



**UNIVERSIDAD NACIONAL**  
**“JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN”**  
**VICERRECTORADO ACADÉMICO**

**FACULTAD DE INGENIERÍA AGRARÍA, INDUSTRIAS**  
**ALIMENTARIAS Y AMBIENTAL**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA AGRARIA**

**MODALIDAD NO PRESENCIAL**  
**SYLLABUS POR COMPETENCIAS**  
**CURSO:**  
**COMERCIO EXTERIOR**

**I. DATOS GENERALES**

<b>Línea de Carrera</b>	CURSOS ESPECIALIZADOS COMUNES
<b>Semestre Académico</b>	2020 - I
<b>Código del Curso</b>	505
<b>Créditos</b>	03
<b>Horas Semanales</b>	Hrs. Totales: 04      Teóricas 02      Prácticas 02
<b>Ciclo</b>	IX
<b>Sección</b>	A
<b>Apellidos y Nombres del Docente</b>	SALINAS FLORES, LUCY ESTELA
<b>Correo Institucional</b>	lsalinas@UNJFSC.edu.pe
<b>N° De Celular</b>	967914642

**II. SUMILLA**

El curso tiene como objetivo proporcionar al estudiante, conocimientos sobre comercio exterior para que adquiera los conocimientos básicos y las competencias necesarias en la negociación internacional y operatividad aduanera con el fin de implementar actividades comerciales con proveedores o clientes extranjeros, beneficiando y haciendo más competitiva a la empresa a la cual pueda prestar servicios sea ésta de naturaleza industrial, comercial, de servicios o de su propio emprendimiento.

Los temas principales son: Conocimientos Básicos de la Negociación Comercial Internacional, los operadores del Comercio Exterior, los procesos de Integración Económica, los Incoterms, el mercado de divisas, Políticas comerciales y aduaneras, medidas arancelarias, tramitación de la importación para el consumo y tramitación de la exportación definitiva.

### III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>	<b>NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>UNIDAD I</b>	Ante el planteamiento de diferencia entre comercio exterior y negociación internacional, determina las características de cada una de ellas, tomando como base la bibliografía y referencias habidas y validadas.	Comercio Exterior y Negociación Internacional	<b>1-4</b>
<b>UNIDAD II</b>	Tomando como referencia que la estrategia empresarial de una empresa se reduce a limitar su influencia en mercados locales, la globalización arma propuestas para interactuar con personas del otro lado del globo que nos permite apostar por el comercio exterior para mantener o impulsar las ventas.	Negociación Comercial Internacional y La Globalización	<b>5-8</b>
<b>UNIDAD III</b>	Explica los principales regímenes aduaneros mediante un enfoque teórico-práctico, la tramitación de la importación para consumo y la tramitación de la exportación definitiva según la naturaleza de las mercancías, sustentándolo técnicamente en los procedimientos aduaneros oficiales, sus fases, etapas, los tributos que gravan la importación, el formato donde se realiza la declaración aduanera de mercancías (DUA) y los demás gastos que se generan en la logística del despacho.	El Entorno Internacional: el funcionamiento del Mercado de Divisas	<b>9-12</b>
<b>UNIDAD IV</b>	Tomando como referencia los regímenes utilizados por empresas del sector exportador compara los mismos con los regímenes aduaneros utilizados por empresas según necesidades de naturaleza de mercancías, sustentándolo técnicamente de acuerdo a los procedimientos aduaneros oficiales.	Importación y Exportación de mercancías	<b>13-16</b>

#### IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

N°	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	<b>Conceptualiza</b> y define con criterio sobre comercio exterior, destacando su importancia
2	<b>Define</b> los procesos de la integración económica destacando su importancia
3	<b>Define</b> los operadores de comercio exterior mencionando las funciones de cada operador.
4	<b>Define</b> la negociación internacional, proponiendo casos prácticos
5	<b>Define</b> los Incoterms e interpreta su rol
6	<b>Define</b> las contribuciones de los incoterms e interpreta la contribución en la regulación del comercio internacional.
7	<b>Describe</b> como se dan las Condiciones de Pago en el proceso Comercio Internacional, mencionando autores
8	<b>Define</b> la globalización Identifica las amenazas y oportunidades de algunos casos presentados.
9	<b>Define</b> la oferta exportable peruana y menciona los principales sectores exportables en el Perú.
10	<b>Define</b> el mercado de divisas y describe su importancia y características.
11	<b>Define</b> las políticas comerciales y la estructura analizando casos
12	<b>Definir</b> las medidas arancelarias Formulando casos sobre la valorización aduanera
13	<b>Define</b> los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías <b>y describe</b> las etapas del proceso.
14	<b>Define</b> los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías <b>Fundamenta</b> la tramitación de la exportación
15	<b>Diferencia</b> las bondades de los regímenes aduanero.
16	<b>Fundamenta</b> puntos de acuerdo a la realidad

**V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:**

<b>UNIDAD DIDÁCTICA I: Conocimientos generales básicos para la Negociación Comercial Internacional</b>	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I:</b> Ante el planteamiento de diferencia entre comercio exterior y negociación internacional, determina las características de cada una de ellas, tomando como base la bibliografía y referencias habidas y validadas.							
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA VIRTUAL	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD		
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL				
	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definiciones y conceptos sobre el Comercio Exterior.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Define</b> y conceptualiza sobre comercio exterior.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Seleccionar</b> los grupos para la realización de trabajos.</li> </ul>	<b>Expositiva (Docente/Alumno)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uso del Google Meet</li> </ul> <b>Debate dirigido (Discusiones)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Foros, Chat</li> </ul> <b>Lecturas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uso de repositorios digitales</li> </ul> <b>Lluvia de ideas (Saberes previos)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Foros, Chat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Conceptualiza</b> y define con criterio sobre comercio exterior, destacando su importancia.</li> </ul>		
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los procesos de la integración económica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Expone</b> y discute las ideas principales de los procesos de integración</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Colaborar</b> con sus compañeros de grupo en la solución de los trabajos.</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Define</b> los procesos de la integración económica destacando su importancia.</li> </ul>	
	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los operadores del comercio exterior.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Resuelve</b> casos prácticos sobre cada saber básico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Asumir</b> una actitud crítica como constructiva en el desarrollo de un trabajo.</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Define</b> los operadores de comercio exterior mencionando las funciones de cada operador.</li> </ul>
	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>La Negociación Internacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Identifica</b> a cada operador de comercio, su rol y principales características</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Compartir</b> experiencias en alternativas de solución para los temas</li> </ul>				
	<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>							
<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Estudios de casos</li> <li>Realización de cuestionarios</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega de un trabajo individuales y/o grupales.</li> </ul>		Comportamiento en clase virtual y chat				

<b>UNIDAD DIDÁCTICA II: Los Incoterms, Condiciones de Pago en el Comercio Internacional y La Globalización</b>	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II:</b> Tomando como referencia que la estrategia empresarial de una empresa se reduce a limitar su influencia en mercados locales, la globalización arma propuestas para interactuar con personas del otro lado del globo que nos permite apostar por el comercio exterior para mantener o impulsar las ventas.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA VIRTUAL	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los Incoterms</li> <li>contribuciones de los incoterms en el comercio global por ivon perez</li> <li>Condiciones de Pago en el Comercio Internacional</li> <li>La Globalización: Definición, importancia y factores de la globalización. La globalización en el Perú. – oferta exportable peruana</li> </ul>	<p><b>1-2 Analiza</b>, interpreta el rol de los incoterms en la regulación del comercio internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Visualiza</b> un video y se analiza y debate acerca de las condiciones de pago en el Comercio Internacional.</li> <li><b>Analiza</b> la globalización sobre las amenazas y oportunidades.</li> </ul>	<p><b>1-2 Internaliza</b> la información sobre el rol de la ex mercadotecnia y en particular de los Incoterms en el desarrollo del comercio mundial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Asumir</b> una actitud crítica como constructiva en el desarrollo de un trabajo.</li> <li><b>Compartir</b> experiencias en alternativas de solución para contrarrestar las amenazas.</li> </ul>	<p><b>Expositiva (Docente/Alumno)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uso del Google Meet</li> </ul> <p><b>Debate dirigido (Discusiones)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Foros, Chat</li> </ul> <p><b>Lecturas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uso de repositorios digitales</li> </ul> <p><b>Lluvia de ideas (Saberes previos)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Foros, Chat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Define</b> los Incoterms e interpreta su rol</li> <li><b>Define</b> las contribuciones de los incoterms e interpreta la contribución en la regulación del comercio internacional.</li> <li><b>Describe</b> como se dan las Condiciones de Pago en el proceso Comercio Internacional, mencionando autores</li> <li><b>Define</b> la globalización Identifica las amenazas y oportunidades de algunos casos presentados.</li> </ul>
	2					
	3					
	4					
<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>						
<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Estudios de casos</li> <li>Realización de cuestionarios</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega de un trabajo individuales y/o grupales.</li> </ul>		Comportamiento en clase virtual y chat		

<b>UNIDAD DIDÁCTICA III: El Entorno Internacional: el funcionamiento del Mercado de Divisas</b>	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III:</b> Explica los principales regímenes aduaneros mediante un enfoque teórico-práctico la tramitación de la importación para consumo y la tramitación de la exportación definitiva según la naturaleza de las mercancías, sustentándolo técnicamente en los procedimientos aduaneros oficiales, sus fases, etapas, los tributos que gravan la importación, el formato donde se realiza la declaración aduanera de mercancías (DUA) y los demás gastos que se generan en la logística del despacho..					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA VIRTUAL	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>La Oferta Exportable.               <ul style="list-style-type: none"> <li>- La oferta exportable peruana</li> <li>- Los principales sectores de la oferta exportable peruana</li> </ul> </li> <li>Explicar el Mercado de Divisas:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Funcionamiento</li> <li>- Características</li> <li>- tipos e importancia.</li> <li>- Estructura del mercado de Divisas</li> </ul> </li> <li>Políticas comerciales y la estructura del Comercio Exterior Peruano.</li> <li>Las Medidas arancelarias. Valorización aduanera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Construir</b> un cuadro comparativo de las exportaciones peruanas del año 2018 -2019.</li> <li><b>Identificar</b> las características e importancia del mercado de divisas.</li> <li><b>Expone</b> y discute las diversas maneras de aplicar políticas comerciales.</li> <li><b>Identificar</b> en que momento usar los acuerdos de las medidas arancelarias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Debatir</b> en aula el reporte mensual de comercio febrero 2019.</li> <li><b>Colaborar</b> con sus compañeros de grupo en la solución de los trabajos.</li> <li><b>Asumir</b> una actitud crítica como constructiva en el desarrollo de un trabajo.</li> <li><b>Aclarar</b> a sus compañeros que los acuerdos permiten a los gobiernos perseguir objetivos legítimos por medio de las políticas comerciales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uso de Google Meet.</li> <li>Exposición académica con roles de preguntas</li> <li>Lecturas de acuerdo a la bibliografía y enlaces digitales</li> <li>Lluvia de ideas del tema, Foros, Chat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Define</b> la oferta exportable peruana y menciona los principales sectores exportables en el Perú.</li> <li><b>Define</b> el mercado de divisas y describe su importancia y características.</li> <li><b>Define</b> las políticas comerciales y la estructura analizando casos.</li> <li><b>Definir</b> las medidas arancelarias Formulando casos sobre la valorización aduanera.</li> </ul>
	2					
	3					
	4					
<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>						
<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Estudios de casos</li> <li>Realización de cuestionarios</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega de un trabajo individuales y/o grupales.</li> </ul>		Comportamiento en clase virtual y chat		

UNIDAD DIDÁCTICA IV: Importación y Exportación de mercancías	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV:</b> Tomando como referencia los regímenes utilizados por empresas del sector exportador compara los mismos con los regímenes aduaneros utilizados por empresas según necesidades de naturaleza de mercancías, sustentándolo técnicamente de acuerdo a los procedimientos aduaneros oficiales.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA VIRTUAL	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Expone</b> y discute los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Seleccionar</b> los grupos para la realización de trabajos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uso de Google Meet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Define</b> los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías <b>y describe</b> las etapas del proceso.</li> </ul>
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tramitación de la exportación definitiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Expone</b> y discute la Tramitación de la exportación definitiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Colaborar</b> con sus compañeros de grupo en la solución de los trabajos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Exposición académica con roles de preguntas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Define</b> los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías <b>Fundamenta</b> la tramitación de la exportación</li> </ul>
	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los regímenes de perfeccionamiento utilizados por las empresas del sector exportador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Identificará</b> Los regímenes de perfeccionamiento utilizados por las empresas del sector exportador.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Asumir</b> una actitud crítica como constructiva en el desarrollo de un trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lecturas de acuerdo a la bibliografía y enlaces digitales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Diferencia</b> las bondades de los regímenes aduanero.</li> </ul>
	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Otros regímenes aduaneros existentes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Resuelve</b> casos prácticos sobre cada saber básico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Compartir</b> experiencias en alternativas de solución para los temas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uso de herramientas informáticas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Fundamenta</b> puntos de acuerdo a la realidad.</li> </ul>
	<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>					
<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Estudios de casos</li> <li>Realización de cuestionarios</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega de un trabajo individuales y/o grupales.</li> </ul>		Comportamiento en clase virtual y <ul style="list-style-type: none"> <li>chat</li> </ul>		

## **VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS**

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

### **1. MEDIOS ESCRITOS ELECTRONICOS**

Libros  
Revistas  
Separatas  
Para consulta y desarrollo de los problemas  
Páginas Web (Link)

### **2. MEDIOS VISUALES Y ELECTRONICOS**

Videos de internet  
Videos elaborados por el docente (tutoriales)  
Contenidos digitales

### **3. MEDIOS INFORMATICOS**

Laptop, Tablet  
Plataforma de la universidad (aula virtual)  
Uso de las herramientas que proporciona el Google (Meet, Classroom, Jamboard, Calendar, etc)  
Evaluación en línea a través de la plataforma (aula virtual)

## **VII. EVALUACIÓN:**

La Evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

### **1. Evidencias de Conocimiento.**

La Evaluación será a través de pruebas escritas y orales para el análisis y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver como identifica (describe, ejemplifica, relaciona, reconoce, explica, etc.); y la forma en que argumenta (plantea una afirmación, describe las refutaciones en contra de dicha afirmación, expone sus argumentos contra las refutaciones y llega a conclusiones) y la forma en que propone a través de establecer estrategias, valoraciones, generalizaciones, formulación de hipótesis, respuesta a situaciones, etc.

En cuanto a la autoevaluación permite que el estudiante reconozca sus debilidades y fortalezas para corregir o mejorar.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

### **2. Evidencia de Desempeño.**

Esta evidencia pone en acción recursos cognitivos, recursos procedimentales y recursos afectivos; todo ello en una integración que evidencia un saber hacer



reflexivo; en tanto, se puede verbalizar lo que se hace, fundamentar teóricamente la práctica y evidenciar un pensamiento estratégico, dado en la observación en torno a cómo se actúa en situaciones impredecibles.

La evaluación de desempeño se evalúa ponderando como el estudiante se hace investigador aplicando los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y participación asertiva.

### 3. Evidencia de Producto.

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto, no es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación.

La evaluación de producto de evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales y el trabajo final.

Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

VARIABLES	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de Conocimiento	30 %	El ciclo académico comprende 4
Evaluación de Producto	35%	
Evaluación de Desempeño	35 %	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4)

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

### 8.1 Fuentes documentales

- 1 Jerez R. (2007) comercio internacional
- 2 Cabello P. (2009) las aduanas y el comercio internacional
- 3 Zagal P. (2009) operativa de comercio exterior y regímenes aduaneros
- 4 Czinkota R., (2007) negocios internacionales
- 5 Ponce R. – Quispe A. (2011) políticas comerciales internacionales y la estructura del comercio exterior peruano

## 8.1 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA Y REFERENCIAS WEB

- 1 Cnudmi derecho mercantil [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)
- 2 Cci incoterms 2010 [www.iccspain.org](http://www.iccspain.org)
- 3 Sunat legislación aduanera [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)
- 4 Omc politicas comerciales [www.wto.org](http://www.wto.org)
- 5 Mincetur acuerdos comerciales [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)
- 6 [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/estadisticas\\_y\\_publicaciones/estadisticas/exportaciones/2019/RMC Febrero 2019.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/exportaciones/2019/RMC_Febrero_2019.pdf)
- 7 <https://elperuano.pe/noticia-vizcarra-destaca-mayor-oferta-exportable-del-peru-90146.aspx>

Huacho Junio del 2020



*Universidad Nacional  
"José Faustino Sánchez Carrión"*

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Lucy Estela Salinas Flores".

.....  
SALINAS FLORES, LUCY ESTELA  
DC1665