

## ANEXO 1

Competencia	Características	Imagen de la competencia	Precios	Segmento	Conclusión
Soltel Soluciones en Telecomunicaciones	Da soluciones en software para pequeñas y medianas empresas	La página de Internet es muy sencilla, y ofrece poca descripción de sus productos.	La ingeniería de proyectos puede costar 1.500.000 a 3.000.000	Está enfocado en soluciones de electrónica y software para el tratamiento de protocolos de comunicación, transmisión de datos bluetooth e identificación biométrica.	No es una competencia directa pero se encaminan a soluciones e instalaciones de redes, que compete a nuestra compañía.
AXA Tecnologías	Da soluciones en sistemas de señalización digital (publicidad dinámica), aunque en su portafolio se encuentra la implementación de TIC's	Es una empresa posicionada en el mercado, con trayectoria tanto nacional como internacional.	Aproximadamente de 10 millones en adelante esta la aplicación de un sistemas de DS.	Se centra en la publicidad dinámica con un enfoque secundario hacia la implementación de redes y soluciones TIC.	Es una empresa fuerte en el sector de publicidad dinámica que puede crecer en el sector TIC, por lo que es una competencia fuerte.

DELTA Asesores	Se especializan en la planeación de proyectos en TIC, venta de software y manejo de software libre.	Tienen un posicionamiento fuerte más que todo en la ciudad de Cali, aportan conocimiento a las empresas a través de tips y asesorías gratuitas online. Y tiene presencia en redes sociales	Asesorías desde 120 mil pesos dependiente las necesidades del cliente	TIC, asesorías y consultorías.	Es una empresa dedicada a la asesoría y consultoría TIC, no ofrece servicios de redes ni venta de equipos, no está bien definida la parte de Gestión del conocimiento.
I-MAGO Difusión	Es una empresa nueva, que ofrece servicios en publicidad dinámica, diseño y redes	Imagen de una empresa naciente organizada, según su página web.	Páginas web desde 320.000 sin valor agregado de gestión del conocimiento e información.		
Netcomp Redes & Computadores Ltda.	Se especializa en venta de equipo, software, partes de equipos y redes.	La página web esta pobremente diseñada y no se ve la orientación del negocio de manera clara.	Precios de equipos y suministros de iT de 900.000 a 4 millones de pesos	Ventas de equipos de cómputo, periféricos, mantenimiento.	No se ve por parte de la empresa la prestación de servicios especializados en gestión de TIC o de conocimiento.
ESICENTER SINERTIC	Enfocada en asesoramiento en infraestructura TI, no proveen hardware ni software, pero analizan su uso y formas de mejorar procesos mediante los Si y TI.	Una empresa aparentemente muy consolidada, con clientes del sector gobierno.	N/A	Sector TIC enfocado hacia gobierno.	Su enfoque es de consultoría y asesoría al sector gobierno, lo que no tocaría en principio nuestro mercado.
Mas Proveedor de soluciones	Venta de partes y accesorios para PC y portátiles. Mantenimiento preventivo y correctivo a equipos.	La página no tiene links de referencia y es muy pobre en imagen.	Las partes y equipos pueden varias de 100 mil a 3 millones de pesos, proyectos de ingeniería 3 millones.	Venta de equipos y mantenimiento	No se ve una empresa estructurada ni que preste servicios TIC en concreto.

## ANEXO 2

Estrategia de promoción	Conceptos especiales para motivar la venta	Clientes especiales	Cubrimiento geográfico	Costos de promoción y publicidad
<p><b>Se hacen descuentos por volumen u horas de asesoría o Consultoría</b></p>	<p>Innovación y competitividad</p>	<p>La idea es dar a entender que cada cliente es especial y se trata de la mejor manera posible según criterios morales en la empresa</p>	<p>Los servicios y asesorías se prestan en Bogotá inicialmente, si es necesario se pueden vender equipos de cómputo fuera de la ciudad, si es necesario la movilización de personal la paga el cliente. Por lo tanto solo se espera arrancar en la capital.</p>	<p>Inicialmente no hay costos directos en publicidad, pero si asociados a la propaganda de la empresa como son:</p> <p>transportes para visitar posibles clientes 90 MIL PESOS MENSUALES</p>



promociones en la página  
de Internet través de  
googleadwords, 4 dólares  
anuales

---

Promociones y foco geográfico

Marketing y estrategia de captación de clientela

<b>Estrategia de difusión</b>	<b>Porque la estrategia</b>	<b>Costos</b>	<b>Total costos anuales</b>
<b>Internet</b>	Muy bajo costo usando Google Adwards	4,5 dólares anuales y según cantidad de visitas hechas a nuestro sitio.	
<b>Mercado libre</b>	Página muy conocida para promocionar productos o servicios. La empresa lleva una trayectoria en esta página.	Promociones platino desde 5 mil u Oro desde 25 mil+ comisiones por ventas realizadas en esta página. 10%	

**Página de Internet**

Por propaganda y seriedad de la empresa

10 mil al año por hosting

aprox 150 mil a 500 mil anuales por volúmenes de ventas en mercado libre

# ANEXO 3

## The Networked Readiness Index 2010–2011

Country/ Economy	Rank	Score	Rank within income group*	
<b>Sweden</b>	<b>1</b>	<b>5.60</b>	<b>HI</b>	<b>1</b>
Singapore	2	5.59	HI	2
Finland	3	5.43	HI	3
<b>Switzerland</b>	<b>4</b>	<b>5.33</b>	<b>HI</b>	<b>4</b>
United States	5	5.33	HI	5
Taiwan, China	6	5.30	HI	6
Denmark	7	5.29	HI	7
<b>Canada</b>	<b>8</b>	<b>5.21</b>	<b>HI</b>	<b>8</b>
Norway	9	5.21	HI	9
Korea, Rep.	10	5.19	HI	10
Netherlands	11	5.19	HI	11
Hong Kong SAR	12	5.19	HI	12
Germany	13	5.14	HI	13
<b>Luxembourg</b>	<b>14</b>	<b>5.14</b>	<b>HI</b>	<b>14</b>
United Kingdom	15	5.12	HI	15
Iceland	16	5.07	HI	16
Australia	17	5.06	HI	17
<b>New Zealand</b>	<b>18</b>	<b>5.03</b>	<b>HI</b>	<b>18</b>
Japan	19	4.95	HI	19
France	20	4.92	HI	20
Austria	21	4.90	HI	21
<b>Israel</b>	<b>22</b>	<b>4.81</b>	<b>HI</b>	<b>22</b>
Belgium	23	4.80	HI	23
<b>United Arab Emirates</b>	<b>24</b>	<b>4.80</b>	<b>HI</b>	<b>24</b>
Qatar	25	4.79	HI	25
Estonia	26	4.76	HI	26
Malta	27	4.76	HI	27
<b>Malaysia</b>	<b>28</b>	<b>4.74</b>	<b>UM</b>	<b>1</b>
Ireland	29	4.71	HI	28
Bahrain	30	4.64	HI	29
Cyprus	31	4.50	HI	30
Portugal	32	4.50	HI	31
Saudi Arabia	33	4.44	HI	32
Slovenia	34	4.44	HI	33
<b>Tunisia</b>	<b>35</b>	<b>4.35</b>	<b>LM</b>	<b>1</b>
China	36	4.35	LM	2
Spain	37	4.33	HI	34
Barbados	38	4.32	HI	35
Chile	39	4.28	UM	2
<b>Czech Republic</b>	<b>40</b>	<b>4.27</b>	<b>HI</b>	<b>36</b>
Oman	41	4.25	HI	37
Lithuania	42	4.20	UM	3
Puerto Rico	43	4.10	HI	38
<b>Montenegro</b>	<b>44</b>	<b>4.09</b>	<b>UM</b>	<b>4</b>
Uruguay	45	4.06	UM	5
Costa Rica	46	4.05	UM	6
Mauritius	47	4.03	UM	7
India	48	4.03	LM	3
Hungary	49	4.03	HI	39
Jordan	50	4.00	LM	4
Italy	51	3.97	HI	40
Latvia	52	3.93	HI	41
Indonesia	53	3.92	LM	5
<b>Croatia</b>	<b>54</b>	<b>3.91</b>	<b>HI</b>	<b>42</b>
Vietnam	55	3.90	LM	6
<b>Brazil</b>	<b>56</b>	<b>3.90</b>	<b>UM</b>	<b>8</b>
Brunei Darussalam	57	3.89	HI	43
<b>Colombia</b>	<b>58</b>	<b>3.89</b>	<b>UM</b>	<b>9</b>
Thailand	59	3.89	LM	7
<b>Panama</b>	<b>60</b>	<b>3.89</b>	<b>UM</b>	<b>10</b>
South Africa	61	3.86	UM	11
Poland	62	3.84	HI	44
Trinidad and Tobago	63	3.83	HI	45
Greece	64	3.83	HI	46
Romania	65	3.81	UM	12
<b>Sri Lanka</b>	<b>66</b>	<b>3.81</b>	<b>LM</b>	<b>8</b>
Kazakhstan	67	3.80	UM	13
Bulgaria	68	3.79	UM	14
Slovak Republic	69	3.79	HI	47
<b>Azerbaijan</b>	<b>70</b>	<b>3.79</b>	<b>UM</b>	<b>15</b>
Turkey	71	3.79	UM	16
Macedonia, FYR	72	3.79	UM	17
Jamaica	73	3.78	UM	18
Egypt	74	3.76	LM	9
<b>Kuwait</b>	<b>75</b>	<b>3.74</b>	<b>HI</b>	<b>48</b>
<b>Gambia, The</b>	<b>76</b>	<b>3.70</b>	<b>LO</b>	<b>1</b>
Russian Federation	77	3.69	UM	19
Mexico	78	3.69	UM	20
<b>Dominican Republic</b>	<b>79</b>	<b>3.62</b>	<b>UM</b>	<b>21</b>
Senegal	80	3.61	LM	10
Kenya	81	3.60	LO	2
Namibia	82	3.58	UM	22
Morocco	83	3.57	LM	11
Cape Verde	84	3.57	LM	12
Mongolia	85	3.57	LM	13
Philippines	86	3.57	LM	14
Albania	87	3.56	UM	23
Pakistan	88	3.54	LM	15
Peru	89	3.54	UM	24
Ukraine	90	3.53	LM	16
Botswana	91	3.53	UM	25
El Salvador	92	3.52	LM	17
<b>Serbia</b>	<b>93</b>	<b>3.52</b>	<b>UM</b>	<b>26</b>
Guatemala	94	3.51	LM	18
Lebanon	95	3.49	UM	27
Argentina	96	3.47	UM	28
Moldova	97	3.45	LM	19
Georgia	98	3.45	LM	20
Ghana	99	3.44	LO	3
Guyana	100	3.43	LM	21
Iran, Islamic Rep.	101	3.41	UM	29
Zambia	102	3.36	LO	4
Honduras	103	3.34	LM	22
Nigeria	104	3.32	LM	23
Malawi	105	3.31	LO	5
Mozambique	106	3.29	LO	6
Uganda	107	3.26	LO	7
Ecuador	108	3.26	LM	24
Armenia	109	3.24	LM	25
Bosnia and Herzegovina	110	3.24	UM	30
Cambodia	111	3.23	LO	8
Tajikistan	112	3.23	LO	9
Côte d'Ivoire	113	3.20	LM	26
Benin	114	3.20	LO	10
Bangladesh	115	3.19	LO	11
Kyrgyz Republic	116	3.18	LO	12
Algeria	117	3.17	UM	31
Tanzania	118	3.16	LO	13
Venezuela	119	3.16	UM	32
Mali	120	3.14	LO	14
Lesotho	121	3.14	LM	27
Burkina Faso	122	3.09	LO	15
Ethiopia	123	3.08	LO	16
Syria	124	3.06	LM	28
Cameroon	125	3.04	LM	29
Libya	126	3.03	UM	33
Paraguay	127	3.00	LM	30
Nicaragua	128	2.99	LM	31
Madagascar	129	2.98	LO	17
Mauritania	130	2.98	LO	18
Nepal	131	2.97	LO	19
Zimbabwe	132	2.93	LO	20
Angola	133	2.93	LM	32
Swaziland	134	2.91	LM	33
Bolivia	135	2.89	LM	34
Timor-Leste	136	2.72	LM	35
Burundi	137	2.67	LO	21
Chad	138	2.59	LO	22

