TALLER 6 – MERCADEO

Proyectemos el mercado



Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por whatsapp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa de este taller , usted puede dar inicio a este y posterior envió por el whatsapp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)

ACTIVIDAD 1:

Según lo que he aprendido hasta ahora, voy a realizar mis conclusiones teniendo en cuenta cada aspecto del siguiente cuadro:

- OPORTUNIDADES: (Aspectos del entorno favorables para mi empresa)

_____
_____
_____
_____

- AMENAZAS: (Aspectos del entorno desfavorables para mi empresa)

_____
_____
_____
_____

- FORTALEZAS: (Aspectos de mi empresa que son positivos y que puedo aprovechar)

_____
_____
_____
_____

- DEBILIDADES: Aspectos de mi empresa que no me son favorables y debo mejorarlas)

_____
_____
_____
_____

- METAS: (Que cosas debo hacer y cumplir en los próximos meses a fin de progresar en mi mercado)

_____
_____
_____
_____

ACTIVIDAD 2:

Practicaré todo lo que he aprendido de la Mezcla de Mercadeo:
1. PRODUCTO: Los productos que según estudio compran más mis Clientes son:

_____
_____

2. Las marcas y productos preferidos por mis clientes son:

_____
_____

3. PRECIO: Comparo los precios de mis productos de más venta con los de la Competencia. Luego analizo que producto me favorece mas en la unidad productiva

PRODUCTO	MIS PRECIOS	PRECIOS DE LA COMPETENCIA

4. Analizo cuál de los diferentes Canales de Distribución es el que más ventas me produce es menos costoso para mí y lo comparo con mi Competencia:

_____
_____

5. Identifico los distintos medios de Comunicación utilizados por mi competencia y decido cual usar según su efectividad y su costo.

MEDIO DE COMUNICACIÓN	COSTO	EFECTIVIDAD		
		EXCELENTE	BUENA	REGULAR

ACTIVIDAD 3:

Basado en los resultados del anterior análisis, reconozco mis FORTALEZAS y mis DEBILIDADES frente a mi competencia, entonces busco soluciones para saber:

QUÉ CORREGIR:

_____
_____
_____

QUÉ MEJORAR:

_____
_____
_____

QUÉ MANTENER:

_____
_____
_____

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 7 – MERCADEO

LAS VENTAS



Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por WhatsApp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa en la realización de este taller , usted puede dar inicio a este taller 7 y posterior envió por el WhatsApp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)o por el WhatsApp personal 3214907002

Aprendiz de respuesta a los tres puntos de color azul

¿Qué es una venta?

Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador.

1. Defina con sus propias palabras ¿qué significa hacer una venta?

Para saber cómo comenzar en un nuevo trabajo en el área de ventas Se trata de no tener miedo porque, si vas a tenerlo, estarás atascado de manera permanente en el “qué va a decir el cliente”. No tengas miedo; lo peor que puede suceder es que no te compren. En ese caso, lo haces todo otra vez, pero sin temor.» debemos llegar con poder y decisión y convicción esa persona es tu meta … piensa …” yo estoy ahí porque soy bueno para este trabajo”…

Las técnicas de negociación que podríamos utilizar son:

- ✓ Intenta negociar
- ✓ Debes convertirte en un buen oyente
- ✓ Tienes que planificar la negociación
- ✓ Pide mucho y ofrece poco, para que la otra persona empiece a ofrecer y al ofrecer esta siempre se amolde a lo que está negociando

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

- ✓ Justifica tu oferta
- ✓ Tienes que ser paciente
- ✓ No aceptes la primera oferta
- ✓ Nunca de más, gratis, debes negociar si compra.
- ✓ Guarda un pequeño alago para el final para reforzar “que bien por el producto que está comprando” Siempre otra alternativa o se tiene un plan A y un plan B, un AZ bajo tu manga.

2. ¿Qué técnicas de negociación pueden poner en práctica en su unidad productiva?

