



“Escuelita de comerciantes, un camino al progreso”

Capacitando a los pequeños comerciantes del Mercado de San Lorenzo.



Proyecto de Innovación de la Práctica Docente en la cátedra de Régimen Legal de las Empresas del Cuarto Semestre, Turno Mañana, de la Carrera de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Asunción, a cargo del Diác. Prof. Abog. Osva Marcelo Borba Bogado.



Ofrecer Educación de Calidad constituye el desafío fundamental de las universidades de este siglo. La ciencia, la tecnología y el humanismo, orientan la tarea educativa hacia un proceso de formación integral que posibilita que el alumnado del nivel superior, participe activamente de los procesos de aprendizaje, con autonomía y con el compromiso conciente de ser los protagonistas de la construcción de sus propios perfiles profesionales. La relación directa con los hechos y procedimientos profesionales es la estrategia más eficiente para involucrar al alumno en sus propios procesos de aprender, y a través de estas experiencias, acercarlo al mundo real del ejercicio de la profesión.



Por medio de la Extensión Universitaria Académica y Social en esta cátedra, se ha logrado proyectar los servicios solidarios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Asunción hacia la sociedad, con talleres de Capacitación activa a los micro comerciantes del Mercado de San Lorenzo, y al mismo tiempo, se ha generado un espacio válido para que el alumnado adquiriera conocimientos, habilidades y actitudes para el ejercicio efectivo de la profesión.

Palabras clave

Comercio	"Negociación que se hace comprando y vendiendo o permutando géneros o mercancías".
Comerciante	"Toda persona que teniendo capacidad legal, realiza en nombre propio y profesionalmente actos de comercio".
Comercio formal	<i>"Es el comercio que se rige bajo las normas de comercio del país en donde se efectúa.</i>
Comercio informal	"Es aquel que no se rige por las normativas y leyes relativas a las transacciones de bienes y/o servicios en la sociedad".
Empresa	"Es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y <u>servicios</u> . Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital)".
Empresario	Es <i>"aquella persona natural o jurídica que generalmente es titular de una unidad de producción o servicio, y como tal, éste asume el riesgo principal de la misma, siendo la circunstancia que lo diferencia del ejecutivo"</i>
Sociedades	"Asociación de personas que crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de <u>una empresa</u> , con ánimo de obtener un beneficio individual participando en el reparto de las ganancias que se obtengan".
Contribuyente	es toda persona física o natural y jurídica o moral obligada a cumplir y hacer cumplir los deberes formales según lo establece las leyes tributarias del país
Impuesto	es el aporte que tienen que pagar las personas o las empresas por las actividades que realizan o por los bienes que poseen, y que está establecido por Ley
Compra	Es la acción de adquirir un producto ofrecido por un vendedor, a través de un contrato de compra-venta, a cambio de un precio en dinero.
Venta	es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado
Arrendamiento	Es la cesión, adquisición del uso o aprovechamiento temporal, ya sea de cosas, obras, servicios, a cambio de un valor.
Vendedor	"Es aquella persona que ofrece algo a cambio de dinero#.
Vendedor ambulante	"Es la de una persona que va de un lugar a otro sin tener asiento fijo."
Obligaciones	La Obligación Tributaria es un Vínculo Jurídico, en virtud del cual unas personas llamadas sujetos obligados (contribuyentes) se ven constreñidas a entregar al Estado una prestación pecuniaria en concepto de tributo, por el acaecimiento o la manifestación del Hecho Imponible contemplado en la ley; que constituye una prestación pecuniaria coactiva establecida en la ley. ...



IRPC, Impuesto a la renta del pequeño contribuyente	Es un impuesto que sustituye al Tributo Único y grava a los negocios pequeños, cuyas ventas anuales no superen los 100.000.000 de guaraníes.
IVA, Impuesto al valor agregado	“Es un impuesto que grava cada una de las fases de la comercialización del bien hasta que llegue al consumidor final, pero no grava el importe total de cada venta en forma independiente sino como su nombre lo indica, exclusivamente sobre el valor añadido en cada etapa por cada agente económico.”
IRACIS, Impuesto a la Renta Comercial, Industrial o de Servicio	Este impuesto grava la realización de las siguientes actividades: <ul style="list-style-type: none">• Las actividades comerciales.• Las actividades industriales.• Las actividades de servicios

Objetivos perseguidos

- Adquirir conocimientos y habilidades con respecto al Comercio Formal e Informal.
- Analizar los roles esenciales del administrador profesional en cuanto a la creación, organización y administración de las pequeñas empresas.
- Comprender la importancia del cumplimiento de las Obligaciones Tributarias en los procesos administrativos de las pequeñas empresas.
- Reflexionar acerca del rol educativo que conlleva el ejercicio de la profesión al momento de orientar al cliente sobre sus Obligaciones como comerciante.
- Organizar planes de acción que permitan orientar a los pequeños comerciantes del Mercado de San Lorenzo a la formalización de su actividad comercial.
- Descubrir los roles de liderazgo que todo administrador debe desempeñar al momento de ejercer la profesión.
- Ser consciente de la importancia del compromiso social del profesional universitario, con su sociedad y con su país.

