Fecha del Reporte: 25/08/2021

Ficha de Caracterización: 2300043

Cógigo: 51360069

Versión: 1

Denominación: EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 26.03.2021

Fecha Fin: 30.08.2021

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 19 - REGIONAL CAUCA

Centro de Formación: 9307 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE
CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE
CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE
CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE
CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE
CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE
CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE

CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE
CC	1002949071	JHEIMER	YULE TOMBE
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949175	JHON EDUAR	YATACUE IPIA
CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA
CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA
CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA

CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA
CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA
CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA
CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA
CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA
CC	1002949287	ELVER ALEJANDRO	TOMBE RIVERA
CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ
CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ
CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ
CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ
CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ
CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ
CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ
CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ

CC	1002949539	ROMARIO	MENZA TROCHEZ
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949541	DIOMEDES	QUIJUANAS GEMBUEL
CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO
CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO
CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO
CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO
CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO

CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO
CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO
CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO
CC	1002949715	YINA MARCELA	DAGUA CAMAYO
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA
CC	1002949888	CRISTIAN DAVID	IPIA CONDA

CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
CC	1002949929	BRISELLY MAIROSY	ESCUE JULICUE
TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA
TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA
TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA
TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA
TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA
TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA
TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA

TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA
TI	1002949987	JHON ANDERSON	RIVERA IPIA
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
TI	1002950128	ANDERSON	TOMBE YULE
CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA
CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA
CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA

CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA
CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA
CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA
CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA
CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA
CC	1002950458	HAROL HUMBERTO	PECHUCUE MEDINA
CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE
CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE
CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE
CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE
CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE
CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE
CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE
CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE

CC	1002950512	MARIA YINETH	ESCUE ESCUE
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1002950521	YELIZABET	PACUE MESTIZO
CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO
CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO
CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO
CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO
CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO

CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO
CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO
CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO
CC	1003374232	JAKSON STIVENS	SANCHEZ MESTIZO
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE
CC	1007147263	MARIBEL ALEJANDRA	GALLEGO ULCUE

TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498095	DILMER DANIEL	MENZA TROCHEZ
TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS
TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS
TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS
TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS
TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS
TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS
TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS

TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS
TI	1061498499	DUVIER YOHAN	GEMBUEL TAQUINAS
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061502430	DEIBER EMILSON	SECUE PAZU
CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA
CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA
CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA

CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA
CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA
CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA
CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA
CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA
CC	1061503663	EDINZON YOVANY	PECHUCUE DAGUA
CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS
CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS
CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS
CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS
CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS
CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS
CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS
CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS

CC	1061503873	YANDER EDINSON	TOMBE TAQUINAS
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1061503953	JEISON ALEJANDRO	TOMBE GUEGIA
CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS
CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS
CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS
CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS
CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS

CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS
CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS
CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS
CC	1062305440	MARIA ANGELICA	MEDINA QUIGUANAS
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO
CC	1062308924	YILVER YOJAN	PAZU MESTIZO

CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062309768	MARIA TRANSITA	MEDINA DAGUA
CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA
CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA
CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA
CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA
CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA
CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA
CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA

CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA
CC	1062314252	YUDI LISBETH	PAZU MENZA
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU
CC	1062320633	ALFER	PACHU PASU

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
POR CERTIFICAR	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN

POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
POR CERTIFICAR	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
POR CERTIFICAR	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN

EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
POR CERTIFICAR	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN

EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN

EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2918 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	35069 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	APROBADO

448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	APROBADO

448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO

448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	APROBADO

448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO

448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO

448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO

448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO

448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO

448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO

448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO

448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO

448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO

448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO

448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO

448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO

448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	NO APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	NO APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	NO APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	NO APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	NO APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	NO APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	NO APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	NO APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	NO APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA

CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA
CC 76310398 - EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA