

FUNDACION  
espoir

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

¡está contigo!



099 423 4795

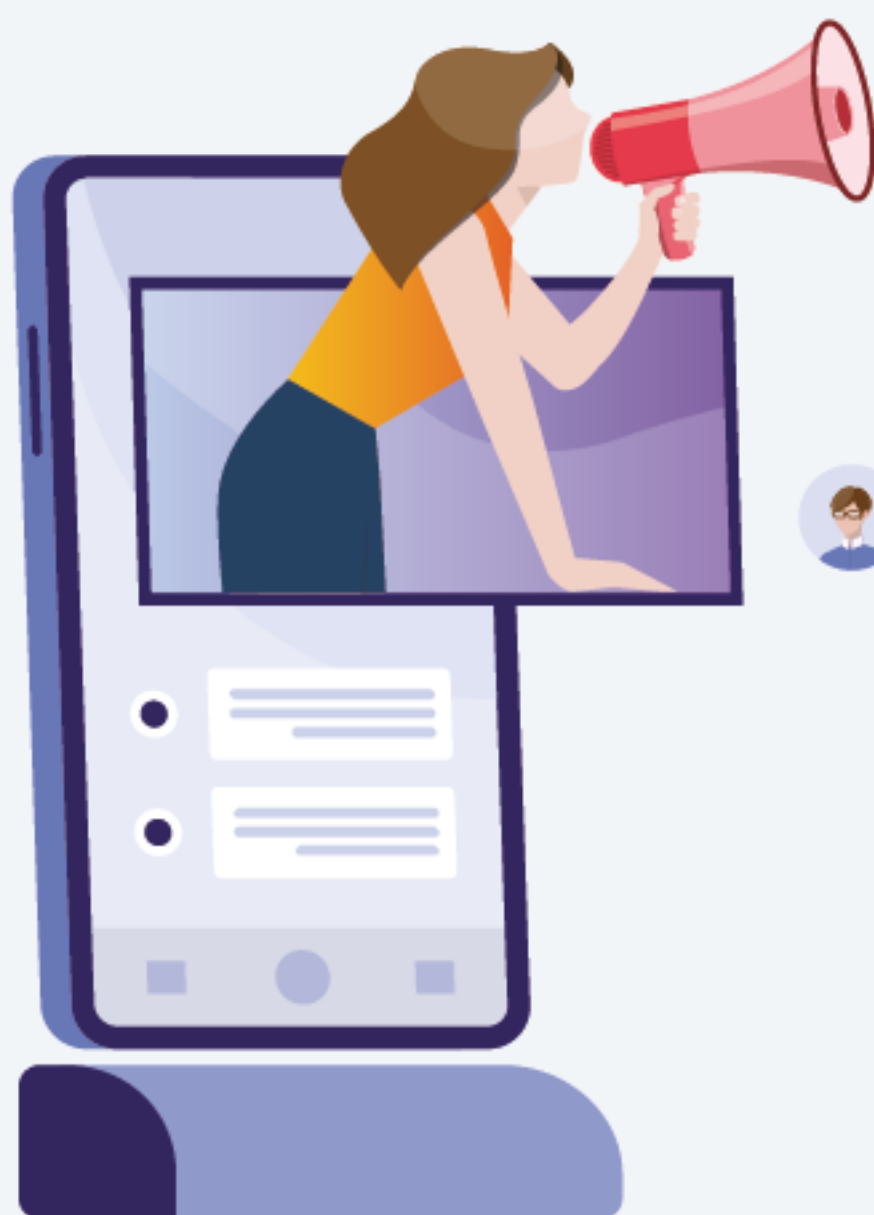


# La estrategia comercial

JULIO

## ¿QUÉ ES UNA ESTRATEGIA COMERCIAL?

La estrategia comercial es el conjunto de acciones, que el gerente o propietario de un negocio, pone en práctica para dar a conocer un producto a los potenciales los clientes, para de esta manera, ajustar adecuadamente la forma de llegar a ellos, creando opciones reales de compra de nuestro producto.





## Los elementos de la estrategia comercial para incrementar sus ventas son:

### 1 CLIENTE:

Identifique quien es su cliente, qué características tiene, qué le gusta, etc., de manera de desarrollar así una buena relación con ellos.

### 2 PRODUCTO O SERVICIO:

Ofrezca a los clientes productos y servicios que ellos necesiten. Mejore la calidad, innove sus productos o servicios.

### 3 UBICACIÓN:

seleccione una ubicación para su negocio de acuerdo al tipo de clientes que tiene y al producto que ofrece.