Descripción del trabajo realizado

La ejecución de este proyecto implica la participación del alumnado de Régimen Legal de las Empresas del 4° Semestre Turno Mañana, el docente asistente de la cátedra y los representantes del municipio de San



Lorenzo, el Sr. Albino Ferrer, los concejales, representantes de las cooperativas San Lorenzo y Medalla Milagrosa, funcionarios de Visión Banco y de la SET, Secretaria de Tributación del Ministerio de Hacienda y los permisionarios, ocupantes de las calzadas y veredas del Mercado de San Lorenzo.

El proyecto fue organizado en función a la detección de la necesidad de involucrar al estudiantado en las necesidades y emergencias de la comunidad, a fin de que los mismos pudieran empaparse de la problemática social del mercado municipal y aplicar los conocimientos adquiridos a situaciones reales.

Con este proyecto se ha propiciado la participación activa de los estudiantes en los procesos de concienciación y formalización de los comerciantes informales. A través de este emprendimiento se ha generado un espacio de discusión, análisis y reflexión de la realidad de los comerciantes informales, sobre la necesidad de EDUCAR a estos permisionarios en lo que la ley 1034/83 “Del Comerciante” y las Ordenanzas vigentes en el municipio de San Lorenzo.

El proyecto de ESCUELITA DE COMERCIANTES además de la capacitación a los comerciantes informales también pretende obtener informaciones acerca del catastro, las dimensiones asignadas a cada comerciante dentro del mercado, a fin de proponer un reordenamiento de los puestos y concienciar a los pequeños comerciantes acerca de sus obligaciones tributarias y sus derechos de ciudadanía.

El proyecto propone las jornadas de capacitación que tendrán una duración total de 8 horas reales que corresponden a 4 jornadas de 2 horas reales.

Los temas propuestos para estas jornadas son:

a. PRIMERA JORNADA

El comercio, el comerciante, el comercio forma y el comercio informal

**b. SEGUNDA JORNADA**

Sociedades y tipos de sociedades: S.A., SRL, UNIPERSONALES

c. TERCERA JORNADA

Contribuyente, impuesto, compra, arrendamiento, venta, vendedor, obligaciones., IVA, IRPC Impuesto a la renta del pequeño contribuyente, Impuesto a la renta personal y otras obligaciones tributarias.

d. CUARTA JORNADA

Riesgos de la usura, sistemas de préstamos legales en financieras, cooperativas y bancos. Presentación de propuestas de crédito de Cooperativas, financieras y bancos.

Clausura del curso y entrega de certificados a los participantes.

CALENDARIO DE JORNADAS DE CAPACITACIÓN

MESES	ACTIVIDADES
JULIO	I
17	Contextualización del aprendizaje Análisis de las necesidades y emergencias de la comunidad desde la perspectiva de los objetivos de la asignatura Régimen Legal de las Empresas de la carrera de Administración de la FCE, UNA.
24	Visita al mercado de San Lorenzo, detección de las necesidades y análisis de la situación real.
AGOSTO	
7	Presentación de propuestas de cada estudiante acerca de su percepción de la realidad estudiada. Organización de una lista de necesidades detectadas en el mercado municipal de San Lorenzo.
14	Presentación de la propuesta del proyecto "Escuelita de comerciantes, un camino al progreso." Análisis de los alcances del proyecto.
21	Formación de equipos de trabajo para estructurar el proyecto Selección de elementos Determinación de actividades.
28	Estructuración del proyecto con ayuda de los estudiantes de la cátedra de Régimen Legal de la Empresas del 4° semestre de la carrera de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas UNA



SETIEMBRE	
4	Estructuración del proyecto con ayuda de los estudiantes de la cátedra de Régimen Legal de la Empresas del 4° semestre de la carrera de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas UNA
11	Presentación de la estructura del proyecto, análisis y evaluación de la propuesta.
18	Visita a la Municipalidad de San Lorenzo, entrevista con el Intendente Sr. Albino Ferrer. Visita a las cooperativas Medalla Milagrosa y San Lorenzo, entrevistas con las presidentas de los comités de educación. Visita a la Financiera el Comercio y al Banco Visión. Entrevistas con los gerentes de marketing.
25	Organización de las jornadas de capacitación para comerciantes informales del mercado de San Lorenzo. Estructuración de los momentos didácticos Determinación de las estrategias y recursos a emplear Distribución de tareas a los alumnos para el desarrollo de las jornadas. Planificación de las jornadas.
OCTUBRE	
2	Revisión de los planes de las jornadas Ajustes a las agendas de trabajo y control de los trabajos de investigación que serán expuestos en las jornadas de capacitación.
9	Revisión de los planes de las jornadas Ajustes a las agendas de trabajo y control de los trabajos de investigación que serán expuestos en las jornadas de capacitación.
16	Presentación en clase de los trabajos de investigación y contenidos a ser desarrollados en las jornadas de capacitación.
23	Visita al local donde se realizarán las jornadas de capacitación Determinación de los recursos a ser utilizados. Inscripción de participantes. Elaboración de la lista de participantes.
MARTES 30	PRIMERA JORNADA El comercio, el comerciante, el comercio forma y el comercio informal
NOVIEMBRE	
VIERNES 2	SEGUNDA JORNADA Sociedades y tipos de sociedades: S.A., SRL, UNIPERSONALES
MARTES 6	TERCERA JORNADA Contribuyente, impuesto, compra, arrendamiento, venta, vendedor, obligaciones., IVA, IRPC Impuesto a la renta del pequeño contribuyente, Impuesto a la renta personal y otras obligaciones tributarias.
VIERNES 9	CUARTA JORNADA Riesgos de la usura, sistemas de préstamos legales en financieras, cooperativas y bancos. Presentación de propuestas de crédito de Cooperativas, financieras y bancos. Clausura del curso y entrega de certificados a los participantes.



