



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**Estrategia Comercial para Impulsar la Adopción y Uso de la  
Plataforma BBVA Net Cash entre Clientes Empresariales y  
Corporativos de BBVA Perú**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de  
Licenciado en Administración de Servicios

**Silvia Nicole Carrasco Garcia**

Revisor:

**Mgtr. Nancy Elizabeth del Águila Ochoa**

Lima, marzo de 2025

## Declaración Jurada de Originalidad del Trabajo Final

Yo, Silvia Nicole Carrasco Garcia, egresado del Programa Académico de Administración de Servicios de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, identificado(a) con DNI: 70669483, declaro que:

Soy autor del trabajo final titulado:

**“Estrategia Comercial para Impulsar la Adopción y Uso de la Plataforma BBVA Net Cash entre Clientes Empresariales y Corporativos de BBVA Perú”**

El mismo que presento bajo la modalidad de Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título profesional de Licenciado en Administración de Servicios.

El texto de mi trabajo final es original y no vulnera los derechos de terceros o, de ser el caso, derechos de los coautores, incluidos los derechos de propiedad intelectual, datos personales, entre otros. En tal sentido, el texto de mi trabajo final no ha sido plagiado total ni parcialmente, para lo cual, he respetado las normas internacionales de citas y referencias de las fuentes consultadas. Asimismo, el texto del trabajo final que presento no ha sido publicado ni presentado antes en cualquier medio electrónico o físico; y que la investigación, los resultados, datos, conclusiones y demás información presentada que atribuyo a mi autoría son veraces.

En caso de detectarse el incumplimiento de lo declarado asumo frente a terceros, la Universidad de Piura y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

La asesoría del trabajo estuvo a cargo de los siguientes docentes de la Universidad de Piura:

- Mgtr. Nancy Elizabeth del Águila Ochoa, identificado con DNI: 08758289

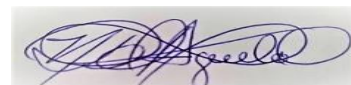
Declaro (declaramos) que:

Luego de haber empleado el software de coincidencia Turnitin, revisado las fuentes de información señaladas por el autor, y en razón de mi (nuestra) experiencia como investigador(es), declaro (declaramos) que las ideas expuestas en el trabajo final alcanzan las condiciones de calidad, integridad y originalidad acorde a los objetivos institucionales y estándares en materia de investigación. Finalmente, no asumo (asumimos) responsabilidad por la posible vulneración de derechos de autor en el trabajo final referido, pues tal responsabilidad es exclusiva del autor.

Fecha: 17/03/2025



.....  
*Firma del autor*<sup>1</sup>



.....  
*Firma del asesor*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Firma idéntica al DNI. No se admite digital, salvo certificado.

## Resumen

El presente Trabajo de Suficiencia Profesional tiene como objetivo detallar la estrategia comercial diseñada e implementada para fomentar la adopción y uso de la plataforma BBVA Net Cash en los clientes empresariales y corporativos de BBVA Perú.

Para el análisis del problema identificado, se emplearon entrevistas exploratorias, realizadas a partir de visitas comerciales a los clientes de la cartera a cargo de la autora. Su aplicación permitió la recopilación de datos clave y la obtención de información relevante para la correcta ejecución de la estrategia propuesta. Asimismo, el proceso de implementación contó con la colaboración de diversos equipos, áreas y unidades de negocio dentro del banco, para garantizar el seguimiento y evaluación de resultados a lo largo del tiempo.

Este estudio busca demostrar cómo abordar las problemáticas del entorno corporativo desde la perspectiva del colaborador, enfatizando la importancia de incorporar metodologías prácticas y efectivas que generen un impacto positivo en el contexto en el que se desarrollan. Para ello, es fundamental contar con un conocimiento profundo del cliente externo y/o interno, comprendiendo sus necesidades e inquietudes, así como el aprovechamiento óptimo de todos los recursos y herramientas disponibles. Asimismo, el compromiso y la alineación de cada colaborador y equipo con los objetivos y propósitos empresariales resultan esenciales para el éxito de cualquier iniciativa.

Finalmente, en el presente caso, la innovación en productos digitales y la participación de todos los involucrados en la transformación digital buscan optimizar la gestión empresarial, generando un impacto significativo en el sector financiero y contribuyendo a su evolución, posicionamiento y sostenibilidad a largo plazo.