### 4 PRECIO:

exponga sus productos con los respectivos precios, de manera que estos sean accesibles a los clientes, además que sus clientes los puedan pagar y que al mismo tiempo deje a su negocio una ganancia.

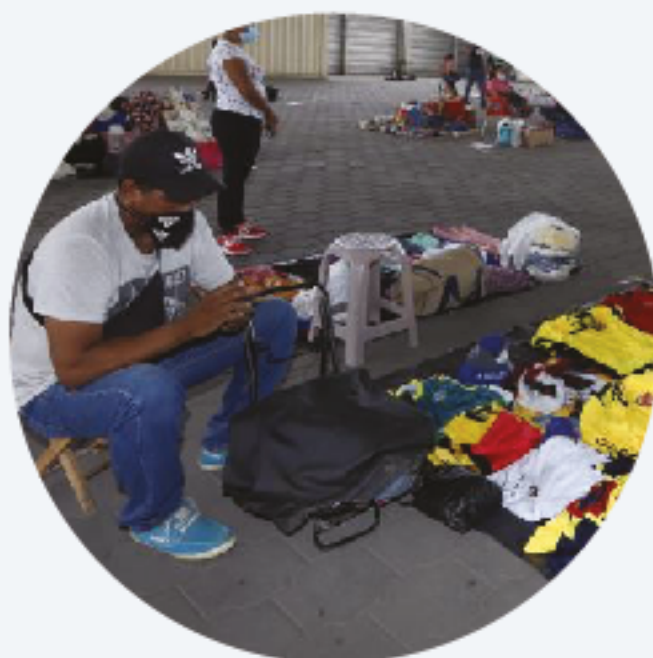
a. Se definen los precios de la siguiente manera:

$$\text{GANANCIA} = \text{PRECIO POR UNIDAD VENDIDA} - \text{GASTOS}$$

### 5 PROMOCIÓN:

identifique formas creativas de atraer clientes a su negocio. Publicite su negocio en redes sociales, elabore un rótulo llamativo para su local, ofrezca descuentos y promociones y regale productos adicionales por la compra de más de un producto.

**Recuerde: la mejor promoción siempre será una experiencia que satisfaga al comprador!**



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**



099 423 4795



**Ya se encuentra en el Espacio de**



**Avisos Clasificados  
Clientes Espoir**

**El negocio de  
nuestra clienta**

**Patricia Aldáz**

**Make Up, Nails and  
Hair - Daule**



**¿Qué estás esperando?**

**¡Publicita tu negocio sin  
costo alguno!**



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**



[www.espoir.org.ec](http://www.espoir.org.ec)





# ¡Aprende y gana!

Con los Módulos de



Módulo 1

**"El presupuesto Familiar"**

Módulo 2

**"Consejos para Ahorrar"**

Módulo 3

**"El crédito y sus implicaciones Espoir"**

Módulo 4

**"La microempresa y la Familia"**

Módulo 5

**"Espíritu Emprendedor"**

Módulo 6

**"Salud Financiera"**

Módulo 7

**"Conozca a sus clientes"**

Módulo 8

**"Conozca a sus competidores"**

Módulo 9

**"Estrategias para atraer clientes"**

Módulo 10

**"Motivación para el servicio al cliente"**

**En el 2022 tendremos nuevas sorpresas para ti...**

Un servicio de:



Con el respaldo de:





# Consejos para ahorrar

## ¿QUÉ ES EL AHORRO?

El ahorro es guardar dinero en previsión de lo que pudiera suceder en el futuro, lo que, en otras palabras, es guardar una cierta cantidad de dinero.

El ahorro es un hábito positivo para nuestra economía ya que nos ayuda a organizar nuestros ingresos y a priorizar los gastos, proporcionándonos una vida tranquila, dándonos seguridad y la independencia financiera para poder cumplir objetivos y afrontar imprevistos.

## ¿Cómo puedo ahorrar?

El ahorro requiere de disciplina y paciencia. El ahorro consiste en apartar dinero en forma regular, preferiblemente de cada pago quincenal o mensual que recibamos.

Para ahorrar, es necesario gastar menos de lo que se gana, de allí la importancia de contar con un presupuesto. Aunque se incrementen los ingresos si no se controlan los gastos no habrá control de nuestras finanzas. Evite gastar más de lo que gana, de esta manera podrá ahorrar.

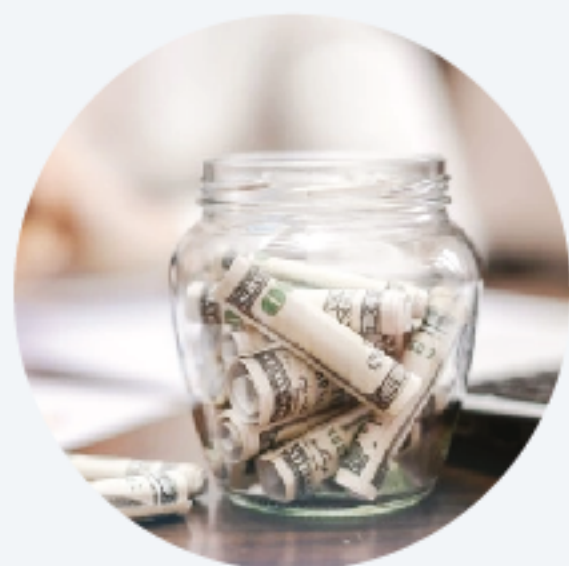
Recuerde puede ahorrar de manera regular usando la metodología de ahorro programado.





## COMO AUMENTAR SUS AHORROS.

- **Realice un plan de ahorro** donde adquiera hábitos saludables como realizar un presupuesto mensual y anual, al final del mes revise si cumplió con las metas propuestas y en caso de no ser así, determine por qué no lo hizo y propóngase en el nuevo mes ser más cuidadoso con los gastos;
- **Evite** realizar compras impulsivas e innecesarias;
- **Revise** listas de las compras y guarde los recibos;
- **Deje una reserva** de dinero siempre para pagos imprevistos, o para el pago inicial de una casa o para contar con dinero durante los años de su jubilación, el cumplimiento de una meta o a su vez hay que estar preparados para una emergencia que se pudiera presentar;



**¡FUNDACIÓN ESPOIR ESTÁ CONTIGO!**



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencial

**¡está contigo!**



099 423 4795



# Prevención contra la violencia intrafamiliar

SEPTIEMBRE

## ¿QUÉ ES LA VIOLENCIA?

Se considera violencia a todo tipo de agresiones.

A continuación, mencionamos algunas:

**Físicas** con lesiones en el cuerpo que se infringen a la víctima como: palizas, pellizcos, empujones, patadas, puñetazos, etc.;

**Sexual:** obligación de tener relaciones sexuales no deseadas con la pareja o con terceras personas; y,

**Psicológica:** desprecio, Insultos, comparaciones dañinas, burlas, amenazas, gritos, chantajes, entre otros.



Cuando la violencia ha llegado a su punto máximo, existe el riesgo latente de que la mujer o la persona agredida sea asesinada, es por eso que, es muy importante identificar las situaciones de riesgo antes de que se conviertan en un punto sin retorno y culminen en eventos muy graves.

FUNDACION  
espoir

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

¡está contigo!

1800 ESPOIR  
377647



[www.espoir.org.ec](http://www.espoir.org.ec)



## ¿CÓMO IDENTIFICAR SIGNOS DE VIOLENCIA?

- Las señales más frecuentes que indican estar ante un agresor son:
- Ignora o desprecia los sentimientos de los seres queridos con frecuencia;
- Ridiculiza, insulta o menosprecia a las mujeres en general;
- Amenaza con hacer daño a la víctima y/o a su familia;
- Aísla a la mujer de su familia y amistades;
- Controla su dinero y toma decisiones económicas sin consultarlo;
- Humilla, grita o insulta a la mujer, ya sea en público o en privado;
- Alguna vez, agrede físicamente;
- No le permite trabajar a pesar de que ella lo desea;
- Amenaza a su mujer con dejarle o con quitarle a sus hijos;
- Controla su forma de vestir; y
- Revisa su teléfono móvil y sus redes sociales y en ocasiones la sigue para ver con quien habla.



**NO PERMITAS SER VÍCTIMA DE VIOLENCIA,  
BUSCA LA AYUDA NECESARIA!**

**¡Fundación Espoir siempre velando por tu salud  
y tu seguridad!**



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡estás contigo!**



099 423 4795



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

*¡está contigo!*

**VIVAS Y LIBRES !  
NOS QUEREMOS !**

**APOYAMOS**

***La Eliminación de la  
Violencia contra la Mujer***

**#DíaNaranja #OrangeTheWorld #PintaTuMundoDeNaranja**

**Si eres víctima de violencia denuncia al  
(1800 DELITOS Ministerio de Gobierno)**

**1 800 - 335 486 opción 4  
O llama al 911 (Número de Emergencia)**





**raúl coka barriga**

*Seguro sin complicaciones !*

*Las manos que*  
**Aseguran**  
*el fruto de tu* **Esfuerzo!**



**rcb** | salud



**rcb** | vehículos



**rcb** | viajes



**rcb** | hogar



**rcb** | estudiantil



**rcb** | vida

**Contáctanos:** ☎ **1800-911-000** 📞 **09-99-911-911**

Raúl Coka Barriga Agencia Asesora Productora de Seguros Cía. Ltda. - Credencial 683