\* Income groups: *HI* = high income; *UM* = upper-middle income; *LM* = lower-middle income; *LO* = low income. The highest-ranked economy of each income group appears in bold typeface. Country classification by income group is from the World Bank (situation as of December 2010).

Gráfica 1. Ranking países Foro Económico Mundial.

## ANEXO 4

### 1. WakeUpBrain

#### a. Información del contacto:

Dirección web: [www.wakeupbrain.com](http://www.wakeupbrain.com)

Nombre de contacto: Paola Ángel

Teléfono: 338 3351

Correo: [paola@entrodeinnovacion.com](mailto:paola@entrodeinnovacion.com)

Este contacto fue escogido ya que manejan la gestión del conocimiento sin el uso de las TIC como herramienta para mejorar la transferencia y la apropiación del mismo, por ello se podría sugerir una unión entre estrategia psicológica y tecnológica para una mejor apropiación del conocimiento.

#### b. Preguntas y respuestas de la reunión concertada, conclusiones.

WakeUpBrain: ¿De qué se encarga tu empresa?

NTIC: Se encarga de mejorar las TIC a través de un estudio de las tecnologías de la empresa, mejorándolas y adaptándolas al estudio de la gestión del conocimiento.

NTIC: ¿De qué se encarga tu empresa?

WakeUpBrain: Nos dedicamos a dar asesorías y montar un seguimiento al conocimiento y asimilación para el crecimiento organizacional, aportando para la innovación y la creatividad como motor para el crecimiento de las empresas.

WakeUpBrain: ¿Cómo podríamos trabajar juntos?

NTIC: Usando las TIC como herramienta de la innovación, la creatividad y la gestión del conocimiento, se podría trabajar desde ambos campos, y mejorar la rentabilidad y la competitividad de la empresa.

WakeUpBrain: Podríamos trabajar desde el aspecto psicológico y tecnológico colaborándonos en ese aspecto y dando charlas para mejorar el proceso de aprendizaje y el bien uso de la tecnología.

De todo lo comentado en la entrevista a parte de las preguntas básicas realizadas se llegó a una conclusión en la cual podemos colaborar con conocimientos mutuos sobre la gestión del conocimiento y el uso adecuado de las TIC para llevar a cabo este proceso de mejoramiento innovación y creatividad empresarial.

## 2. Calypso (consultoria)

### a. Información del contacto

Nombre: Lida Paola Trujillo

Teléfono: 7426628

Correo: paola.trujillo@calypsocid.com

Se escogió este contacto para mejorar su imagen en la pagina web y en la web en general, también en fortalecer el uso de las TIC en las consultorías de HSEQ y demás asesorías y consultorías de la empresa.

### a. Preguntas y respuestas de la reunión concertada, conclusiones.

Calypso: ¿Qué hace tu empresa?

NTIC: Fortalecer el correcto funcionamiento de las TIC en las empresas y su buen manejo para mejorar la competitividad empresarial con las herramientas que proveen las TIC.

Calypso: ¿Podríamos colaborar en los aspectos de cambios tecnológicos y mejoramiento de la página web de la empresa?



NTIC: Se puede mejorar la pagina web y también revisar el uso adecuado de las TIC tanto para mejorar las consultorías como para implementar asesoramiento o consultoría en TICs en la empresa.

En general con Calypso consultores y NTIC se pueden lograr convenios en donde las TIC jueguen un papel fundamental en las consultorías y aserías.

### 3. Crecimiento empresarial

#### a. Información del contacto:

Nombre: Yolanda Patarroyo

Teléfono: 6098211

Correo: crecimientoempresarial@gmail.com

Este contacto puede ser clave para generar nuevos servicios para el crecimiento empresarial de nuestros clientes.

#### b. Preguntas y respuestas de la reunión concertada, conclusiones.

Yolanda: ¿En qué consiste tu empresa?

NTIC: Consiste en dar asesoramiento a las empresas pequeñas a cerca de tecnologías de la información y las comunicaciones, para que estas sean más competitivas en el mercado.

Yolanda: ¿Tú podrías hacer asesoramiento TIC con empresas que requieran incrementar sus utilidades?

NTIC: Por supuesto podríamos trabajar en conjunto para generar ingresos extras en las compañías usando las TIC para el crecimiento interno y/o externo de las empresas con las que colabores o podamos colaborar yo, uniendo nuestros servicios.

Yolanda: ¿Entonces propones que podemos trabajar juntos para generar nuevos servicios en conjunto?

NTIC: Correcto, se puede aumentar el portafolio de servicios y generar mayores ingresos tanto para nuestras empresas como para nuestros clientes obviamente, ese es el ideal.

Se puede trabajar con Yolanda en la creación de nuevos servicios y la expansión de los horizontes de las empresas tanto las nuestras como las de nuestros clientes al tener una visión más global de lo que en la actualidad generan las TIC y la gestión de las tecnologías y el conocimiento, ya que estas van de la mano con el incremento de la competitividad e ingresos en las empresas.

4. NnovaPastry

a. Información del contacto

Nombre: Camila Santos

Página web: [www.nnovapastry.com](http://www.nnovapastry.com)

Correo: [gerencia@nnovapastry.com](mailto:gerencia@nnovapastry.com)

Teléfono: 6185223

b. Preguntas y respuestas de la reunión concertada, conclusiones.

Nnova: Hola ¿a qué se dedica tu empresa?

NTIC: Proveer soluciones tecnológicas para MiPymes para lograr un uso adecuado de las TIC y llevar las TIC a generar ganancias.