• Evidencias de la mejora en la formación del estudiante



Desarrollo de habilidades profesional



Participación activa





Interés para la investigación



Predisposición para el trabajo en equipos





• **Evidencias de la situación inicial**

Ante la necesidad de brindar a los alumnos espacios de reflexión acerca de la realidad de la comunidad se propicia este proyecto en la cátedra de Régimen Legal de las Empresas.

La dinamización de los aprendizajes conlleva la realización de actividades que generen experiencias significativas y que orienten a la construcción de perfiles profesionales de calidad.

Por la importancia de actualizar los aprendizajes y generar espacios de discusión sobre la realidad de nuestra sociedad, de los procedimientos comerciales informales que son habituales en los mercados municipales y viendo la necesidad de involucrar a los alumnos en los procesos de mejoramiento de actividad comercial en el mercado de San Lorenzo se propone este proyecto que servirá de punto de partida para el mejoramiento de la situación actual de los comerciantes informales.

A fin de evitar las clases rutinarias con escasa participación del alumnado, el predominio de las clases expositivas de los profesores centrando la enseñanza en la transmisión de información, superar los escasos espacios de reflexión sobre la práctica de la profesión con visión ética integral y la falta de compromiso con la realidad de la sociedad, así como la desmotivación del alumnado para la realización de actividades de investigación y protagonismo en sus procesos de formación profesión se contextualiza el aprendizaje y se propone la metodología de proyectos como una alternativa válida para la optimización de los aprendizajes.



• Logro de objetivos

Los objetivos logrados hasta ahora son:

- Adquirir conocimientos y habilidades con respecto al Comercio Formal e Informal.
- Analizar los roles esenciales del administrador profesional en cuanto a la creación, organización y administración de las pequeñas empresas.
- Comprender la importancia del cumplimiento de las Obligaciones Tributarias en los procesos administrativos de las pequeñas empresas.
- Reflexionar acerca del rol educativo que conlleva el ejercicio de la profesión al momento de orientar al cliente sobre sus Obligaciones como comerciante.
- Organizar planes de acción que permitan orientar a los pequeños comerciantes del Mercado de San Lorenzo a la formalización de su actividad comercial.
- Descubrir los roles de liderazgo que todo administrador debe desempeñar al momento de ejercer la profesión.
- Ser consciente de la importancia del compromiso social del profesional universitario, con su sociedad y con su país.

El proyecto se encuentra en desarrollo en un 50%, esperamos lograr en un 100% los objetivos propuestos al término del proceso.

• Evaluación del final

EVALUACIÓN DEL ALUMNADO

La evaluación de la propuesta del proyecto se realizará en función a:



- a. La investigación y elaboración de trabajos monográficos sobre los temas de estudio
- b. La defensa de las investigaciones en aula
- c. La estructuración del proyecto
- d. La organización de las agendas de capacitación
- e. La participación activa en las visitas y entrevistas a las empresas e instituciones involucradas en el proyecto.
- f. La asistencia en los días de talleres de capacitación a los comerciantes informales.
- g. Prueba escrita acerca de los conceptos estudiados, relacionados con las capacitaciones a los comerciantes informales.

La evaluación es procesual y se halla en desarrollo.

EVALUACIÓN DE LAS JORNADAS

Los participantes de las jornadas de capacitación evaluarán los encuentros a través de una encuesta que describirá los siguientes aspectos:

	CRITERIOS	MB	B	A
1.	Importancia de los temas desarrollados			
2.	Materiales empleados			
3.	Calidad de la presentación de los temas			
4.	Puntualidad en el inicio de la jornada			
5.	Refrigerio			

• Bibliografía

Para la organización de los materiales utilizados en las capacitaciones se ha empleado un banco de datos especialmente elaborado por las capacitadoras y se encuentran contenidos en el BLOG de Régimen Legal de Empresas