# Lucha contra el cancer de mama



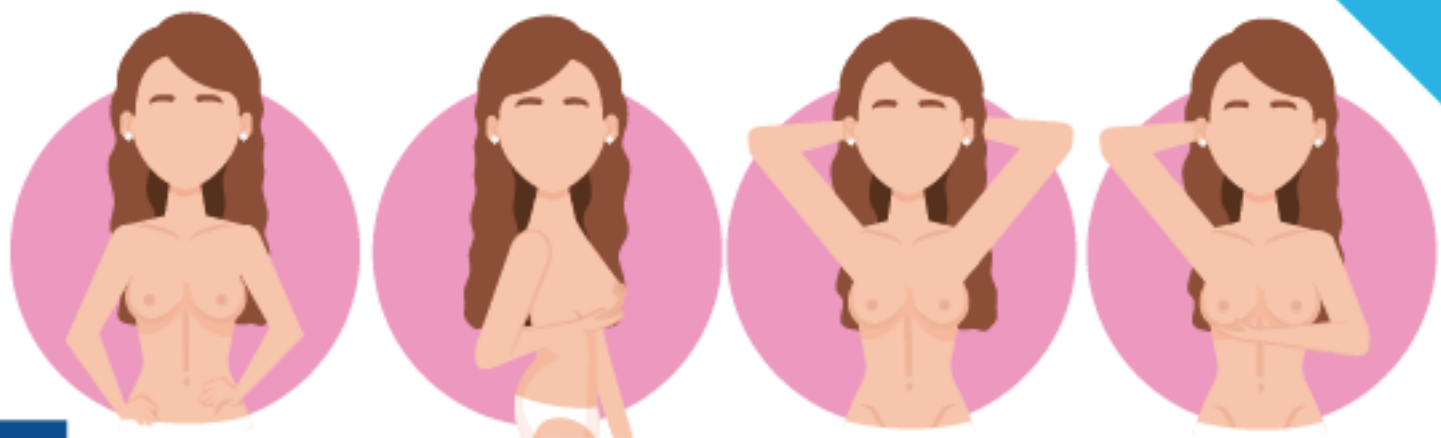
## OCTUBRE

### PREVENCIÓN

El cáncer de mama se puede curar si es diagnosticado a tiempo, para ello es importante la prevención y control de factores de riesgo como: edad (mayores de 50 años), historia familiar (antecedentes del mismo cáncer en familiares), factores hormonales, factores dietéticos (dietas altas en grasa que provoquen sobrepeso u obesidad)

El autoexamen de mamas es un chequeo, que se lo puede auto realizar en su hogar, para detectar cambios en el tejido mamario.

El mejor momento para el autoexamen es de los 3 a 5 días después del comienzo de la menstruación. Las mamas no estarán tan sensibles o con protuberancias en esa etapa de su ciclo menstrual. Si usted es una mujer con menopausia y ya no menstrua, debe realizarse el examen en el mismo día de todos los meses.



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**

 **1800 ESPOIR**  
377647

 [www.espoir.org.ec](http://www.espoir.org.ec)



## ¿CÓMO SE LO HACE?

- 1). Primero, acuéstese boca arriba, de esta forma es más fácil examinarse todo el tejido mamario si esta acostada;
- 2). Coloque la mano derecha por detrás de la cabeza;
- 3). Con los dedos del medio de la mano izquierda presione suave pero firme haciendo movimientos pequeños para examinar toda la mama derecha.
- 4). Debe deslizar los dedos de la mano izquierda desde la axila hacia el pezón haciendo círculos, buscando cambios en el seno, tales como: nódulos endurecidos o engrosamientos, repita lo mismo con el otro seno;
- 5). Luego, estando sentada o de pie, palpe ambas axilas, ya que el tejido mamario se extiende hasta esta zona;



- 6). Presione suavemente el pezón, verificando si hay secreción. Se debe repetir este proceso en cada mama;
- 7). Luego, párese frente a un espejo con los brazos extendidos a los lados;
- 8). Mire las mamas directamente y en el espejo. Busque cambios en la textura de la piel, como hoyuelos, arrugas o piel que luzca como cáscara de naranja;
- 9). Se debe observar la forma, la simetría y el contorno de cada mama; y,
- 10). Revise si el pezón está hundido.



