



Mónica María Sánchez Sierra

PERFIL

Magíster en Dirección de Marketing, Profesional y Especialista en Negocios Internacionales y Tecnóloga en Mercadeo, Con más de 30 años de experiencia en la gestión comercial, ventas, relaciones públicas a nivel nacional, con alto énfasis en el servicio como sector económico.

Docente universitaria desde 1996 y facilitadora de procesos de entrenamiento empresarial. Conferenciante en temas de mercadeo nacional e internacional, ventas y servicio, con proyección a logros y objetivos.

Empresaria y directora ejecutiva de la empresa MS CONSULTORÍA S.A.S desde enero 2004.

CONTACTO

TELÉFONO:
310 432 11 46

SITIO WEB:
www.msconsultoria.com.co

CORREO ELECTRÓNICO:
monica.sanchez@msconsultoria.com.co

EDUCACIÓN

Magíster en Dirección de Marketing
Universidad del Mar- Viña del Mar Chile-
Noviembre 2012

Profesional en Negocios Internacionales
Institución Universitaria ESUMER
Septiembre 2009

Especialista en Negocios Internacionales
Escuela Colombiana de Mercadotecnia Escolme
Agosto 1995

Tecnóloga en Mercadotecnia
Escuela Colombiana de Mercadotecnia Escolme
Octubre 1992

EXPERIENCIA LABORAL

MS CONSULTORIA SAS. Directora y Consultora Empresarial
Febrero 2014- Actualmente.
Principales clientes: RUTA N, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Cámara de Comercio de Aburra Sur, Inexmoda, CFS, ARL SUR, en gestión de entrenamiento y consultoría. Integral Group México y La Masion Atelier en Brasil, en ejecución de Investigación de mercados.

INTERACTUAR FAMIEMPRESAS. Consultora proyectos Mipyme, ABC
Julio 2017- Julio 2023
Contratación por proyectos.

INTEGRAL GROUP. Consultora y capacitadora.
Contratación por proyectos.

UNIVERSIDAD DE MEDELLIN. Docente de cursos y especialización
Febrero 2011- 2019
Según la demanda de cursos de mercadeo, ventas y servicios.

UNIVERSIDAD CATOLICA DE ORIENTE. Docente de cursos y especialización
Junio 2014- 2020
Según demanda de cursos de mercadeo, vetas y servicios.

APTITUDES

Comunicacionales.
Liderazgo.
Trabajo en equipo.
Proactividad.
Pensamiento estratégico.
Orientación comercial.

SEMINARIOS Y CURSOS

Corporación RUTA N, INNIMAGINA GROUP y EIA Cursos	Innovación para Todos. 16 cursos de la ruta de aprendizaje virtual. 160 horas. Diciembre 2016
BID Cursos	Gestión de Proyectos de Desarrollo: 80 horas. Marzo a mayo 2016
SENA Cursos	Manejo de herramientas Microsoft Office 2010: Excel. 40 horas Julio 2015 CRM Administración de relación con los clientes. 40 horas agosto 2015 Análisis Financiero. 40 horas . Abril 2014 Uso de Excel y Access para el desarrollo de aplicaciones administrativas empresariales. 40 horas febrero 2014
ESUMER Diplomados, Seminarios y Cursos	Objetos virtuales de aprendizaje. 120 horas. Mayo 2009 Educación Virtual. 120 horas. Diciembre 2008 Diplomado en diseño de contenidos para la educación virtual. 120 horas Octubre diciembre 2010 1ª jornada pedagógica Esumer Educación superior y Gestión Curricular. Diciembre 2006. Seminario en formulación de proyectos de investigación. 60 horas Diciembre 2006 Diplomado internacional en Didáctica para la Educación. Convenio con Universidad Pinar del Río. 120 horas. Noviembre 2005. Manejo de métodos y medios para una formación por créditos. 28 horas Marzo a junio 2004
Universidad Tecnológica de Pereira- Curso	Estrategias Didácticas para la Educación mediada por TIC. 50 horas 22 de noviembre 2012
Universidad CEIPA Diplomado	Docencia CEIPA. 120 horas diciembre 2012.
Universidad Católica del Norte. Diplomado	Introducción a la docencia en ambientes virtuales de aprendizaje. 120 horas Abril a mayo 2012.
Universidad San Martín	Finanzas para Mercadeo. 30 horas Enero 2005.
Universidad Nacional de Colombia y Asomercadeo	CRM El nuevo Marketing. 15 de noviembre 2.001
INALCEC	Planificación de un sistema de calidad. Octubre 2.001
Universidad de Antioquia	Desarrollo Gerencial para la Dirección Media. 156 horas Febrero 1.999.
Universidad EAFIT	Logística y Programación para la Producción. 30 horas, Agosto 1.999

EXPERIENCIA LABORAL

MS CONSULTORIA SAS	
Directora Ejecutiva- Consultora	Enero 2014- Actualmente
↓	
Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas ACOPI	
Directora Comercial	Marzo – agosto 2.003
↓	
INVATEX S.A. Industrias de Variedades Textiles	
Directora Nacional Gestión Comercial	Junio 2.001- agosto 2.002
↓	
Tubulares de Colombia S.A. COLMENA	
Directora Regional Eje Cafetero.	Febrero 2.001- abril 2.001
↓	
Siderúrgica de Medellín S.A SIMESA	
Representante de Ventas Línea Tubería.	Febrero 1.998- febrero 2.001.
↓	
Mc Graw Hill Interamericana S.A.	
Representante de Ventas División Profesional.	Enero 1.996 – febrero 1.998.
↓	
Sonido Jorge Vásquez.	
Administradora.	Octubre 1.994 – diciembre 1.995.
↓	
Corporación Nacional de Ahorro y Vivienda CONAVI	
Secretaria de Agencia.	Abril 1.989- octubre 1.994

EXPERIENCIA DOCENTE

UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN. – 2011-2019- María Isabel Maya

Diplomado Gerencia de Ventas y cierre de negocios.	Modulo proceso de ventas. Taller gerencial de la venta. Las Ventas Planeación gerencial de la venta.
Diplomado Gerencia de ventas innovadora.	Modulo Gerencia Innovadora de Ventas.
Diplomado Importaciones y Exportaciones.	Modulo Inteligencia de mercados y plan exportador.
Diplomado en mercadeo.	Modulo Inteligencia e investigación de mercados.
Especialización en Mercadeo Gerencial.	Modulo Canales de distribución y comercialización.
Pregrado	Dirección de Mercadeo.

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE ORIENTE- 2014-2019- Carolina Rincón

Especialización en Mercadeo	Políticas de Producto
	Polística de Precios

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA SALAZAR Y HERRERA IUSH- 2007-2016- Lady Gómez.

Especialización Gerencia de Mercadeo Estratégico	Modulo Administración Estratégica de Ventas. Octubre 2015.
Programa Negocios Internacionales.	Acuerdos económicos, Mercadeo Internacional, Introducción a Negocios Internacionales.
Programa Mercadeo y Ventas	Gestión de Ventas. Sistemas de Información en Mercadeo, Fundamentos de mercadeo, Investigación de mercados, Inteligencia de Mercados, Políticas de promoción. Técnicas de ventas.

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA CEIPA -2012-2013- Marco Ruiz

Programa Mercadeo	Núcleo de Promoción y precio y Fundamentos de Mercadeo. Presencial
	Núcleo Promoción y precio. Virtual
Programa Negocios Internacionales	Núcleo de Mercadeo Internacional. Presencial
	Núcleo Mercadeo internacional.Virtual

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER- 2004-2011- José Albán Londoño

Programa Mercadeo	Técnicas de Ventas, Mercadeo de Servicios, Plan de Mercadeo, Administración Comercial, Mercadeo General,
Programa Negocios Internacionales	Mercadeo Internacional.

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA UPB- 2003-2014- DoryCelly Uribe

Diplomado Gerencia de Mercadeo y Ventas	Modulo El servicio como estrategia diferenciadora.
Diplomado Gestión del mercadeo estratégico	Gestión del servicio en la estrategia organizacional
Diplomado Certámenes	Fundamentos de Mercadeo

AUTONOMA DE LAS AMERICAS- febrero 2008- Julio 2008- Beatriz Zea

Programa de Mercadeo	Planeación y desarrollo de productos, Técnicas de ventas, Administración de ventas
Diplomados	Gerencia Comercial, Dirección y técnicas de Ventas.

