



UNIVERSIDAD GALILEO
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS, INFORMÁTICA
Y CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN
INSTITUTO DE EDUCACIÓN ABIERTA

GESTIÓN EMPRESARIAL

**“Tecnología para localización geográfica de proyectos inmobiliarios con
drones en Banco Industrial”**

Presentado por:

Abner Samuel Cano Minera

Carné IDE16005348

Previo a optar el grado académico de:

Licenciatura en Tecnología y Administración de Empresas

Guatemala, 16 de Julio del 2023

12-160723

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
OBJETIVOS DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN.....	2
BANCO INDUSTRIAL, S.A.....	3
Antecedentes:.....	3
OBJETIVOS	4
Misión	4
Visión	4
Valores.....	4
ESTRATEGIA.....	5
Propósito:.....	5
Credo:.....	5
Con nuestros Clientes:	5
Con nuestro Personal:.....	5
Con nuestra Comunidad:	5
Con nuestros Accionistas:.....	6
Meta:	6
RECURSOS HUMANOS.....	8
Gestión y Desarrollo Humano:.....	8
Reclutamiento, selección y contratación de Personal:	8
Inducción y administración de Personal:.....	8
ORGANIGRAMA	9
TECNOLOGÍA.....	9
PRINCIPALES CLIENTES	11
MERCADO	11
COMPETENCIA	12
PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	12
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	13
En TV:	14
FACTORES INTERNOS	15
Accionistas:.....	15

Empleados:.....	16
Clientes:.....	17
Unidad de Banca Corporativa:	18
Unidad de Pequeña y Mediana Empresa:.....	18
Unidad de Expansión Internacional:.....	18
Unidad de Finanzas Corporativas:	19
Unidad de Banca Institucional:.....	19
Proveedores:	20
FACTORES EXTERNOS	20
Gobierno:.....	20
Economía:.....	22
Producto Interno Bruto:	23
Inflación:.....	24
Tipo de Cambio GTQ/USD:.....	24
Saldo en Cuenta Corriente:.....	25
Remesas Familiares:.....	25
Crédito Bancario:	25
Geografía:.....	26
En El Salvador (Banco Industrial El Salvador):	27
Honduras (Banpaís):	27
Panamá (Bi-Bank Panamá):.....	28
Demografía:	29
Guatemala:.....	29
El Salvador:.....	30
Honduras (Banpais):	31
Tecnología:	32
Ejecución de Proyectos de Innovación:.....	33
CADENA DE VALOR	36
PRINCIPALES PROCESOS	36
Planeación:	36
Organización:.....	37
Dirección:.....	38

Control Interno:.....	38
Ventas:.....	39
CANALES DE VENTA.....	40
Producción o Servicios:	40
Producto:.....	40
Finanzas y Contabilidad:.....	41
Mercadeo:.....	42
Logística Interna y Externa:	42
Tecnología y Sistemas:	43
Hardware:	43
ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS DE BANCO INDUSTRIAL, S.A.....	45
Fortalezas:	45
Oportunidades:	47
Debilidades:	47
Amenazas:.....	48
PRINCIPALES PROBLEMAS EMPRESARIALES	48
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA EMPRESARIAL.....	51
Proceso Actual:.....	52
ANÁLISIS DEL PROBLEMA	53
Causas del Problema	53
Hallazgos:	53
Evidencias:	54
ANÁLISIS DEL PROBLEMA	55
Análisis de Causa y Efecto	55
PLANTEAMIENTO DE LA SOLUCIÓN	56
ANÁLISIS DE LA SOLUCIÓN	56
Requerimientos Operativos	56
Requerimientos Técnicos	56
Requerimientos Legales	57
Requerimientos Ambientales	58
Requerimientos Financieros	58
Análisis de decisión:	59

Inversión Inicial:	60
CONCLUSIONES.....	61
RECOMENDACIÓN	62
ANEXOS	63
RESUMEN EJECUTIVO	70
COTIZACIONES	74
BIBLIOGRAFÍA Y E-GRAFÍA	90

INTRODUCCIÓN

En el presente proyecto se lleva a cabo una investigación para la adición de una nueva tecnología interactiva para aumentar la cartera de Créditos de Vivienda en Banco Industrial, S.A.

Debido a que no se cuenta con una tecnología que venga a beneficiar a los clientes en la compra de un inmueble, sin necesidad de ir físicamente al lugar del proyecto inmobiliario, y hacer del trámite un proceso más rápido y sin entrega física de tanto documento.

Surge la necesidad de implementar una tecnología que permita todo el proceso de Crédito de Vivienda hacerlo de manera más rápida, eficaz y eficiente.

Actualmente no existe en la plataforma de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A. un sistema donde se pueda entrar a ver los proyectos inmobiliarios de manera interactiva, en algunos casos se ha observado que los clientes no desean ir al lugar del proyecto inmobiliario físicamente, por lo que al saber que no se cuentan con una tecnología interactiva, pierden el interés por obtener un crédito de vivienda con Banco Industrial, S.A.

El Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, ha mantenido un bajo perfil de endeudamiento en créditos, manteniendo así una cartera sana, por lo que se necesita avanzar en tecnologías que ayuden a mantener un mejor proceso, provocando en los clientes que tengan una mejor experiencia, más moderna, más rápida e interactiva.

Esto ayudará a aumentar más la cartera de créditos de vivienda, y se pretende lograr que el cliente tenga un mejor servicio, más y mayor satisfacción en la obtención de la compra de su producto.

Esta debe ser desarrollada conjuntamente por todos los sectores involucrados. Se necesitan acciones concretas, verificables, cuantificables, y el compromiso de todos.

OBJETIVOS DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

- 1- Reducir el tiempo del trámite y proceso de los Créditos de Vivienda.
- 2- Habilitar en la plataforma ya existente una tecnología interactiva que sea más productiva y que de mayores ganancias.
- 3- Aumentar más proyectos inmobiliarios para todo tipo de nivel de segmento.
- 4- Evitar pérdidas de venta, en el Departamento de Créditos de vivienda por no ofrecer un servicio más moderno.
- 5- Contar con personal totalmente capacitado en el manejo de la nueva tecnología.
- 6- Reaccionar ante cualquier necesidad del cliente, referente al proyecto inmobiliario que desee adquirir.

BANCO INDUSTRIAL, S.A.

Antecedentes:

Banco Industrial emergió en el seno de la Cámara de la Industria de Guatemala a finales de la década de los sesenta, con el propósito de apoyar al sector industrial del país. La iniciativa tuvo lugar en la época del gobernante Enrique Peralta Azurdia, decretos ley fueron la base para conformar dicho banco. De esta forma, el 17 de junio de 1968 abrió sus puertas y empezó a operar.

Con el respaldo de un centenar de industriales, el banco se fundó con un capital de 25 millones de quetzales, que se recaudó por medio del aporte del 10% de las exoneraciones otorgadas a las industrias en Guatemala.

Fue entonces cuando Banco Industrial inició su desarrollo y su historia empezó a llenarse de logros y toda clase de momentos que han construido su sólida trayectoria.

Año	Épocas Claves de Banco Industrial
1978	Amplía el horario de atención al cliente hasta las 8:00pm. Primer banco de Centroamérica en poner en línea a todas su red de agencias.
1988	Pionero en ofrecer el servicio de autobancos en el país.
1994	Único en la región en contar son su propia red de microonda para enlazar a todas las empresas de la Corporación
1995	Inició a prestar servicios de Banca en el Hogar y Banca Corporativa, a través de medios electrónicos.
2000	Nace BI En Línea y la primera Banca Empresarial BI Banking. Primera institución financiera que brinda un servicio de Call Center 24 hrs.
2012	Primera entidad financiera del país en incorporar la tecnología chip a tarjetas Bi Credit y Bi Cheque VISA.
2013	Inicia el servicio CERO RIESGO para los clientes BI que se enfoca en proteger al tarjetahabiente de transacciones no reconocidas.
2015	Ingresa al <i>Marketing Hall of Fame Guatemala</i> como Gran Marca. Primero del país.
2016	Primer banco en Guatemala y la región centroamericana en utilizar el Reconocimiento Facial para ingresar a la banca en línea.
2017	Nuevo canal de comunicación con los clientes por medio de WhatsApp.
2018	Instalación en agencias de la herramienta tecnológica llamada AnBitrion para el manejo eficiente de las colas.
2019	Fue reconocido por el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas, con el <i>Galardón de Oro FHA</i> por el mayor índice de financiamiento

<https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/quienes-somos>

OBJETIVOS

Misión

El desarrollo de nuestros Colaboradores, Clientes, Accionistas, Corporación y de nuestra comunidad.

Visión

Ser la primera opción para los centroamericanos y la institución financiera más grande de Centroamérica.

Valores

- 1- Entrega
- 2- Trabajo en Equipo
- 3- Innovación
- 4- Amor a la Patria
- 5- Integridad

<https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/mision-y-vision>

ESTRATEGIA

Propósito:

Nuestro propósito como organización es el desarrollo de nuestros colaboradores, clientes, accionistas, Corporación y de nuestra comunidad.

Saber valorar nuestras responsabilidades, anteponiendo a nuestros intereses, los de nuestros clientes, colaboradores, nuestra comunidad y accionistas.

Credo:

Saber valorar nuestras responsabilidades, anteponiendo a nuestros intereses los de nuestros clientes, nuestros empleados, nuestra comunidad y nuestros accionistas.

Con nuestros Clientes:

Satisfacer eficiente y cumplidamente sus necesidades es la única razón por la cual trabajamos todos. Buscar en nuestro desempeño la más alta calidad de servicio es nuestra meta de cada día. Esforzarnos al máximo en la reducción de costos debe constituir una tarea constante, para que ellos, nuestros clientes, puedan recibir siempre nuestro amplio menú de excelentes productos financieros al mejor precio.

Con nuestro Personal:

Vivir la responsabilidad que tenemos ante nuestros empleados es, además de una enaltecida virtud, una obligación permanente. Respetar siempre su dignidad, reconocer sus méritos, remunerarlos en forma justa y adecuada, saber escuchar sus sugerencias y mantener un clima de igualdad de oportunidades para su desarrollo y promoción, constituyen la esencia de una buena relación laboral y son una estimulante actitud gerencial.

Con nuestra Comunidad:

Sentirnos responsables ante la comunidad en que vivimos, exaltando los méritos de guatemaltecos ejemplares a través de nuestro Programa Cívico Permanente honrar sus valores y difundir su riqueza humana entre sus miembros y así estimular a todos en la tarea de hacer juntos un mejor país. Coadyuvar en la reducción del analfabetismo y apoyar la educación, nos identifica con la Fundación Ramiro Castillo Love y por ello, respaldamos lealmente su encomiable labor, sus programas y sus iniciativas.

Con nuestros Accionistas:

Mantenemos un compromiso ineludible y justo: Lograr para ellos los mejores beneficios. Pero no sólo la máxima satisfacción de nuestros clientes y la máxima productividad de nuestro excelente personal en lo que hacemos, pueden garantizarle a ellos un buen rendimiento de su inversión. Para maximizar ese rendimiento debemos constantemente, experimentar nuevas ideas, desarrollar nuevos programas y continuar siendo lo que somos: ¡Innovadores! La característica dinámica que ha convertido a nuestra Corporación en el líder del sector financiero nacional.

<https://www.corporacionbi.com.gt/bancoindustrial/nuestro-credo#:~:text=Respetar%20siempre%20su%20dignidad%2C%20reconocer,son%20una%20estimulante%20actitud%20gerencial.>

Meta:

Nuestra Meta es Ser la primera opción para los centroamericanos y el Grupo Financiero más grande de Centroamérica. Con base en nuestra Meta trabajamos Iniciativas Clave que son pilares para nuestra Estrategia y así alcanzar la visión planteada.

Nuestras Iniciativas Clave están orientadas en mejorar la Experiencia de Servicio del Cliente, incrementar la Productividad y Calidad y un esfuerzo constante en el Desarrollo de nuestros Colaboradores y nuestra Cultura. Para el cumplimiento de nuestra Meta se hacen esfuerzos sostenidos en el Servicio de Excelencia y cumplir nuestra visión de servicio con el cliente: Siempre de tu lado.

Este año 2019 continuamos los esfuerzos por mejorar la experiencia de servicio de nuestros clientes y hemos empezado a rediseñar su experiencia en Bi. Nuestra meta es mantenernos en niveles de excelencia en la satisfacción de nuestros clientes.

Se continúan haciendo esfuerzos para incrementar la productividad y calidad, así como una mejora continua en nuestros procesos y todo lo que hacemos.

Los objetivos de esta iniciativa son:

- Reducir la incidencia de fallas y errores
- Cumplir con los compromisos de tiempo promesa al cliente
- Reducir la incidencia de reclamos del cliente

Por este motivo se ha trabajado en la mejora continua y automatización de procesos, y además en la implementación de estándares de calidad basados en la Norma ISO 9001:2015. Al día de hoy contamos con 7 Sistemas de Gestión de la Calidad implementados.

También se han realizado esfuerzos sostenidos en el mantenimiento de nuestra Cultura y nuestros Valores. Este año dimos inicio a Ejecución al más alto nivel, que busca reforzar nuestra Cultura a través de una ejecución impecable y elevar el nivel de desempeño de la organización. Además, en el año 2019, por medio del programa de liderazgo Trascendiendo, alrededor de 2,000 colaboradores culminaron el programa Trascendiendo con tu Equipo. Este programa tiene como objetivo impactar con nuestra vida de manera excepcional en nuestra Corporación, familia y sociedad.

RECURSOS HUMANOS

Gestión y Desarrollo Humano:

Como socio estratégico para todas las áreas de Banco Industrial, S.A. y sus subsidiarias, Recursos Humanos está consciente que parte de nuestro propósito es el Desarrollo de los Colaboradores, que a su vez es una de las iniciativas clave que dan soporte a nuestro mapa estratégico. De tal manera, durante el año 2019 se fortaleció en sus procesos y desarrolló proyectos para apoyar dicha estrategia.

Además, se apoyó fortaleciendo los procesos, controles, políticas y normativas clave, relacionadas con el Gobierno Corporativo desde las funciones que Recursos Humanos tiene a su cargo.

Se resume este soporte en los siguientes procesos y sus respectivos datos:

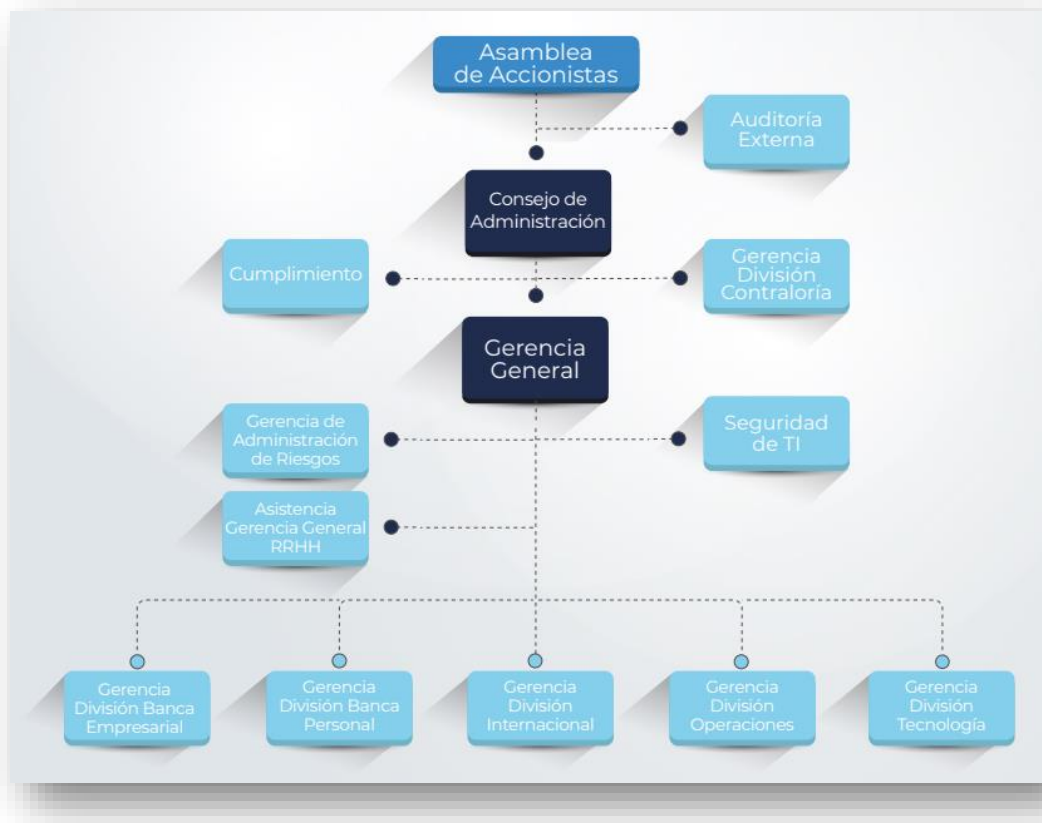
Reclutamiento, selección y contratación de Personal:

Se atendió alrededor de 10,226 aspirantes a plazas de trabajo, quienes iniciaron proceso para completar todos los requisitos establecidos. De esos aspirantes se realizaron 1,566 contrataciones, o sea, se contrata a 2 de cada 10 aspirantes que realizan el proceso. Como parte de los requisitos que un aspirante debe cumplir se le realizaron pruebas psicométricas en el Sistema Armstrong Web. Además, a cada aspirante se le verificaron referencias laborales, crediticias y judiciales, que formaron parte de las 7,628 referencias consultadas en las bases de datos de referencias crediticias.

Inducción y administración de Personal:

Para fomentar la Cultura Bi, al 100% de estas contrataciones se les impartió una inducción de forma presencial y virtual (simuladores y Bi Learning). Durante la inducción fueron entregados unos 1,369 uniformes para dar soporte a otra de las iniciativas clave del banco: "Imagen y Comunicación". Del total de personas contratadas fueron confirmadas el 95%, luego de su período de prueba. En 2019, a través del Portal de Autogestión de Recursos Humanos se realizaron más de 78,845 gestiones de personal.

ORGANIGRAMA



TECNOLOGÍA

Banco Industrial, S.A. tiene como uno de sus valores la innovación, y es por ello que la División Tecnología se encuentra siempre a la vanguardia buscando las mejores soluciones, que incluyen aplicaciones de software, infraestructura, herramientas de seguridad y las mejores técnicas de análisis para cumplir los propósitos del banco.

En el año 2019, el procesamiento en la plataforma tecnológica fue de 50.4 millones de transacciones en el día más alto.

Entre los proyectos implementados durante el año están los siguientes:

- Billetera digital
- Patrocinio de plan de datos para clientes de Bi
- Teclado personalizado Bi
- Preapertura de tarjeta de crédito



Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

En la plataforma web de la Banca Electrónica individual se logró desarrollar la preapertura de tarjeta de crédito y en el Contact Center se agregó la funcionalidad de la venta de productos de seguros.

En el área de créditos se realizó la actualización del sistema que permite la creación automática de créditos, y la creación automática de tarjeta de crédito en el core central.

En el sitio de Cómputo Alternativo BRS se incrementó la capacidad de enfriamiento de 14 a 29 toneladas con equipos de aire acondicionado de precisión, se incrementó la capacidad de potencia eléctrica de una de las acometidas y así contar con dos circuitos regulados independientes dentro del Centro de Cómputo. Se reemplazaron los dos Gateways de comunicaciones del switch transaccional Autoriza400 y se aumentó diez veces la capacidad de transporte de datos.

En las agencias se habilitaron 6 nuevos servicios (Consulta de RTU, InfoBi, Tableau, Cotizador Seguros El Roble, Visanet y Guatecompras). Se realizaron 5 traslados de agencias, se instalaron 9 agencias nuevas y 60 Kioscos para control de colas. También se renovaron tecnológicamente 25 mini agencias y se abrieron 10 mini agencias nuevas.