Ante cualquier síntoma de alarma acuda a su médico para una evaluación completa.

El cáncer de mama es una enfermedad que causa la muerte, si es diagnosticado a tiempo se podrá tratar e incluso curar. No hay que descuidarse, es importante el autoexamen físico, la mamografía y el examen de un especialista para poder luchar contra él.

Se debe considerar los factores de riesgo e intentar atenuarlos al máximo para evitar esta enfermedad.

**¡Fundación Espoir te quiere sana!**

FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**



099 423 4795



# Lucha contra la diabetes

NOVIEMBRE

El 14 de noviembre es el día de la mayor campaña de sensibilización contra la diabetes a nivel mundial, oportunidad perfecta para dirigir la atención del público hacia las causas, síntomas, complicaciones y tratamiento de esta grave afección, que se encuentra en constante aumento en todo el mundo.

La diabetes es una enfermedad metabólica crónica caracterizada por niveles elevados de glucosa o azúcar en la sangre.

Se asocia con una deficiencia absoluta o relativa de la producción y/o de la acción de la insulina.



Existen 3 tipos de diabetes, tipo 1, tipo 2 y gestacional, sin embargo, cada año se estudian nuevos tipos de diabetes que dificultan el tratamiento en la mayoría de los casos.



## **La obesidad sigue siendo considerada uno de los mayores factores de riesgo para el desarrollo de la diabetes tipo 2:**

*Cambio en los hábitos alimentarios de la población (aumento del consumo de alimentos con un denso contenido energético, ricos en grasas saturadas, azúcares y sal) y la reducción de la actividad física; y,*

*El aumento del peso se asocia con un mayor riesgo de sufrir diabetes así como la obesidad abdominal o circunferencia de la cintura se ha convertido en un factor predictivo fiable para identificar quienes pueden sufrir esta enfermedad.*



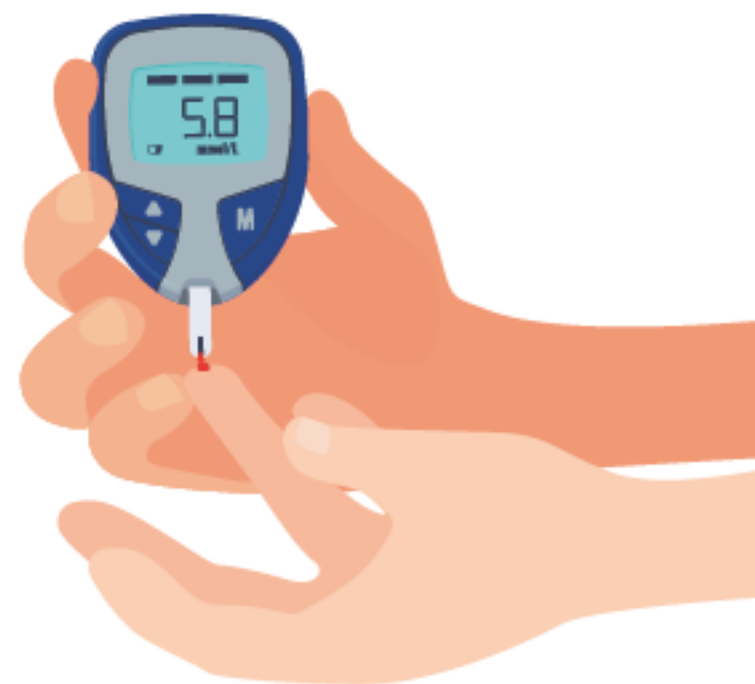
### **EL CORRECTO TRATAMIENTO EVITARÁ PROBLEMAS SERIOS A FUTURO COMO:**

*Daño en los ojos, daño en los riñones y los nervios. Una diabetes mal tratada puede causar enfermedades cardíacas, derrames cerebrales y la necesidad de amputar un miembro.*

*Las mujeres embarazadas también pueden desarrollar diabetes, llamada diabetes gestacional, por lo tanto, el control de peso antes y durante el embarazo será primordial.*

*Todo paciente con diabetes deberá completar su tratamiento con ejercicio, control de peso y respetar un plan de comidas equilibrado y balanceado.*

*¡Acude a tu médico, visita a tu nutricionista y controla tu diabetes!*



**FUNDACIÓN ESPOIR TE QUIERE SANO!**

FUNDACIÓN  
**espoir**

*¡Nuestro crédito marca la diferencia!*

**¡estás contigo!**



099 423 4795



# Prevención del VIH



## DICIEMBRE

### ¿QUÉ ES EL VIH/SIDA?

El VIH o Virus de Inmunodeficiencia Humana es un retrovirus que ataca al sistema inmunitario de la persona infectada.

