**Fecha del Reporte:** 22/05/2022

**Ficha de Caracterización:** 2281662

**Cógigo:** 621113

**Versión:** 1

**Denominación:** GESTIÓN DE MERCADOS

**Estado de la Ficha de Caracterización:** EN EJECUCION

**Fecha Inicio:** 15/03/2021

**Fecha Fin:** 14/03/2023

**Modalidad de Formación:** VIRTUAL

**Regional:** 19 - REGIONAL CAUCA

**Centro de Formación:** 9307 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

| Tipo de Documento | Número de Documento | Nombre | Apellidos |
|---|---|---|---|
| CC | 1000273419 | VALENTINA | VEGA AREVALO |
| CC | 1000273419 | VALENTINA | VEGA AREVALO |
| CC | 1000273419 | VALENTINA | VEGA AREVALO |
| CC | 1001198384 | CARLOS FERNANDO | RUIZ LARROTA |
| CC | 1001198384 | CARLOS FERNANDO | RUIZ LARROTA |
| CC | 1001198384 | CARLOS FERNANDO | RUIZ LARROTA |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 1001198384 | CARLOS FERNANDO | RUIZ LARROTA |
| CC | 1001198384 | CARLOS FERNANDO | RUIZ LARROTA |
| CC | 1001198384 | CARLOS FERNANDO | RUIZ LARROTA |
| CC | 1001198384 | CARLOS FERNANDO | RUIZ LARROTA |
| CC | 1001198384 | CARLOS FERNANDO | RUIZ LARROTA |
| CC | 1001995582 | CAMILA LORAINE | OTERO PADILLA |
| CC | 1001995582 | CAMILA LORAINE | OTERO PADILLA |
| CC | 1001995582 | CAMILA LORAINE | OTERO PADILLA |
| CC | 1001995582 | CAMILA LORAINE | OTERO PADILLA |
| CC | 1001995582 | CAMILA LORAINE | OTERO PADILLA |
| CC | 1001995582 | CAMILA LORAINE | OTERO PADILLA |
| CC | 1001995582 | CAMILA LORAINE | OTERO PADILLA |
| CC | 1001995582 | CAMILA LORAINE | OTERO PADILLA |
| CC | 1002211056 | CAMILO JOSE | VEGA TATIS |
| CC | 1002211056 | CAMILO JOSE | VEGA TATIS |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 1002211056 | CAMILO JOSE | VEGA TATIS |
| CC | 1002211056 | CAMILO JOSE | VEGA TATIS |
| CC | 1002468456 | KELLYS JOHANNA | OLIVERA OLIVERA |
| CC | 1002523892 | SANDRA ROCIO | BARAHONA VILLAMIL |
| CC | 1002523892 | SANDRA ROCIO | BARAHONA VILLAMIL |
| CC | 1002523892 | SANDRA ROCIO | BARAHONA VILLAMIL |
| CC | 1002523892 | SANDRA ROCIO | BARAHONA VILLAMIL |
| CC | 1002523892 | SANDRA ROCIO | BARAHONA VILLAMIL |
| CC | 1002523892 | SANDRA ROCIO | BARAHONA VILLAMIL |
| TI | 1002683081 | PAOLA ANDREA | PORRAS HUERTAS |
| TI | 1002683081 | PAOLA ANDREA | PORRAS HUERTAS |
| TI | 1002683081 | PAOLA ANDREA | PORRAS HUERTAS |
| TI | 1002683081 | PAOLA ANDREA | PORRAS HUERTAS |
| TI | 1002683081 | PAOLA ANDREA | PORRAS HUERTAS |

| | | | |
|---|---|---|---|
| TI | 1002683081 | PAOLA ANDREA | PORRAS HUERTAS |
| TI | 1002694793 | ADRIANA LORENA | CACERES DIAZ |
| TI | 1002694793 | ADRIANA LORENA | CACERES DIAZ |
| TI | 1002694793 | ADRIANA LORENA | CACERES DIAZ |
| TI | 1002694793 | ADRIANA LORENA | CACERES DIAZ |
| TI | 1002694793 | ADRIANA LORENA | CACERES DIAZ |
| TI | 1002694793 | ADRIANA LORENA | CACERES DIAZ |
| TI | 1003475786 | DANIELA ALEJANDRA | MALAVER GARZON |
| TI | 1003475786 | DANIELA ALEJANDRA | MALAVER GARZON |
| TI | 1003475786 | DANIELA ALEJANDRA | MALAVER GARZON |
| CC | 1003502709 | SOL ERLINDA | OSORIO PEREZ |
| CC | 1003502709 | SOL ERLINDA | OSORIO PEREZ |
| CC | 1003502709 | SOL ERLINDA | OSORIO PEREZ |
| CC | 1003502709 | SOL ERLINDA | OSORIO PEREZ |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 1003502709 | SOL ERLINDA | OSORIO PEREZ |
| CC | 1003502709 | SOL ERLINDA | OSORIO PEREZ |
| CC | 1003504268 | ANDRES ALFONSO | ROMERO SUAREZ |
| CC | 1003504268 | ANDRES ALFONSO | ROMERO SUAREZ |
| CC | 1003504268 | ANDRES ALFONSO | ROMERO SUAREZ |
| CC | 1003504268 | ANDRES ALFONSO | ROMERO SUAREZ |
| CC | 1003504268 | ANDRES ALFONSO | ROMERO SUAREZ |
| CC | 1003504268 | ANDRES ALFONSO | ROMERO SUAREZ |
| CC | 1003504268 | ANDRES ALFONSO | ROMERO SUAREZ |
| CC | 1007389488 | LUISA FERNANDA | CONTRERAS QUINTANA |
| CC | 1007389488 | LUISA FERNANDA | CONTRERAS QUINTANA |
| CC | 1007389488 | LUISA FERNANDA | CONTRERAS QUINTANA |
| CC | 1007389488 | LUISA FERNANDA | CONTRERAS QUINTANA |
| CC | 1007389488 | LUISA FERNANDA | CONTRERAS QUINTANA |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 1007389488 | LUISA FERNANDA | CONTRERAS QUINTANA |
| CC | 1007892226 | ANDERSON YARIT | MARIMON CAVADIA |
| CC | 1007892226 | ANDERSON YARIT | MARIMON CAVADIA |
| CC | 1007892226 | ANDERSON YARIT | MARIMON CAVADIA |
| CC | 1007892226 | ANDERSON YARIT | MARIMON CAVADIA |
| CC | 1007892226 | ANDERSON YARIT | MARIMON CAVADIA |
| CC | 1007892226 | ANDERSON YARIT | MARIMON CAVADIA |
| CC | 1016030733 | LEIDY VIVIANA | HERNANDEZ HINCAPIE |
| CC | 1016030733 | LEIDY VIVIANA | HERNANDEZ HINCAPIE |
| CC | 1016030733 | LEIDY VIVIANA | HERNANDEZ HINCAPIE |
| CC | 1016030733 | LEIDY VIVIANA | HERNANDEZ HINCAPIE |
| CC | 1016030733 | LEIDY VIVIANA | HERNANDEZ HINCAPIE |
| CC | 1016030733 | LEIDY VIVIANA | HERNANDEZ HINCAPIE |
| CC | 1016063876 | LISETH PAOLA | MUNEVAR MUNEVAR |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 1016063876 | LISETH PAOLA | MUNEVAR MUNEVAR |
| CC | 1020792902 | YUDY LIZBETH | PEREZ ALONSO |
| CC | 1020792902 | YUDY LIZBETH | PEREZ ALONSO |
| CC | 1020792902 | YUDY LIZBETH | PEREZ ALONSO |
| CC | 1020792902 | YUDY LIZBETH | PEREZ ALONSO |
| CC | 1020792902 | YUDY LIZBETH | PEREZ ALONSO |
| CC | 1020792902 | YUDY LIZBETH | PEREZ ALONSO |
| CC | 1020792902 | YUDY LIZBETH | PEREZ ALONSO |
| CC | 1024592379 | DARILIS | CUESTA VALOYES |
| CC | 1024592379 | DARILIS | CUESTA VALOYES |
| CC | 1024592379 | DARILIS | CUESTA VALOYES |
| CC | 1024592379 | DARILIS | CUESTA VALOYES |
| CC | 1024592379 | DARILIS | CUESTA VALOYES |
| CC | 1052091366 | YISELLY SMITH | TORRES CARVAJAL |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 1070973200 | OLGA MILENA | SALAMANCA VASQUEZ |
| CC | 1070973200 | OLGA MILENA | SALAMANCA VASQUEZ |
| CC | 1070973200 | OLGA MILENA | SALAMANCA VASQUEZ |
| CC | 1070973200 | OLGA MILENA | SALAMANCA VASQUEZ |
| CC | 1070973200 | OLGA MILENA | SALAMANCA VASQUEZ |
| CC | 1070973200 | OLGA MILENA | SALAMANCA VASQUEZ |
| CC | 1070973200 | OLGA MILENA | SALAMANCA VASQUEZ |
| CC | 1088156112 | JHAIVER ANDRES | BRAVO BRAVO |
| CC | 1088156112 | JHAIVER ANDRES | BRAVO BRAVO |
| CC | 1088156112 | JHAIVER ANDRES | BRAVO BRAVO |
| CC | 1088156112 | JHAIVER ANDRES | BRAVO BRAVO |
| CC | 1088156112 | JHAIVER ANDRES | BRAVO BRAVO |
| CC | 1088156112 | JHAIVER ANDRES | BRAVO BRAVO |
| CC | 1098714057 | VIVIAN LIZETH | SOLANO PEREZ |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 1098714057 | VIVIAN LIZETH | SOLANO PEREZ |
| CC | 1098714057 | VIVIAN LIZETH | SOLANO PEREZ |
| CC | 1098714057 | VIVIAN LIZETH | SOLANO PEREZ |
| CC | 1098714057 | VIVIAN LIZETH | SOLANO PEREZ |
| CC | 1098714057 | VIVIAN LIZETH | SOLANO PEREZ |
| CC | 1098714057 | VIVIAN LIZETH | SOLANO PEREZ |
| CC | 1140855146 | LUIS ANGEL EDINSON ALBERTO | GONZALEZ FRANCO |
| CC | 1140855146 | LUIS ANGEL EDINSON ALBERTO | GONZALEZ FRANCO |
| CC | 1140855146 | LUIS ANGEL EDINSON ALBERTO | GONZALEZ FRANCO |
| CC | 1140855146 | LUIS ANGEL EDINSON ALBERTO | GONZALEZ FRANCO |
| CC | 1140855146 | LUIS ANGEL EDINSON ALBERTO | GONZALEZ FRANCO |
| CC | 1140855146 | LUIS ANGEL EDINSON ALBERTO | GONZALEZ FRANCO |
| CC | 1140855146 | LUIS ANGEL EDINSON ALBERTO | GONZALEZ FRANCO |
| CC | 40393855 | MERCEDES | GUTIERREZ PINTO |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 40393855 | MERCEDES | GUTIERREZ PINTO |
| CC | 40393855 | MERCEDES | GUTIERREZ PINTO |
| CC | 40393855 | MERCEDES | GUTIERREZ PINTO |
| CC | 40393855 | MERCEDES | GUTIERREZ PINTO |
| CC | 40393855 | MERCEDES | GUTIERREZ PINTO |
| CC | 40393855 | MERCEDES | GUTIERREZ PINTO |
| CC | 51955069 | LILIANA CONSUELO | GONZALEZ DE ALMEIDA |
| CC | 51955069 | LILIANA CONSUELO | GONZALEZ DE ALMEIDA |
| CC | 51955069 | LILIANA CONSUELO | GONZALEZ DE ALMEIDA |
| CC | 51955069 | LILIANA CONSUELO | GONZALEZ DE ALMEIDA |
| CC | 51955069 | LILIANA CONSUELO | GONZALEZ DE ALMEIDA |
| CC | 51955069 | LILIANA CONSUELO | GONZALEZ DE ALMEIDA |
| CC | 51955069 | LILIANA CONSUELO | GONZALEZ DE ALMEIDA |
| CC | 66745601 | LINA MARIA | SARRIA DIAZ |

| | | | |
|---|---|---|---|
| CC | 66745601 | LINA MARIA | SARRIA DIAZ |
| CC | 66745601 | LINA MARIA | SARRIA DIAZ |
| CC | 66745601 | LINA MARIA | SARRIA DIAZ |
| CC | 66745601 | LINA MARIA | SARRIA DIAZ |
| CC | 66745601 | LINA MARIA | SARRIA DIAZ |
| CC | 66952044 | YASMIN EUGENIA | MOSQUERA MOSQUERA |
| CC | 66952044 | YASMIN EUGENIA | MOSQUERA MOSQUERA |
| CC | 66952044 | YASMIN EUGENIA | MOSQUERA MOSQUERA |
| CC | 66952044 | YASMIN EUGENIA | MOSQUERA MOSQUERA |
| CC | 66952044 | YASMIN EUGENIA | MOSQUERA MOSQUERA |
| CC | 66952044 | YASMIN EUGENIA | MOSQUERA MOSQUERA |

# Reporte de Juicios de Evalu

| Estado | Competencia |
|---|---|
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |

| | |
|---|---|
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |
| EN FORMACION | 2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| EN FORMACION | 3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| EN FORMACION | 3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| EN FORMACION | 3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN |

# ación

| Resultado de Aprendizaje | Juicio de Evaluación |
|---|---|
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES. | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN | APROBADO |
| 51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO | APROBADO |
| 51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51498 - VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51498 - VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN | APROBADO |
| 51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO | APROBADO |
| 51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |

| | |
|---|---|
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |
| 51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO |
| 51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO | APROBADO |
| 51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO. | APROBADO |
| 51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA | APROBADO |
| 51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES | APROBADO |

| Funcionario que registro el juicio evaluativo |
| --- |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |

| |
|---|
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |
| CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN |