Fecha del Reporte:	28/11/2020
Ficha de Caracterización:	2186246
Cógigo:	51360069
Versión:	1
Denominación:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	02/09/2020
Fecha Fin:	28/11/2020
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	44 - REGIONAL GUAJIRA
Centro de Formación:	9524 - CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES
CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES
CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES
CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES
CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES
CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES
CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES

CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES
CC	1003428659	LUIS FERNANDO	RAMIREZ CERVANTES
CC	1006889300	TERISABEL	PICALUA MORENO
CC	1006889300	TERISABEL	PICALUA MORENO
CC	1006889300	TERISABEL	PICALUA MORENO
CC	1006889300	TERISABEL	PICALUA MORENO
CC	1006889300	TERISABEL	PICALUA MORENO
CC	1006889300	TERISABEL	PICALUA MORENO
CC	1006889300	TERISABEL	PICALUA MORENO
CC	1006889300	TERISABEL	PICALUA MORENO
CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO
CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO

CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO
CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO
CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO
CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO
CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO
CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO
CC	1006889339	JORGE MIGUEL	GOMEZ PEDROZO
CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ
CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ
CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ
CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ
CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ
CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ
CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ

CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ
CC	1065601315	SCARWILL SMITH	MARIN LOPEZ
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1065845565	ANDRES ELOY	RODRIGUEZ BALETA
CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ
CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ

CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ
CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ
CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ
CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ
CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ
CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ
CC	1119836481	ANA CRISTINA	ROJAS MARTINEZ
CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO
CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO
CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO
CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO
CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO
CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO
CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO

CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO
CC	1122401979	ALEX ENRIQUE	VEGA MALDONADO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1122408519	ALEXANDER JAVIER	CUELLO BELLO
CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS
CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS

CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS
CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS
CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS
CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS
CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS
CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS
CC	1124053138	LUIS ALBERTO	SOTO TRESPALACIOS
CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA
CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA
CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA
CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA
CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA
CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA
CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA

CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA
CC	1124053698	JEUBER JESITH	MORENO ARTETA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124062398	ANA ANGELICA	CUESTA LARRADA
CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO
CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO

CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO
CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO
CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO
CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO
CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO
CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO
CC	1124484048	EILEN LIBETH	VIZCAINO CAMPO
CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO
CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO
CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO
CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO
CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO
CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO
CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO

CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO
CC	17901141	ILICH VLADIMIR	MERCADO ZAMBRANO
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17902186	ADANIES SMITH	MOLINA PEÑALVER
CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES
CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES

CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES
CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES
CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES
CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES
CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES
CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES
CC	17953805	JESUS ENRIQUE	ACOSTA FUENTES
CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA
CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA
CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA
CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA
CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA
CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA
CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA

CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA
CC	17955929	NAFER ISIDORO	VERGARA AMAYA
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17956308	OLMER ARMANDO	MEDINA CORZO
CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO
CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO

CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO
CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO
CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO
CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO
CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO
CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO
CC	17958041	JORGE LUIS	DAZA PACHECO
CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR
CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR
CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR
CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR
CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR
CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR
CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR

CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR
CC	36564801	SHIRLEY PATRICIA	CABANAS AGUILAR
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	40920893	ANA SOFIA	GOMEZ ARCHBOLD
CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ
CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ

CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ
CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ
CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ
CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ
CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ
CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ
CC	49761712	NORELLY ESTHER	JIMENEZ JIMENEZ
CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES
CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES
CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES
CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES
CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES
CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES
CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES

CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES
CC	56053603	DALIS BEATRIZ	BOLIVAR TORRES
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	56057047	MAUREEN PATRICIA	ARAGON GARCIA
CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA
CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA

CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA
CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA
CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA
CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA
CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA
CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA
CC	79507041	LEONARDO ENRIQUE	GAMEZ EGURROLA
CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO
CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO
CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO
CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO
CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO
CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO
CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO

CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO
CC	84034665	EUSEBIO DE JESUS	SIOSI ROSADO
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84071342	ARMANDO CARLOS	RADA ARRIETA
CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ
CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ

CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ
CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ
CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ
CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ
CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ
CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ
CC	84075942	NOIVER ENRIQUE	DE LA CRUZ DE LA HOZ
CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO
CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO
CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO
CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO
CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO
CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO
CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO

CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO
CC	84090781	KEVIN AGUSTIN	CHOLES MONTENEGRO
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA
CC	84101419	JOSE CALIXTO	RODRIGUEZ MOLINA

Reporte de Juicios de Evalu

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ación

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	APROBADO

448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	APROBADO
448052 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO
448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	APROBADO
448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	APROBADO
448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	APROBADO
448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO	APROBADO
448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA	APROBADO
448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	APROBADO
448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	APROBADO

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

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

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

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ
CC 26995336 - DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