Fecha del Reporte: 25/08/2021

Ficha de Caracterización: 2313531

Cógigo: 51360069

Versión: 1

Denominación: EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 19.04.2021

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	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL
CC	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL
CC	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL
CC	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL
CC	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL
CC	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL
CC	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL

CC	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL
CC	1002988128	SANTIAGO	GARCES CARVAJAL
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006103421	LEIDY TATIANA	OCORO ALVAREZ
TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO
TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO
TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO

TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO
TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO
TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO
TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO
TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO
TI	1006286636	LUIS DAVID	NIEVA CUERO
CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ
CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ
CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ
CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ
CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ
CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ
CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ
CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ

CC	1007380381	LISBETH DAYHANA	ARBOLEDA MARQUEZ
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	1007786309	JOHAN SEBASTIAN	SANCHEZ SANDOVAL
CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO
CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO
CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO
CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO
CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO

CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO
CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO
CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO
CC	10495246	SANTIAGO	IPIA VELASCO
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA
CC	10550381	LUIS EMIR	LUCUMI PEÑA

CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10557131	FREDI	BALANTA MOLINA
CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ
CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ
CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ
CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ
CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ
CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ
CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ

CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ
CC	10559401	JOSE ROGELIO	ASPRILLA CRUZ
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980052	GLORIA ALEJANDRA	VALENCIA RIVAS
CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO
CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO
CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO

CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO
CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO
CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO
CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO
CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO
CC	1059980294	HUGO ANDRES	RINCON MONTAÑO
CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS
CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS
CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS
CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS
CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS
CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS
CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS
CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS

CC	1059982821	CLAUDIA VIVIANA	GONZALES HURTADOS
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059984904	LEIDY LORENA	BARONA SEGOVIA
CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA
CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA
CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA
CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA
CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA

CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA
CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA
CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA
CC	1059987161	MARIA ALEJANDRA	LOPEZ AMBUILA
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ
CC	1062279330	DIEGO ALEXANDER	MOSQUERA MUÑOZ

CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1107104873	KAROL AMELIA	SARRIA VIAFARA
CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO
CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO
CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO
CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO
CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO
CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO
CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO

CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO
CC	1112464124	DAYANA PATRICIA	ARBOLEDA MONTAÑO
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1112497229	JOSEPH SEBASTIAN	LOZANO AGUILAR
CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO
CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO
CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO

CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO
CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO
CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO
CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO
CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO
CC	1130949591	ANGGI VANESSA	MARTINEZ HURTADO
CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO
CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO
CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO
CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO
CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO
CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO
CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO
CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO

CC	1193066970	JOHAN CAMILO	MINA CAICEDO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	1193070375	ANGIE LISETH	MINA JURADO
CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS
CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS
CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS
CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS
CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS

CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS
CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS
CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS
CC	16669101	JAIR	BALLESTEROS
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA
CC	16711253	NOEL ALBERTO	DUSSAN ZAPATA

CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25617245	BERTA NELLY	PLAZA DE SALCEDO
CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA
CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA
CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA
CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA
CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA
CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA
CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA

CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA
CC	25620591	ADRIANA CONSTANZA	ALVAREZ BONILLA
CC	29111645	ELIANA	VARGAS JIMENEZ
CC	29111645	ELIANA	VARGAS JIMENEZ
CC	29111645	ELIANA	VARGAS JIMENEZ
CC	29111645	ELIANA	VARGAS JIMENEZ
CC	29111645	ELIANA	VARGAS JIMENEZ
CC	29111645	ELIANA	VARGAS JIMENEZ
CC	29111645	ELIANA	VARGAS JIMENEZ
CC	29111645	ELIANA	VARGAS JIMENEZ
CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO
CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO
CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO

CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO
CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO
CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO
CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO
CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO
CC	34371492	ADIELA	MONTAÑO CUERO
CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA
CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA
CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA
CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA
CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA
CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA
CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA
CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA

CC	34508825	MARIA LUZ	TOBAR OREJUELA
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34510114	ALBA NELLY	REYES CAMBINDO
CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR
CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR
CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR
CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR
CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR

CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR
CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR
CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR
CC	34513243	ENITH	AGUILAR AGUILAR
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO
CC	34513516	ELIZABETH	UZURIAGA MORENO

CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34513972	MARIA ELSA	ZAPATA DIAZ
CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ
CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ
CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ
CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ
CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ
CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ
CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ

CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ
CC	34515874	BETTI	MACHADO ALBAREZ
CC	34516469	MARTHA	MONTAÑO CUERO
CC	34516469	MARTHA	MONTAÑO CUERO
CC	34516469	MARTHA	MONTAÑO CUERO
CC	34516469	MARTHA	MONTAÑO CUERO
CC	34516469	MARTHA	MONTAÑO CUERO
CC	34516469	MARTHA	MONTAÑO CUERO
CC	34516469	MARTHA	MONTAÑO CUERO
CC	34516469	MARTHA	MONTAÑO CUERO
CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ
CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ
CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ

CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ
CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ
CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ
CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ
CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ
CC	34612199	MARIBEL	GARCIA PAEZ
CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO
CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO
CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO
CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO
CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO
CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO
CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO
CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO

CC	38665532	MARIA FERNANDA	VASQUEZ HURTADO
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4662393	JAIME	CANDELO GOMEZ
CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ
CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ
CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ
CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ
CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ

CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ
CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ
CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ
CC	4760299	HECTOR EDUARDO	SANCHEZ SANCHEZ
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA
CC	6108417	EDILBERTO	LOBOA MINA

CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	66916238	MARLE ANDREA	HERRERA TORO
CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR
CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR
CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR
CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR
CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR
CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR
CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR

CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR
CC	75048360	JOSE NOE	ARANGO SALAZAR
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76042125	LINER	MOSQUERA NORIEGA
CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA
CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA
CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA

CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA
CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA
CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA
CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA
CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA
CC	76044160	NORLEY	GUAZA MEJIA
CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI
CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI
CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI
CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI
CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI
CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI
CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI
CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI

CC	76046169	IVAN DARIO	PAZ LUCUMI
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	76047090	SAMIR ARBEY	ZAPATA FORY
CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL
CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL
CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL
CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL
CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL

CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL
CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL
CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL
CC	97613204	OSCAR EDUARDO	MINA SANDOVAL

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
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.

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.
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.
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.

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.
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.
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.
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.

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
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	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	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	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	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	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	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	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

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
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