

## RESUMEN

Autor [Angola Villaverde, C.M.](#)

Autor corporativo [Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima \(Peru\). Facultad de Economía y Planificación](#)

Título **Bases de la gestión comercial para incrementar las colocaciones del soporte financiero en las transacciones de comercio internacional de la cartera de clientes del Banco GNB Perú S.A.**

Impreso Lima : UNALM, 2018

### Copias

Ubicación	Código	Estado
Sala Tesis	<a href="#">E71. A5548 - T</a>	USO EN SALA
Descripción	90 p. : 12 fig., 13 cuadros, 40 ref. Incluye CD ROM	
Tesis	Trabajo Monográfico (Ing Gestión Empresarial)	
Bibliografía	Facultad : Economía y Planificación	
Sumario	Sumario (Es)	
Materia	<a href="#">BANCOS COMERCIALES</a> <a href="#">GESTION</a> <a href="#">EXPORTACIONES</a> <a href="#">IMPORTACIONES</a> <a href="#">COMERCIO EXTERIOR</a> <a href="#">COMERCIO INTERNACIONAL</a> <a href="#">MERCADERO</a> <a href="#">PERU</a> <a href="#">GESTION COMERCIAL</a> <a href="#">SOPORTE FINANCIERO</a>	
Nº estándar	PE2019000029 B / M EUV E71	

En el presente trabajo se analizó la situación del área de Comercio Exterior del Banco GNB Perú S.A. con respecto a la disminución en las colocaciones de los financiamientos de exportación e importación por parte de los funcionarios de negocios de la Banca Comercial en relación con el desarrollo del comercio exterior en el Perú en los últimos años, con la finalidad de establecer recomendaciones adecuadas para la empresa. Desde hace unos años, las empresas vienen operando en un escenario de competencias, frente a esto el marketing ha propuesto diversas herramientas para hacer frente a las exigencias del mercado y las metas de las empresas, Manuel Artal Castells en su libro

Dirección de Ventas, describe un plan comercial, el cual se implementó en la presente investigación para incrementar los resultados de las colocaciones del soporte financiero de la Banca Comercial junto con una estrategia de promoción sobre el personal que labora en esta área, basándose en las propuestas de incremento de ventas por parte de Lorenzo Iniesta en su libro Master en Marketing. El área de Comercio Exterior, cuenta con diversos productos que son ofrecidos por los funcionarios de negocios de la Banca Comercial según las necesidades de las empresas relacionadas al comercio internacional, tales como cartas de crédito de importación/exportación, financiamientos de importación/exportación, cobranzas de importación/exportación y cartas de crédito stand-by recibida/emitada. La investigación describe el desenvolvimiento de los financiamientos y el decrecimiento de las colocaciones, cuyo sentido es inverso al crecimiento del comercio exterior del país. En la investigación, el Diagrama de Ishikawa (la relación causa – efecto), permitió identificar los puntos críticos de la gestión comercial con la que el área de comercio exterior del Banco GNB labora, los requerimientos de soporte para el año 2018; paralelamente se utilizó información del total de ejecutivos de negocios de la Banca Comercial cuya percepción y know how permiten profundizar aspectos relevantes del estudio. Por último, las acciones recomendadas posiblemente conduzcan en un futuro a la implementación de las bases de la gestión comercial del área de comercio exterior.

## **ABSTRACT**

In this paper, the situation of the Foreign Trade area of Banco GNB Perú S.A. was analyzed. regarding the decrease in the placements of export and import financing by the business officials of the Commercial Banking in relation to the development of foreign trade in Peru in recent years, in order to establish adequate recommendations for the company. For a few years, companies have been operating in a scenario of competencies, faced with this marketing has proposed various tools to face the demands of the market and the goals of companies, Manuel Artal Castells in his book Sales Management, describes a commercial plan, which was implemented in the present investigation to increase the results of the financial support placements of the Commercial Banking together with a promotion strategy on the personnel working in this area, based on the proposals to increase sales by part of Lorenzo Iniesta in his book Master in Marketing. The Foreign Trade area has various products that are offered by the business officials of the Commercial Banking according to the needs of companies related to international trade, such as import / export letters of credit, import / export financing, collections of import / export and stand-by letters of credit received / issued. The research describes the development of financing and the decrease in loans, the direction of which is inverse to the growth of the country's foreign trade. In the research, the Ishikawa Diagram (the cause - effect relationship), allowed to identify the critical points of the commercial management with which the GNB Bank's foreign trade area works, the support requirements for the year 2018; At the same time, information was used from the total number

of business executives of Commercial Banking whose perception and know-how allow to deepen relevant aspects of the study. Finally, the recommended actions may lead in the future to the implementation of the commercial management bases of the foreign trade area.