La de la oferta (vendedores) y la de la demanda (compradores)

- La oferta: Como lo dice la misma palabra algo que ofrecemos a otra persona, cliente o empresa.
- La Demanda: Lo que consumimos es la demanda cuando compramos algo

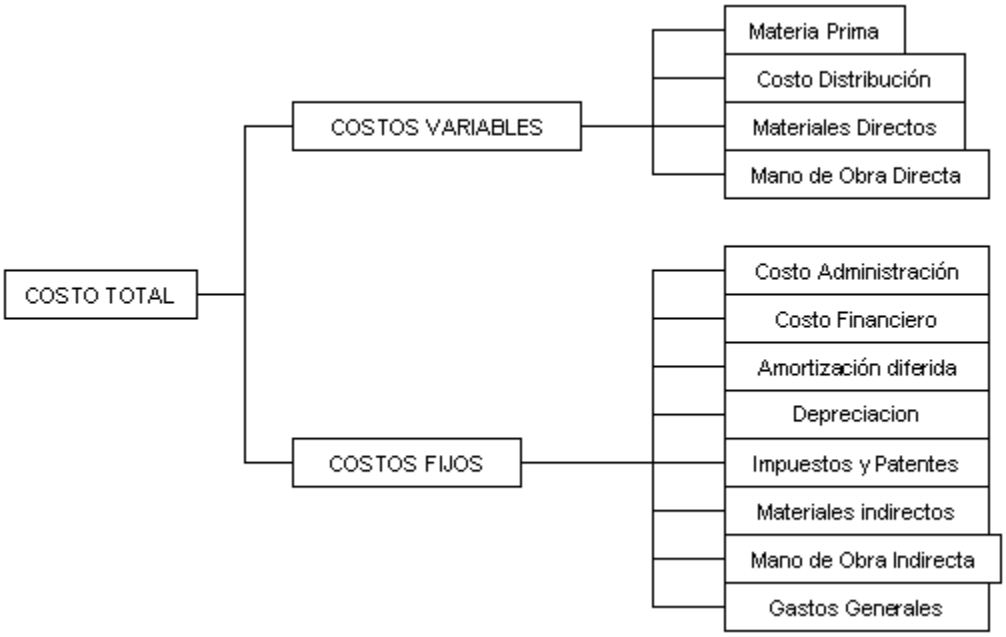
3. Defina con sus propias palabras que entiende por oferta y demanda

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 8– EMPRESRIAL

LOS COSTOS



Aprendices, espero que todos se estén cuidando juiciosos en la casa junto a sus familias, no olvide lavarse las manos varias veces al día.

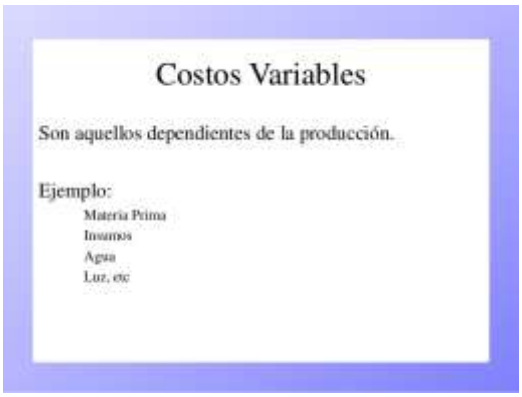
Recordemos que los costos se dividen dos clases: Los costos variables y los costos fijos, como aparece en la imagen anterior.

Hoy practicaremos el costo variable y para llenar los costos variables seguiremos los siguientes pasos:

1. Consigno los datos correspondientes al encarecimiento de la hoja, como son, el nombre y referencia del producto, unidad de costeo, precio de venta de la unidad de costeo, y unidades vendidas cada mes
2. Anoto la información correspondiente a las casillas A, B, C y D
3. Para cada materia prima multiplico: el costeo por unidad por el número de unidades utilizadas en la fabricación del producto o sea las casilla CxD y anoto el resultado de la multiplicación en la casilla E
4. Sumo los valores de la casilla E, para obtener el costo total de la materia prima utilizada y lo anoto en la casilla F
5. Anoto los otros costos variables por unidad de costeo, en sus respectivos espacios
6. Sumo los otros costos variables para obtener su valor total y lo anoto en la casilla G

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

7. Sumo el costo total de la materia prima utilizada más el total de otros costos variables, para conocer el COSTO VARIABLE TOTAL del producto y lo anoto en la casilla H



Nota importante: El empresario debe saber siempre cuántas unidades se utilizan en ese momento. Si se trabaja con los datos antiguos, los costos no resultan correctos.

Actividad 1: En el cuadro siguiente encuentra parte de la explicación en donde usted debe calcular los **costos variables totale**s de su unidad productiva siguiendo los pasos anteriormente explicados.

COMO LLENAR HOJA DE COSTO VARIABLE				
Nombre del product			**unidad de costo:**	
Referencia:				
Precio de venta : $			**unidades vendidas en el mes:**	
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO TOTAL
A	B	C	D	E
Lista de las materias primas utilizadas en la fabricacion del producto	La unidad con la cual compro cada materia prima: •Unidad •Metro •Kilo •Arroba •Bulto, etc	El precio por unidad de cda materia prima de acuerdo con la ultima factura	El numero de unidades de cada materia prima utilizadas en la fabricacion de la unidad de costeo	El costo total de cada materia prima utilizada en la fabricacion de la unidad de costeo
COSTO TOTAL DE LAS MATERIA PRIMAS →				F
OTROS COSTOS VARIABLES	• Mano de obra al destajo			
	• Empaques			
	• Comisiones por ventas			
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES →				G
COSTO VARIABLE TOTAL (Materias primas+otros costos variables) →				H
Responsables de la elaboracion del documento:				
Fecha:				

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

Nota : **este trabajo lo pueden realizar en grupos de tres , pero me informan que personas comprenden el grupo además de decirme de donde me envían pues tengo muchos grupos y así poder identificarlos claramente**

Mucho Ánimo y adelante**.**

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

TALLER 6 – MERCADEO

Proyectemos el mercado



Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por whatsapp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa de este taller , usted puede dar inicio a este y posterior envió por el whatsapp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)

ACTIVIDAD 1:

Según lo que he aprendido hasta ahora, voy a realizar mis conclusiones teniendo en cuenta cada aspecto del siguiente cuadro:

- OPORTUNIDADES: (Aspectos del entorno favorables para mi empresa)

_____
_____
_____
_____

- AMENAZAS: (Aspectos del entorno desfavorables para mi empresa)

_____
_____
_____
_____

- FORTALEZAS: (Aspectos de mi empresa que son positivos y que puedo aprovechar)

_____
_____
_____
_____

- DEBILIDADES: Aspectos de mi empresa que no me son favorables y debo mejorarlas)

_____
_____
_____
_____

- METAS: (Que cosas debo hacer y cumplir en los próximos meses a fin de progresar en mi mercado)

_____
_____
_____
_____

ACTIVIDAD 2:

Practicaré todo lo que he aprendido de la Mezcla de Mercadeo:
1. PRODUCTO: Los productos que según estudio compran más mis Clientes son:

_____
_____

2. Las marcas y productos preferidos por mis clientes son:

_____
_____

3. PRECIO: Comparo los precios de mis productos de más venta con los de la Competencia. Luego analizo que producto me favorece mas en la unidad productiva

PRODUCTO	MIS PRECIOS	PRECIOS DE LA COMPETENCIA

4. Analizo cuál de los diferentes Canales de Distribución es el que más ventas me produce es menos costoso para mí y lo comparo con mi Competencia:

_____
_____

5. Identifico los distintos medios de Comunicación utilizados por mi competencia y decido cual usar según su efectividad y su costo.

MEDIO DE COMUNICACIÓN	COSTO	EFECTIVIDAD		
		EXCELENTE	BUENA	REGULAR

ACTIVIDAD 3:

Basado en los resultados del anterior análisis, reconozco mis FORTALEZAS y mis DEBILIDADES frente a mi competencia, entonces busco soluciones para saber:

QUÉ CORREGIR:

_____
_____
_____

QUÉ MEJORAR:

_____
_____
_____

QUÉ MANTENER:

_____
_____
_____

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 7 – MERCADEO

LAS VENTAS



Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por WhatsApp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa en la realización de este taller , usted puede dar inicio a este taller 7 y posterior envió por el WhatsApp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)o por el WhatsApp personal 3214907002

Aprendiz de respuesta a los tres puntos de color azul

¿Qué es una venta?

Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador.

1. Defina con sus propias palabras ¿qué significa hacer una venta?

Para saber cómo comenzar en un nuevo trabajo en el área de ventas Se trata de no tener miedo porque, si vas a tenerlo, estarás atascado de manera permanente en el “qué va a decir el cliente”. No tengas miedo; lo peor que puede suceder es que no te compren. En ese caso, lo haces todo otra vez, pero sin temor.» debemos llegar con poder y decisión y convicción esa persona es tu meta … piensa …” yo estoy ahí porque soy bueno para este trabajo”…

Las técnicas de negociación que podríamos utilizar son:

- ✓ Intenta negociar
- ✓ Debes convertirte en un buen oyente
- ✓ Tienes que planificar la negociación
- ✓ Pide mucho y ofrece poco, para que la otra persona empiece a ofrecer y al ofrecer esta siempre se amolde a lo que está negociando

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

- ✓ Justifica tu oferta
- ✓ Tienes que ser paciente
- ✓ No aceptes la primera oferta
- ✓ Nunca de más, gratis, debes negociar si compra.
- ✓ Guarda un pequeño alago para el final para reforzar “que bien por el producto que está comprando” Siempre otra alternativa o se tiene un plan A y un plan B, un AZ bajo tu manga.

2. ¿Qué técnicas de negociación pueden poner en práctica en su unidad productiva?

La de la oferta (vendedores) y la de la demanda (compradores)

- La oferta: Como lo dice la misma palabra algo que ofrecemos a otra persona, cliente o empresa.
- La Demanda: Lo que consumimos es la demanda cuando compramos algo

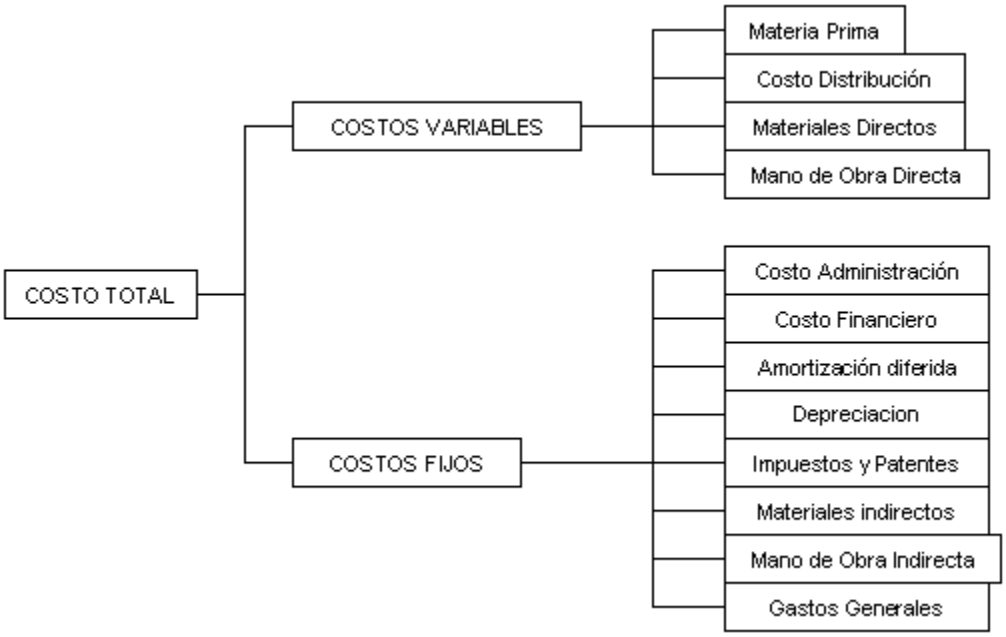
3. Defina con sus propias palabras que entiende por oferta y demanda

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 8– EMPRESRIAL

LOS COSTOS



Aprendices, espero que todos se estén cuidando juiciosos en la casa junto a sus familias, no olvide lavarse las manos varias veces al día.

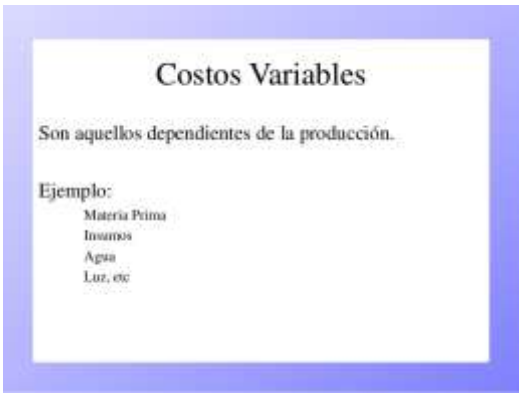
Recordemos que los costos se dividen dos clases: Los costos variables y los costos fijos, como aparece en la imagen anterior.

Hoy practicaremos el costo variable y para llenar los costos variables seguiremos los siguientes pasos:

1. Consigno los datos correspondientes al encarecimiento de la hoja, como son, el nombre y referencia del producto, unidad de costeo, precio de venta de la unidad de costeo, y unidades vendidas cada mes
2. Anoto la información correspondiente a las casillas A, B, C y D
3. Para cada materia prima multiplico: el costeo por unidad por el número de unidades utilizadas en la fabricación del producto o sea las casilla CxD y anoto el resultado de la multiplicación en la casilla E
4. Sumo los valores de la casilla E, para obtener el costo total de la materia prima utilizada y lo anoto en la casilla F
5. Anoto los otros costos variables por unidad de costeo, en sus respectivos espacios
6. Sumo los otros costos variables para obtener su valor total y lo anoto en la casilla G

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

7. Sumo el costo total de la materia prima utilizada más el total de otros costos variables, para conocer el COSTO VARIABLE TOTAL del producto y lo anoto en la casilla H



Nota importante: El empresario debe saber siempre cuántas unidades se utilizan en ese momento. Si se trabaja con los datos antiguos, los costos no resultan correctos.

Actividad 1: En el cuadro siguiente encuentra parte de la explicación en donde usted debe calcular los **costos variables totale**s de su unidad productiva siguiendo los pasos anteriormente explicados.

COMO LLENAR HOJA DE COSTO VARIABLE				
Nombre del product			**unidad de costo:**	
Referencia:				
Precio de venta : $			**unidades vendidas en el mes:**	
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO TOTAL
A	B	C	D	E
Lista de las materias primas utilizadas en la fabricacion del producto	La unidad con la cual compro cada materia prima: •Unidad •Metro •Kilo •Arroba •Bulto, etc	El precio por unidad de cda materia prima de acuerdo con la ultima factura	El numero de unidades de cada materia prima utilizadas en la fabricacion de la unidad de costeo	El costo total de cada materia prima utilizada en la fabricacion de la unidad de costeo
COSTO TOTAL DE LAS MATERIA PRIMAS →				F
OTROS COSTOS VARIABLES	• Mano de obra al destajo			
	• Empaques			
	• Comisiones por ventas			
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES →				G
COSTO VARIABLE TOTAL (Materias primas+otros costos variables) →				H
Responsables de la elaboracion del documento:				
Fecha:				

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

Nota : **este trabajo lo pueden realizar en grupos de tres , pero me informan que personas comprenden el grupo además de decirme de donde me envían pues tengo muchos grupos y así podre identificarlos claramente**

Mucho Ánimo y adelante**.**

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co



TALLER 1 – EMPRENDIMIENTO

Ante las dificultades (COVID – 19) de poder estar con ustedes presencialmente , nuestra institución quiere seguir ofreciendo la educación con calidad , a la que siempre está acostumbrada a ofrecer, motivo por el cual se ha optado por la formación virtual .

Pronto nos veremos.

A continuación, quiero invitarlos nuevamente a que se reúnan virtualmente (WhatsApp) en grupos de a tres (3) personas, en donde deber realizar las siguientes actividades:

1- De acuerdo con el video enviado, con sus propias palabras y en grupo, mencione 5 características de un emprendedor exitoso.

2- Definan con sus propias palabras que entiende por emprendimiento

3- Analice ¿porque no todos logran lo que sueñan?

4- Realice un comparativo entre emprendimiento y emprendedor

El taller lo pueden trabajar también de acuerdo a su imaginación, en power point, documento Word,etc. Lo importante es que ustedes demuestren claridad en los diferentes conceptos, por lo tanto, se calificara también la creatividad en la elaboración del taller.

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co



TALLER 2 – EMPRENDIMIENTO

Emprendimiento:

Aprendices basados en el video y en los siguientes concepto quiero que diseñes tu marca, eslogan y logotipo de la unidad productiva:

Un eslogan (también conocido como eslogan publicitario o lema publicitario) es una frase corta y concisa que se utiliza con el fin de reforzar la publicidad de una marca o producto, incentivando su compra o uso, ayudando a diferenciarla de las demás marcas o productos de la competencia, y buscando su posicionamiento en la mente del consumidor.

Ejemplo:«Just do it» de Nike / «Hazlo» de Nike

Un logotipo (también conocido como logo) es un diseño gráfico conformado generalmente por letras, símbolos y/o signos, que tiene como finalidad representar e identificar una marca o empresa, así como distinguirla de las demás marcas o empresas competidoras.

