

## RESUMEN

Autor **Angola\_Villaverde, C.M.**  
Autor **Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima (Peru).**  
corporativo **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

**E71. A5548 - T**

EN PROCESO

Descripción 90 p. : 12 fig., 13 cuadros, 40 ref.  
Incluye CD ROM

Tesis Trabajo  
Monográfico (Ing  
Gestión  
Empresarial)

Bibliografía Facultadd :  
Economía y  
Planificación

Sumario Sumario (Es)

Materia **BANCOS**  
**COMERCIALES**  
**GESTION**  
**EXPORTACIONES**  
**IMPORTACIONES**  
**COMERCIO**  
**EXTERIOR**  
**COMERCIO**  
**INTERNACIONAL**  
**MERCADEO**  
**PERU**  
**GESTION**  
**COMERCIAL**  
**SOPORTE**  
**FINANCIERO**  
**TRANSACCIONES**

Nº PE2019000029 B /

estándar 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/emitida. 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.