El sistema inmunitario es la defensa natural de nuestro cuerpo frente a los microorganismos infecciosos, como las bacterias, virus y hongos capaces de invadir a nuestro organismo.

El VIH ataca y destruye las células que forman parte del sistema inmune y que se encargan de la fabricación de anticuerpos para combatir las infecciones causadas por estos agentes externos.

### ¿Cómo me contagio?

El virus del VIH se propaga de una persona a otra a través de relaciones sexuales anales o vaginales sin protección al compartir agujas, jeringas u otros implementos para la inyección de drogas o realización de tatuajes.

Para que una persona se contagie o sufra esta enfermedad se requiere que el virus pase de una persona que ya lo tiene a otra que no lo tiene, debemos conocer que el virus se encuentra en la sangre, en las secreciones vaginales, en el semen y en la leche materna de una persona infectada, y que de ahí se pasa a una persona sana por medio de relaciones sexuales sin protección, por accidentes que produzcan cortes en nuestro cuerpo, por el contacto de sangre contaminada, por tener un parto por vía vaginal y por dar de lactar a un recién nacido.



FUNDACION  
**espoir**  
¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**

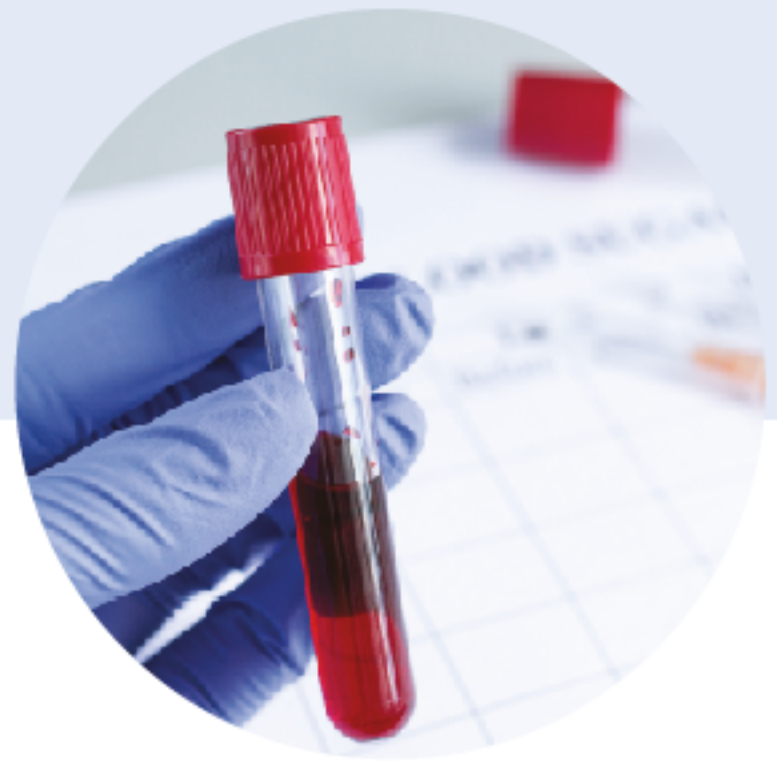
 **1800 ESPOIR**  
377 647

 [www.espoir.org.ec](http://www.espoir.org.ec)



## ¿Cómo puedo prevenir?

- 1 El uso de preservativo es esencial cada vez que tengas relaciones sexuales, es el único que puede protegerte de contraer enfermedades de transmisión sexual y VIH/SIDA
- 2 No intercambiar o compartir agujas y jeringas;
- 3 Todo procedimiento que incluya algún corte o punción (pinchazo) debe ser realizado con material descartable o esterilizado, como es el caso del dentista, manicura, tatuajes o prácticas médicas, entre otros; y,
- 4 Para evitar la transmisión del virus de la madre al bebé se recomienda que toda mujer embarazada se realice el análisis de VIH con el primer control de su embarazo.



Si tiene el virus del VIH, es importante tomar decisiones que lo mantengan saludable y proteja a los demás, hazte la prueba, y practica sexo seguro.

Fundación Espoir hace un llamado a la prevención y al cuidado de la vida de sus clientes, sus familias y la comunidad en general.

**Recuerde:**  
**¡El miedo, la indiferencia, y la discriminación matan más que la enfermedad!**



FUNDACION  
**espoir**

¡Nuestro crédito marca la diferencia!

**¡está contigo!**



099 423 4795





Lo que se logra  
con **PACIENCIA**  
con amor se **ASEGURA**

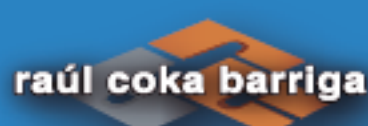
Tu cobertura cuenta con:



**Seguro de  
Desgravamen**



**Seguro de  
Vida**



*Seguro sin complicaciones!*

Con el respaldo de:



**aseguradora del sur**



Agenda tu cita al: ☎ **(02) 3 99-06-34 / 09-58-972-922**

**Aprende Inglés en**



**BRITISH<sup>®</sup>  
CENTRE**

**CURSO DE INGLÉS PARA NIÑOS, ADOLESCENTES Y ADULTOS  
EXAMEN Y CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL  
(CEFR:A1, A2, B1, B2)**

**GARANTÍA DE APRENDIZAJE  
MODALIDAD PRESENCIAL Y VIRTUAL**



**CONTÁCTANOS: ☎ 0986515392 ☎ 0989562469**

**Código de calificación: SETECAL-CAL-2020-0166  
Vigencia de calificación: 03 / 06 / 2022**



**Junta  
lo logramos**



**Ministerio  
del Trabajo**



## **AUTORES:**

- Danilo Moreno  
**Director Departamento de Educación – Fundación Espoir**
- Betty Moreira  
**Oficial Nacional de Educación – Fundación Espoir**
- Ana Patricia Moreno  
**Coordinadora de Investigación, Desarrollo y Contenido – Fundación Espoir**
- Johnatan Mosquera  
**Oficial Nacional de Marketing – Fundación Espoir**
- Esteban Cordero  
**Estudio Creativo**

## **Equipo nacional de Educación:**

- Alexandra Andrade – Los Ríos
- Yully Sanchez – Los Ríos
- Jazmin Palacios – Los Ríos
- Guadalupe Jaramillo – Manabí
- Ana Lucía Castro – Manabí
- Mercedes Jiménez – Manabí
- Liliana Chancay – Manabí
- María Mejía – Manabí
- Stefani Guevara – Guayas
- Flor Aguiar – Guayas
- Katty Rivadeneira – El Oro
- Tanya Correa – El Oro

## **COLABORACIÓN ESPECIAL:**

- Diego Moreno
- Camila Díaz
- Juan Diego Pazmiño





## Directorio de contáctos



Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_





## Directorio de contáctos



Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_

Nombre: \_ \_ \_ \_ \_

Teléfono fijo: \_ \_ \_ \_ \_ Celular: \_ \_ \_ \_ \_

Correo electrónico: \_ \_ \_ \_ \_





## Resumen diario de ingresos y gastos al contado (Negocio)



VENTAS Y COMPRAS AL CONTADO		FECHA:		
	CONCEPTO	INGRESOS	GASTO	SALDO CAJA Y BANCOS
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
	CIERRE DEL DIA:			





## Resumen mensual de ventas a crédito (Negocio)



CREDITO		FECHA	CONCEPTO	VENTA A CREDITO	RECUPERACION	SALDO
1	CREDITO					
1	ABONO					
1	ABONO					
1	SALDO TOTAL DEL MES:					
2	CREDITO					
2	ABONO					
2	ABONO					
2	SALDO TOTAL DEL MES:					
3	CREDITO					
3	ABONO					
3	ABONO					
3	SALDO TOTAL DEL MES:					
4	CREDITO					
4	ABONO					
4	ABONO					
4	SALDO TOTAL DEL MES:					
5	CREDITO					
5	ABONO					
5	ABONO					
5	SALDO TOTAL DEL MES:					
6	CREDITO					
6	ABONO					
6	ABONO					
6	SALDO TOTAL DEL MES:					
7	CREDITO					
7	ABONO					
7	ABONO					
7	SALDO TOTAL DEL MES:					
	CIERRE DE MES:					

Notas: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





## Resumen mensual de compras a crédito (Negocio)



CREDITO		FECHA	CONCEPTO	COMPRAS A CREDITO	PAGOS	SALDO
1	CREDITO					
1	ABONO					
1	ABONO					
1	SALDO TOTAL DEL MES:					
2	CREDITO					
2	ABONO					
2	ABONO					
2	SALDO TOTAL DEL MES:					
3	CREDITO					
3	ABONO					
3	ABONO					
3	SALDO TOTAL DEL MES:					
4	CREDITO					
4	ABONO					
4	ABONO					
4	SALDO TOTAL DEL MES:					
5	CREDITO					
5	ABONO					
5	ABONO					
5	SALDO TOTAL DEL MES:					
6	CREDITO					
6	ABONO					
6	ABONO					
6	SALDO TOTAL DEL MES:					
7	CREDITO					
7	ABONO					
7	ABONO					
7	SALDO TOTAL DEL MES:					
	CIERRE DE MES:					

Notas: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





## Resumen de ingresos y pagos del hogar



SALDO FINAL DEL MES ANTERIOR	FECHA	CONCEPTO	INGRESO	PAGOS	SALDO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
TOTAL REGISTRO DEL MES:					



## Flujo de ingresos de Negocio / Familia

DEL NEGOCIO		
(+)	CIERRE DE MES, RESUMEN DE INGRESOS Y GASTOS AL CONTADO (NEGOCIO)	
(+)	CIERRE DE MES, RESUMEN RECUPERACIÓN VENTAS MENSUALES A CREDITO	
(-)	CIERRE DE MES, RESUMEN PAGOS COMPRAS MENSUALES A CREDITO.	
	<b>TOTAL INGRESOS EFECTIVO MENOS PAGOS DEL MES</b>	
DEL HOGAR		
(+)	SALDO RESUMEN INGRESOS Y PAGOS FAMILIA FIN DE MES	
	<b>FLUJO NETO MENSUAL DE LA FAMIEMPRESA</b>	



# Directorio telefónico

## PICHINCHA:

Matriz Norte: Calle Iñaquito 1261 y NNUU, Edificio Comandato. Torre Iñaquito PH.  
Fono: (02) 227 0702 - 225 4665 - 2448943 - 225 7288 - 225 5086  
Quito Sur: Av. Mariscal Sucre S30-128 y Av. Moran Valverde. A lado de Point  
a 100 metros al sur dell Santa María de Chillogallo y diagonal al  
mercado de Las Cuadras. Fono: (02) 2 639 592 - 2 844 936

## EL ORO:

Machala: Rocafuerte 637 entre Tarqui y Colón.  
Fono: (07) 296 2900 - 296 3200 - 296 6633  
Piñas: Av. Loja entre Juan León Mera y García Moreno. Fono: (07) 297 7529  
Huaquillas: Av. Hualtaco y Cotopaxi Fono: (07) 2997 - 103

## GUAYAS:

Durán: Av. Nicolás Lapenti 417, 2do Piso. a 100 metros de la entrada Santuario del  
Divino Niño. Fono: (04) 286 2668 - 286 0486.  
Daule: Sucre y Piedrahita. En los Altos de la Farmacia Cruz Azul.  
Fono: (04) 279 8241 - 273 3079.  
Naranjal: Calle Olmedo e Independencia.

## LOS RÍOS:

Quevedo: Av. June Guzmán de Cortez entre decima y decima primera.  
Fono: (05) 276 4522 - 276 4523  
Babahoyo: Av. 10 de Agosto entre Rocafuerte y Eloy Alfaro a lado de la  
Coperativa de la Policia Nacional. Fono: (05) 273 6816.

## MANABÍ:

Portoviejo: Av. Reales Tamarindos entre America y Cesar Chávez  
Fono: (05) 263 2650 - 263 0235 - 263 0179.  
Manta: Calle 117 y Av. 114 (Atrás auto respuestas "Bello").  
Fono: (05) 292 0943.  
Cuba Libre: Calle 319 a lado del PAI de San Patricio, sector Cuba, Parroquia Eloy Alfaro.  
Fono: (08) 721 8257.  
Jipijapa: Santiestevan y Rocafuerte esq. (Altos SRI). Fono: (05) 260 0131.  
Pichincha: Centro - Luis Pinto - Solar 32 y 16 de Octubre. Fono: (09) 912 9070.  
Bahía: Av. Bolívar 1115 y calle Ascázubi. Fono: (09) 913 1204.  
Santa Ana: Calle Bolívar entre Humberto Heredia y Malecón. Fono: (09) 913 0878.  
Pedernales: Calle Plaza Acosta y Río Tachina  
Fono: (05) 268 0088 - (09) 8046 5122.  
El Carmen: Av. Chone 17-05 y Pasaje Municipal (entre Insotec y Banco Solidario)  
Fono: (05) 266 0585 - (09) 8046 5122  
Tosagua: Casa ubicada en la calle 24 de mayo diagonal a, la Iglesia Testigo de Jehová  
Fono: (05) 380-1507

## SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS:

Tsáchillas: Anillo Vial Av. Abraham Calazacón ex fábrica de ladrillo, plaza vial a lado del chifa.  
Fonos: (02) 2754-283 - 2750-061 - 2764-692



1800 ESPOIR  
3 7 7 6 4 7



www.espoir.org.ec



099 423 4795