ENTRENAMIENTO EMPRESARIAL:

Empresa	MS CONSULTORIA SAS
Tema	Diferentes módulos y empresas. - RUTA N - Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia - Cámara de comercio del Aburra Sur. - Inexmoda.
Fecha	Febrero 2004. Actualmente
Responsable	Mónica María Sánchez S.
Teléfono	(4) 2560627

Empresa	Integral Group
Tema	Módulos de comunicación, servicio al cliente. Cámara de Comercio del Aburrá Sur Asesorías empresariales y capacitación. ESP La Cimarrona
Fecha	Enero 2014. Actualmente
Responsable	Eduardo Moreno
Teléfono	311358 16 69

Empresa	CÁMARA DE COMERCIO DE MEDELLÍN PARA ANTIOQUIA Centro Suroeste Antioqueño- MS CONSULTORIA.
Tema	La imagen en sus negocios- 4 horas en tres municipios del suroeste Antioqueño.
Fecha	Mayo 2015.
Responsable	Carlos Augusto Henao- CCMA
Teléfono	(4) 841 21 56

Empresa	CÁMARA DE COMERCIO DE MEDELLÍN PARA ANTIOQUIA ZEIKY- PROEXPORT
Área de impacto de capacitación	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadeo Internacional. 4 horas • Inteligencia de Mercados. 4 horas
Fecha	Febrero 2009- abril 2013
Responsable	Vanesa Uribe
Teléfono	454 84 10 ext.638

Empresa	CÁMARA DE COMERCIO DEL ABURRA SUR PROEXPORT
Área de impacto de capacitación.	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadeo Internacional. 4 horas • Inteligencia de Mercados. 4 horas • Canales de distribución y comercialización. 4 horas • Modelos de Negocio en servicio. 4 horas
Fecha	Julio 2011-2018
Responsable	Andrea Gómez Urán
Teléfono	4442344 Ext.128

Empresa	CÁMARA DE COMERCIO DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO PROEXPORT
Área de impacto de capacitación	Estrategias de internacionalización. 4 horas. Mercadeo Internacional 4 horas Cómo encontrar su mercado objetivo
Fecha	Mayo 2013- junio 2014- mayo 2015
Responsable	Alexandra Villada
Teléfono	531 25 14

Empresa	GRUPO EMPRESARIAL SERFIN
Área de impacto de capacitación	A nivel administrativo: La generación de liderazgo. 5 sesiones. 10 horas Equipo general: Valoración de sus relaciones interpersonales. 4 horas
Fecha	Abril- mayo 2013
Responsable	Miriam Velásquez
Teléfono	421 70 00- Extensión 230

Consultorías y Acompañamiento empresarial:

EXPERIENCIAS ESPECIFICAS EN EL SECTOR TURISMO:

Contrato con el CTA 90 empresas del sector turismo en la ciudad de Medellín, en el marco del programa TURISMO AVANZA en temas de planeación estratégica, planes de mercadeo, ventas y servicio.

Contrato No PS .38-009-029-016. con CREAME INCUBADORA DE EMPRESAS en el acompañamiento a 15 empresas del sector turismo en el departamento de Antioquia en las normas NTS donde se acompaña en el entrenamiento de la aplicación de las normas NTS 001- 004 Y 005

Empresa	MS CONSULTORIA SAS
Tema	Planeación estratégica, planes de mercadeo, ventas y servicio
Fecha	Febrero 2004. Actualmente con empresas como Inexmoda, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, CTA. CREAME. Fabricas de productividad, Cámara de Comercio de Bogotá. Alum y Glass. Obras y Piscinas.
Responsable	Mónica María Sánchez S.
Teléfono	604 2560627

Empresa	INTERACTUAR FAMIEMPRESAS
Tema	Acompañar en la organización de la FERIA AVANCEMOS BAJO CAUCA
Fecha	Diciembre 2020- febrero 2021 Contrato macro de intervención 2020

Responsable	Roger García-
Teléfono	3013711550-

Empresa	INTERACTUAR FAMIEMPRESAS
Tema	Brindar asesoría en mercadeo. Modelo de negocio y planeación estratégica proyecto AVANCEMOS BAJO CAUCA
Fecha	Agosto 2020- Julio 2023 Contrato macro de intervención 2020- 2021-2022-2023
Responsable	Roger García-
Teléfono	3013711550-

Empresa	INTERACTUAR FAMIEMPRESAS
Tema	Brindar asesoría en mercadeo: empresas comuna 4 y 5 PP Acompañamiento APC de Valencia Córdoba y Briceño Antioquia
Fecha	Diciembre 2018- mayo 2019 Abril a mayo 2019 Contrato macro de intervención 2019
Responsable	Roger García- Claudia Vasco- Lenis Agudelo.
Teléfono	3013711550- 3104341501- 310 4341501

Empresa	INTERACTUAR FAMIEMPRESAS
Tema	Brindar asesoría en mercadeo: Acompañamiento en Empresas Culturales Apartado
Fecha	Contrato macro de intervención 2019 2020
Responsable	Lenis Agudelo-
Teléfono	310 4341501

Empresa	INTERACTUAR FAMIEMPRESAS
Tema	Brindar asesoría en mercadeo: Segmento de público, clientes, estrategia, plan de mercadeo de servicios culturales Urabá.
Fecha	26 de octubre al 31 de diciembre de 2018 Contrato macro de intervención 2019 5
Responsable	Lenis Agudelo-
Teléfono	310 4341501-

Empresa	INTERACTUAR FAMIEMPRESAS
Tema	Brindar asesoría en mercadeo: Segmento de público, clientes, estrategia, plan de mercadeo de servicios culturales Medellín.
Fecha	1 de agosto al 15 de septiembre de 2018
Responsable	Claudia Vasco
Teléfono	3165637789 -

Empresa	INTERACTUAR FAMIEMPRESAS
Tema	Planeación estratégica, planes de mercadeo, ventas y servicio
Fecha	Julio – diciembre 2017
Responsable	Claudia Vasco- Daniel Maya
Teléfono	3165637789 -3013226913

Empresa	SERVIMARKETING- Proyecto Fortalecimiento empresarial
Área de impacto de intervención	Asesoría a 12 empresarios en temas de acceso a mercados: Planeación estratégica. Mercadeo y Ventas. 40 horas por empresa.
Fecha	7 de septiembre al 7 de diciembre de 2015
Responsable	Consuelo de Fátima Monsalve de Restrepo
Teléfono	234 57 02

Empresa	MS CONSULTORIA- Proyecto CREATIVE TRANSMEDIA
Área de impacto de intervención	Asesoría a 22 empresarios en temas de: <ul style="list-style-type: none"> • Planeación estratégica. • Mercadeo y Ventas • Co-Creación. 10 horas de intervención por empresa.
Fecha	1 de mayo al 15 de julio de 2015

Responsable	Mónica María Sánchez S.
Teléfono	310 43211 46

Empresa	MS CONSULTORÍA- Proyecto Capital Semilla 11 versión
Área de impacto de intervención	Diseño de planes comerciales a 35 empresas. 12 horas de impacto a cada una.
Fecha	1 de marzo al 30 de abril de 2015
Responsable	Mónica María Sánchez S.
Teléfono	310 432 11 46

Empresa	MS CONSULTORÍA- Proyecto Turismo Avanza
Área de impacto de intervención	Asesoría a 90 empresarios del sector turístico en áreas de: <ul style="list-style-type: none"> • Planeación estratégica. • Mercadeo y Ventas 10 horas de impacto por intervención,
Fecha	Marzo 1 a noviembre 30 de 2014
Responsable	Mónica María Sánchez S.
Teléfono	310 432 11 46

Empresa	MS CONSULTORÍA- Proyecto Más mercados Más negocios con Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia
Área de impacto de intervención	Entrenamiento comercial a la medida a 35 empresarios en temas: <ul style="list-style-type: none"> • Exhibición comercial (32 horas) • Fortalecimiento de habilidades comerciales (40horas) • Administración gerencial de la venta (40 horas) • Estrategia financiera de la venta. (32 horas)
Fecha	Agosto 1 a octubre 31 de 2014
Responsable	Mónica María Sánchez S.
Teléfono	310 432 11 46

Empresa	Corporación Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia
Área de impacto de intervención	Planeación estratégica Mercadeo- Diseño de servicio
Fecha	Agosto 1 a noviembre 30 de 2013 Febrero 1 a octubre 31 de 2014
Responsable	Andrés Jiménez
Teléfono	4442872 ext. 1122

Empresa	CÁMARA DE COMERCIO DE MEDELLÍN PARA ANTIOQUIA
Área de impacto de intervención	Estructura Comercial, en canales de distribución, presupuesto de ventas, e incentivos para fuerza comercial.
Fecha	Noviembre 1 al 30 de 2013
Responsable	Vanessa Uribe
Teléfono	454 8410 extensión 638

Empresa	IMPOEX H&B
Área de impacto	Direccionamiento estratégico y mercadeo.
Fecha	Marzo 2013 actualmente
Responsable	Mónica Lucia Bernal
Teléfono	444 90 36

Empresa	COPIDROGAS
Área de impacto	Mercadeo y ventas.
Fecha	Julio 2012- Actualmente
Responsable	Sergio Méndez
Teléfono	319 80 70
Empresa	TEATRIADOS
Área de impacto	Direccionamiento estratégico y mercadeo.
Fecha	Junio 2013 Actualmente
Responsable	Felipe Giraldo
Teléfono	254 52 41

Empresa	VILLA DE LOS ÁNGELES
Área de impacto	Direccionamiento estratégico, plan de mercadeo.
Fecha	Agosto 2012 Actualmente
Responsable	Claudia Cristina Franco
Teléfono	317 05 70

Empresa	CDM EQUIPOS
Área de impacto	Consultoría en dirección estética, mercadeo, conocimiento en ventas y servicio al cliente
Fecha	Agosto 2006- abril 2013
Responsable	Paula Melo
Teléfono	091. 341 45 30

Empresa	MULTICAR TEXACO ENVIGADO
Área de impacto	Gestión comercial y servicio Capacitaciones
Fecha	Febrero 2005. Octubre 2012
Responsable	Carolina Mejía
Teléfono	276 02 22

Empresa	PAPELCARD LIMITADA
Área de impacto	Direccionamiento estratégico y Mercadeo.
Fecha	Julio 2006- 2009
Responsable	Manuel Correa Vallejo
Teléfono	378 07 07

Empresa	ACIEM
Área de impacto	Proyecto de compras estatales
Fecha	Agosto- octubre 2007
Responsable	Jairo Bonilla
Teléfono	1-312 73 93

Empresa	CÁMARA DE COMERCIO DE MEDELLÍN PARA ANTIOQUIA
Área de impacto	Proyecto Redes Empresariales en generación de mentalidad empresarial, 18 municipios Antioqueño
Fecha	Marzo a diciembre 2004
Responsable	Luis Javier Ramírez V.
Teléfono	576 61 25

Empresa	CÁMARA DE COMERCIO DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO
Área de impacto	Capacitación en servicio al cliente y mercadeo. Sede Rionegro y municipios del Oriente Antioqueño
Fecha	Enero 2009. Agosto 2016
Responsable	Alexandra Villada
Teléfono	5312514

Institución	FUNDACIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
Proyecto	Medellín mi Empresa- Componente Padrinazgo
Responsable	Gonzalo Tejada
Fecha	Mayo 2005, Julio 2006

PRODUCCIÓN ACADÉMICA

Artículos	Propuesta de pasos a seguir para el fortalecimiento de una cultura de servicio con base en la Servucción y el Serviqual para las empresas de proyección global. MERCATEC. Institución universitaria Esumer febrero de 2010. Número 47. ISSN 0120-3290 Las mercaderistas la imagen de nuestros productos. Revista QUID 11. Institución Universitaria Salazar y Herrera septiembre 2009. ISSN 1692-343-X El perfil de los nuevos consumidores: retos y oportunidades para la estrategia comercial del futuro. Revista QUID Institución Universitaria Salazar y Herrera No. 14. junio 2010. ISSN: 1692-343-X
Libros	Plan de mercadeo. Guía teórico-práctica. Colección ESUMER. 2005. ISBN 9743064 Mercadeo de servicios. Guía teórico-práctica. Colección ESUMER. 2005. ISBN 958.97590-4-1

