

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: SELENE KARINA ROMERO ZUÑIGA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

FECHA INICIAL: 02/03/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2214480 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

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

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 216,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2122059 - ORGANIZACION COMUNITARIA SOSTENIBLE

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR PROCESOS DE EDUCACIÓN, PARTICIPACIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL, EN EL ÁMBITO DEL DESARROLLO SOSTENIBLE CON BASE EN LAS NECESIDADES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

22020100701 ELABORAR DIAGNÓSTICO SOCIO-EMPRESARIAL, AMBIENTAL Y PRODUCTIVO DE LA COMUNIDAD, CONFORME A METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS.

22020100702. REALIZAR ACCIONES PARA FORTALECER LAS ORGANIZACIONES COMUNITARIAS COMO PROCESO DEL DESARROLLO A ESCALA HUMANA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS

22020100703. FORMULAR PLAN DE ACCIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO SOCIO-EMPRESARIAL UTILIZANDO METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS Y DE ACUERDO CON POTENCIALIDADES Y NECESIDADES DE LA COMUNIDAD

22020100704. VERIFICAR EL DESARROLLO DEL PLAN DE ACCION APLICANDO LOS CRITERIOS DEFINIDOS POR LA COMUNIDAD

22020100705. IMPLEMENTAR MEJORAS AL PROCESO DE DESARROLLO SOCIO EMPRESARIAL Y COMUNITARIO DE ACUERDO CON RESULTADOS OBTENIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

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

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 240,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2082523 - ORGANIZACION COMUNITARIA SOSTENIBLE

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**

GENERAR PROCESOS DE EDUCACIÓN, PARTICIPACIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL, EN EL ÁMBITO DEL DESARROLLO SOSTENIBLE CON BASE EN LAS NECESIDADES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

22020100701. ELABORAR DIAGNÓSTICO SOCIO-EMPRESARIAL, AMBIENTAL Y PRODUCTIVO DE LA COMUNIDAD, CONFORME A METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS.

22020100702. REALIZAR ACCIONES PARA FORTALECER LAS ORGANIZACIONES COMUNITARIAS COMO PROCESO DEL DESARROLLO A ESCALA HUMANA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS

22020100703. FORMULAR PLAN DE ACCIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO SOCIO-EMPRESARIAL UTILIZANDO METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS Y DE ACUERDO CON POTENCIALIDADES Y NECESIDADES DE LA COMUNIDAD

22020100704. VERIFICAR EL DESARROLLO DEL PLAN DE ACCION APLICANDO LOS CRITERIOS DEFINIDOS POR LA COMUNIDAD

22020100705. IMPLEMENTAR MEJORAS AL PROCESO DE DESARROLLO SOCIO EMPRESARIAL Y COMUNITARIO DE ACUERDO CON RESULTADOS OBTENIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2120563 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**

COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**

GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

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

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 240,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2088886 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

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

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 240,00

FICHA DE APRENDIZAJE:

2176479 - ORGANIZACION COMUNITARIA SOSTENIBLE

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR PROCESOS DE EDUCACIÓN, PARTICIPACIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL, EN EL ÁMBITO DEL DESARROLLO SOSTENIBLE CON BASE EN LAS NECESIDADES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

22020100701 ELABORAR DIAGNÓSTICO SOCIO-EMPRESARIAL, AMBIENTAL Y PRODUCTIVO DE LA COMUNIDAD, CONFORME A METODOLOGIAS PARTICIPATIVAS.

22020100702. REALIZAR ACCIONES PARA FORTALECER LAS ORGANIZACIONES COMUNITARIAS COMO PROCESO DEL DESARROLLO A ESCALA HUMANA DE ACUERDO CON METODOLOGIAS PARTICIPATIVAS

22020100703. FORMULAR PLAN DE ACCIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO SOCIO-EMPRESARIAL UTILIZANDO METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS Y DE ACUERDO CON POTENCIALIDADES Y NECESIDADES DE LA COMUNIDAD

22020100704. VERIFICAR EL DESARROLLO DEL PLAN DE ACCION APLICANDO LOS CRITERIOS DEFINIDOS POR LA COMUNIDAD

22020100705. IMPLEMENTAR MEJORAS AL PROCESO DE DESARROLLO SOCIO EMPRESARIAL Y COMUNITARIO DE ACUERDO CON RESULTADOS OBTENIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA 2159119 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE
DE APRENDIZAJE: PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

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

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 200,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1376,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
-------	--------------	-------------	--------	-------

TOTAL TIEMPO EDT's:	0,00
----------------------------	------

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
16/03/2020	24/03/2020	DESARROLLO CURRICULAR	30,00
01/05/2020	26/05/2020	OTROS	20,00
09/06/2020	23/06/2020	OTROS	20,00
03/08/2020	27/08/2020	OTROS	40,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	110,00
---------------------------------------	--------

INSTRUCTOR: SELENE KARINA ROMERO ZUÑIGA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA