Fecha del Reporte: 12/09/2022

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	1000273419	VALENTINA	VEGA AREVALO
CC	1000273419	VALENTINA	VEGA AREVALO
CC	1000273419	VALENTINA	VEGA AREVALO

CC	1000273419	VALENTINA	VEGA AREVALO
CC	1000273419	VALENTINA	VEGA AREVALO
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	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	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	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	1002211056	CAMILO JOSE	VEGA TATIS
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	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
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
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	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	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	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	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
TI	1003475786	DANIELA ALEJANDRA	MALAVER GARZON
TI	1003475786	DANIELA ALEJANDRA	MALAVER GARZON
TI	1003475786	DANIELA ALEJANDRA	MALAVER GARZON
TI	1003475786	DANIELA ALEJANDRA	MALAVER GARZON
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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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
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
CC	66952044	YASMIN EUGENIA	MOSQUERA MOSQUERA

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
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	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	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
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	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
CANCELADO	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
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	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	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN

EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN

EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
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	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
CANCELADO	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
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	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
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	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD 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	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO

51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	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
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	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
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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

51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	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
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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

51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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

51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO

51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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

51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO

51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO

51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO

51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO

51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	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
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS , TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS , TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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

51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	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
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS , TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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

51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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

51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS , TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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

51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS , TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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

51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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

51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	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
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	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
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS 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

51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN 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
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	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
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
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