Ejemplo:

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

La **marca** es un nombre, término, signo, símbolo, diseño o una combinación de estos que se le asigna a un producto (o servicio) con el fin de identificarlo y distinguirlo de los demás productos que existen en el mercado.

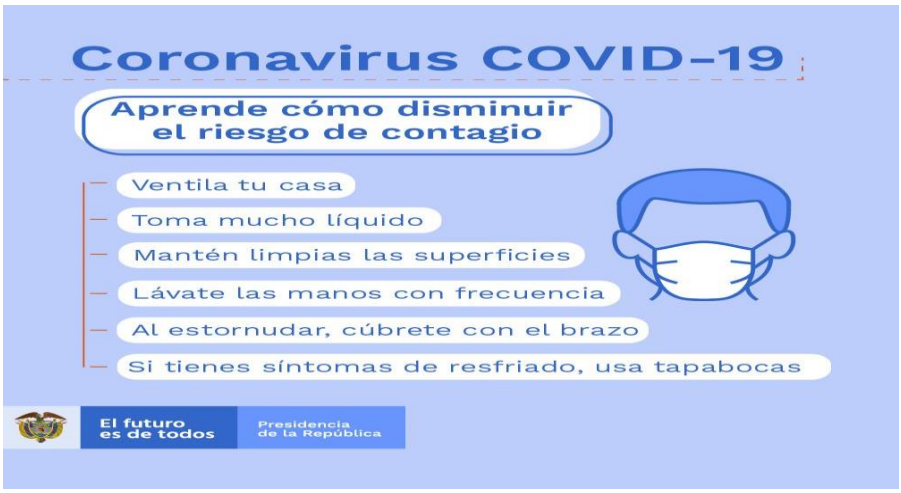
Ejemplo



Nota : este trabajo lo pueden realizar en grupos de tres , pero me informan que personas comprenden el grupo además de decirme de donde me envían pues tengo muchos grupos y así podre identificarlos claramente

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co



TALLER – EMPRENDIMIENTO

MISION VISION Y OBJETIVOS



Aprendices basados en los flyeres que les envié por el whatsapp y en los siguientes conceptos quiero que diseñes la misión visión y objetivos de tu unidad productiva:



La misión de una empresa es el motivo por el que existe dicha empresa, su razón de ser. Indica la actividad que realiza la empresa. Suele plasmarse en una

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

declaración escrita (una frase o un párrafo) que refleja la razón de ser de la empresa.

La Misión es la respuesta que la empresa da cuando se pregunta: ¿Quiénes somos? y ¿Qué hacemos? Debe diferencia la empresa de la competencia y mostrar su valor y su hacer único en el mercado. Puede incluir una descripción de producto/servicios, mercados, cultura empresarial y metas financieras de la compañía.

Ejemplo: ***«Creamos felicidad proporcionando el mejor entretenimiento a personas de todas las edades en todos los lugares del mundo»***

1- **Ahora crea tu misión con el grupo que vienes trabajando, de tu unidad productiva:**

_____
_____
_____
_____

La visión de una empresa es una declaración o manifestación que indica hacia dónde se dirige una empresa o qué es aquello en lo que pretende convertirse en el largo plazo.

Muchas personas suelen confundir la visión con la misión de una empresa. Una forma sencilla de diferenciar estas dos declaraciones es recordando que la misión responde a la pregunta: «¿cuál es nuestra razón de ser?», mientras que la visión responde a la pregunta: «¿qué queremos llegar a ser?».

Ejemplos:

LG: «Convertirnos en un líder mundial en tecnología digital que asegure la satisfacción del consumidor a través de productos innovadores y un servicio superior.»

Samsung: «Inspirar al mundo para crear el futuro.»

2- **Ahora crea tu visión con el grupo que vienes trabajando, de tu unidad productiva:**

_____
_____
_____
_____

El objetivo debe establecerse con base a un fundamento o premisa real; representa una meta caracterizada por un lapso (preferentemente de un año), y logros específicos y medibles en comparación a un periodo similar anterior. Es importante que todo el personal los conozca y entienda para que su estructura refleje los niveles que se pretenden alcanzar.

Ejemplo:

a. Convertirse en una de las marcas líderes en el mercado nacional del ramo.

b. Superar el margen anual de ventas estipulado en al menos 50%.

c. Imponer una tendencia de consumo novedosa, rentable y respetuosa del medio ambiente.

3- **Ahora crea los objetivos de tu empres con el grupo que vienes trabajando, de tu unidad productiva:**

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 4 – EMPRENDIMIENTO

MI IDEA DE NEGOCIO



Aprendices basados en la guía de aprendizaje en los flyeres que les envié por el whatsapp y en los siguientes conceptos quiero que diseñes tu idea de negocio de tu unidad productiva: Realicen grupos de tres aprendices y me lo envían con el nombre de los integrantes más de donde me envían el trabajo.



Que es una idea de negocio:

La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de mi negocio, haga que tengamos éxito o no.

1-En clase virtual se escoge el nombre, cuál será el nombre de su idea de negocio.(en el cuaderno escriben las diferentes ideas para saber cual se escoge para analizar)

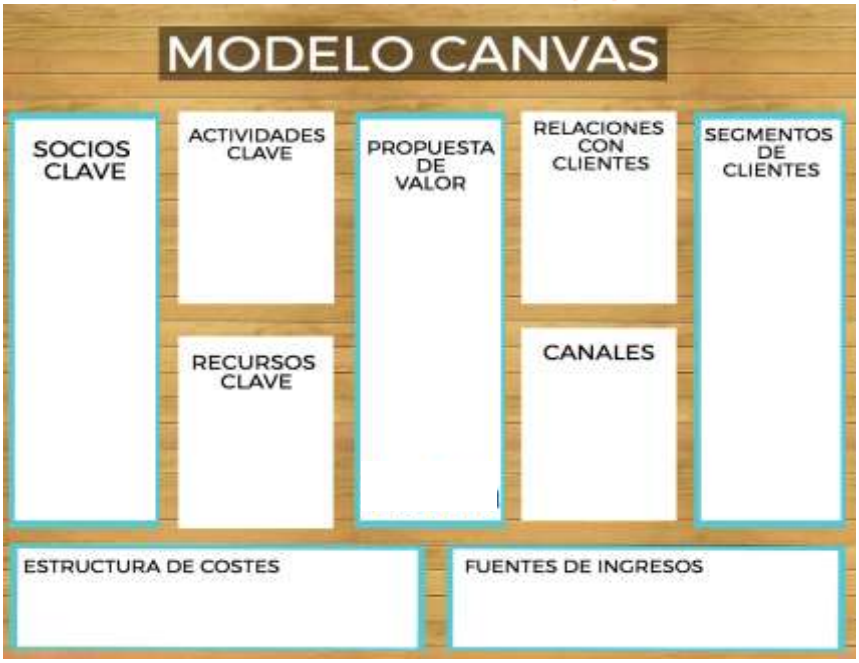
¿Qué es un modelo canvas?

El modelo canvas, es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura, y viabilidad económica en un recuadro con 9 divisiones



Este modelo también conocido como, lienzo de modelo de negocio o simplemente lienzo canvas, tomó gran difusión hace unos años, debido a su simpleza. Es fácil crear un modelo de negocio con este método ya que en una sola hoja permite visualizar de manera rápida y sencilla los principales elementos del negocio

2-Basado en los conceptos anteriores, en grupo de tres o como se hayan organizado los aprendices deberá llenar el modelo canvas, con la idea ya seleccionadas en grupo e identificar cual es su idea para seguir trabajando (lo pueden realizar en el cuaderno y de ahí le toman foto para que me envíen por el whatsapp del grupo , Identificando el nombre de los participantes y de donde es el grupo.



La creación de una **Asociación** se realiza mediante el acuerdo expreso de tres o más personas, físicas o jurídicas legalmente constituidas, comprometiéndose a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular y se dotan de unos Estatutos ...

Una **cooperativa** es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales, y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática.

La **sociedad por acciones simplificadas**(SAS) está reglamentada según la Ley 1258 de 2008 . Dicha sociedad podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad

3- Identificar el tipo de empresa que pueden constituir basados en los conceptos anteriores, además del material que ya les he estado enviando por el grupo de whatsapp, para tener claridad en los requerimientos para constituir y registrar legalmente su unidad productiva.

Recuerden que todo el trabajo debe enviarse con el nombre de los integrantes del grupo además de donde están ustedes o sea la región donde se ubican.

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002