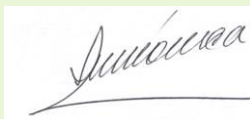
<p>Lecturas seleccionadas de Mercadeo: La gestión de ventas en la MIPYME: Ficción o realidad. Libro ASOMERCADEO 2005</p> <p>Lecturas seleccionadas de Mercadeo: Del dicho al hecho: lecciones de mercadeo y servicios en el aula de clase. ASOMERCADEO 2006.</p> <p>Lecturas seleccionadas de Mercadeo: El servicio y las sensaciones. ¿Que vende Usted, productos o sensaciones? ASOMERCADEO 2007</p>
--

INVESTIGACIONES REALIZADAS

2012	Caracterización y percepción del servicio de un grupo de asociados a Copidrogas Medellín Investigadora Empresa contratante Copidrogas
2013	Caracterización y percepción del servicio de un grupo de asociados a Copidrogas Urabá Co investigadora Empresa contratante Copidrogas
2013	Estudio para determinar la viabilidad de mercado del servicio de turismo cultural en bicicleta en Medellín en las comunas 11 y 14. Investigadora Empresa contratante CREAME- Corporación SiCLas
2013	Estudio sobre la aceptación de nuevos productos para la construcción a partir del reciclaje de escombros en el Valle de Aburrá Investigadora Empresa contratante CREAME- Corporación Ambiental Visión Verde
2014	Aplicación in situ de la herramienta de diagnóstico y plan de mejoramiento a las droguerías afiliadas a Copidrogas, en el Suroeste Antioqueño Investigadora Empresa contratante Copidrogas
2016	Servicio de Consultoría en tema del estudio Conjoint Colombia (...). Empresa contratante Integración Total México. Ejecutado por MS CONSULTORIA SAS.
2017	Estudio de Nivel de percepción y satisfacción de los servicios de ARL SURA.
2017	Estudio MIDASUR Colombia. Empresa contratante Integración Total México. Ejecutado por MS CONSULTORIA SAS.
2017	Estudio HAVAINAS. Empresa contratante La Maison Atelier Brasil. Ejecutado por MS CONSULTORIA SAS.
2019	Voz: aplicar cuestionario de uso de baterías a una muestra de 400 conductores en Puerto Rico y 500 en República Dominicana. Agosto y septiembre 2019 Vida Útil. Negocios con baterías cascos entregados por los clientes 100 cascos de cada país Puerto rico y República Dominicana. Agosto y septiembre 2019 Precios: negocios con venta de baterías que manejen las marcas indicadas por Integración, 5 marcas, para un total 175 precios de cada país Puerto rico y República Dominicana. Agosto y septiembre 2019 Empresa contratante Integración Total México. Ejecutado por MS CONSULTORIA SAS.
2020-2021	Estudio de viabilidad para la oferta de nuevos programas de pre y posgrado Corporación Universitaria LASALLISTA. Febrero- Mao 2020. Ejecutado por MS CONSULTORIA SAS.
2021	Servicio de Consultoría en tema del estudio Conjoint Colombia (...). Empresa contratante Integración Total México. Ejecutado por MS CONSULTORIA SAS.
2021	Estudio De Mercado Para Determinar La Viabilidad Comercial Y Competitiva De La Cadena Apícola Del Bajo Cauca Antioqueño. Ejecutado por MS CONSULTORIA SAS.
2021	Estudio de caracterización de las empresas afiliadas a la Caja de Compensación COMFAMA ubicadas en los seis (6) municipios del Bajo Cauca antioqueño. Ejecutado por MS CONSULTORIA SAS.

REFERENCIAS PERSONALES

- Roger Garcia. Gerente Proyecto AVANCEMOS BAO CAUCA Urbano. 3013711550.
- Carlos Augusto Henao. Director Regional Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Teléfono 6048412089
- Luis Fernando Ruiz G- Gerente BH HOTEL- 3002495777



MÓNICA MARÍA SÁNCHEZ SIERRA