



**PRODUCTOS DE GRAN RENTABILIDAD EN EL BANCO SCOTIABANK**

**COLPATRIA**

**GERALDYNNE ELIANA MUÑOZ JIMENEZ**

**DIRECTOR**

**ALEXANDER PASTRANA**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE ECONOMIA**

**2021**

## TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA .....	4
1. INTRODUCCIÓN .....	5
2. JUSTIFICACIÓN .....	6
3. ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN .....	7
4. OBJETIVOS .....	11
4.1. OBJETIVO GENERAL .....	11
4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	11
5. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESEMPEÑADAS .....	12
6. LOGROS DE LA PASANTÍA .....	13
7. PLAN OPERATIVO .....	16
7.2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	16
8. CONCLUSIONES Y LOGROS .....	30
9. BIBLIOGRAFÍA CITADA .....	31



## LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla No. 1.....	16
Tabla No. 2.....	17
Tabla No. 3.....	18
Tabla No. 4.....	19
Tabla No. 5.....	20
Tabla No. 6.....	21
Tabla No. 7.....	22
Tabla No. 8.....	23
Tabla No. 9.....	24
Tabla No. 10.....	25
Tabla No. 11.....	26
Tabla No. 12.....	27
Tabla No. 13.....	28



## RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

La propuesta que se va a llevar a cabo es un trabajo de pasantías de la empresa Scotiabank Colpatría y la universidad Antonio Nariño, con el fin de lograr obtener la respectiva calificación en la opción de grado que debo presentar como requisito en mi carrera de Economía, la cual se llevara a cabo desde el mes de agosto del año 2021 hasta el mes de noviembre del mismo año. Esta pasantía se avaló en la sucursal del Centro Comercial Santafé en la ciudad de Bogotá, en el área comercial específicamente, desde la cual la labor inicial fue desempeñar las tareas puesta por la líder de la sucursal, en este caso la gerente, con la cual se planeó y se lidero un plan de estrategias y métodos nuevos de herramientas que permitieran aumentar la colocación de sus productos más rentables, esto con el fin de aumentar sus comisiones y cerrar las brechas de las metas no alcanzadas en los meses anteriores.

Día a día se trabajaron nuevas ideas y estrategias con los distintos colaboradores y se buscó la manera de generar más conocimientos que permitieran un buen asesoramiento y un mejor foco hacia el mercado, objetivo que debe tener la sucursal y en general el banco, al momento de la captación de recursos nuevos o la colocación de productos crediticios.



## 1. INTRODUCCIÓN

El banco Scotiabank Colpatria es una entidad bancaria con más de 60 años en el mercado colombiano, actualmente el presidente de la organización es Jaime Upegui. Esta compañía tiene un respaldo internacional de banco canadiense Scotiabank con el cual generó fusión en el año 2012, permitiéndole posicionarse como una de las entidades con mayor prestigio y calificación triple AAA ante el nivel de riesgo que pueden tener sus clientes al realizar inversiones, esta compañía tiene un amplio portafolio de servicios en los cuales vincula desde el cliente clásico hasta el preferencial. Por consiguiente, realizo esta pasantía en el área comercial del banco de la sucursal del centro comercial Santafé, con el fin de desarrollar las habilidades y destrezas obtenidas en mi carrera profesional como Economista de la Universidad Antonio Nariño, para encaminar y contribuir al objetivo de ser competitiva en el mercado laboral.



## 2. JUSTIFICACIÓN

Esta investigación tiene relevancia en el campo administrativo, ya que se pretende dar a conocer los conocimientos obtenidos a lo largo de la carrera de Economía de la Universidad Antonio Nariño realizando una práctica empresarial en el banco Scotiabank Colpatria, esto con el fin de obtener mi título profesional. Además, permite desenvolverme y demostrar las habilidades adquiridas con eficiencia y eficacia, logrando compartir los conocimientos en el área económica, con la intención de poder aportar mejoras a los procesos que hoy en día se tienen planteados en las sucursales del banco.

Es importante realizar una práctica diaria donde se pueda desarrollar las habilidades adquiridas, es por eso que el área comercial de las sucursales del banco permite contribuir, aportar y enriquecer los conocimientos profesionales, en el manejo del portafolio de productos del activo y pasivo con el que cuenta la entidad.



