Universidad Mariano Gálvez de Guatemala

Facultad de Ingeniería de Sistemas de Información

Maestría en Seguridad de Sistemas de Información

Curso: Gobierno Riesgos y Cumplimiento

Inga. Monica Carolina Carcamo Recinos

#### 01/05/2021

Estudio de caso de planeación estratégica

Héctor Eduardo Coti Trampe	I	1693-15-9565
Juan Pablo Cifuentes Nova	I	1693-15-3477
Walfred Estuardo Fuentes Soto	I	1693-15-2680
Edgar Francisco Velásquez Sapón	I	1693-12-7808

## Caso de estudio planeación estratégica

## Mapa estratégico:

## 1. Administración y otorgamiento de créditos

#### 1.1 Funciones

Crear sistemas estándares de evaluación de créditos Detectar aquellos créditos con riesgos superiores a lo normal Preparas análisis para futuros ejecutivos de ventas

#### 1.2 Políticas

#### Reputación:

El historial de pagos anteriores, así como cualquier juicio legal resuelto o pendiente contra el solicitante, se utilizan para evaluar su reputación.

#### Capacidad:

El análisis de los Estados Financieros, destacando sobre todo la liquidez y las razones de endeudamiento, se lleva acabo para evaluar la capacidad del solicitante.

#### Capital:

análisis de la deuda del solicitante, en relación con el capital contable y sus razones de rentabilidad, para evaluar su capital.

## 1.3 Riesgos

Riesgo como viabilidad de retorno del crédito

Riesgo de mantenimiento de valor de la moneda vs. precios Riesgo como probabilidad de pérdida

Riesgos cambiarios (globales)

Riesgo de sector

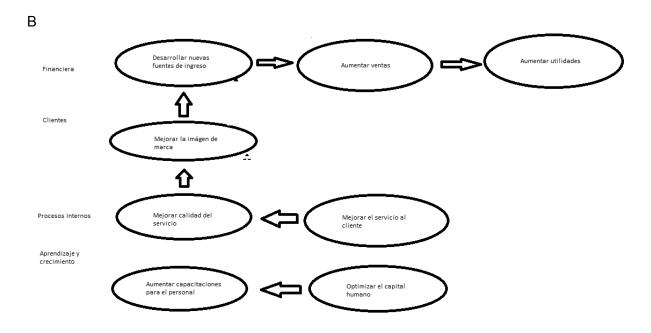
Riesgo de fluctuaciones de las tasas de interés Riesgo financiero

Riesgo de descalces de plazos

## 2. Control de calidad



## 3. Unidad comercial



# Desarrollo le BS personal área de redes

Area de redes			
	Facilitar productos y servicios de calidad accesible para los		
Mision	guatemaltecos.		
	Lograr los objetivos de institucionales		
		% aumento de infraestructura	Alta
Finanzas	Indicador	Reduccion de costo	Alta
	Proporcionar a los clientes el servicio accesible, mediante la cabertura		
	de agencias.		
		% crecimieto de número de agencias	Media
		% de clientes por area	Alta
Clientes	Indicador		
	Mejorar el sistema interno		
		% de innovacion	Alta
		% operativos	Media
Procesos internos	Indicador		
	Crear y mantener una red estable		
		Capacidades personales	Media
		Clima laboral	Media
Aprendizaje y crecimiento	Indicador		