Se instalaron 103 Cajeros Automáticos nuevos y se actualizaron 1,180 Cajeros Automáticos con la nueva imagen para reforzar la seguridad.

En la plataforma de As/400 se realizó una actualización que permite la Tokenización de tarjeta de crédito y débito, así como la funcionalidad para realizar transferencias entre tarjetas de crédito Mastercard.

En los módulos de agencia y plataforma se realizó una actualización para que puedan soportar y controlar más de mil agencias.

Como parte de la Seguridad Tecnológica, se implementaron las siguientes iniciativas para la protección y resguardo de la infraestructura tecnológica del Banco:

- Mejoramiento del cifrado de comunicación (VPN's) en la Red de ATM's.
- Actualización del Sistema Operativo y Hardware de los Firewalls de Corporación BI a nivel regional.

- Bloqueo de más de 17 millones de amenazas cibernéticas por medio de los equipos perimetrales (Arbor, Firewall's, IPS's) utilizando 57.2 Giga Bytes de tráfico DDoS.
- Bloqueo de amenazas detectadas por medio de Dynamic Thread Defense (Machine Learning).
- Comunicación cifrada con clientes nuevos para FEL2 (factura electrónica 2) en Guatefacturas.
- Implementación y bloqueo de amenazas provenientes de correos electrónicos por medio de Mail Security.
- Detección y bloqueo de sitios web maliciosos en el servicio de navegación.

PRINCIPALES CLIENTES

DESCRIPCIÓN	
1	Niños
2	Adolescentes
3	Jóvenes
4	Adultos (18-59 años)
5	Grandes Empresarios
6	Medianos y Pequeños Empresarios
7	Microfinanzas
8	Adultos mayores (60 años en adelante)

Hecho por: Abner Cano

MERCADO

Actualmente en el mercado objetivo de Banco Industrial, se pueden encontrar desde grandes industrias, Mediana Empresa hasta pequeñas empresas, siendo el más reciente y con mayor crecimiento las microfinanzas.

DESCRIPCIÓN	Tarjetas Prepago Teen	Tarjetas de Crédito	Tarjetas de Crédito Empresarial	Tarjetas de Débito	Cuentas de Cheques	Cuentas de Ahorro	Ahorro a Plazo Fijo	Fondos de Pensión
1 Niños						X		X
2 Adolescentes	X			X		X		
3 Jóvenes		X			X	X		
4 Adultos (18-59 años)		X		X	X	X	X	X
5 Grandes Empresarios			X		X		X	X
6 Medianos y Pequeños Empresarios			X		X		X	X
7 Microfinanzas		X		X	X	X		X
8 Adultos mayores (60 años en adelante)		X				X	X	X

Hecho por: Abner Cano

COMPETENCIA

Actualmente Banco Industrial, S.A. compite con diez grupos financieros que tienen presencia en el país, pero no todos cuentan con el amplio portafolio de la Corporación BI.

	Grupo Financiero	Banco	Financiera	Almacenadora	Aseguradora	Fianzas	Mercado de Transacciones	Off Shore	Tarjeta de Crédito
1	Corporación BI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	Agromercantil	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓
3	Bac-Credomatic	✓	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✓
4	Promerica	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓
5	De Occidente	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓
6	Banco Internacional	✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗	✓
7	G&T Continental	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
8	Banrural	✓	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✓
9	De Los Trabajadores	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✗	✓
10	Vivibanco	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓
11	Ficohsa Guatemala	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓

Hecho por: Abner Cano

PRODUCTOS Y SERVICIOS

		Descripción					
1	Cuenta Monetaria	Cuenta Corriente	8	Planilla Bi	Pago de Planilla Electrónica		
		Súper Cuenta	9	Servicios Internacionales	Remesas Familiares		
		Cuenta Oro Quetzales			Compraventa de moneda extranjera		
		Cuenta Oro Dólares			Giros		
2	Cuenta de Ahorro	Cuenta Corriente	10	Seguros	Seguros de Gastos Médicos		
		Ahorro Seguro			Seguro de Vida Life		
		Súper Cuenta			Seguros de Automóvil		
		Ahorro Beneficio Triple			Seguros de Hogar		
		Ahorro 5 Estrellas			Banca Seguros		
		Cuenta Chica	11	Servicios Fiduciarios	Fideicomisos de planeación patrimonial		
Ahorro SOS	Fideicomisos de inversión						
3	Inversión	Inversión	12	Otros Servicios y Beneficios	Fideicomisos de garantía		
		Plazo Fijo Quetzales			Cheque de caja		
		Plazo Fijo Dólares			Planes de Servicio Bi		
		Plan Futuro Programado Quetzales	13	Programas de Lealtad y Beneficios	Club Bi		
		Plan Futuro Programado Dólares			Bi Puntos		
		Plan Dorado de Inversión			14	Microcréditos	Bi Confía
		Plan FOPI					Flotaxi Bi Confía
		Pagarés FISA					Bi Confía Tu camión
Pagarés Bi Credit	Construye de Bi Confía						
	Microbus de Bi Confía						
4	Tarjetas de Crédito	Tarjetas Visa	15	Banca Electrónica	Crédito navideño		
		Tarjetas Mastercard			Credi-Escolar		
5	Tarjetas de Débito Visa	Bi-cheque Clásica	15	Banca Electrónica	Credi-Verano		
		Bi-cheque Oro			Bi en Línea		
		Bi-cheque U			Bi Banking		
		Bi-cheque Visión			Bi Movil		
6	Tarjetas Prepago	TCard	15	Banca Electrónica	Bi Impuestos		
		Tarjeta Lago			Bi App		
		Tu Billetera					
7	Créditos	Créditos de consumo					
		Crédito de vehículo					
		Créditos de vivienda					

Hecho por: Abner Cano

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Su presencia en Facebook, Twitter, Instagram, YouTube y LinkedIn le permite implementar múltiples estrategias para promover contenidos (en diferentes formatos) en cada una de ellas y brindar un canal de contacto para que sus clientes puedan resolver consultas o simplemente iniciar una conversación.

En Facebook, el objetivo de Corporación BI es promover la educación financiera, desarrollo personal y contenidos que puedan aportar valor a la vida de los clientes.

Twitter es el espacio ideal para interactuar de una forma más cercana y precisa con los seguidores, compartiéndoles inmediatamente noticias relevantes de la marca.

Por su parte, *Instagram* es el canal para “mostrar el lado humano que tiene Banco Industrial, inspirando a miles de guatemaltecos a través de fotografías en la que resaltamos el amor a la Patria, uno de nuestros Valores Corporativos”

En 2017, Banco Industrial se aleja una vez más de la publicidad tradicional y decide entregarle al país una serie de televisión titulada GUATEMALA TIENE ALGO QUE DECIRTE, en la que, a través de seis episodios, distintos lugares nos recordarán nuestra historia, nos hablarán sobre la garra del guatemalteco para salir adelante y nos motivarán a no desmayar. Los protagonistas de dicha serie son seis lugares que han estado aquí por años y que han formado parte de nuestra gran historia.



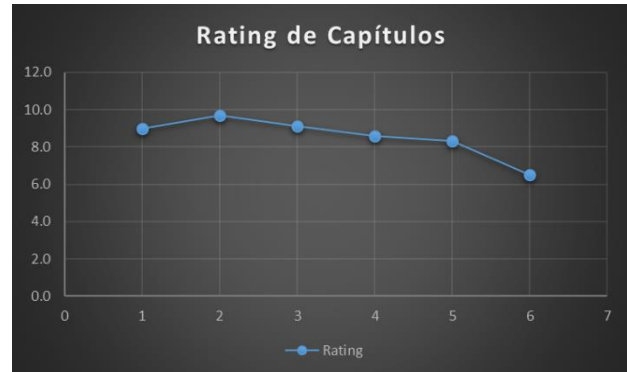
Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

En TV:

Cabe mencionar que esta mini serie a pesar de ser nueva igualo y superó el rating de programas ya consolidados en horario prime mientras estuvo al aire.

Mini Serie " *De Guatemalteco a Guatemalteco* "

Capítulo	Rating
1	9.0
2	9.7
3	9.1
4	8.6
5	8.3
6	6.5



Con el objetivo de llegar a su audiencia en Estados Unidos se publicó el video "De Guatemalteco a Guatemalteco" para recordar a los compatriotas en el extranjero "que somos capaces de cumplir nuestros sueños y que aun estando lejos no se olvida de dónde se viene".

La novedad: Para celebrar en 2018 sus 50 años, Banco Industrial lanza la campaña "¡Guatemala Levántate!" para aquellos que ven un futuro esperanzador y están enamorados de su país.

FACTORES INTERNOS

Accionistas:

Banco Industrial, S.A. desde su fundación ha desarrollado su actividad, con principios y valores que han caracterizado a su dirección y administración, así como al elemento humano que de una u otra forma ha contribuido a que Banco Industrial, S.A. se encuentre en su posición actual.

Banco Industrial, S.A. está comprometido con la cultura de Gobierno Corporativo, que promueve la implementación de prácticas sanas y éticas conforme a estándares internacionales de buena gobernanza. En concordancia con lo anterior, el Consejo de Administración ha emitido el Código de Ética y el Manual de Gobierno Corporativo, documentos que plasman los valores corporativos, las prácticas esperadas y la interrelación y responsabilidades de los distintos órganos de gobierno. Estas contribuyen a la transparencia y predictibilidad de la gestión operativa y administrativa, de forma que cada órgano de gobierno y miembros de la organización, dispongan de pautas de acción preestablecidas y formales para la ejecución y administración de los negocios que se realizan, así como de su actuar.

El Consejo de Administración de Banco Industrial, S.A. nombrado en Asamblea General de Accionistas el 26 de abril de 2019, está integrado por siete Administradores Titulares No Independientes con igual número de Administradores Suplentes y, un Administrador Independiente, todos Directores No Ejecutivos, quienes sesionan dos veces a la semana. A su vez, el Consejo de Administración cuenta con diversos Comités de Apoyo especializados en distintas áreas, los que prestan apoyo técnico en el proceso de toma de decisiones, así como en el control y seguimiento de las políticas que este aprueba.

El Consejo de Administración dio inicio con el proceso de sucesión del Lic. Diego Pulido Aragón como Gerente General, con el objetivo de que la transición se llevara a cabo de forma ordenada y planificada, reduciendo la incertidumbre, resguardando la estabilidad y continuidad de las estrategias y lineamientos, para lo cual designó a su

sucesor, el Ing. Luis Rolando Lara Grojec, quien tomará posesión como Gerente General en enero 2020.

La buena gestión de Gobierno Corporativo permite designar los niveles de autoridad y responsabilidad, continuar con la cultura de rendición de cuentas y mantener los mecanismos de control, con el propósito de generar confianza en nuestros accionistas, colaboradores, clientes, entes reguladores y otros grupos de interés.



Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

Empleados:

6,723 colaboradores que trabajan en las más de 89,808 unidades de trabajo, tuvieron la oportunidad de evaluar y de ser evaluados en las Competencias Conductuales y Clima Laboral. Todo este proceso de evaluación es soportado por el Sistema Strategy Link.

Se propició la oportunidad de desarrollar y perfeccionar nuevas habilidades a través de 139,408 horas hombre de capacitación de 62,872 participantes, que además del método presencial también se capacitaron por medio de la Bi-biblioteca y Bi Learning.

De los programas claves de reconocimiento al personal se encuentra el de Personal Destacado, en el que 289 colaboradores fueron reconocidos por cumplir entre 10 y 45

años de trayectoria en Bi y 75 más por concluir estudios universitarios de licenciatura o maestría.

Es así como Banco Industrial, S.A., por medio de Recursos Humanos, le ha enseñado a sus colaboradores a aprovechar las tecnologías y vivir una cultura basada en valores.

Cultura Bi

Valores

Banco Industrial, S.A. y sus subsidiarias tienen una sólida estrategia basada en su Cultura, y la base fundamental son los valores.



■ **Integridad:** actuamos siempre con la verdad, transparencia, honestidad y respeto.



■ **Innovación:** buscamos nuevas y mejores maneras de hacer todo lo que hacemos.



■ **Entrega:** nuestro ritmo de trabajo constante nos distingue.



■ **Trabajo en Equipo:** trabajamos juntos para obtener los mejores resultados.



■ **Amor a la Patria:** orgullosos de nuestra nacionalidad, promovemos el desarrollo de nuestro país apoyando la alfabetización, la cultura y el deporte.

Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

Clientes:

Banco Industrial, S.A. cuenta con líneas de negocio enfocadas a mercados objetivos demandantes de nuestros servicios, por lo que hemos separado estas operaciones en dos segmentos principales: Banca Empresarial y Banca Personal. Cada segmento ofrece una variedad de productos y servicios diseñados especialmente para atender las necesidades de cada uno de nuestros clientes. Por lo que cada segmento es atendido por personal altamente capacitado para ofrecer y facilitar cada operación y transacción que el cliente desee gestionar.

Adicionalmente, contamos con el segmento de Tesorería, que se encarga del fondeo de las operaciones y manejo de la liquidez del banco en moneda local y extranjera. El banco obtiene fondeo en moneda extranjera a través de depósitos de clientes y financiamientos otorgados por bancos del exterior. Estos ofrecen financiamientos adaptados a las necesidades en términos de plazo (corto, mediano y largo) y formas de pago que se ajusten a nuestros requerimientos.

Banco Industrial, S.A. cuenta con subsidiarias que apoyan y complementan con productos y servicios de calidad, tanto a nivel local, como a nivel regional. Las subsidiarias del banco son las siguientes:

- Westrust Bank (International) Limited
- Financiera Industrial, S.A.
- Contecnica, S.A.
- Banco Industrial El Salvador, S.A.

Unidad de Banca Corporativa:

Es responsable de proporcionar servicios a clientes empresariales mayores. Estos usualmente forman parte de corporaciones (grandes conglomerados empresariales) locales o multinacionales, que solicitan préstamos por montos superiores a USD 650,000.00 o su equivalente en quetzales. Provee un servicio total que incluye atención personalizada y servicios financieros de alta calidad y competitividad enfocados en la satisfacción de nuestros clientes.

Unidad de Pequeña y Mediana Empresa:

Es responsable de proporcionar servicios a entidades con créditos bancarios menores a USD 650,000.00 o su equivalente en quetzales. Brinda asesoría financiera y atención personalizada a la pequeña y mediana empresa, a la vez que busca el crecimiento y desarrollo de los clientes ofreciendo beneficios integrales que se adaptan a las necesidades de cada cliente.

Unidad de Expansión Internacional:

Se dedica a atender las necesidades de financiamiento de clientes empresariales que tienen operaciones en la región centroamericana. Banco Industrial, S.A., apegado a su estrategia de ser la primera opción financiera para los centroamericanos, otorga financiamiento en la región en conjunto con sus subsidiarias y otras instituciones de la Corporación.

- Westrust Bank (Intl.) Ltd.
- Banco Industrial El Salvador, S.A.

- Banco del País, S.A.
- Bi-Bank, S.A.

Actualmente, Expansión Internacional atiende y administra una cartera de aproximadamente USD 656.9 MM en la región al 31/12/2019.

En la gráfica se detalla la participación de la Cartera en cada uno de los países de Centroamérica y otros que administra Expansión Internacional.



Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

Unidad de Finanzas Corporativas:

Brinda asesoría financiera y servicios de estructuración y administración de créditos sindicados para proyectos de gran envergadura. Se crean estructuras de financiamiento complejas con la participación de varios bancos en la región, para atender las necesidades y requerimientos que se adapten a nuestros clientes, diversificando los riesgos de la cartera.

Unidad de Banca Institucional:

Brinda asesoría financiera y atención personalizada a instituciones gubernamentales, organizaciones no lucrativas, de salud y educación.

Proveedores:

Banco Industrial cuenta con más de 300 proveedores a nivel nacional y otros ubicados en Estados Unidos, El Salvador, Honduras y Panamá.

A continuación, se detallan algunos de los proveedores con servicios indispensables para el funcionamiento y operación diaria.

	Nombre	Producto o Servicio
1	Banco de Guatemala	Abastece con efectivo en billetes y monedas.
2	Proval	Transporte y traslado de valores.
3	Dumbar	Transporte y traslado de valores.
4	Tavsa	Transporte y traslado de valores.
5	El Ébano	Seguridad física y patrullaje.
6	Wackenhut	Seguridad física.
7	Cassesa	Seguridad física.
8	Byte, S.A.	Desarrollo de software.
9	GBM	Desarrollo de software y equipo de computación.
10	Tigo	Telefonía, enlaces digitales y fibra óptica.
11	Claro	Servicio de telefonía.
12	Empresa Eléctrica de Guatemala	Servicios de energía eléctrica.
13	CONSERSA	Servicio de conserjería y limpieza.

Hecho por: Abner Cano

La política para contratación de proveedores exige conocer las instalaciones, trayectoria y nivel de endeudamiento de las empresas que desean prestar sus servicios o vender sus productos a la corporación.

FACTORES EXTERNOS

Gobierno:

Las reformas a la Ley de Bancos cumplen tres años en el Congreso de la República, y regulará temas como el rescate de un banco.

La iniciativa fue presentada el 13 de septiembre del 2016 y lleva cuatro años en discusión en el Legislativo.

Erick Vargas, titular de la SIB, quien explicó que los cambios contenidos en la iniciativa 5157, están encaminados, entre otras cosas, a que el Estado proteja el dinero de los

depositantes al tomar acciones que prevengan y den soluciones para afrontar una crisis financiera en el sistema bancario.

Dentro de estas medidas se encuentran, el incremento de la liquidez de los bancos, limitar la concentración de riesgo crediticio a personas asociadas a la entidad bancaria, implementar algunas modalidades extraordinarias, en situaciones de crisis denominadas Banco Abierto y ampliación del Buró de información crediticia.

La iniciativa 5157 es una normativa que proviene de la Junta Monetaria y fue presentada por el Organismo Ejecutivo en septiembre de 2016, con la cual se establece la posibilidad de que los bancos incrementen sus capitales de acuerdo a estándares internacionales, y ayudar a reducir el sobreendeudamiento de la población. El registro en mención, se encuentra a la fecha pendiente de ser conocido y aprobado por el Pleno del Congreso, en su tercer debate, por artículos y redacción final.

La SIB tendrá un semáforo que indicará de acuerdo a las cifras, cuál banco está teniendo problemas para brindar las audiencias respetando el debido proceso.

EL PROPÓSITO DE LA REFORMA A LA LEGISLACIÓN BANCARIA ES PROTEGER A LOS DEPOSITANTES Y NO RESCATAR BANCOS

Es necesario actualizar la legislación en cuatro aspectos:

- EXIGIR MÁS CAPITAL A LOS BANCOS**
Para cumplir con estándares y recomendaciones internacionales, relacionados con los requisitos mínimos de capital que deberán cumplir los dueños de bancos.
- PREVENIR EL SOBREENDEUDAMIENTO DE LA POBLACIÓN**
Para prevenir el sobreendeudamiento de las personas y proteger la economía familiar, es necesario conocer todos los créditos otorgados a una persona.
- FUNCIONAR COMO "BANCO ABIERTO" PARA PROTEGER LOS DEPÓSITOS**
Para que el Banco de Guatemala, únicamente cuando ocurran eventos adversos de carácter extraordinario, pueda administrar un banco sano, manteniéndolo en funcionamiento para proteger el dinero de los depositantes.
- PRESERVAR LA ESTABILIDAD FINANCIERA**
Para seguir fortaleciendo el sistema bancario para la protección de los depositantes.

El sistema bancario de Guatemala, en su conjunto, se encuentra estable, sólido y solvente.

*Iniciativa de Ley 5157, Reformas a la Ley de Bancos y Grupos Financieros, propuesta por la Junta Monetaria y presentada por el Organismo Ejecutivo al Congreso de la República, desde el 12 de septiembre de 2016.

SIB Guatemala | @sib_guatemala | SuperBancosGuatemala
sib_guatemala | Superintendencia de Bancos (SIB)
www.sib.gov.gt

Superintendencia de Bancos
Guatemala, C. A.

Fuente: https://www.congreso.gob.gt/noticias_congreso/3430/2019/5#:~:text=La%20iniciativa%205157%20es%20una,el%20sobreendeudamiento%20de%20la%20poblaci%C3%B3n

Economía:

Guatemala es la economía más grande de la región Centroamericana (incluyendo a Panamá) con un Producto Interno Bruto de USD 81.3 miles de millones, que representa alrededor del 30% del total de la región. Los indicadores de crecimiento muestran a Guatemala como un país bastante estable, con un déficit fiscal bajo, niveles de endeudamiento adecuados, ritmos inflacionarios controlados y un tipo de cambio sólido con respecto al dólar estadounidense. En el plano comercial, Guatemala es un país diversificado en su cartera de productos de exportación y mantiene relaciones fuertes y estables con sus principales socios comerciales.

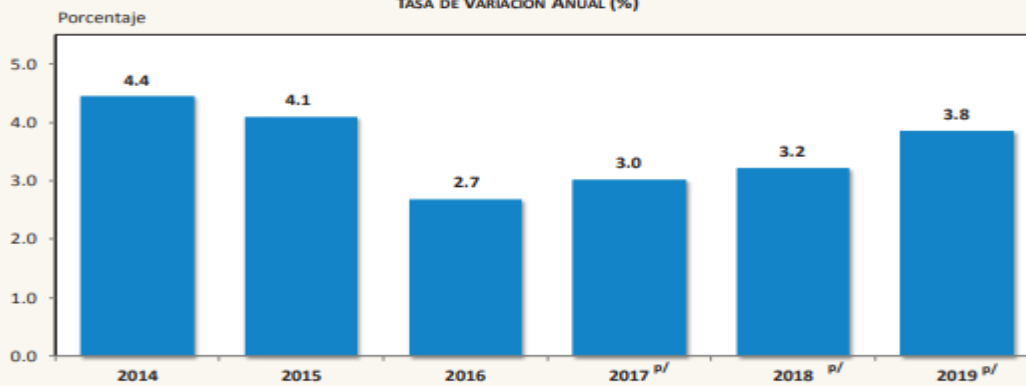
PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR EL ENFOQUE DE LA PRODUCCIÓN							
(AÑO DE REFERENCIA 2013)							
PERÍODO 2014-2019							
TASA DE VARIACIÓN ANUAL (%)							
CIU ^{3/}	ACTIVIDADES ECONÓMICAS	2014	2015	2016	2017 ^{2/}	2018 ^{2/}	2019 ^{2/}
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1.6	2.6	2.4	3.1	2.4	2.3
B	Explotación de minas y canteras	46.6	4.2	-9.1	-29.3	-31.2	7.9
C	Industrias manufactureras	3.4	3.7	3.0	2.9	3.2	3.1
D-E	Suministro de electricidad, agua y saneamiento	6.5	0.6	3.8	5.4	2.3	-0.6
F	Construcción	7.5	1.6	-0.3	3.0	5.1	8.3
G	Comercio y reparación de vehículos	3.6	4.0	2.9	3.1	2.7	3.6
H	Transporte y almacenamiento	5.0	4.8	2.1	2.6	3.8	3.1
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	5.2	5.6	4.9	4.4	4.6	6.6
J	Información y comunicaciones	1.3	5.8	4.5	5.1	4.3	3.1
K	Actividades financieras y de seguros	4.6	8.7	7.5	4.6	2.7	7.1
L	Actividades inmobiliarias	4.2	4.1	3.8	3.8	4.1	4.5
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	4.6	4.2	-1.6	3.8	5.9	5.4
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	5.5	5.8	0.4	2.6	2.5	4.7
O	Administración pública y defensa	3.8	4.0	1.9	3.2	4.4	2.4
P	Enseñanza	2.7	1.7	0.6	1.1	1.8	1.1
Q	Salud	9.2	6.1	5.6	3.8	3.1	4.5
R-S-T-U	Otras actividades de servicios	3.2	4.1	3.2	3.4	3.5	2.7
PRODUCTO INTERNO BRUTO		4.4	4.1	2.7	3.0	3.2	3.8
PRODUCTO INTERNO BRUTO (Millones de Quetzales en medidas encadenadas de volumen con año de referencia 2013)		434,887.2	452,683.5	464,805.5	478,858.6	494,253.4	513,262.4

Fuente: Banco de Guatemala
^{2/} Cifras preliminares.
^{3/} Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

Fuente.

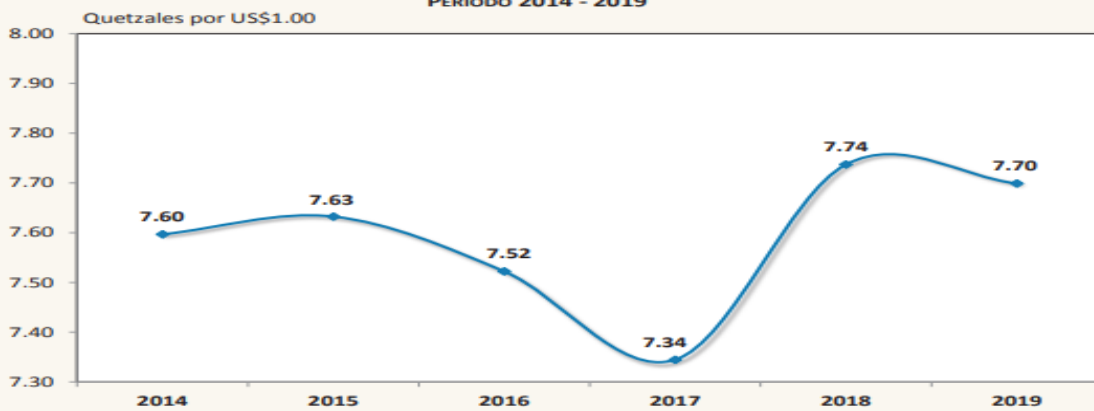
https://www.banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/Publica/guatemala_en_cifras_2020.pdf

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR EL ENFOQUE DE LA PRODUCCIÓN
 AÑO DE REFERENCIA 2013
 PERÍODO 2014 - 2019
 TASA DE VARIACIÓN ANUAL (%)



Fuente: Banco de Guatemala
^{P/} Cifras preliminares.

PERÍODO 2014 - 2019



Fuente: Banco de Guatemala
^{2/} Tipo de cambio del último día del año.

TIPO DE CAMBIO NOMINAL^{1/}

PERÍODO 2014-2019
 QUETZALES POR US DÓLAR Y VARIACIÓN PORCENTUAL

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Quetzales por US Dólar	7.60	7.63	7.52	7.34	7.74	7.70
Tasa de variación anual (%)	-3.1	0.5	-1.4	-2.4	5.3	-0.5

Fuente: Banco de Guatemala
^{1/} Tipo de cambio del último día del año.

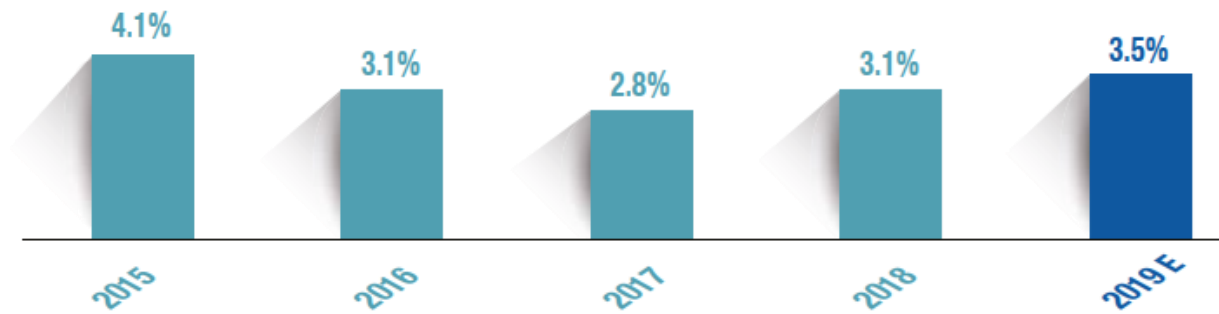
Fuente.

https://www.banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/Publica/guatemala_en_cifras_2020.pdf

Producto Interno Bruto:

Guatemala tiene una economía diversificada. El Banco Central, en su última revisión, estimó el crecimiento económico del año 2019 en 3.5%, basado en el comportamiento de los principales sectores económicos y en el crecimiento a lo largo del año.

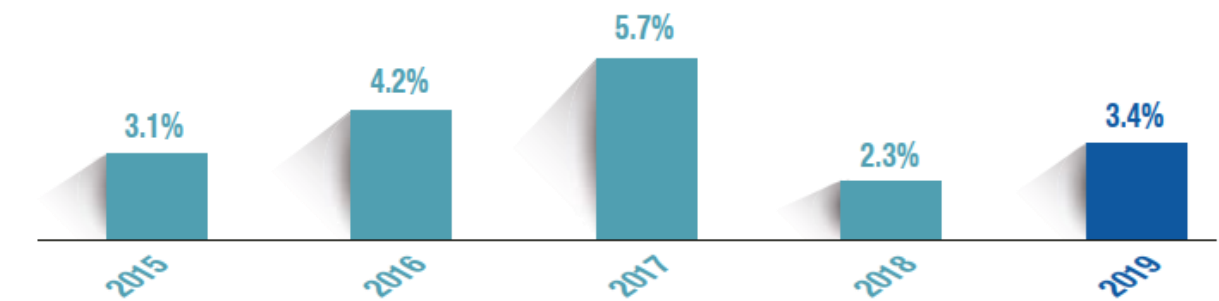
Los sectores con más dinamismo fueron los de construcción, intermediación financiera, servicios de hotelería y alimentos, servicios profesionales y minería.



Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

Inflación:

La tasa de inflación del año 2019 fue de 3.4%, la cual estuvo en línea con la meta determinada por el Banco Central de 4% +/-1%.

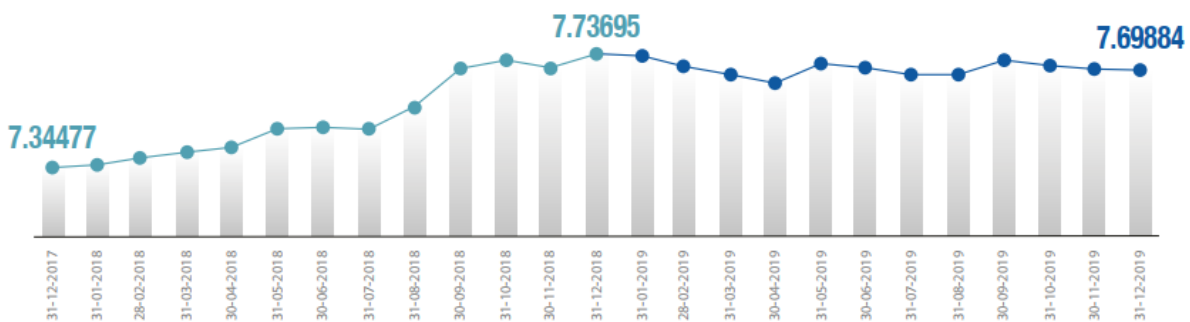


Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

Tipo de Cambio GTQ/USD:

Guatemala sigue teniendo una moneda estable con un tipo de cambio respecto al dólar estadounidense, mostrando una tendencia al alza durante el último año.

Al 31 de diciembre de 2019, el tipo de cambio registró una apreciación de 0.5% en comparación con el tipo de cambio al 31 de diciembre 2018, mientras que durante el año 2018 el tipo de cambio tuvo una depreciación de 5.3%.



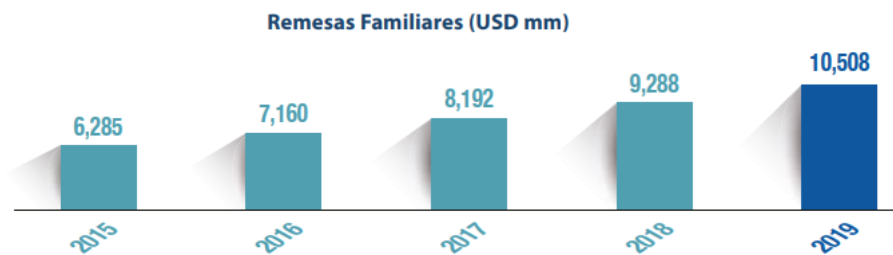
Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

Saldo en Cuenta Corriente:

Al 31 de diciembre de 2019, la Balanza Comercial había registrado un défi de USD 8,697 millones, mayor al registrado durante el mismo periodo en 2018 de USD 8,715 millones.

Remesas Familiares:

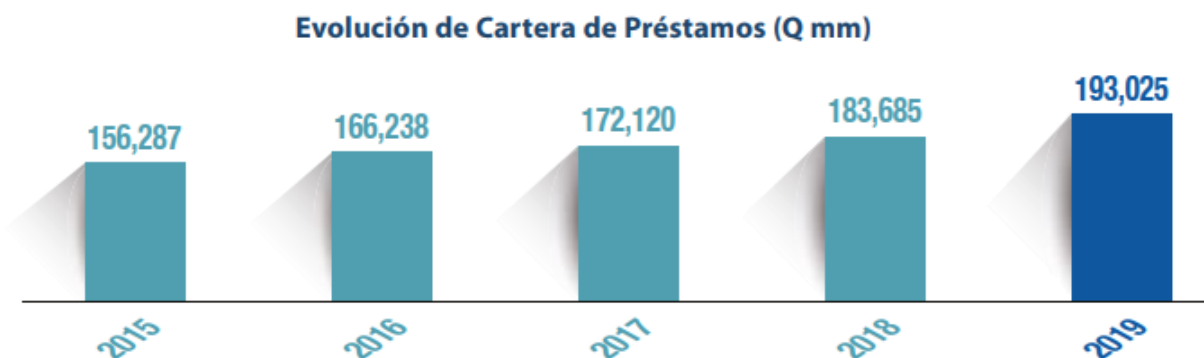
Las remesas familiares continúan siendo una importante fuente de ingresos para Guatemala. Al 31 de diciembre de 2019 se alcanzó un monto de USD 10,508 millones, superior en USD 1,220 millones (13%) al mismo período en 2018. El crecimiento de las remesas familiares durante el año 201 fue impulsado principalmente por el buen desempeño de la economía estadounidense, manteniendo un crecimiento similar a lo observado durante el año 2018. Sin embargo, el flujo de remesas familiares ha continuado mostrando un crecimiento importante.



Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

Crédito Bancario:

El crédito bancario sigue siendo una de las principales fuentes de financiamiento del sector productivo en Guatemala. A diciembre de 2019, el crédito creció más de Q9,340 millones, representando un crecimiento de 5.1% con respecto a diciembre de 2018. Los principales destinos del crédito bancario fueron: Consumo con 38%, Comercio con 15%, Industria con 12%, Intermediación Financiera con 11%, Energía con 8% y Construcción con 7%.



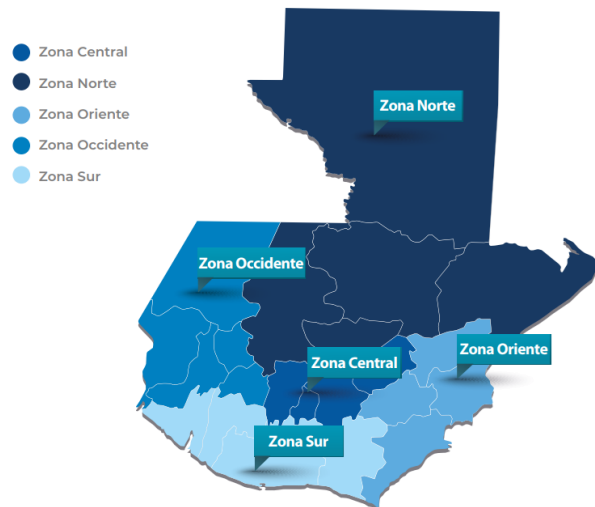
Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019



Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

Geografía:

Banco Industrial se encuentra estratégicamente ubicado en los 22 departamentos del país



Fuente: Memoria de labores Banco Industrial 2019

En El Salvador (Banco Industrial El Salvador):

Banco Industrial El Salvador, S.A. es una sociedad salvadoreña de capital 100% privado y con participación de inversión guatemalteca, inició operaciones el 13 de julio de 2011, según autorización del Consejo Directivo de la Superintendencia del Sistema Financiero. Presencia en cuatro departamentos del país.



<https://www.corporacionbi.com/SV/bancoindustrialsv/nuestras-agencias>

Honduras (Banpaís):

En Banco del País iniciamos operaciones en 1992 en la cálida ciudad de San Pedro Sula, donde al inicio orientamos la atención al segmento corporativo, y tiempo después ampliamos nuestra oferta de servicio a personas.

Consolidados sobre las perspectivas financiera, del cliente, de procesos internos e innovación y formación; llegamos a ser la primera institución en extender el horario al público hasta los fines de semana y ofrecer la facilidad de transacciones en autobanco.

En nuestra trayectoria se registran las adquisiciones de tres entidades: Banco Sogerin, Banco de las Fuerzas Armadas y La Constancia, con las que alcanzamos mayor base patrimonial y posicionamiento en el mercado nacional.

Desde el 2007 formamos parte de Corporación Banco Industrial de Guatemala, el grupo financiero más grande de Centroamérica, que nos transfirió una cultura innovadora y desarrollo de tecnologías.



<https://www.banpais.hn/mapas/>

Panamá (Bi-Bank Panamá):

Bi-Bank, S.A. es una sociedad Panameña, de capital 100% privado, que inició operaciones de Licencia General el 18 de Enero de 2016, según autorización de la Superintendencia de Bancos de Panamá, otorgada el 1 de septiembre de 2015.

Formamos parte de Corporación BI, una de las organizaciones financieras más grandes a nivel centroamericano y la más grande en Guatemala; en Bi Bank uno de nuestros principales objetivos es prestar un servicio al cliente diferenciado en seguridad, cortesía y eficiencia.

Durante el año 2020 se inaugura la segunda sucursal y se encuentra ubicada en el Edificio PDC en Costa Del Este.

Puntos de Servicio

Nuestras Oficinas principales están ubicadas en la Avenida Samuel Lewis y calle 57 Este, Obarrio. Adicionalmente nuestra clientela puede hacer uso de la red de cajeros de Telered, y los cajeros ubicados en nuestra sede, así como también a través de nuestra banca en línea, la cual está disponible los 365 días del año.

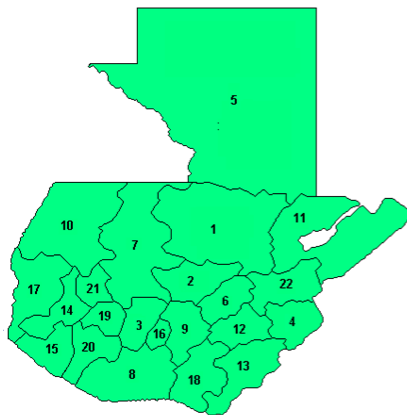
<https://www.corporacionbi.com/pa/bibank/memoria-de-labores>

Demografía:

Guatemala:

La República de Guatemala es uno de los países que forman América central. Limita al norte y el oeste con México, al norte y el este con Belice y el mar Caribe, al sur con el Océano Pacífico y al sur y el este con Honduras y El Salvador. Guatemala es un país de grandes y profundos bosques, en gran parte montañoso, con suaves playas en el sur y planicies bajas en el norte. Es uno de los países con mayor diversidad ecológica del mundo.

Guatemala tiene una extensión de 108.890 km². Sus costas suman unos 400 km y tiene más de 1.600 km de frontera. La capital es Ciudad Guatemala, que es la ciudad más poblada del país. Tiene por idioma oficial el español, aunque entre la población indígena se conservan idiomas como el maya, el xinca y el garífuna. Su moneda es el Quetzal y está en el huso horario UTC-6.



Hecho por: Abner Cano

Guatemala se divide en 22 departamentos:	
1. Alta Verapaz	12. Jalapa
2. Baja Verapaz	13. Jutiapa
3. Chimaltenango	14. Quetzaltenango
4. Chiquimula	15. Retalhuleu
5. Petén	16. Sacatepéquez
6. El Progreso	17. San Marcos
7. Quiché	18. Santa Rosa
8. Escuintla	19. Sololá
9. Guatemala	20. Suchitepéquez
10. Huehuetenango	21. Totonicapán
11. Izabal	22. Zacapa

A continuación presentamos nuestros Puntos de Servicio (Agencias, Autobancos, Agentes Bancarios “Tu Bi Aquí”, Cajeros Automáticos Bi, Cajeros Automáticos de otras redes, Centros de Servicio Bi-Credit y Ventanillas Automáticas) que permiten a clientes y usuarios acceder a los servicios de Banco Industrial, S.A., así como obtener los productos y servicios que ofrecen las empresas del Grupo Financiero Corporación BI (Seguros, Plan Futuro Programado, Tarjetas de Crédito, etc.) lo que permite efectuar sus operaciones financieras en forma ágil, con el respaldo de la Organización Financiera más grande del país.

Zona Central

Guatemala

Zona 1 180 Puntos de Servicio	Zona 7 169 Puntos de Servicio	Zona 13 73 Puntos de Servicio	Zona 19 16 Puntos de Servicio
Zona 2 29 Puntos de Servicio	Zona 8 11 Puntos de Servicio	Zona 14 59 Puntos de Servicio	Zona 21 25 Puntos de Servicio
Zona 3 26 Puntos de Servicio	Zona 9 144 Puntos de Servicio	Zona 15 48 Puntos de Servicio	Zona 24 04 Puntos de Servicio
Zona 4 77 Puntos de Servicio	Zona 10 252 Puntos de Servicio	Zona 16 73 Puntos de Servicio	Zona 25 09 Puntos de Servicio
Zona 5 51 Puntos de Servicio	Zona 11 227 Puntos de Servicio	Zona 17 88 Puntos de Servicio	
Zona 6 74 Puntos de Servicio	Zona 12 198 Puntos de Servicio	Zona 18 93 Puntos de Servicio	

Amatitlán 73 Puntos de Servicio	Palencia 13 Puntos de Servicio	San Pedro Sacatepéquez 05 Puntos de Servicio	Villa Nueva 270 Puntos de Servicio
Chinautla 13 Puntos de Servicio	San José Pinula 64 Puntos de Servicio	San Raymundo 06 Puntos de Servicio	Chimaltenango 161 Puntos de Servicio
Chuarrancho 01 Punto de Servicio	San Juan Sacatepéquez 52 Puntos de Servicio	San José del Golfo 02 Puntos de Servicio	Sacatepéquez 200 Puntos de Servicio
Fraijanes 41 Puntos de Servicio	San Miguel Petapa 77 Puntos de Servicio	Santa Catarina Pinula 89 Puntos de Servicio	El Progreso 88 Puntos de Servicio
Mixco 379 Puntos de Servicio	San Pedro Ayampuc 10 Puntos de Servicio	Villa Canales 75 Puntos de Servicio	

<https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/memoria-de-labores>

Zona Oriente

Chiquimula 156 Puntos de Servicio	Jutiapa 149 Puntos de Servicio
Jalapa 98 Puntos de Servicio	Zacapa 127 Puntos de Servicio

Zona Norte

Alta Verapaz 197 Puntos de Servicio	Izabal 178 Puntos de Servicio
Baja Verapaz 118 Puntos de Servicio	Petén 179 Puntos de Servicio
Quiché 133 Puntos de Servicio	

Zona Sur

Escuintla 368 Puntos de Servicio	Santa Rosa 153 Puntos de Servicio
Retalhuleu 135 Puntos de Servicio	Suchitepéquez 172 Puntos de Servicio

Zona Occidente

Huehuetenango 204 Puntos de Servicio	Sololá 98 Puntos de Servicio
Quetzaltenango 364 Puntos de Servicio	Totonicapán 106 Puntos de Servicio
San Marcos 192 Puntos de Servicio	

<https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/memoria-de-labores>

El Salvador:

Banco Industrial El Salvador, S.A. cerró el año 2019 con ocho sucursales, dos de las cuales cuentan con Autobanco. Las agencias ofrecen un servicio integral al cliente, desde operaciones de ventanilla y apertura de productos hasta la colocación de créditos.

- Agencia Sonsonate
- Agencia Plaza Madero
- Agencia Merliot

- Agencia Las Magnolias
- Agencia World Trade Center
- Agencia Paseo
- Agencia Plaza Mundo
- Agencia San Miguel
- Salón Bi Premium (ubicado

en Agencia Paseo)

Cajeros Automáticos

El Banco pone a disposición de los clientes 20 cajeros de su red propia:

Red Propia de Cajeros Automáticos

- 10 en San Salvador
- 7 en La Libertad
- 1 en Sonsonate
- 2 en San Miguel

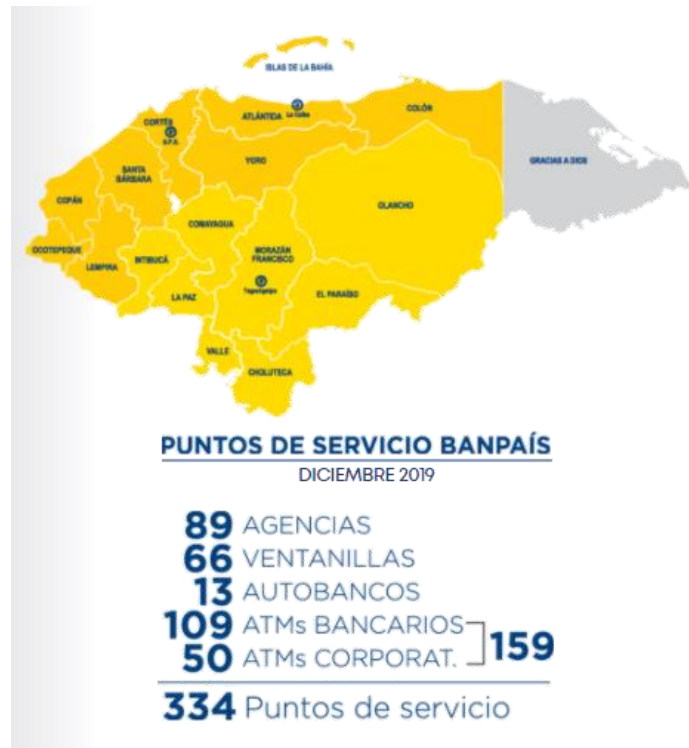
Asimismo, los clientes tienen acceso a 1,417 cajeros automáticos de la Red SERFINSA.

Honduras (Banpais):

Honduras cuenta con Agencias, Ventanillas, Autobancos y ATM's distribuidos de la siguiente manera en todo el país:

	Zona	Agencias	Ventanillas	Autobancos	ATM'S
1	Norte	37	42	8	84
2	Centro-Sur	33	18	1	51
3	Este	7	4	2	8
4	Oeste	12	2	2	16
	Totales	89	66	13	159

Hecho por: Abner Cano



<https://www.banpais.hn/memoria2019/>

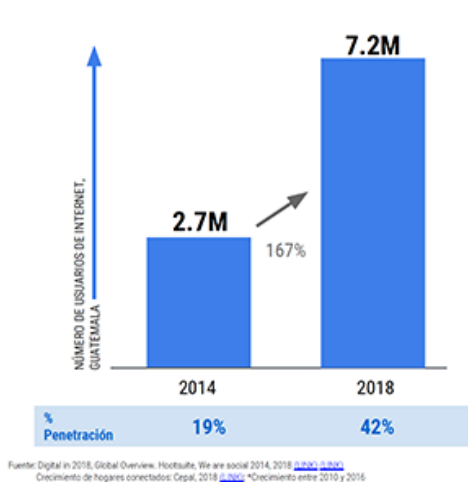
Tecnología:

Según el Banco Mundial, la tecnología está creciendo a un ritmo anual del 8% a nivel global, creando fuentes de trabajo formal y siendo una de las principales fuentes de crecimiento económico para los países que más invierten en ella.

A nivel nacional, los proyectos que las empresas están emprendiendo para hacer más eficientes sus procesos y operaciones entusiasman y dan una visión de futuro con muy buenas expectativas. Desde líneas de producción que se han beneficiado con la implementación de tecnología o maquinaria de punta, hasta procesos de automatización que simplifican el día a día de las industrias del país.

Esta gráfica muestra cómo de 2014 para 2018, la cantidad de usuarios de internet en Guatemala prácticamente se triplicó.

El número de **USUARIOS DE INTERNET** en Guatemala alcanzan los **7.2M**, el **42%** de la población



En Latinoamérica, **las mayores tasas de crecimiento** del número de hogares conectados a Internet las tuvieron Nicaragua, **Guatemala** y Honduras (con más del 300% de aumento)*

Google

En Banco Industrial, S.A. la Transformación Digital es una capacidad de cambiar ágilmente y adaptarnos al estilo de vida de nuestros clientes, mejorando así su experiencia en nuestros puntos de contacto para incrementar su lealtad. Con esta base creamos un ecosistema con las personas como núcleo del cambio soportado por tres pilares: Innovación, Colaboración y Agilidad.

Por lo que se pretende innovar e introducir una Tecnología más, que sea interactiva y moderna para el proceso de Créditos, en el Departamento de Créditos de Vivienda.

Ejecución de Proyectos de Innovación: Para mejorar la experiencia del cliente a través de procesos más fáciles se impulsaron proyectos de innovación buscando crear o aumentar el valor entregado. Se apoyó la implementación de:

- Teclado Virtual: teclado digital de fácil acceso que se integra a la aplicación móvil, dando acceso seguro, sencillo y cómodo a servicios financieros desde cualquier mensajería social

- Cuentas Inbound: ahora los clientes pueden solicitar cuentas monetarias a través del portal corporativo y sin visitar agencias
- Solicitud de tarjeta de crédito desde Bi en Línea App o Web: la tarjeta queda autorizada instantáneamente y se realizan visitas de Ejecutivos de Negocios para completar información y entregar la tarjeta
- Automatización de pruebas: nueva herramienta para mayor agilidad en la certificación de proyectos, reduciendo costos y tiempos de implementación

Todo lo anterior busca que Banco Industrial, S.A. mantenga su liderazgo en innovación, y alcance cada vez mejores resultados entregando mayor valor al cliente

El 27 de septiembre de 2019 se presentó la nueva funcionalidad de patrocinio de datos móviles a todos los usuarios de Bi en Línea App. Con este nuevo servicio Banco Industrial, S.A. masifica sus servicios electrónicos, para que cada vez más clientes utilicen Bi en Línea App. Además, se convierte en la primera institución financiera en ofrecer esta facilidad con todas las compañías telefónicas, con el fin de aumentar la accesibilidad de información y transacciones desde cualquier lugar.

No importa la compañía de teléfono que usen los clientes, Bi en Línea App no consume sus datos de internet.

Bi Pay

En octubre de 2019 se lanzó Bi Pay, la nueva App de Banco Industrial, S.A. que permite realizar pagos sin contacto a través del smartphone. Con Bi Pay únicamente se necesita acercar el smartphone al POS, igual que una tarjeta de crédito o débito sin contacto.

Funciona en cualquier establecimiento que cuente con un POS sin contacto. Esta App está disponible únicamente para Sistemas Android y smartphones que cuenten con tecnología NFC.



Credi Auto en Línea

En noviembre de 2019 se lanzó el nuevo portal de Banco Industrial, S.A. que ofrece una experiencia nueva al cliente para comprar un vehículo nuevo desde la comodidad de su hogar, oficina o donde se encuentre.

En www.crediauto.bi.com.gt están expuestas más de 30 marcas de diferentes concesionarias del país. Se cuenta con calculadoras digitales por categoría, las cuales muestran la cuota exacta, incluyendo el seguro del vehículo y formularios digitales para solicitud del crédito.

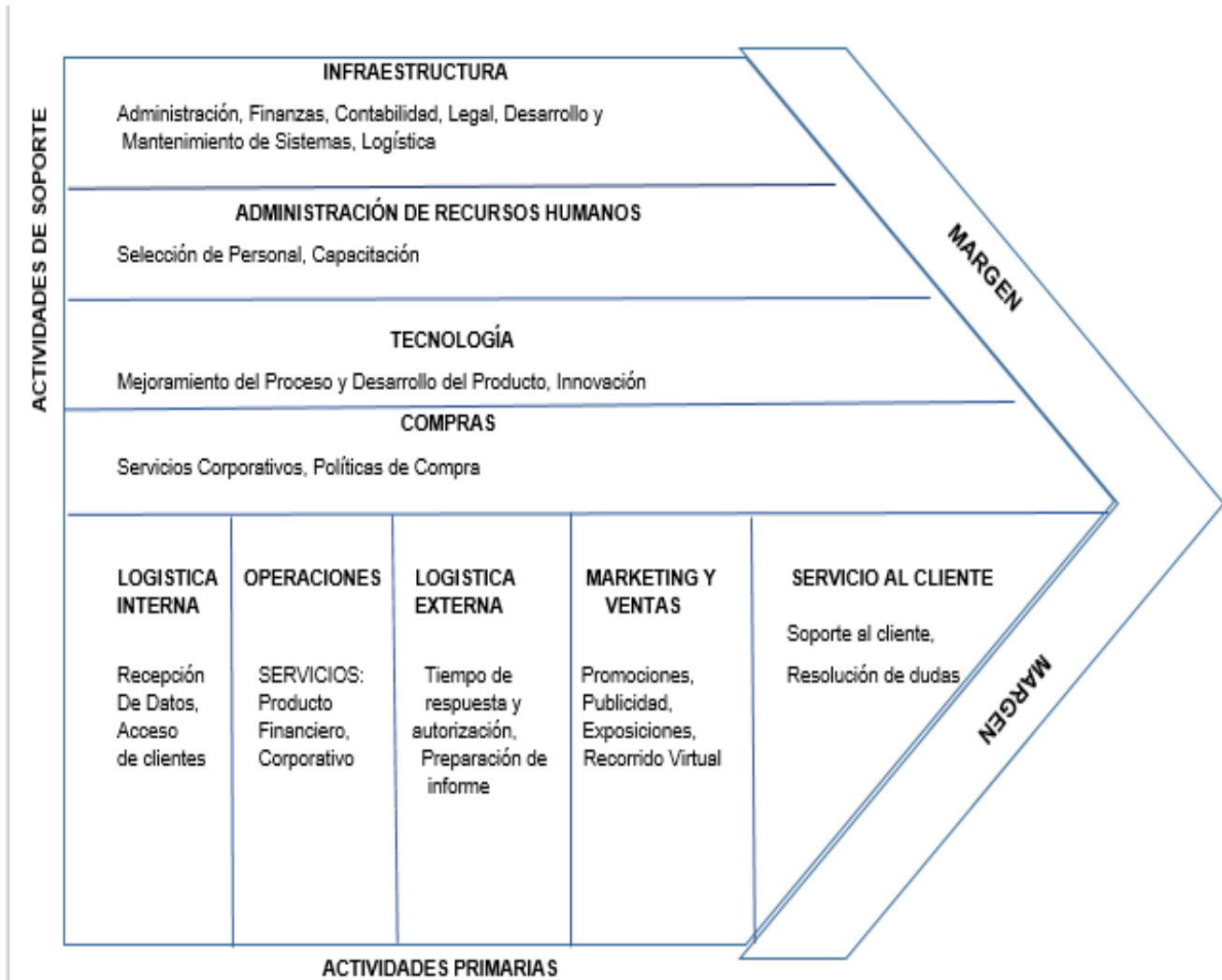
El sitio ofrece una experiencia completamente nueva para compra y financiamiento de un carro nuevo.

Algunos de los sistemas y/o software utilizados en las empresas de la corporación, son los siguientes:

Nombre del Sistema	Área que lo utiliza
1 Caja WEB	Agencias
2 Plataforma de Servicio al Cliente	Agencias
3 CRM	Agencias, Call Center, Riesgos, Seguridad
4 BPM	Agencias, Call Center, Riesgos, Seguridad
5 Image Plus Web	Agencias
6 AS400	Todas las empresas de la corporación
7 AS-390	Todas las empresas de la corporación
8 Alarm Center	Departamento de Seguridad

Hecho por: Abner Cano

CADENA DE VALOR



Fuente: Elaborado por Abner Cano

PRINCIPALES PROCESOS

Planeación:

El propósito fundamental de Banco Industrial, S.A., es que sus acciones de innovación, operen con éxito a futuro, a mediano plazo, con el objetivo de obtener resultados cuantitativos y cualitativos en un desarrollo sostenible mediante estrategias ventajosas

con políticas guiadas a la acción, alcanzando su meta mensual en el ambiente en el que opera.

Organización:

Banco Industrial, S.A. tiene una organización de estructura Jerárquica, se reciben las instrucciones desde la alta autoridad hasta llegar al nivel operativo. El establecimiento de la estructura es necesario para la administración oportuna de los recursos, mediante la disposición y agrupación de actividades, con el fin de realizar las funciones, y alcanzar los objetivos y estrategias en bien del equipo de trabajo.



Fuente: <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/estructura-organizacional>

Dirección:

La Dirección de Banco Industrial, S.A. se encuentra a cargo de la Asamblea de Accionistas, quienes toman las decisiones que contribuyan a favor de las metas organizacionales y corporativas, conociendo los recursos del Banco. Inspeccionando que los subordinados cumplan sus funciones a cabalidad para obtener un alto nivel de productividad.



Fuente: <https://www.corporacionbi.com/qt/bancoindustrial/estructura-organizational>

Control Interno:

Banco Industrial, S.A. garantiza que sus servicios y productos se ajusten a la necesidad de cada cliente, llevando el control de manera periódica y medición de logros parciales para determinar si sus metas y objetivos avanzan según lo planificado, caso contrario se corrige, y mejora, permitiendo a Banco Industrial, S.A. cuantificar y comparar resultados de manera oportuna.

Ventas:

Los productos y servicios que ofrece Banco Industrial, S.A. son:

PRODUCTOS

		Descripción					
1	Cuenta Monetaria	Cuenta Corriente	8	Planilla Bi	Pago de Planilla Electrónica		
		Súper Cuenta			Remesas Familiares		
		Cuenta Oro Quetzales	9	Servicios Internacionales	Compraventa de moneda extranjera		
		Cuenta Oro Dólares			Giros		
2	Cuenta de Ahorro	Cuenta Corriente			Seguros de Gastos Médicos		
		Ahorro Seguro			Seguro de Vida Life		
		Súper Cuenta	10	Seguros	Seguros de Automóvil		
		Ahorro Beneficio Triple			Seguros de Hogar		
		Ahorro 5 Estrellas			Banca Seguros		
		Cuenta Chica					
3	Inversión	Ahorro SOS	11	Servicios Fiduciarios	Fideicomisos de planeación patrimonial		
		Plazo Fijo Quetzales			Fideicomisos de inversión		
		Plazo Fijo Dólares	12	Otros Servicios y Beneficios	Fideicomisos de garantía		
		Plan Futuro Programado Quetzales			Cheque de caja		
		Plan Futuro Programado Dólares	13	Programas de Lealtad y Beneficios	Planes de Servicio Bi		
		Plan Dorado de Inversión			Club Bi		
		Plan FOPI			Bi Puntos		
		Pagarés FISA					
		Pagarés Bi Credit					
		4	Tarjetas de Crédito	Tarjetas Visa			Bi Confía
				Tarjetas Mastercard			Flotaxi Bi Confía
	14			Microcréditos	Bi Confía Tu camión		
					Construye de Bi Confía		
5	Tarjetas de Débito Visa	Bi-cheque Clásica			Microbus de Bi Confía		
		Bi-cheque Oro			Crédito navideño		
		Bi-cheque U			Credi-Escolar		
6	Tarjetas Prepago	Bi-cheque Visión			Credi-Verano		
		TCard					
		Tarjeta Lago	15	Banca Electrónica	Bi en Línea		
		Tu Billetera			Bi Banking		
7	Créditos	Créditos de consumo			Bi Movil		
		Crédito de vehiculo			Bi Impuestos		
		Créditos de vivienda			Bi App		

Fuente: <https://www.corporacionbi.com.gt/bancoindustrial/catalogo-de-productos>

El cliente recibe un correo donde se le informa que fue o no aprobado su crédito.

CANALES DE VENTA



AÑO	CREDITO	PORCENTAJE
2019	CRÉDITO DE VIVIENDA	11%
2018	CRÉDITO DE VIVIENDA	9.7 %

El análisis realizado, en el año 2019, la cartera de créditos de vivienda creció en Q. 1,036.80 millones, un 11% en comparación al 2018.

Producción o Servicios:

Producto:

Unidad de Vivienda (Bi-Vienda) Atiende las necesidades de los clientes en la adquisición de vivienda en proyectos, en la capital y en el interior de la República de Guatemala. Se han creado diversas líneas de crédito; entre estas, créditos por medio del Sistema FHA, que permite que el cliente pueda adquirir una propiedad con enganches bajos y accesibles, por lo que pueden realizar varias operaciones, entre estas: • Compra de vivienda nueva • Compra de vivienda existente • Liberación de gravamen • Cesión de derechos Adicional a la anterior línea de crédito, Banco Industrial, S.A. cuenta con líneas directas como créditos de cuota nivelada y créditos

sobre saldos, con lo que se brinda a nuestros clientes una solución financiera de acuerdo a sus ingresos y capacidad de pago.

Finanzas y Contabilidad:

Banco Industrial, S.A. es una Institución financiera muy estable, ha tenido un crecimiento y se ha expandido a nivel Centroamericano, eso debido al servicio y los diferentes tipos de productos y servicios que ofrece.

El Estado de Resultado Financiero con fecha enero a diciembre 2019, identifica una utilidad de Q.1,535,005,657 esto hace que nuestros clientes tengan mayor confianza en nuestros servicios y productos.

ESTADO DE RESULTADOS		
<i>Banco Industrial, S.A.</i>		
<i>Del 1 de enero al 31 de diciembre</i>		
<i>(En quetzales)</i>		
	2019	2018
Productos Financieros	6,128,431,895	5,728,653,648
Gastos Financieros	(3,240,588,194)	(3,145,200,538)
MARGEN POR INVERSIONES	2,887,843,701	2,583,453,110
Productos por Servicios	382,469,240	401,399,930
Otros Productos de Operación	776,264,936	665,326,978
Cuentas Incobrables y de Dudosa Recuperación	(456,851,872)	(314,506,668)
Otros Gastos de Operación	(29,830,397)	(17,790,871)
MARGEN OPERACIONAL BRUTO	3,559,895,608	3,317,882,479
Gastos de Administración		
Gastos Consejo de Administración	(3,722,890)	(3,418,912)
Otros Gastos de Administración	(1,977,900,990)	(1,891,282,133)
MARGEN OPERACIONAL NETO	1,578,271,719	1,423,181,434
Productos y Gastos Extraordinarios, Neto	72,520,923	55,974,532
Productos y Gastos de Ejercicios Anteriores, Neto	90,540,324	4,223,194
UTILIDAD BRUTA	1,661,332,966	1,483,379,160
Impuesto Sobre la Renta	(126,327,309)	(119,611,160)
UTILIDAD NETA	1,535,005,657	1,363,768,000

110

NOTA: Los Estados Financieros fueron auditados por la firma Klynveld Peat Marwick Goerdeler, S.A.

Fuente: <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/estado-de-resultados-consolidado>

Mercadeo:

Canales de Comunicación que utiliza Banco Industrial, S.A. donde da a conocer el producto (Créditos de Vivienda) y promociones de los Créditos de Vivienda, es radio, plataformas de redes sociales, como: Facebook, Instagram.

El Precio se le da a conocer al cliente por medio de la plataforma ya existente de Bi-banca.

Los puntos de venta existentes donde se ofrece el producto (Créditos de Vivienda), es en las Agencias y en los proyectos inmobiliarios cuando el cliente se presenta físicamente al lugar.



Fuente: <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/inicio>

Logística Interna y Externa:

La estrategia y el buen desarrollo en la Recepción de datos y acceso de clientes, hará que la gestión electrónica de préstamo optimice su operación y garanticen un buen funcionamiento. Evitando atrasos en la entrega de documentos al Departamento de Vivienda, y así obtener una respuesta rápida, y satisfaciendo al cliente dándole a conocer los proyectos inmobiliarios a los cuáles el podrá optar.

Fuente: <https://blog.corporacionbi.com/bi-vienda-en-linea-banco-industrial/conoce-tus-opciones>

Tecnología y Sistemas:

En el Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial actualmente se necesita una tecnología interactiva que agilicé el proceso de los Créditos de Vivienda y amplié la perspectiva de los clientes interesados en un proyecto inmobiliario. Banco Industrial utiliza tecnología de vanguardia, y amplía el software, siendo este el más moderno y el hardware más innovador, que ayudará a planificar, reducir costos y presupuesto, unificará procesos de negocios, codificará datos, e informará sobre el estado actual de nuestros clientes, reducirá el proceso de solicitud de préstamo en tiempo y el trámite de papelería a presentar será más efectiva y eficiente.

Hardware:

Cantidad	Equipo	Costo	Costo Total
3	Drones	Q. 71,999.00 c/u	Q.215,997.00
3	Kits de cámaras 360°	Q. 5,000.00 c/u	Q.15,000.00
1	Software con tres licencias de uso	Q. 5,000.00	Q. 5,000.00
		TOTAL	<u>Q. 235,997.00</u>

El uso del hardware, será un dron acompañado con cada kit de cámara 360°, el nombre del software es 3D Vista Virtual Tour Pro y será de apoyo para diseñar los recorridos virtuales.

Fuente: <https://blog.corporacionbi.com/bi-vienda-en-linea-banco-industrial/conoce-tus-opciones>

Fuente: <https://blog.corporacionbi.com/bi-vienda-en-linea-banco-industrial/conoce-tus-opciones>

ANALISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS DE BANCO INDUSTRIAL, S.A.

Fortalezas:

1. Empresa financiera con salarios competitivos, mejores oportunidades y crecimiento laboral, apoyo económico del 10%, (Q.100.00) para estudiar en la universidad, Seguro Médico, Bono Vacacional, 125% de aguinaldo (que equivale a un sueldo que devengue el empleado), cooperativa, capacitación constante a 870 colaboradores sobre la importancia de la gestión de riesgos en la etapa de inducción, videos en canal Bi y Bi Portal disponibles para agencias y áreas administrativas; así como, boletines de información en los fondos de pantalla, creando fuerza de trabajo más eficiente y eficaz, aumentando así la productividad a un 80%, (equivale Q1,000,000.00, ventas anuales) y deseo de superación. Mantiene un ambiente organizacional agradable con horarios flexibles de trabajo de 5 horas diarias. Contamos con un total de 573 agencias en toda Guatemala.
2. Modernización en software de accesibilidad para los clientes en la banca virtual. Durante el año 2019 se tuvo un crecimiento en el uso de la App, comparado con el crecimiento general del canal. Siempre estamos a la vanguardia de la tecnología. Por más de 9 años, Banco Industrial, S.A. ha tenido presencia en diferentes redes sociales y hemos trabajado en una estrategia de comunicación digital que nos ha permitido: acercarnos a nuestra comunidad, dar a conocer nuestros productos y servicios, apoyar la educación financiera y el desarrollo personal de nuestros clientes; cumpliendo nuestra promesa de marca ¡Siempre de tu lado! Actualmente, es la institución financiera con la comunidad digital más grande en Guatemala, siendo los primeros en llegar a los 500,000 fans, manteniendo los niveles de excelencia para satisfacer las necesidades financieras de nuestros clientes. Ha diseñado más de 5 productos y servicios digitales de acuerdo al nivel socioeconómico de cada cliente, y con base a su análisis, personal capacitado dispone de todas las herramientas para brindar servicios y productos de excelencia. La banca electrónica cada vez tiene mayor crecimiento y relevancia para los clientes, debido a que les permite realizar sus operaciones de manera ágil y segura.

3. Transformación Digital, en Banco Industrial, S.A. tenemos la capacidad de cambiar ágilmente y adaptarnos al estilo de vida de nuestros clientes, mejorando así su experiencia en nuestros 6672 puntos de contacto para incrementar su lealtad. Con esta base creamos un ecosistema con las personas como núcleo del cambio soportado por tres pilares: Innovación, Colaboración y Agilidad. Para mejorar la experiencia del cliente a través de procesos más fáciles se impulsaron proyectos de innovación buscando crear o aumentar el valor entregado, herramientas de seguridad y las mejores técnicas de análisis para cumplir los propósitos del banco. Como parte de la Seguridad Tecnológica, se implementaron las siguientes iniciativas para la protección y resguardo de la infraestructura tecnológica del Banco:

- Mejoramiento del cifrado de comunicación (VPN's) en la Red de ATM's
- Actualización del Sistema Operativo y Hardware de los Firewalls de Corporación BI a nivel regional
- Bloqueo de más de 17 millones de amenazas cibernéticas por medio de los equipos perimetrales (Arbor, Firewall's, IPS's) utilizando 57.2 Giga Bytes de tráfico DDoS
- Bloqueo de amenazas detectadas por medio de Dynamic Thread Defense (Machine Learning)
- Comunicación cifrada con clientes nuevos para FEL2 (factura electrónica 2) en Guatefacturas
- Implementación y bloqueo de amenazas provenientes de correos electrónicos por medio de Mail Security
- Detección y bloqueo de sitios web maliciosos en el servicio de navegación.

4. Cartera crediticia rentable, esta continúa siendo una de las más sanas del sistema, lo que evidencia claramente la correcta aplicación de una política crediticia conservadora y adecuadas medidas de seguimiento, control y mitigación de riesgo. Somos una entidad con mayor cantidad de viviendas financiadas de Interés Social. En octubre 2019 Banco Industrial, S.A., los préstamos, cartera hipotecaria FHA y cedularios afianzados llegaron a Q60,142.1 millones, lo cual consolida una vez más

al Banco Industrial, S.A. como el banco privado más grande y sólido del país. Se cuenta con políticas estrictas de otorgamiento de crédito, con el objetivo de mantener un apetito de riesgo bajo.

Oportunidades:

1. Ampliar e introducir nuevos productos y servicios de vivienda vía digital, atrayendo más clientes potenciales aportando una mayor ganancia, reduciendo la incidencia de fallas, errores y reclamos del cliente, cumpliendo con los compromisos de tiempo promesa al cliente, al día de hoy contamos con 7 Sistemas de Gestión de la Calidad implementados.
2. Establecer líneas de negocio enfocadas a mercados, nivel de riesgo bajo en la cartera de créditos, objetivos demandantes de nuestros servicios. Se especializa en atender a clientes individuales, al brindarles un servicio de calidad y una amplia gama de productos para satisfacer sus requerimientos. Consideramos las nuevas tendencias para seguir mejorando y ampliando la cartera de clientes.
3. Fortalecer las habilidades comerciales virtuales en base a experiencias obtenidas con el tiempo para seguir adaptando a los clientes en el mercado virtual, capacitando al personal para que puedan brindar una excelente atención a los clientes y así tengan una buena experiencia en su producto obtenido.
4. Reforzar la alianza estratégica con las empresas Inmobiliarias que son las que nos indican que parte del proyecto quieren mostrar en la plataforma virtual, para seguir cumpliendo con los nuevos mercados que son más exigentes con los productos y servicios financieros, conociendo de manera eficiente el grado de satisfacción del cliente para llegar a superar a la competencia.

Debilidades:

1. No existe una tecnología específica de préstamos de vivienda, para conocer los proyectos virtuales, lo único con lo que se cuenta es con la plataforma Bi-Banking, que aún no tiene el acceso para tramitar prestamos de vivienda virtual, por lo que se convierte en todo un reto el proceso, ya que se hace más lento.
2. Demora e incumplimiento en la resolución de créditos, debido a que el trámite es lento por que en algunas ocasiones el cliente se tarda en adjuntar los

documentos físicos que se le solicitan, o en otros casos el cliente no cumple con todo lo solicitado a tiempo, y en ocasiones se traspapelan los documentos, ocasionando un atraso de 5 días hábiles más en todo el proceso y respuesta a la solicitud del préstamo.

3. Segmento de población aún no está siendo atendido por falta de conocimiento del presupuesto con que cuenta el cliente para la vivienda, no se tiene una base de datos actualizada virtual.
4. Existen 4 Instituciones bancarias que son nuestra competencia con productos y beneficios similares, que algunas veces no se demoran tanto en el trámite ni en dar respuesta al cliente.

Amenazas:

1. Son 4 Bancos nuestra competencia, y ya ofrecen actualmente el producto de préstamos de vivienda en línea, con tours virtuales de los proyectos de vivienda.
2. No contamos con una respuesta rápida virtualmente, donde el mismo cliente puede ver electrónicamente si califica o no al préstamo de vivienda a solicitar.
3. El proceso de trámite es lento a pesar de contar con tecnología avanzada, y software accesibles y modernizados. Pero no se cuenta con un software de vivienda virtual.

(Klings, 2018)

PRINCIPALES PROBLEMAS EMPRESARIALES

1. El departamento de Créditos de vivienda de Banco Industrial, S.A. no cuenta con Tecnología interactiva para dar a conocer proyectos de vivienda de manera virtual, y crear experiencias por medio de sistemas multimedia que mejoren la comunicación, mercadeo y ventas de Créditos de vivienda, permitiendo que el 30%, 15 de los clientes de las empresas constructoras puedan visualizar los proyectos que estas ofrecen, de forma inmersiva, colaborativa e interactiva. Durante el año 2020 experimento una pérdida del 15%, 15 clientes interesados en solicitar un crédito de vivienda donde primero querían conocer el proyecto por medio de una plataforma interactiva. Los clientes mostraron poco interés

por entrar a nuestra plataforma cuando se le informaba que aún no contamos con tours virtuales inmobiliarios.

2. Cierta segmento de clientes, un 25%, 25 clientes que aún no se ha llegado a atender, es derivado a que algunos proyectos inmobiliarios están dirigidos a otro segmento de nivel alto, y aún no se tiene negociación con proyectos inmobiliarios de menor costo y siempre de calidad, por lo que sus ingresos no califican para este tipo de vivienda, y los clientes ya no se atienden ni se les da seguimiento.
3. Existe un proceso lento en el trámite de autorización del crédito de vivienda solicitado por el cliente, derivado a que, él, primero debe de ir a conocer el proyecto, no existiendo una respuesta si precalifica y posteriormente hay atrasos en la entrega de documentos por parte del cliente, pues no completa a tiempo los documentos o los presenta tarde, por lo que estas situaciones provocan un aumento de 10 días más para otorgar o no el crédito.
4. Existe una sobrecarga de datos físicos, debido a que la base de datos no está actualizada, porque aún no se ha generado un registro de clientes nuevos, siendo esta la información del 25%, o sea 25 clientes que sus ingresos están por debajo del precio de los proyectos dirigidos a otro segmento de nivel, por lo que al momento de requerir un dato el departamento de créditos existen errores de operación pues no se ha ingresado información de clientes, aun esta manual en fichas que fueron llenas por el mismo cliente. No hay información de este segmento de clientes de manera virtual.
5. El Departamento de Créditos de Vivienda por no contar con una tecnología interactiva mantiene una desinformación de los proyectos inmobiliarios nuevos que se van agregando cada 3 o 6 meses a la lista. Por lo que el cliente opta por no ingresar a la plataforma pues no hay opción de ver proyectos inmobiliarios virtuales y se deja de percibir un 15%, que vendría ser 30 clientes individuales y empresariales, y no se cumple en su totalidad el mejor servicio al cliente al no proporcionar información virtual actualizada.
6. Banco Industrial, S.A. tiene 4 competencias principales, Instituciones Bancarias que actualmente ya ofrecen el producto de crédito de vivienda en línea con tour

interactivo de proyectos inmobiliarios, en donde han podido captar al 25%, 25 clientes que no han sido ingresados a la base de datos y que no tienen información actualizada de proyectos nuevos virtualmente, porque no contamos con la tecnología apropiada, esto hace a la competencia tener una ventaja competitiva sobre Banco Industrial, S.A.

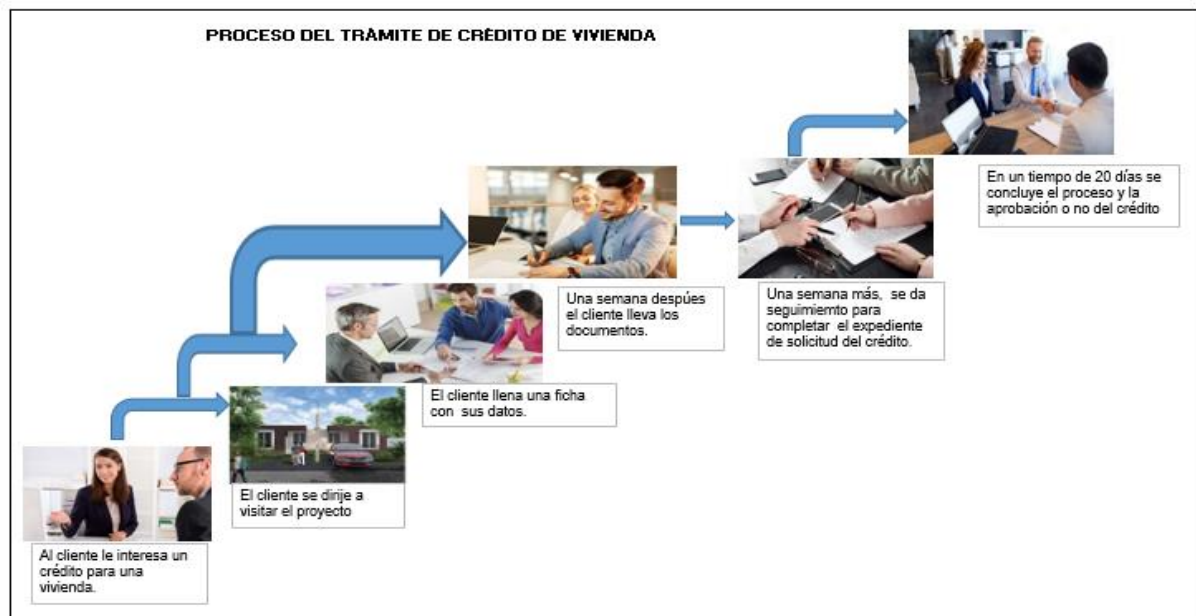
7. EL Departamento de Créditos de Vivienda, de Banco Industrial, S.A. no se ha asociado con nuevos proyectos inmobiliarios de menor costo, que no pierden la calidad, estabilidad y seguridad de la vivienda que ofrecen, aun teniendo el conocimiento que el 10% de estos proyectos nuevos de nivel costo bajo tienen más demanda, 10 proyectos que ofrecen de igual manera garantía y estabilidad. Debido a esta situación, cierto segmento de clientes acude a comprar el producto a otras instituciones financieras.
8. El Departamento de créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A. tiene el conocimiento que se expone, en riesgo un 10% al verificar la identidad del cliente al momento de ofrecer créditos a través de la red, ya que la banca por internet permite a los clientes aplicar desde cualquier lugar de mundo, a cualquier hora y día. La banca virtual es una herramienta prometedora pero también de riesgo, porque existen plataformas virtuales que interactúan con el cliente y la institución financiera para actualizar o completar la información de la solicitud de crédito.
9. Es indudable que las tecnologías ganan más terreno e importancia en las instituciones financieras, pero en el Departamento de Tecnología de Banco Industrial, S.A. se ha localizado alrededor del 30%, 35 de los trabajadores, que no están recibiendo la capacitación que necesitan para ser más efectivos en sus labores. Se aumentan las presiones y desafíos para los responsables del departamento de IT, y se piensa que al estar actualizado en conocimientos tecnológicos es responsabilidad del empleado, pero actualmente la complejidad de las plataformas es tan grande que los trabajadores de IT desean más recursos cognitivos constantes para el desarrollo y operación de la nueva tecnología, y de las 17 aplicaciones con que cuenta Banco Industrial, S.A.

10. El departamento de Créditos de Vivienda del Banco Industrial, S.A. debe buscar alternativas adecuadas a la capacidad de pago, manejando una tasa de interés de un 7.30% que viene siendo más baja que la actual, (7.80%); siendo esta adecuada para los clientes con menores ingresos para que puedan acceder a un prestamos de vivienda y no sean marginados en dicha operación. Los proyectos inmobiliarios participantes son rentables, lo que los hace tener mayor inversión cuando el cliente toma el crédito de vivienda. El precio de la vivienda ha aumentado de manera notable en los últimos años, esto debido al precio/salario, el precio de vivienda más alto que el salario del cliente. El efecto de la inflación que es de un 35% a 40% aproximado sobre el mercado de crédito de vivienda, ya sea a través de menor tiempo de pagos, incrementando la cuota y la baja de la tasa de interés.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA EMPRESARIAL

El departamento de Créditos de vivienda de Banco Industrial, S.A. no cuenta con Tecnología interactiva, para dar a conocer proyectos de vivienda, donde no se requiera visita presencial y crear experiencias por medio de sistemas multimedia que mejoren la comunicación, mercadeo y ventas de Créditos de Vivienda, permitiendo que el 30%, 15 clientes de las empresas inmobiliarias puedan visualizar los proyectos que estas ofrecen, de forma inmersiva, colaborativa e interactiva. Durante el año 2020 experimento una pérdida del 15% de clientes, lo que asciende al año Q.2,000,000.00, clientes que solicitaban un crédito de vivienda, primero querían conocer el proyecto inmobiliario por medio de una plataforma interactiva, sin necesidad de ir físicamente a ver el proyecto. Los clientes mostraron poco interés por entrar a nuestra plataforma cuando se le informaba que podían visualizar fotografías planas, debido a que aún no contamos con tours inmobiliarios a través de la plataforma.

Proceso Actual:



Fuente. Elaborado por Abner Cano

Actualmente en el Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A. se gestionan de manera física los préstamos de Vivienda. El proceso inicia desde el momento en que el cliente, se interesa por el proyecto que observa por cualquier medio publicitario, ya sea por medio de las redes, Facebook, Instagram, YouTube o bifolios que se entregan en los diferentes puntos de Servicio al Cliente, tiene que ir físicamente para ver el proyecto que le intereso, y un asesor de ventas (no de Banco Industrial) le muestra el inmueble, realiza una entrevista, y le hace llenar una ficha para precalificación, como el cliente no conoce los requisitos no lleva documentos necesarios, en un lapso mayor o igual a una semana el vendedor le da el seguimiento para completar el expediente de solicitud, una semana más para saber si califica, si el cliente califica deberá llenar la solicitud de crédito de manera presencial y juntar los documentos, esperar 20 días para concluir la aprobación del crédito.

La plataforma cuenta únicamente con información de los Beneficios, Requisitos, de la Garantía, Características de la tasa de interés, Cuota sobre saldos, políticas, y los Formularios.

La cartera de créditos hipotecarios se ubicó en Q12 mil 83 millones a junio del año 2020 y mostro un crecimiento del 4%, y al hacerse una proyección lineal a partir de julio 2020, y si las condiciones se mantuvieran similares se podría llegar a un crecimiento del 8% (Q24 mil 166, millones) la cartera, a lo cual no es posible, y podría cerrarse sin crecimiento.

Existe una deficiencia al evaluar el control interno en todo el proceso que conlleva el trámite de un préstamo de crédito de vivienda, se pudo establecer que la ausencia de una tecnología interactiva moderna, provoca atrasos, lentitud y poca productividad en los objetivos trazados.

Evidencias:

En la siguiente gráfica podemos demostrar la perdida que existe por no contar con Tecnología eficiente, efectiva y productiva. Lo que el Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A. necesita es, seguir manteniendo el perfil de riesgo bajo y una cartera sana, por lo que, para obtener mayor ganancia deberá incluir la Tecnología de drones para llevar a cabo tours de los proyectos de vivienda, por medio de la plataforma.

<https://www.prensalibre.com/economia/construccion-compra-de-vivienda-se-paraliza-por-tres-meses-durante-el-confinamiento/>

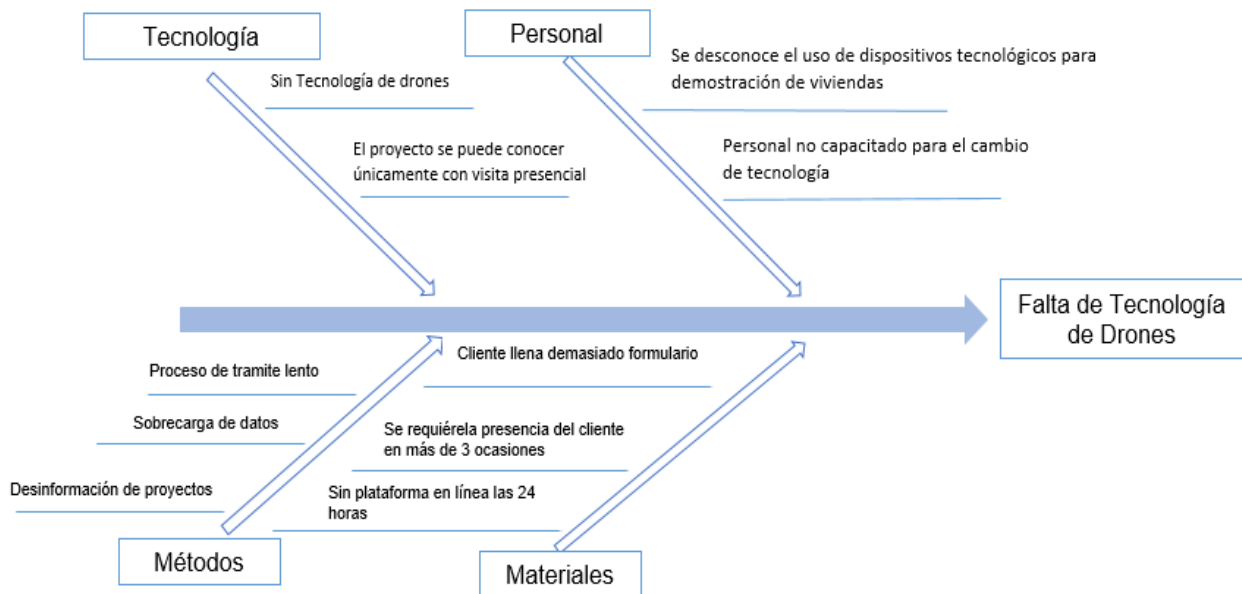


ANÁLISIS DEL PROBLEMA

Se determina que los factores, que afectan para adquirir un crédito de vivienda, son los que se detallan a continuación:

Análisis de Causa y Efecto:

Se realiza un análisis de Causa y Efecto para determinar las principales causas de los factores que generan perdida al no contar con una tecnología, dándole así mayor importancia al problema donde se necesita una tecnología de drones, por lo tanto, afecta más al Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A.



En el diagrama anterior se puede ver que es necesaria la Tecnología de drones, esto vendrá ayudar en los procesos de solicitud de créditos de vivienda, haciéndolos más eficientes, rápidos y sin necesidad de la visita física del cliente al proyecto inmobiliario como a oficinas para hacer el trámite del crédito.

PLANTEAMIENTO DE LA SOLUCIÓN

Se dará solución a la baja colocación de Créditos de Vivienda en Banco Industrial, S.A. por falta de Tecnología interactiva, con los involucrados, siendo estos, el Gerente de Tecnología, colaboradores de IT, y el área de Créditos.

Se deberá agregar la compra del nuevo equipo de tecnología interactiva de 3 drones, que incluye tres kits de cámaras 360° con su dron correspondiente, a partir del 04 de enero del presente año, el cual se podrá adquirir en CANELLA, S.A y tiene una inversión de Q.253,500.00, con el que daremos inicio el proyecto de Vivienda con tours virtuales, incluyéndolo en la plataforma, para que el cliente tenga una visita agradable del proyecto que le interese, esto a partir de marzo 2021.

El equipo será utilizado en todos los proyectos habitacionales que actualmente ofrece Banco Industrial, S.A., esta nueva Tecnología de drones provocará un aumento de cartera de créditos de vivienda del 30%.

ANÁLISIS DE LA SOLUCIÓN

Requerimientos Operativos

1. Se adaptará el uso de tecnología de drones, en la plataforma en línea, para visitar y conocer los proyectos con recorridos virtuales.
2. El dron permitirá no menos de 45 minutos de vuelo continuo.
3. El dron deberá tener una altura de 150 metros, con una distancia de 500 metros como mínimo y una velocidad de 50 km por hora.
4. Se capacitará personal para que puedan operar drones, y uso de cámaras 360°, para toma de fotografías y videos de los proyectos inmobiliarios.
5. Se dará mantenimiento y soporte a los drones y cámaras de manera trimestral.
6. Se deberá tener tres drones como mínimo. Dos serán usados en los proyectos virtuales y un tercero funcionará como backup.

Requerimientos Técnicos

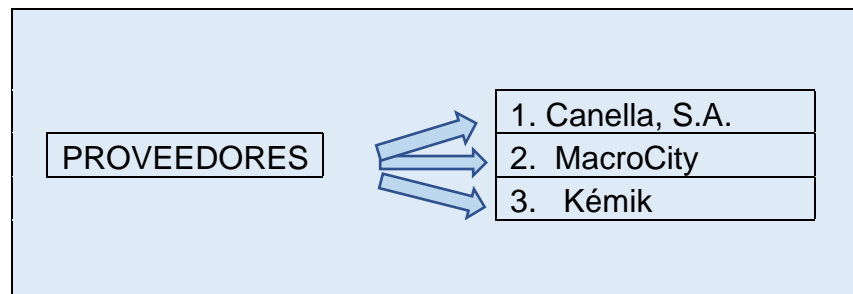
1. El operador elevará el dron para tomar fotografías aéreas y video en el exterior de los diferentes modelos de vivienda que Banco Industrial, S.A. promueve.

Para el interior de cada vivienda será necesario utilizar las cámaras fotográficas 360°.

2. Una vez capturadas las fotografías, el diseñador deberá procesarlas y crear los recorridos virtuales que serán cargados en el catálogo de la plataforma en línea ya existente.
3. El tipo de dron a utilizar será un Matrice 300 RTK, Marca DJI, y cuenta con un (1) año de garantía.



4. Tenemos tres proveedores que cuentan con el equipo que se necesita, por lo que se evaluará los aspectos anteriormente descritos para optar por uno, siendo ellos los siguientes:



Requerimientos Legales

Los requisitos obligatorios para los proveedores deben ser los siguientes:

1. Deberá estar inscrito debidamente en la Dirección General de Aeronáutica Civil, en el Departamento de registros náuticos.
2. Deberá contar con una póliza de seguro completo. (Daños a terceros, propios y gastos médicos).
3. Copia de Patente de Comercio y de Sociedad.
4. Copia DPI del Representante legal de la empresa.
5. Copia de RTU de la empresa para emitir facturas.

Requerimientos Ambientales

Se deberá respetar las restricciones de vuelo emitidas por la Dirección General de Aeronáutica Civil. (No se puede elevar el dron cerca de aeropuertos en la capital o interior del país).




En zona de restricción alta, no se podrá elevar a más de 60 metros de altura para evitar cualquier interferencia o accidente con algún tipo de aeronave. (Helicóptero, avioneta o avión).

Requerimientos Financieros

1. Precios y equipos que nos ofrecen los tres proveedores.

PROVEEDORES			
			
			
Precio de Equipo cotizados	Q71,999.00	Q130,393.00	Q44,857.00

TABLA DE PONDERACIÓN

PONDERACIÓN A EVALUAR				
				
	Matrice 300 RTK	Matrice 300 RTK	Matrice 200	
OPERATIVA				TOTAL
Rendimiento	5	4	3	
Innovación	5	4	3	
Capacidad	5	4	3	
Velocidad	5	4	3	
Tiempo	5	4	3	
TÉCNICA	25	20	15	TOTAL
Capacitación de manejo y mantenimiento	5	3	3	
Equipo de aviación moderno	5	4	4	
Garantía	5	4	4	
LEGAL	15	11	11	TOTAL
Obligaciones fiscales	5	4	4	
Registro en la Dirección General de Aeronáutica Civil	5	4	4	
COSTO	10	8	8	TOTAL
Precio Total	5	4	3	
BENEFICIOS ADICIONALES	5	4	3	TOTAL
Equipo moderno	5	4	3	
Accesorios	5	3	1	

Fuente: Cuadro de Ponderación elaborado por Abner Cano

Tabla de Ponderación	
Bueno	5
Regular	4
Malo	3

Análisis de decisión:

Se evaluó cada proveedor y se tomó la decisión de adquirir el equipo tecnológico con CANELLA, S.A., ya que cumple con lo solicitado para el departamento de créditos de vivienda de Banco Industrial, S.A.,

En la tabla de ponderación se observa que Canella, S.A. tiene más ventajas sobre los otros dos proveedores, y mayor valor agregado, Canella ofrece la cámara, el dron, una estación de carga, dos baterías, y mayor tiempo de garantía, como beneficios adicionales, por lo que se analiza que el promedio más alto lo tiene Canella, S.A., haciéndolo el proveedor idóneo para la compra de la tecnología interactiva de drones con cámaras 360°.

Inversión Inicial:

De acuerdo al resultado de ponderación, la Inversión total requerida para la compra del Equipo Tecnológico interactivo de drones y cámaras 360°, y para que sea aumentada la cartera de créditos de vivienda del Banco Industrial, S.A. según muestra el proveedor CANELLA, S.A., es de:

	
Tecnología para transacciones interactivas	Q235,997.00

Para la compra del equipo de Tecnología de Drones con cámaras 360°, se hará a través del presupuesto ya otorgado para cada departamento, el cuál en este caso se deberá incluir en la partida contable del presupuesto del presente año, correspondiente al Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A., para el desembolso.

El Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A. cuenta con un presupuesto anual de 1,000,000,000.00

Descripción de los costos para el desembolso del presupuesto:

	Descripción	Precio por Unidad	Cantidad	Costo
1	Dron Matrice 300 RTK	Q76,999.00	3	Q 230,997.00
2	Registro de dron en la DGAC	Q 5,000.00	3	Q 15,000.00
3	Póliza de seguro por daños propios y a terceros(anual)	Q 2,500.00	3	Q 7,500.00
4	Software para diseño y elaboración de recorridos virtuales	Q 5,000.00	1	Q 5,000.00
			Total	Q 258,497.00

CONCLUSIONES

Este proyecto abre las perspectivas y expone la opción que se tiene para el desarrollo en el mundo inmobiliario, por lo que se determina lo siguiente:

1. La compra del equipo tecnológico interactivo de drones con cámaras 360° es **rentable** ya que contempla factores y soluciones que el cliente necesita al adquirir el crédito de vivienda, esto ayudará a aumentar y recuperar el 15%, de los clientes, que vendrá a ser Q.15,000,000.00 anual, en Créditos de Vivienda, de clientes que visitarán los proyectos desde la plataforma y verán las viviendas por medio de un tour virtual.
2. La implementación del nuevo equipo es **eficiente**, pues ayudará a obtener los resultados esperados de forma satisfactoria con el menor número de recursos posibles. Mostrando una rentabilidad del 80% en cartera de Crédito de Vivienda.
3. La compra del equipo es **segura** para el Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A. porque se realizará con un proveedor de prestigio en Guatemala, el cual nos da 100% de garantía en el equipo, y buen respaldo de servicio.
4. Es **medible** porque las visitas de los clientes se podrán medir al 100% con la herramienta de análisis de google y se compara con las solicitudes de créditos ingresadas en la plataforma de vivienda.
5. Los clientes podrán desde su celular, Tablet o cualquier computadora ingresar a la plataforma e iniciar la visita al proyecto que le interese, por lo que lo hace **accesible**. Y **el** contar con un presupuesto propio, hará obtener una ganancia mensual de Q.1,250,000.00 aproximado.

RECOMENDACIÓN

Es fundamental buscar alternativas que eliminen los procesos lentos y tardados en el trámite de un Crédito de Vivienda. La innovación es clave y sostenible para mejorar el servicio y obtener mayores ganancias y mejorar la productividad, por lo que:

Se recomienda la inversión para este proyecto, porque permitirá al Departamento de Créditos de Vivienda del Banco Industrial, S.A. cerrar esa brecha del 15% de créditos autorizados, mejorando el trámite de los Créditos de Vivienda, haciendo el proceso más eficiente, al tener tecnología moderna interactiva, cumplirá con las expectativas que el cliente necesita. Al Introducir productos innovadores y diferentes con tecnología de drones y cámaras 360°, transformará la experiencia de las visitas en los proyectos inmobiliarios, y añadirá e incrementará múltiples beneficios que atraerá más clientes y hará crecer el departamento de Créditos de Vivienda en un 80%. Por lo que esta propuesta es necesaria e indispensable y muy rentable.

ANEXOS

13/3/2021

SAT - RTU

CONSTANCIA DE INSCRIPCION Y ACTUALIZACION DE DATOS AL REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO



NIT: 697656



IDENTIFICACION

Razón o denominación social:	BANCO INDUSTRIAL SOCIEDAD ANONIMA
Tipo de personería:	SOCIEDAD ANONIMA
Número de documento de constitución:	495
Fecha de constitución:	15/06/1967
Fecha de inscripción en el registro que corresponde:	18/05/1971
Actividad económica principal:	6619.40 OTRAS ACTIVIDADES AUXILIARES DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS
Sector económico:	BANCA, SEGUROS Y FIANZAS
Participación en Cámara Empresarial:	NO
Participación en Gremial:	NO

ÚLTIMO ESTABLECIMIENTO REGISTRADO O ACTUALIZADO

Nombre Comercial:	BANCO INDUSTRIAL, S.A.
Número de secuencia de establecimiento:	1
Actividad económica por establecimiento:	
Fecha Inicio de Operaciones:	17/06/1968
Estado del establecimiento:	ACTIVO
Clasificación por establecimiento:	AFECTO
Tipo de establecimiento:	
Obligaciones por tipo de establecimiento:	exenIVA: INACTIVO , eCAI: INACTIVO

DATOS DEL CONTADOR

NIT del perito contador o CPA:	1646249
Nombre del perito contador o CPA:	ELEAZAR ADAN PACHECO VALENZUELA
Estado:	ACTIVO

DATOS DEL REPRESENTANTE

LUIS ROLANDO LARA GROJEC

NIT del representante:	4514661
Nombre del representante:	LUIS ROLANDO LARA GROJEC
Fecha de nombramiento como representante legal:	25/07/2019
Tipo de Representante:	
Estado:	ACTIVO

LUIS FERNANDO PRADO ORTIZ

NIT del representante:	5814022
------------------------	---------

13/3/2021

SAT - RTU

Nombre del representante:	LUIS FERNANDO PRADO ORTIZ
Fecha de nombramiento como representante legal:	10/03/2020
Tipo de Representante:	GERENTE(CUALQUIER FIGURA ADMINISTRATIVA)
Estado:	ACTIVO

ELIZABETH ANDRADE CARRERA

NIT del representante:	17659396
Nombre del representante:	ELIZABETH ANDRADE CARRERA
Fecha de nombramiento como representante legal:	20/07/2020
Tipo de Representante:	GERENTE(CUALQUIER FIGURA ADMINISTRATIVA)
Estado:	ACTIVO

EDGAR RENE CHAVARRIA SORIA

NIT del representante:	5247403
Nombre del representante:	EDGAR RENE CHAVARRIA SORIA
Fecha de nombramiento como representante legal:	21/02/2007
Tipo de Representante:	
Estado:	ACTIVO

AFILIACIONES

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Código de Impuesto:	11
Nombre de Impuesto:	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
Tipo de contribuyente:	PERSONA JURIDICA SERVICIOS
Clasificación del establecimiento:	AFECTO
Régimen:	GENERAL
Periodo impositivo:	MENSUAL
Estatus de la afiliación:	ACTIVO
Fecha desde:	01/03/2020
Obligaciones:	

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	IVA PERSONA JURIDICA	223 - DECLARACION Y RECIBO DE PAGO MENSUAL DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Impuesto Sobre la Renta (ISR)

Código de Impuesto:	10
Nombre de Impuesto:	IMPUESTO SOBRE LA RENTA
Tipo de contribuyente:	PERSONA JURIDICA SERVICIOS
Tipo de Renta:	RENTAS DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
Régimen por tipo de renta:	REGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
Forma de Cálculo:	RENDA IMPONIBLE POR 25%
Sistema de valuación de inventarios:	PRECIO HISTORICO DEL BIEN
Sistema Contable:	DEVENGADO
Estatus de la afiliación:	ACTIVO
Fecha desde:	01/03/2020
Obligaciones:	

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	DECLARACION JURADA Y PAGO MENSUAL	133 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. RETENCIONES EFECTUADAS SOBRE ACTIVIDADES LUCRATIVAS RESIDENTES Y NO RESIDEN

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
2	TRIMESTRAL	DECLARACIÓN JURADA Y PAGO TRIMESTRAL	136 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. RÉGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS. DECLARACIÓN JURADA
3	ANUAL	DECLARACIÓN JURADA Y PAGO ANUAL	141 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. PARA LOS RÉGIMENES, SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS, OPCIÓN

Impuesto de Solidaridad (ISO)

Formas de Acreditamiento:	IMPUESTO DE SOLIDARIDAD ACREDITABLE AL ISR
Fecha desde:	01/01/2009
Obligaciones:	

CARACTERÍSTICAS ESPECIALES

Característica	Estado	Fecha estatus
REGISTRO DE VEHÍCULOS	ACTIVO	28/02/2020
AGENTE DE RETENCIÓN	ACTIVO	24/03/2015
IMPORTADOR	ACTIVO	29/02/2020

ULTIMA ACTUALIZACIÓN

Fecha última actualización:	18/09/2020
------------------------------------	------------

INFORMACIÓN IMPORTANTE:

Según lo establecido en el Código Tributario, Decreto 6-91:

- A. Cualquier modificación a los datos de inscripción debe informarse a la SAT dentro del plazo de treinta (30) días contados desde que se produjo la modificación.
- B. Los contribuyentes con obligaciones al IVA deben actualizar o ratificar sus datos de inscripción anualmente.
- C. Para verificar si el contribuyente ha incumplido con sus Obligaciones Tributarias, debe consultar la opción "Incumplimientos" publicada en Portal SAT en el Menú Consulta NIT.

El registro de la información contenida en la presente constancia no prejuzga sobre la validez de esta y no convalida hechos o actos nulos o ilícitos.

CARNE DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA	
NIT: 697656	
NOMBRE: BANCO INDUSTRIAL SOCIEDAD ANONIMA	



BALANCE GENERAL

Banco Industrial, S.A.

Al 31 de diciembre
(En quetzales)

2019

ACTIVO

Disponibilidades	11,296,822,521
Inversiones, Neto ⁽¹⁾	23,468,682,519
Cartera de Créditos	
Cartera Vigente	52,681,282,570
Cartera Vencida	479,926,286
(-) Estimaciones por Valuación	(979,634,880)
Cartera de Créditos, Neto	52,181,573,976
Cartera Hipotecaria FHA y Cedularios Afianzados, Neto ⁽²⁾	7,960,543,781
Total Cartera de Créditos	60,142,117,757
Inmuebles y Muebles, Neto	1,471,765,607
Cargos Diferidos, Neto	795,525,069
Otros ⁽³⁾	861,633,612
TOTAL ACTIVO	98,036,547,085

PASIVO

Obligaciones Depositarias	66,966,230,765
Créditos Obtenidos	19,705,348,563
Gastos Financieros por Pagar ⁽⁴⁾	365,415,749
Cuentas por Pagar ⁽⁵⁾	729,293,378
Otros ⁽⁶⁾	1,715,538,466
TOTAL PASIVO	89,481,826,921

CAPITAL CONTABLE

Capital Pagado	2,404,594,120
Aportaciones Permanentes	1,525,754,852
Reservas de Capital	3,033,247,925
Revaluación de Activos	56,117,610
Resultado del Ejercicio	1,535,005,657
TOTAL CAPITAL CONTABLE	8,554,720,164
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	98,036,547,085

NOTA: Los Estados Financieros fueron auditados por la firma Klynveld Peat Marwick Goerdeler, S.A.

⁽¹⁾ Compuesto por inversiones (títulos-valores, excluyendo cédulas hipotecarias FHA y cedularios afianzados, neto de reservas), inversiones permanentes (acciones) y otras inversiones (fondos de amortización).

⁽²⁾ Compuesto por cédulas hipotecarias FHA y cedularios afianzados, neto de reservas (créditos para vivienda que se contabilizan dentro de inversiones).

⁽³⁾ Compuesto por productos financieros por cobrar, cuentas por cobrar (neto) y bienes realizables (neto).

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Banco Industrial, S.A. y sus Subsidiarias

Financiera Industrial, S.A., Westrust Bank (International) Limited,

Contecnica, S.A. y Banco Industrial El Salvador, S.A.

Al 31 de diciembre de 2019

(En quetzales)

ACTIVO

Disponibilidades	11,898,056,305
Inversiones, Neto ⁽¹⁾	32,484,918,052
Cartera de Créditos	
Cartera Vigente	59,281,611,547
Cartera Vencida	590,010,689
(-) Estimaciones por Valuación	(1,158,641,507)
Cartera de Créditos, Neto	58,712,980,729
Cartera Hipotecaria FHA y Cedularios Afianzados, Neto ⁽²⁾	7,960,543,781
Total Cartera de Créditos	66,673,524,510
Inmuebles y Muebles, Neto	1,608,518,231
Cargos Diferidos, Neto	818,196,467
Otros ⁽³⁾	1,042,005,753
TOTAL ACTIVO	114,525,219,318

PASIVO

Obligaciones Depositarias	75,295,077,295
Créditos Obtenidos	21,031,495,438
Gastos Financieros por Pagar ⁽⁴⁾	414,836,617
Cuentas por Pagar ⁽⁵⁾	940,383,351
Otros ⁽⁶⁾	6,915,123,174
TOTAL PASIVO	104,596,915,875

CAPITAL CONTABLE

Capital Pagado	2,404,594,120
Aportaciones Permanentes	1,525,754,852
Reservas de Capital	3,734,784,272
Revaluación de Activos	56,117,610
Resultado del Ejercicio	1,675,393,994
Otros ⁽⁷⁾	531,658,595
TOTAL CAPITAL CONTABLE	9,928,303,443
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	114,525,219,318

NOTA: Los Estados Financieros fueron auditados por la firma Klynveld Peat Marwick Goerdeler, S.A.

⁽¹⁾ Compuesto por inversiones (títulos-valores, excluyendo cédulas hipotecarias FHA y cedularios afianzados, neto de reservas), inversiones permanentes (acciones) y otras inversiones (fondos de amortización).

⁽²⁾ Compuesto por cédulas hipotecarias FHA y cedularios afianzados, neto de reservas (créditos para vivienda que se contabilizan dentro de inversiones).

⁽³⁾ Compuesto por productos financieros por cobrar, cuentas por cobrar (neto) y bienes realizables (neto).

⁽⁴⁾ Integrado por intereses por pagar de obligaciones depositarias, de obligaciones financieras y de créditos obtenidos.

⁽⁵⁾ Integrado principalmente por impuesto sobre la renta por pagar, obligaciones inmediatas y obligaciones por emisión de cheques de caja.

⁽⁶⁾ Compuesto por obligaciones financieras, provisiones para gastos, otras obligaciones (bono híbrido y deuda subordinada), créditos diferidos y otras cuentas acreedoras.

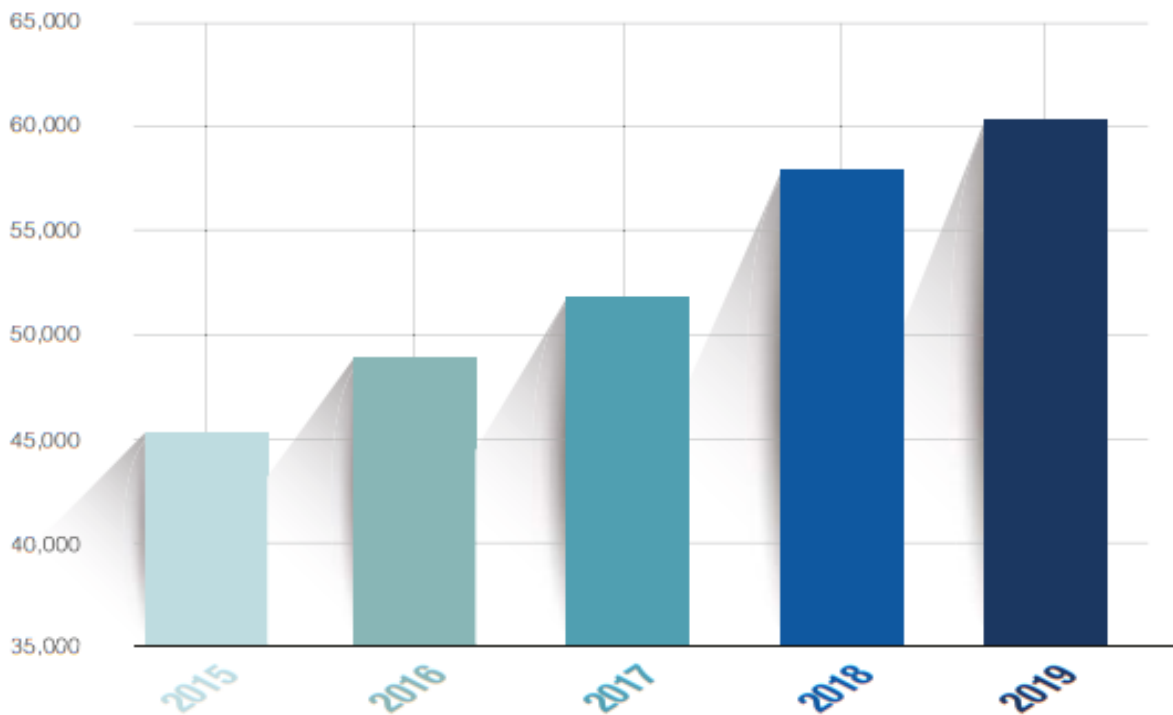
⁽⁷⁾ Compuesto por resultados de ejercicios anteriores y ajuste por conversión.

CARTERA DE CRÉDITOS TOTAL

Banco Industrial, S.A.

Al 31 de diciembre

(En millones de quetzales)



En cuanto a la cartera de créditos total,
los dos últimos períodos se comparan así:

	2019	2018	% Variación S/año anterior
Cartera de Créditos Total ⁽¹⁾	60,142.1	58,081.1	+3.5

⁽¹⁾ Compuesta por cartera de créditos, neto y cédulas hipotecarias FHA y cedularios afianzados, neto de reservas (créditos para vivienda que se contabilizan dentro de inversiones).

RESUMEN EJECUTIVO



TECNOLOGÍA

Banco Industrial, S.A. tiene como uno de sus valores la innovación, y es por ello que la División Tecnología se encuentra siempre a la vanguardia buscando las mejores soluciones, que incluyen aplicaciones de software, infraestructura, herramientas de seguridad y las mejores técnicas de análisis para cumplir los propósitos del banco.



Producto: Unidad de Vivienda (B-Vienda) Atiende las necesidades de los clientes en la adquisición de vivienda en proyectos, en la capital y en el interior de la República de Guatemala. Se han creado diversas líneas de crédito; entre estas, créditos por medio del Sistema FHA, que permite que el cliente pueda adquirir una propiedad con enganches bajos y accesibles, por lo que pueden realizar varias operaciones, entre estas: • Compra de vivienda nueva • Compra de vivienda existente • Liberación de gravamen • Cesión de derechos Adicional a la anterior línea de crédito.

PLANTEAMIENTO DE LA SOLUCIÓN

Efectuar la compra del nuevo equipo de tecnología interactiva de 3 drones, que incluye tres kits de cámaras 360° con su dron correspondiente, a partir del 04 de enero del presente año, el cual se podrá adquirir en CANELLA, S.A con una inversión de Q.253,500.00. El equipo será utilizado en todos los proyectos habitacionales que actualmente ofrece Banco Industrial, S.A., provocando un aumento de cartera de créditos de vivienda del 30%. El tipo de dron a utilizar será un Matrice 300 RTK, Marca DJI.



SE CUENTA CON TRES PROVEEDORES SIENDO LOS SIGUIENTES:

TABLA DE PONDERACIÓN



Criterio	Ponderación	Proveedor			Ponderación Final
		Canella	MocoCity	MOCO	
Calidad de Servicio	15%	5	4	5	75%
Experiencia	15%	5	4	5	75%
Reputación	15%	5	4	5	75%
Garantía	15%	5	4	5	75%
Capacidad de Respuesta y Atención al Cliente	15%	5	4	5	75%
Seguridad	15%	5	4	5	75%
Disponibilidad de Servicio	15%	5	4	5	75%
Respaldo de la Información de los Datos de los Clientes	15%	5	4	5	75%
Costo Total	15%	5	4	5	75%
Disponibilidad de Servicio al Cliente	15%	5	4	5	75%
Seguridad	15%	5	4	5	75%

Análisis de decisión

Se evaluó cada proveedor y se tomó la decisión de adquirir el equipo tecnológico con CANELLA, S.A.

En la tabla de ponderación se observa que Canella, S.A. tiene más ventajas sobre los otros dos proveedores, Canella ofrece la cámara, el dron, una estación de carga, dos baterías, y mayor tiempo de garantía, haciéndolo el proveedor idóneo para la compra de la tecnología interactiva de drones con cámaras 360°.

La inversión será pagada con el presupuesto ya otorgado al Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A.

Descripción	Presupuesto Unitario	Cantidad	Costo
Kit de cámara 360°	Q. 85,000.00	3	Q. 255,000.00
Estación de carga de dron	Q. 1,500.00	1	Q. 1,500.00
Kit de cámara 360° (incluyendo cámara y dron)	Q. 1,000.00	1	Q. 1,000.00
Equipos para el cliente y elaboración de manuales de usuario	Q. 1,000.00	1	Q. 1,000.00
		TOTAL	Q. 258,500.00

CONCLUSIONES

1. La compra del equipo tecnológico interactivo de drones con cámaras 360° es **rentable** ya que contempla factores y soluciones que el cliente necesita al adquirir el crédito de vivienda, aumentando el 15% de los clientes, Q.15,000,000.00 anual, en Créditos de Vivienda.
2. La implementación del nuevo equipo es **eficiente**, ayudará a obtener los resultados con el menor número de recursos posibles. Mostrando una rentabilidad del 80% en cartera de Crédito de Vivienda.
3. La compra del equipo es **segura** para el Departamento de Créditos de Vivienda de Banco Industrial, S.A., el cual tendrá 100% de garantía el equipo, y buen respaldo de servicio.

CONCLUSIONES

4. Es **medible** porque las visitas de los clientes se podrán medir al 100% con la herramienta de análisis de google y se compara con las solicitudes de créditos ingresadas en la plataforma de vivienda.
5. Es **accesible** porque los clientes podrán desde su celular, Tablet o cualquier computadora ingresar a la plataforma e iniciar la visita al proyecto que le interese, y se cuenta con un presupuesto propio, que hará obtener una ganancia mensual de Q. 1,250,000.00 aproximado.

RECOMENDACIÓN

Se recomienda la inversión para este proyecto, porque permitirá al Departamento de Créditos de Vivienda del Banco Industrial, S.A. cerrar esa brecha del 15% de créditos autorizados, mejorando el trámite de los Créditos de Vivienda, haciendo el proceso más eficiente, la tecnología moderna interactiva, cumplirá con las expectativas que el cliente necesita. La tecnología de drones y cámaras 360°, transformará la experiencia de las visitas en los proyectos inmobiliarios, y añadirá e incrementará múltiples beneficios que atraerá más clientes y hará crecer el departamento de Créditos de Vivienda en un 80%. Por lo que esta propuesta es necesaria e indispensable y muy rentable.



COTIZACIONES



Guatemala, 13 de marzo de 2021

Atención
Abner Cano

Presente.

Agradezco el que nos hayan contactado para su cotización, a continuación detallo los equipos y sus precios solicitados:

Cantidad	Descripción	Precio uni.	Total
1	DJI MATRICE 300 RTK	Q47,999.00	Q47,999.00
1	DJI MATRICE 300 INTELLIGENT BATTERY STATION	Q9,999.00	Q9,999.00
2	DJI MATRICE 300 TB60 INTELLIGENT FLIGHT BATTERY	Q6,699.00	Q13,998.00
TOTAL			Q71,999.00

VALIDEZ DE LA PRESENTE COTIZACION 10 DIAS, CONSULTAR DISPONIBILIDAD EN CUALQUIERA DE LOS MODELOS COTIZADOS

INCLUYE INDUCCION DE VUELO DENTRO DEL PERIMETRO DE LA CIUDAD SIN COSTO

Además nos es grato informarle que:

- Contamos con taller especializado en Drones.

Garantía de equipo cotizado:

TARJETA MADRE	12 MESES
ESTABILIZADOR Y CAMARA	6 MESES
SISTEMA DE POSICIONAMIENTO	6 MESES
SISTEMA DE PROPULSION (EXCLUYENDO HÉLICES)	6 MESES
CONTROL REMOTO	12 MESES
BATERIA	6 MESES O MENOS DE 200 CICLOS
CARGADOR	6 MESES



ARMAZON	SIN GARANTIA
---------	--------------

Formas de pago:

- Contado efectivo
- Depósito bancario (Deposito en efectivo liberación inmediata de mercadería, cheques propios liberación en 24 horas, deposito cheques ajenos al banco liberación en 72 horas)
- NOMBRE DE LA CUENTA MONETARIA: CANELLA, S.A.
Banrural # 3-033-25578-0
Industrial # 000-034902-7
G&T # 009-5001209-6
- Tarjeta de Crédito o Débito
- 10 Visa Cuotas o 12 Cuotas Credomatic "Sin recargo" (monto mínimo Q.1,000.00)
- DATOS EMPRESA: CANELLA S.A., DIRECCION 7 AVENIDA 8-65 ZONA 4, NIT. 32561-9, REGIMEN TRIBURARIO: TRIMESTRAL, AGENTE RETENEDOR.