Nnova: ¿Cómo podrías ayudar a mi empresa?

NTIC: Asesorando en todo lo relacionado con la adquisición de nuevas tecnologías tanto en hardware como en software para mejorar la productividad, las relaciones con los clientes y el control de la cadena de suministro.

Como conclusión de la corta reunión se puede obtener un negocio de ventaja para la empresa con la compra de equipos de cómputo y software para la pequeña empresa que genere competencias en la empresa y mejore sus condiciones actuales de TIC.

5. TwoBoxes

a. Información de contacto

Nombre: Jhony Alexander Rocha Avendaño

Página web: [www.twoboxes.com](http://www.twoboxes.com)

Correo: [jhonyrocha@twoboxes.com](mailto:jhonyrocha@twoboxes.com)

Teléfono: 311 59 46

Se escogió este contacto por las posibles sinergias en servicios y productos que podemos ofrecer uniendo nuestras empresas para formar alianzas estratégicas y fomentar las TIC y generar negocios más rentables y duraderos con nuestros clientes, no todo se trata de vender si no de crecer tanto en conocimiento como en clientes y sobre todo en calidad.

b. Preguntas y respuestas de la reunión concertada, conclusiones.

TwoBoxes: ¿De qué se encarga tu empresa?

NTIC: NTIC Solutions es una empresa dedicada a la distribución, gestión y masificación de las TIC, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes en lo relacionado con las tecnologías de la información y las comunicaciones, contando con personal capacitado para satisfacer las demandas requeridas, con responsabilidad social y ambiental.

TwoBoxes: ¿Podrías mejorar las comunicaciones en la empresa?

NTIC: Si claro, observando lo que hay alrededor en la empresa es posible centralizar los servicios en un servidor propio o mejorar la infraestructura IT, con herramientas de soporte y servicios que sean útiles para la empresa.

TwoBoxes: ¿Podríamos hablar de alianzas en nuestros servicios?

NTIC: Si claro, páginas web y TI o SI van de la mano y son las herramientas clave para empezar a hacer de una empresa rentable en estos días de globalización. Podemos juntar servicios y aumentar la clientela no solo con referidos si no llegar a otras empresas y hacer asociaciones.

TwoBoxes: ¿Es posible entonces una unión para fortalecer nuestros servicios, ser más competitivos y abrir nuestro portafolio de clientes y servicios?

NTIC: Claro, las empresas cada día requieren servicios integrales que podemos prestar unión o aumentando el portafolio de servicios, a más de incluir a nuestros clientes en la cartera de nuestras empresas.

Podemos hacer intercambio de servicios entre las empresas para generar ventajas competitivas y un núcleo de confianza y como fin ultimo aumentar el número de clientes y calidad del servicio prestado en un círculo de confianza socios cliente.

**CARTA AUTORIZACIÓN DOCENTE**

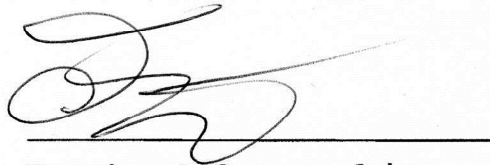
Bogotá D.C Febrero 9 DE 2012

Señores Comité FED

Comité de Estudio

REF: Carta Repositorio Biblioteca

Con la presente quiero dar fe que el informe final de investigación titulado INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN PLAN DE NEGOCIOS NTIC SOLUTIONS realizado por los estudiantes Alejandro Enciso Bernal y Leonardo Sánchez Manrique, puede ser subido al repositorio de la Biblioteca de la Universidad EAN.



---

Francisco A. Camargo Salas  
Tutor trabajo de grado  
Docente Universidad EAN

## AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

### LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Alejandro Enciso Bernal

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: 1018 406 308

Nombre Completo Leonardo Sánchez Marriqué

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: 80.872.454

Nombre Completo \_\_\_\_\_

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: \_\_\_\_\_

Nombre Completo \_\_\_\_\_

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: \_\_\_\_\_

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN PLAN DE NEGOCIOS NTIC SOLUTIONS

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI  NO   
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>Alejandro Enciso Bernal</u>	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: <u>Alejandro Enciso B.</u>	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>1018406308</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: <u>Postgrado a Distancia</u>	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>gestión de sistemas y tecnologías de la información</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

NOMBRE COMPLETO: <u>Leonardo Sánchez Henríquez</u>	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: <u>Leonardo Sánchez M</u>	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>80872054</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: <u>Estudios a distancia</u>	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>gestión de sistemas y tecnología de certificación en la empresa.</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 09/02/2012