### 3. ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN

La entidad que escogí para realizar mi práctica profesional es el banco Scotiabank Colpatria, el cual se originó en Colombia en el año 1955 donde Carlos Pacheco Devia, lidero un grupo de inversionistas para constituir, en ese entonces la Sociedad Colombiana de Capitalización, la cual tenía como objetivo incentivar a una nueva generación con mayor dinámica a las inversiones y ahorro. Años más tardes la compañía se convirtió en el Grupo Colpatria uno del holding de negocios más grandes de Colombia.

Para el año 1958 se incursiono en el mercado de los seguros, creándose dos compañías como lo fueron Seguros de Vida Patria y Seguros Patria S.A. Para el año 1969 compraron el Banco de la Costa esto con el fin de poder ser el Banco Colpatria e incursionar el en sector bancario.

Para el año 1972 se dio origen a la Corporación de Ahorro y Vivienda Upac Colpatria la cual tenía el sistema de financiamiento de vivienda con valor constante, y de la mano el grupo creo una empresa adicional llamada Constructora Colpatria. Para el año 1997 se fusionan las dos compañías la sociedad financiera y la corporación de ahorro y vivienda, al cual también se unió el banco en el año 1998 para dar origen a la entidad Multibanca Colpatria.

La compañía siempre ha buscado ser líder en el mercado local para lo cual buscaban alianzas que permitieran un crecimiento y reconocimiento como lo fue la alianza con General Electric en el año 2009 donde se concretó una alianza de un método de financiación dirigido a la población que generalmente no se atendía en el sector financiero bajo un método de pago practico desde su factura de energía eléctrica, es un programa muy exitoso el cual es llamado Crédito Fácil Codensa.



Para el año 2011 se firma una alianza estratégica con el banco multinacional Scotiabank.

Es una de las instituciones financieras principales en Norteamérica y el banco internacional de Canadá, y para el año 2012 Scotiabank adquiere una participación mayoritaria del 51%, buscando construir una banca más fuerte y posesionada en el país en productos y servicios financieros. Finalmente para el año 2018 la entidad adquiere el negocio de la banca personas y pequeñas empresas del Citibank Colombia, generando la última fusión y convirtiéndose en el ahora banco Scotiabank Colpatria, siendo hoy una de las entidades más posesionadas en el mercado bancario de Colombia, contando con el respaldo del banco Scotiabank, cuenta con un amplio portafolio de productos como los son prestamos, tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, cuentas de ahorro y corriente, fondos de inversiones, venta de seguros y demás productos que respalda su portafolio para todo tipo de cliente.

El banco cuenta con 178 oficinas a nivel nacional, 56 de ellas en la ciudad de Bogotá, una de estas en la oficina del Centro Comercial Santafé, la cual presta sus servicios bancarios ya hace más de 10 años, esta sucursal es catalogada como de banca Premium lo cual quiere decir que está enfocada a la atención de clientes importantes y referenciales en el área del pasivo o inversiones que tiene el banco.

A continuación, podemos ver la visión y la misión que tiene la compañía.

➤ La visión del banco Scotiabank Colpatria es:

“Cumpliremos con la obligación de satisfacer las expectativas de nuestros clientes con el concurso de un excelente equipo humano”

➤ La misión del banco Scotiabank Colpatria es:

“Ser reconocido como un Banco claro y sencillo que brinda soluciones financieras flexibles, fáciles y rápidas a los colombianos trabajadores y a las medianas y pequeñas empresas para su continuo crecimiento”

El área comercial de la sede centro comercial Santafé del banco Scotiabank Colpatria está conformada por 7 colaboradores de la entidad:

- Gerente comercial de la oficina: Encargada del cumplimiento de las metas impuestas por el banco a todo el equipo de trabajo, supervisar que se cumplan sus roles y generar estrategias para alcanzar los objetivos mensuales.
- Banker Premium: Es el ejecutivo preferencial encargado de un portafolio o una asignación de clientes del mercado más importantes del banco, esto porque tienen grandes inversiones y ahorros con la compañía, realmente uno de los productos más estratégicos que tiene el banco y la sucursal, porque permiten apalancar la idea de negocio.
- 3 Banker Comercial: Son también ejecutivos del área preferencial del banco, tienen una asignación en promedio de 1000 clientes a su cargo, su enfoque directo es la colocación de productos del activo del banco, en especial los más estratégicos y rentables.
- 4 asesores comerciales: Son los que están en atención al cliente directo en la sucursal, sus funciones son muchas, pero principalmente es identificar el tipo de cliente, las necesidades que se pueden cubrir con el amplio portafolio de servicios. Asimismo, generar ventas y estrategias comerciales que produzcan rentabilidad al banco.

La temática para desarrollar consta de aprender sobre el portafolio bancario que maneja el banco Scotiabank Colpatria específicamente en la sucursal del centro comercial Santafé, los servicios y las características que tiene los productos de la entidad, esto con el fin de identificar



que productos son los que permite que la compañía tenga una mejor rentabilidad en el mercado y que están enfocados al alcance de las metas comerciales.

Se trabajará de lunes a viernes en jornada de 8:00 am a 5:00 pm en la sucursal Santafé con todo el equipo de trabajo y con la supervisión de la Gerente de la oficina Luz Adriana Cardona, quien asigna las tareas o deberes diarios a realizar, además de supervisar y aprobar las ideas que se aportan, las cuales permitirán identificar los indicadores comerciales que son más rentables para la sucursal y el banco.

## 4. OBJETIVOS

### 4.1. OBJETIVO GENERAL

➤ Diseñar e implementar un modelo que permita identificar plenamente los productos más rentables del área comercial del banco Scotiabank Colpatría (sede centro comercial Santafé)

### 4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Reconocer el portafolio de productos del banco, para identificar cuáles son los más rentables que se ofertan en el área comercial.
- Diseñar una estrategia comercial en la sede que tenga un enfoque hacia la venta de estos productos rentables.
- Lograr que la sede centro comercial Santafé sea pionera en la implementación de esta estrategia comercial, que permitirá un aumento en la rentabilidad del banco.

## 5. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESEMPEÑADAS

- Reconocer el portafolio de productos del banco, para identificar cuáles son los más rentables que se ofertan en el área comercial.
- Lograr identificar que productos del pasivo (cuentas de ahorro, cuentas de rentabilidad, fondos de inversión, cuenta corriente) y del activo (créditos de consumo, tarjetas de crédito, crédito hipotecario) son los que generan mayor rentabilidad a la entidad y en especial en la sucursal
  - Elaborar un informe de ventas diarias por cada uno de los comerciales de la sucursal, logrando identificar si se están logrando los indicadores en los productos más rentables.
  - Realizar pequeñas capacitaciones con los empleados de la sucursal donde se puedan reforzar los beneficios y las garantías que tiene los productos del pasivo y del activo del banco.
  - Diseñar una estrategia comercial en la sede que tenga un enfoque hacia la venta de estos productos rentables:
    - Realizar un análisis del mercado donde se identifiquen que productos del porfolio del banco son los más vendidos en la sucursal del centro comercial Santafé, para así mismo validar cuál de estos deja la mejor rentabilidad.
    - Proponer diariamente un cumplimiento de metas en los productos que ya fueron identificados como los más rentables, esto con el fin de motivar la ejecución de las metas mensuales.
    - Diseñar grupos de trabajo dentro de los empleados de la sucursal, en las diferentes áreas, para poder incrementar ventas por referido.

➤ Lograr que la sede del centro comercial Santafé sea pionera en la implementación de esta estrategia comercial, que permita un aumento en la rentabilidad del banco:

Se realizará una reunión diaria al inicio de la jornada con todos los colaboradores de la sucursal, en donde se puedan resolver inquietudes, identificando las debilidades y fortalezas de cada miembro del equipo, con el fin de poder potenciar las habilidades comerciales de cada uno para alcanzar las metas de la oficina y sobre ejecución en el portafolio rentable.

➤ Proponer al gerente de la oficina que realice incentivos o concursos mensuales para los miembros del equipo que logren una mejor ejecución en la venta del portafolio que es más rentable.

➤ Sugerir al gerente de la oficina que realice un comité mensual con los empleados del área comercial de la sucursal, donde pueda evidenciar que falencias tuvieron en el alcance los objetivos mensuales, y como se puede lograr alcanzar las estrategias puestas en la oficina.

## 6. LOGROS DE LA PASANTÍA

En esta pasantía con la compañía banco Scotiabank Colpatria logre fortalecer los conocimientos que ya había tenido en cada una de las clases que tome a lo largo de mi carrera como profesional de la universidad Antonio Nariño, además identifique las debilidades que tenía frente a un escenario presencial y a la práctica laboral diaria. Logre identificar más a fondo la idea de negocio de una entidad bancaria y cual importantes son los indicadores económicos para sus movimientos y transacciones, poniendo siempre delante el buen servicio que deben prestar. Además, el buen manejo y asesoramiento que se debe brindar frente a un cliente.



Logre identificar cual es la ventaja que tiene el manejo de su portafolio en activos y pasivos de la entidad, y por qué los clientes están segmentados por categorías que permiten identificar y satisfacer las necesidades puntuales que cada uno de ellos pueden tener, frente a la necesidad de una inversión o un crédito de las distintas líneas.

Aprendí sobre el manejo diario de los indicadores económicos, como lo son TRM y DTF, los cuales mueven las inversiones y las rentabilidades diarias de los productos del portafolio del pasivo de la entidad y además permiten traer más clientes, ya que el portafolios de servicios que la entidad tiene en captación de recursos nuevos es bastante llamativo para el mercado, permitiendo ingresar a ser una entidad bancaria muy competitiva.

También logré identificar el objetivo que tiene el banco y específicamente la sucursal del centro comercial santa fe, pues se generaron muchas estrategias a lo largo de los días, de las cuales pude ser parte, ya que fue una de las tareas que se me asigno, y gracias a las capacitaciones y a la recolección de ideas de los distintos comerciales de la sucursal se logró poner en marcha una estrategia fundamental, identificar que productos del portafolio bancario son los más rentables para la entidad.

Bajo el énfasis de esta gran estrategia y de las distintas prácticas de acompañamiento y el arduo trabajo en equipo se logra que las ventas comerciales mejoren, y que para el mes de septiembre y octubre reconozcan a la oficina por captación de recursos nuevos, por número de aperturas de cuentas nuevas para rentabilidad, y por ser la oficina a nivel nacional con mayor valor en operaciones de reintegro de moneda internacional.

Logre evidenciar que uno de los productos más rentables para la entidad es la colocación de créditos de consumo y tarjetas de crédito, para lo cual también logre plantear una estrategia de venta directa y por equipos de trabajos, esto con el fin de cumplir el indicador de la sucursal al



130%, lo cual no se alcanzó hasta el mes de octubre, pero si se estuvo muy cerca en el mes de septiembre.

Consideró que los logros fueron demasiado, pues la práctica presencial en una entidad bancaria donde diariamente se aplica el manejo de la economía me permitió enriquecer más los conocimientos, además de permitirme generar una experiencia laboral en donde pude ser partícipe del crecimiento que tuvo la oficina en los últimos seis meses, también logré desarrollar las habilidades de liderazgo en distintos proyectos de estrategias de mercado y lograr identificar las debilidades y las oportunidades de mejorar que pudieron existir.

## 7. PLAN OPERATIVO

### 7.2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 1.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander		
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatría Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana		
<b>Semana:</b> Del 2 al 6		<b>Mes y año:</b> 08-2021		
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial				
JORNADA	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD REALIZADA	ORIENTACIONES RECIBIDAS	DIFICULTADES EN LA REALIZACIÓN	OBSERVACIONES
Lunes	Revisión de roles, y reconocimiento del área de trabajo, presentación con el área de trabajo	Manejo de sistemas del banco, uso de los equipos de la sucursal, manejo de Excel para realizar informes.	Ninguna dificultad.	Sin novedad
Martes	Crear y ordenar tablas de Excel en el equipo de la sucursal, donde se llevarán los informes.	Que datos se deben tener en cuenta para almacenar y enviar la información.	Ninguna dificultad	Sin novedad
Miércoles	Recibir capacitación del portafolio del banco en especial el producto más rentable	Manejo del sistema Academy del banco para dichas capacitaciones.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
Jueves	Realizar plantillas de seguimiento	Trabajo desde el equipo y sistema del banco.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

	diario para el área comercial.			
es	Viern Realizar informe de venta total de la semana, consolidando la ejecución por comercial	Consolidad o de datos en el sistema, para análisis de los objetivos.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

Tabla 2.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander		
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatria Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana		
<b>Semana:</b> Del 9 al 13		<b>Mes y año:</b> 08-2021		
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial				
<b>JOR NADA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
s	Lune Programación de reunión diaria	Realizar cronograma de supervisión	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Mart Recibir capacitación del portafolio del banco en especial el producto más rentable	Refuerzo en el sistema de goored del banco, conectados e intranet.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
coles	Miér Programar capacitación que deben tener los colaboradores	Manejo del correo en office y programación de reunión en meet	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

s	Jueve	Programación de estrategias grupales	Consolidación en informe de estas estrategias	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Viernes	Realizar y consolidar informe de ventas de los comerciales de la semana	Recolección de datos en Excel para envío de informe	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

Tabla 3.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez		<b>Profesor tutor:</b> Alexander Pastrana			
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatria Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana			
<b>Semana:</b> Del 16 al 20		<b>Mes y año:</b> 08-2021			
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial					
<b>JORNADA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>	
s	Lunes	Creación de grupos de trabajo con el fin de buscar referidos de negocio	Envío de información de los grupos de trabajo	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Martes	Diseño de capacitaciones cortas del portafolio estratégico	Creación de plantillas y presentación de la capacitación	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
coles	Miércoles	Diseños de capacitaciones cortas del	Se trabajó bajo los indicadores anteriores	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

		portafolio estratégico			
s	Jueve	Planteamiento de la fortaleza que tienen los más desecados en ventas	Generación de informe con consolidado de las mejores practicas	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Viern	Recolección de ventas obtenida en el área comercial	Informe de consolidado de ventas en Excel y sistema bancario	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

Tabla 4.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander			
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatría Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana			
<b>Semana:</b> Del 23 al 27		<b>Mes y año:</b> 08-2021			
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial					
<b>JOR NADA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>	
s	Lune	Validación con el equipo comercial sobre las metas alcanzada en el mes	Informes de rubro de cumplimiento en el sistema de compensación	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Mart	Asignación de reuniones de seguimiento para cada empleado del sector comercial	Creación de reuniones en correo y meet	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
coles	Miér	Creación de estrategias en	Documento que permita	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

	reunión matutina	consolidar la información			
s	Jueve	Consolidado de la venta efectividad en productos rentables	Creación de informe de las ventas por comercial	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Viern	Recolección de ventas alcanzadas de todos los productos vendidos por comercial	Informe con el consolidado de las ventas, en el sistema bancario.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

Tabla 5.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander			
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatria Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana			
<b>Semana:</b> Del 30 al 3		<b>Mes y año:</b> 08 y 09-2021			
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial					
JOR	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA	ORIENTACIONES RECIBIDAS	DIFICULTADES EN LA REALIZACION	OBSERVACIONES	
s	Lune	Informe final del mes, sobre la ejecución total realizada	Creación de documento detallado por colaborador y producto, en el sistema bancario	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Mart	Validación de indicadores económicos (TRM, DTF)	Documento donde se evidencie como se están comportando los indicadores	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

	para captación de pasivos			
Miércoles	Variaciones del mes anterior de los portafolios preferentes	Informe en sistema que indique como se comportó el pasivo de los portafolios	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
Jueves	Variaciones del mes anterior de los portafolios preferentes	Se trabajó bajo los indicadores anteriores	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
Viernes	Recolección de ventas alcanzadas de todos los productos vendidos por comercial	Informe con el consolidado de las ventas, en el sistema bancario.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

Tabla 6.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander		
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatria Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana		
<b>Semana:</b> Del 6 al 10		<b>Mes y año:</b> 09-2021		
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial				
JORNADA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA	ORIENTACIONES RECIBIDAS	DIFICULTADES EN LA REALIZACION	OBSERVACIONES
Lunes	Creación de estrategias en reunión matutina	Informe consolidando las mejores estrategias	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
Martes	Consolidado de pasivos	Informe en documento	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

		de los portafolios			
coles	Miércoles	Creación de equipos para el nuevo mes en estrategia rentable	Informe en documento	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
s	Jueves	Validación de indicadores económicos para pasivos	Informe en documento y sistema del banco	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Viernes	Recolección de ventas alcanzadas de todos los productos vendidos por comercial	Informe con el consolidado de las ventas, en el sistema bancario.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

Tabla 7.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez		<b>Profesor tutor:</b> Alexander Pastrana		
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatría		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana Cardona		
<b>Semana:</b> Del 13 al 17		<b>Mes y año:</b> 09-2021		
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial				
<b>JORNADA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
s	Reunión con los comerciales más descartados de la oficina validando buenas practicas	Documento de informe detallado de la reunión	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

es	Martes	Reunión con los comerciales que necesitan refuerzo para mejorar indicadores	Documento de informe detallado de la reunión	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
coles	Miércoles	Validación de pasivos de la oficina ejecutados en el mes	Informe detallado	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
s	Jueves	Validación de activos de la oficina ejecutados en el mes	Informe detallado	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Viernes	Recolección de ventas alcanzadas de todos los productos vendidos por comercial	Informe con el consolidado de las ventas, en el sistema bancario.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

Tabla 8.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander		
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatría Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana		
<b>Semana:</b> Del 20 al 24		<b>Mes y año:</b> 09-2021		
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial				
<b>JORNADA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
s	Lunes Creación de estrategias para venta de	Documento y archivo que recopile las	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

	productos rentables	estrategias planteadas		
es	Mart Validación de efectividad de los grupos de trabajo en la sucursal	Informe de ventas efectivas de los grupos de trabajo	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
coles	Miér Asignación de capacitación de refuerzo para colaboradores	Creación de diapositivas para capacitación de productos del pasivo	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
s	Jueve Validación de pasivos de la oficina ejecutados en el mes	Informe detallado	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Viern Recolección de ventas alcanzadas de todos los productos vendidos por comercial	Informe con el consolidado de las ventas, en el sistema bancario.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

Tabla 9.

<b>JOR NADA</b>		<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
Lunes		Creación de reuniones y comité para cierre de mes comercial	Creación de reuniones en correo y meet con los informes asignados	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
Martes		Identificación de indicadores más rentables	Propuesta para reforzar ventas	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
Miércoles		Propuesta para abordar el mercado de captación de pasivo	Documento donde se aclara como se realizara.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
Jueves		Estrategia con el grupo comercial para identificar como aplicar una venta del producto rentable	Diseño de las estrategias en documento	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
Viernes		Recolección de ventas alcanzadas de	Informe con el consolidado	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

	todos los productos vendidos por comercial	de las ventas, en el sistema bancario.		
--	--	--	--	--

Tabla 10.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander		
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatria Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana		
<b>Semana:</b> Del 4 al 8		<b>Mes y año:</b> 10-2021		
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial				
<b>JORNADA</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
s Lunes	Reunión de estrategias para captación de cuentas de rentabilidad	Documento de acompañamiento en reunión	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es Martes	Validación de datos de inversiones en reintegros y giros en USD	Datos en Excel por informe detallado	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
coles Miércoles	Validación por comercial de prospectos nuevos en pasivos	Informe detallado por comercial	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
s Jueves	Validación por comercial de prospectos nuevos en crédito hipotecario	Informe detallado por comercial	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

es	Viern	Realizar informe de venta total de la semana, consolidando la ejecución por comercial	Consolidad o de datos en el sistema, para análisis de los objetivos.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
----	-------	---	--	---------------------	--------------

Tabla 11.

<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander			
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatria Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana			
<b>Semana:</b> Del 11 al 15		<b>Mes y año:</b> 10-2021			
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial					
<b>JOR</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>	
s	Lune	Creación de capacitación de créditos y líneas hipotecarias	Diapositivas de la información detallada	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Mart	Creación de estrategias para colocación de crédito consumo	Recolección de ideas	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
coles	Miér	Creación de estrategias para colocación de tarjetas de crédito	Recolección de ideas	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
s	Jueve	Toma de informes de grupos de ventas en estrategias	Informe detallado por grupo de trabajo	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
		Realizar informe de venta	Consolidad o de datos en el	Ninguna dificultad.	Sin novedad.

es	Viern	total de la semana, consolidando la ejecución por comercial	sistema, para análisis de los objetivos.		
<b>Alumno:</b> Geraldynne Muñoz Jiménez Pastrana		<b>Profesor tutor:</b> Alexander			
<b>Empresa:</b> Banco Scotiabank Colpatría Cardona		<b>Tutor de la empresa:</b> Luz Adriana			
<b>Semana:</b> Del 19 al 22		<b>Mes y año:</b> 10-2021			
<b>Área del departamento:</b> Departamento comercial					
<b>JORNADA</b>	<b>JOR</b>	<b>DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA</b>	<b>ORIENTACIONES RECIBIDAS</b>	<b>DIFICULTADES EN LA REALIZACION</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
s	Lune	Validación de Pipeline de la sucursal	Documento con información solicitada del pipeline	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
es	Mart	Capacitación de beneficios y asistencias de las tarjetas de crédito del portafolio	Diapositivas con datos recolectados de la banca virtual	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
coles	Miér	Capacitación de beneficios y asistencias de las tarjetas de crédito del portafolio	Se trabajó en el indicador anterior	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
s	Jueve	Validación de salidas en ingresos en portafolios preferentes	Informe detallado por comercial	Ninguna dificultad.	Sin novedad.



es	Viern	Realizar informe de venta total de la semana, consolidando la ejecución por comercial	Consolidad o de datos en el sistema, para análisis de los objetivos.	Ninguna dificultad.	Sin novedad.
----	-------	---	--	---------------------	--------------

Tabla 12.

## 8. CONCLUSIONES Y LOGROS

La conclusión a la que llego a nivel profesional es la siguiente, la labor desempeñada en este trabajo apporto enormemente a mi vida profesional y laboral, ya que el banco deposito su confianza en mí y me dio la gran oportunidad de crecer en mis conocimientos y lograr involucrarme en un mercado tan importante para la economía, como lo es el sector bancario. Me permitió identificar las fortalezas que tengo al momento de ser líder de un proyecto, de aportar herramientas de mejora a mis compañeros del área comercial, logrando identificar el mercado y el objetivo de cada rol, lo cual la sucursal debe apuntar sus estrategias de venta, esto con el fin de lograr esa milla extra en la colocación de productos rentables para la entidad, buscando identificar las necesidades a cubrir de cada uno de los clientes atendidos en los distintos portafolios y segmentos.

Se logró por medio de diferentes herramientas de trabajo, como lo fueron las estrategias en las reuniones, las capacitaciones y la planeación de grupos de trabajo, identificado los productos más rentables para la entidad; Como lo son, las cuentas de rentabilidad a la vista, los créditos de consumo y la colocación de tarjeta de crédito, los cuales en los últimos meses se volvieron el foco principal de ventas de la sucursal, logrando cubrir brechas del año y tener reconocimiento por parte de la gerencia de zona por destacarse en la ejecución de estos rubros.

El aporte que tendrá la entidad bancaria Scotiabank Colpatria va a ser lograr una sobre ejecución de sus metas alcanzadas, cubrir las brechas que se tiene por comercial a lo largo del año y que se genere un potencial de clientes más amplio para aumento de los productos colocados en los distintos portafolios, tanto preferenciales como los del segmento clásico.



## 9. BIBLIOGRAFÍA

Scotiabank Colpatría. (2021). *Scotiabank Colpatría. [Nuestra Historia en Colombia](https://www.scotiabankcolpatria.com)*  
[\(\[scotiabankcolpatria.com\]\(https://www.scotiabankcolpatria.com\)\)](https://www.scotiabankcolpatria.com)