Esperando poder servirle pronto,

Me suscribo.

Jefferson Orozco
Ventas Canon Consumo
PBX: 2338-5900 ext 222
Directo: (502) 2338-5949
Móvil: 4211-0043





FICHA TÉCNICA: MATRICE 300 RTK

ESPECIFICACIONES:

AERONAVE

Ofrece 55 minutos de tiempo de vuelo

Transmisión 15 km de distancia y admite video de triple canal 1080p

Permite un vuelo más fiable cerca de entornos de alta diferencia

Alto rendimiento, ideal para operaciones industriales, comerciales y de rescate

El soporte RTK brinda la posibilidad de datos extemadamente precisos

Alimentado por dos baterías de vuelo inteligentes DJI TB60

Cámara DJI ZENMUSE H20

Taller Especializado en reparaciones de Drones



FICHA TÉCNICA: MATRICE 300 RTK

ESPECIFICACIONES:

AERONAVE

Ofrece 55 minutos de tiempo de vuelo

Transmisión 15 km de distancia y admite video de triple canal 3 1080p

Permite un vuelo más fiable cerca de entornos de alta diferencia

Alto rendimiento, ideal para operaciones industriales, comerciales y de rescate

El soporte RTK brinda la posibilidad de datos extremadamente precisos

Alimentado por dos baterías de vuelo inteligentes DJI TB60

Cámara DJI ZENMUSE H20



TU TIENDA EN LÍNEA

CLIENTE: Abner Cano
DIRECCIÓN

FECHA: 16 /03/2021.

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	DJI MATRICE 200	Q44,857.00	Q 44,857.00
	Total		Q 44,857.00

OBSERVACIONES: Esta cotización tiene validez de 10 días después de la fecha de emisión.

No incluye cámara

Garantía de 6 meses

Departamento de Ventas

7 av. 2-24 zona 4
Guatemala, Guatemala
Tel.2300-5678



FICHA TÉCNICA: Dron Profesional Matrice 200



ESPECIFICACIONES:

AERONAVE

Cuenta con 4 hélices de 17 pulgadas, Marca DJI

No incluye cámara

Motores de alto rendimiento

Distancia máxima de operación de 7.7 km

Tiempo de Vuelo 38 minutos

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE DATOS AL REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO



NIT: 325619



IDENTIFICACION

Razón o denominación social:	CANELLA SOCIEDAD ANONIMA
Tipo de personería:	SOCIEDAD ANONIMA
Número de documento de constitución:	136
Fecha de constitución:	12/05/1945
Fecha de inscripción en el registro que corresponde:	19/06/1972
Actividad económica principal:	4510.40 VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES
Sector económico:	COMERCIO
Participación en Cámara Empresarial:	SI
Nombre(s) de Cámara Empresarial:	CAMARA DE COMERCIO,
Participación en Gremial:	NO

ÚLTIMO ESTABLECIMIENTO REGISTRADO O ACTUALIZADO

Nombre Comercial:	REPUESTOS ISUZU COBAN
Número de secuencia de establecimiento:	16
Actividad económica por establecimiento:	VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES
Fecha Inicio de Operaciones:	29/12/1999
Estado del establecimiento:	ACTIVO
Clasificación por establecimiento:	AFECTO
Tipo de establecimiento:	COMERCIO
Obligaciones por tipo de establecimiento:	exenIVA: INACTIVO , eCAI: INACTIVO

DATOS DEL CONTADOR

NIT del perito contador o CPA:	1950652K
Nombre del perito contador o CPA:	SANDRA JUDITH LOARCA HERNANDEZ
Estado:	ACTIVO

DATOS DEL REPRESENTANTE

CARLOS SEDANO REYES

NIT del representante:	236896
Nombre del representante:	CARLOS SEDANO REYES
Fecha de nombramiento como representante legal:	04/05/2010
Tipo de Representante:	
Estado:	ACTIVO

DIANA MERCEDES CANELLA NEUTZE DE LUNA

NIT del representante:	1594656
Nombre del representante:	DIANA MERCEDES CANELLA NEUTZE DE LUNA
Fecha de nombramiento como representante legal:	12/08/2020
Tipo de Representante:	PRESIDENTE DE CONSEJO
Estado:	ACTIVO

CESAR MANUEL VILLATORO BERGANZA

NIT del representante:	30090
Nombre del representante:	CESAR MANUEL VILLATORO BERGANZA
Fecha de nombramiento como representante legal:	29/03/2010
Tipo de Representante:	
Estado:	ACTIVO

JOSE ROBERTO AGUIRRE CANELLA

NIT del representante:	32337264
Nombre del representante:	JOSE ROBERTO AGUIRRE CANELLA
Fecha de nombramiento como representante legal:	12/08/2020
Tipo de Representante:	GERENTE ADMINISTRATIVO
Estado:	ACTIVO

ANA LUCY CANELLA NEUTZE

NIT del representante:	1815768
Nombre del representante:	ANA LUCY CANELLA NEUTZE
Fecha de nombramiento como representante legal:	25/02/2017
Tipo de Representante:	GERENTE GENERAL
Estado:	ACTIVO

MARIO ENRIQUE TAMAYAC MARQUEZ

NIT del representante:	6835775
Nombre del representante:	MARIO ENRIQUE TAMAYAC MARQUEZ
Fecha de nombramiento como representante legal:	17/07/2020
Tipo de Representante:	MANDATARIO ESPECIAL
Estado:	ACTIVO

DIEGO ANDRE CONTRERAS RIVERA

NIT del representante:	86400134
Nombre del representante:	DIEGO ANDRE CONTRERAS RIVERA
Fecha de nombramiento como representante legal:	13/05/2020
Tipo de Representante:	MANDATARIO ESPECIAL
Estado:	ACTIVO

AFILIACIONES

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Código de Impuesto:	11
Nombre de Impuesto:	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
Tipo de contribuyente:	PERSONA JURIDICA SERVICIOS
Clasificación del establecimiento:	AFECTO
Régimen:	GENERAL
Periodo impositivo:	MENSUAL
Estatus de la afiliación:	ACTIVO
Fecha desde:	28/03/2001

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
-----	--------------------	-------------------	-------------------

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	IVA PERSONA JURIDICA	223 - DECLARACION Y RECIBO DE PAGO MENSUAL DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Impuesto Sobre la Renta (ISR)

Código de Impuesto:	10
Nombre de Impuesto:	IMPUESTO SOBRE LA RENTA
Tipo de contribuyente:	PERSONA JURIDICA SERVICIOS
Tipo de Renta:	RENTAS DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
Régimen por tipo de renta:	REGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
Forma de Cálculo:	RENDA IMPONIBLE POR 25%
Sistema de valuación de inventarios:	PROMEDIO PONDERADO
Sistema Contable:	DEVENGADO
Estatus de la afiliación:	ACTIVO
Fecha desde:	01/01/2013

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	DECLARACION JURADA Y PAGO MENSUAL	133 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. RETENCIONES EFECTUADAS SOBRE ACTIVIDADES LUCRATIVAS RESIDENTES Y NO RESIDEN
2	TRIMESTRAL	DECLARACION JURADA Y PAGO TRIMESTRAL	136 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. REGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS. DECLARACIÓN JURADA
3	ANUAL	DECLARACION JURADA Y PAGO ANUAL	141 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. PARA LOS REGÍMENES, SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS, OPCION

Impuesto de Solidaridad (ISO)

Formas de Acreditamiento:	IMPUESTO DE SOLIDARIDAD ACREDITABLE AL ISR
Fecha desde:	01/01/2009

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	TRIMESTRAL	PAGOS TRIMESTRALES	160 - FORMULARIO DE PAGO DEL IMPUESTO DE SOLIDARIDAD

CARACTERÍSTICAS ESPECIALES

Característica	Estado	Fecha estatus
REGISTRO DE VEHÍCULOS	ACTIVO	28/02/2020
AGENTE DE RETENCION	ACTIVO	08/09/2006
IMPORTADOR	ACTIVO	29/02/2020
EMISOR DE FACTURA ELECTRONICA	ACTIVO	01/04/2019

ÚLTIMA ACTUALIZACION

Fecha última actualización:	17/02/2021
------------------------------------	------------

INFORMACION IMPORTANTE:

Según lo establecido en el Código Tributario, Decreto 6-91:

A. Cualquier modificación a los datos de inscripción debe informarse a la SAT dentro del plazo de treinta (30) días contados desde que se produjo la modificación.

B. Los contribuyentes con obligaciones al IVA deben actualizar o ratificar sus datos de inscripción anualmente.

14/3/2021

SAT - RTU

C. Para verificar si el contribuyente ha incumplido con sus Obligaciones Tributarias, debe consultar la opción "Incumplimientos" publicada en Portal SAT en el Menú Consulta NIT.

El registro de la información contenida en la presente constancia no prejuzga sobre la validez de esta y no convalida hechos o actos nulos o ilícitos.

CARNE DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA	
NIT: 325619	
NOMBRE: CANELLA SOCIEDAD ANONIMA	

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE DATOS AL REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO



NIT: 86350293



IDENTIFICACION

Razón o denominación social:	MERCADOWEB, SOCIEDAD ANONIMA
Tipo de personería:	SOCIEDAD ANONIMA
Número de documento de constitución:	9
Fecha de constitución:	07/04/2014
Fecha de inscripción en el registro que corresponde:	06/06/2014
Actividad económica principal:	4610.40 VENTA AL POR MAYOR A CAMBIO DE UNA RETRIBUCION O POR CONTRATA
Sector económico:	COMERCIO
Participación en Cámara Empresarial:	NO
Participación en Gremial:	NO

ÚLTIMO ESTABLECIMIENTO REGISTRADO O ACTUALIZADO

Nombre Comercial:	KEMIK
Número de secuencia de establecimiento:	1
Actividad económica por establecimiento:	VENTA AL POR MAYOR A CAMBIO DE UNA RETRIBUCION O POR CONTRATA
Fecha Inicio de Operaciones:	08/05/2014
Estado del establecimiento:	ACTIVO
Clasificación por establecimiento:	AFECTO
Tipo de establecimiento:	COMERCIO
Obligaciones por tipo de establecimiento:	exenIVA: INACTIVO , eCAI: INACTIVO

DATOS DEL CONTADOR

NIT del perito contador o CPA:	25895427
Nombre del perito contador o CPA:	JOSE MANUEL TOBAR SOLARES
Estado:	ACTIVO

DATOS DEL REPRESENTANTE

JUAN PABLO LISKA LIZARRALDE

NIT del representante:	31419208
Nombre del representante:	JUAN PABLO LISKA LIZARRALDE
Fecha de nombramiento como representante legal:	26/09/2017
Tipo de Representante:	
Estado:	ACTIVO

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Código de Impuesto:	11
Nombre de Impuesto:	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
Tipo de contribuyente:	PERSONA JURÍDICA COMERCIO
Clasificación del establecimiento:	AFECTO
Régimen:	GENERAL
Periodo impositivo:	MENSUAL
Estatus de la afiliación:	ACTIVO
Fecha desde:	12/07/2016

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	IVA PERSONA JURÍDICA	223 - DECLARACION Y RECIBO DE PAGO MENSUAL DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Impuesto Sobre la Renta (ISR)

Código de Impuesto:	10
Nombre de Impuesto:	IMPUESTO SOBRE LA RENTA
Tipo de contribuyente:	PERSONA JURÍDICA COMERCIO
Tipo de Renta:	RENTAS DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
Régimen por tipo de renta:	REGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
Forma de Cálculo:	RENDA IMPONIBLE POR 25%
Sistema de valuación de inventarios:	PRECIO HISTORICO DEL BIEN
Sistema Contable:	DEVENGADO
Estatus de la afiliación:	ACTIVO
Fecha desde:	12/07/2016

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	TRIMESTRAL	DECLARACION JURADA Y PAGO TRIMESTRAL	136 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. REGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS. DECLARACION JURADA
2	SEMESTRAL	INFORME SEMESTRAL DE SALDOS DE INVENTARIOS	139 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. INFORME DE INVENTARIOS. PRESENTACION Y PAGO SEMESTRAL.
3	ANUAL	DECLARACION JURADA Y PAGO ANUAL	141 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. PARA LOS REGIMENES, SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS, OPCION
4	MENSUAL	DECLARACION JURADA Y PAGO MENSUAL	133 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. RETENCIONES EFECTUADAS SOBRE ACTIVIDADES LUCRATIVAS RESIDENTES Y NO RESIDEN

Impuesto de Solidaridad (ISO)

Formas de Acreditamiento:	IMPUESTO DE SOLIDARIDAD ACREDITABLE AL ISR
Fecha desde:	12/07/2016

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	TRIMESTRAL	PAGOS TRIMESTRALES	160 - FORMULARIO DE PAGO DEL IMPUESTO DE SOLIDARIDAD

CARACTERÍSTICAS ESPECIALES

Característica	Estado	Fecha estatus
REGISTRO DE VEHÍCULOS	ACTIVO	26/02/2020
IMPORTADOR	ACTIVO	29/02/2020

ULTIMA ACTUALIZACION

Fecha última actualización: 12/02/2021

INFORMACION IMPORTANTE:

Según lo establecido en el Código Tributario, Decreto 6-91:

- A. Cualquier modificación a los datos de inscripción debe informarse a la SAT dentro del plazo de treinta (30) días contados desde que se produjo la modificación.
- B. Los contribuyentes con obligaciones al IVA deben actualizar o ratificar sus datos de inscripción anualmente.
- C. Para verificar si el contribuyente ha incumplido con sus Obligaciones Tributarias, debe consultar la opción "Incumplimientos" publicada en Portal SAT en el Menú Consulta NIT.

El registro de la información contenida en la presente constancia no prejuzga sobre la validez de esta y no convalida hechos o actos nulos o ilícitos.

CARNE DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA	
NIT: 86350293	
NOMBRE: MERCADOWEB, SOCIEDAD ANONIMA	

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE DATOS AL REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO



NIT: 93896182



IDENTIFICACION

Razón o denominación social:	MACROEMPRESARIAL, SOCIEDAD ANONIMA
Tipo de personería:	SOCIEDAD ANONIMA
Número de documento de constitución:	7
Fecha de constitución:	05/07/2016
Fecha de inscripción en el registro que corresponde:	03/08/2016
Actividad económica principal:	4659.40 VENTA AL POR MAYOR DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO
Sector económico:	COMERCIO
Participación en Cámara Empresarial:	NO
Participación en Gremial:	NO

ÚLTIMO ESTABLECIMIENTO REGISTRADO O ACTUALIZADO

Nombre Comercial:	MACROCITY
Número de secuencia de establecimiento:	1
Actividad económica por establecimiento:	
Fecha Inicio de Operaciones:	28/07/2016
Estado del establecimiento:	ACTIVO
Clasificación por establecimiento:	AFEECTO
Tipo de establecimiento:	
Obligaciones por tipo de establecimiento:	exenIVA: INACTIVO , eCAI: INACTIVO

DATOS DEL CONTADOR

NIT del perito contador o CPA:	24063878
Nombre del perito contador o CPA:	MAYNOR RODELVI GONZALEZ DIAZ
Estado:	ACTIVO

DATOS DEL REPRESENTANTE

ANA CRISTINA MONZON RUBIO

NIT del representante:	85841331
Nombre del representante:	ANA CRISTINA MONZON RUBIO
Fecha de nombramiento como representante legal:	31/08/2019
Tipo de Representante:	ADMINISTRADOR ÚNICO
Estado:	ACTIVO

AFILIACIONES

AFILIACIONES

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Código de Impuesto:	11
Nombre de Impuesto:	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
Tipo de contribuyente:	PERSONA JURIDICA SERVICIOS
Clasificación del establecimiento:	AFECTO
Régimen:	GENERAL
Periodo impositivo:	MENSUAL
Estatus de la afiliación:	ACTIVO
Fecha desde:	05/05/2014

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	IVA PERSONA JURIDICA	223 - DECLARACION Y RECIBO DE PAGO MENSUAL DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Impuesto Sobre la Renta (ISR)

Código de Impuesto:	10
Nombre de Impuesto:	IMPUESTO SOBRE LA RENTA
Tipo de contribuyente:	PERSONA JURIDICA SERVICIOS
Tipo de Renta:	RENTAS DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
Régimen por tipo de renta:	REGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS
Forma de Cálculo:	RENDA IMPONIBLE POR 25%
Sistema de valuación de inventarios:	PROMEDIO PONDERADO
Sistema Contable:	DEVENGADO
Estatus de la afiliación:	ACTIVO
Fecha desde:	05/05/2014

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	MENSUAL	DECLARACION JURADA Y PAGO MENSUAL	133 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. RETENCIONES EFECTUADAS SOBRE ACTIVIDADES LUCRATIVAS RESIDENTES Y NO RESIDENTES
2	TRIMESTRAL	DECLARACION JURADA Y PAGO TRIMESTRAL	136 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. REGIMEN SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS. DECLARACION JURADA
3	ANUAL	DECLARACION JURADA Y PAGO ANUAL	141 - IMPUESTO SOBRE LA RENTA. PARA LOS REGIMENES, SOBRE LAS UTILIDADES DE ACTIVIDADES LUCRATIVAS, OPCION

Impuesto de Solidaridad (ISO)

Formas de Acreditamiento:	IMPUESTO DE SOLIDARIDAD ACREDITABLE AL ISR
Fecha desde:	05/05/2014

Obligaciones:

No.	Frecuencia de pago	Nombre Obligación	Código Formulario
1	TRIMESTRAL	PAGOS TRIMESTRALES	160 - FORMULARIO DE PAGO DEL IMPUESTO DE SOLIDARIDAD

CARACTERISTICAS ESPECIALES

Característica	Estado	Fecha estatus
IMPORTADOR	ACTIVO	29/02/2020
REGISTRO FISCAL DE IMPRENTAS	INACTIVO	13/03/2021
EMISOR DE FACTURA ELECTRONICA	ACTIVO	17/07/2020

ULTIMA ACTUALIZACION

Fecha última actualización: 29/07/2020

INFORMACION IMPORTANTE:

Según lo establecido en el Código Tributario, Decreto 6-91:

- A. Cualquier modificación a los datos de inscripción debe informarse a la SAT dentro del plazo de treinta (30) días contados desde que se produjo la modificación.
- B. Los contribuyentes con obligaciones al IVA deben actualizar o ratificar sus datos de inscripción anualmente.
- C. Para verificar si el contribuyente ha incumplido con sus Obligaciones Tributarias, debe consultar la opción "Incumplimientos" publicada en Portal SAT en el Menú Consulta NIT.

El registro de la información contenida en la presente constancia no prejuzga sobre la validez de esta y no convalida hechos o actos nulos o ilícitos.

CARNE DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA	
NIT: 93896182	
NOMBRE: MACROEMPRESARIAL, SOCIEDAD ANONIMA	

BIBLIOGRAFÍA Y E-GRAFÍA

- BANCO DE GUATEMALA. (2021). *SUPERINTENDENCIA DE BANCOS*. Obtenido de https://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=4857151&name=D LFE-30101.pdf
- BANCO DE GUATEMALA. (2021). *SUPERINTENDENCIA DE BANCOS*. Obtenido de https://www.banguat.gob.gt/sites/default/files/banguat/Publica/guatemala_en_c ifras_2020.pdf
- BANPAIS. (2021). *BANPAIS*. Obtenido de <https://www.banpais.hn/mapas/>
- BANPAIS. (2021). *BANPAIS*. Obtenido de <https://www.banpais.hn/memoria2019/>
- CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA. (2021). *CONGRESO*. Obtenido de https://www.congreso.gob.gt/noticias_congreso/3430/2019/5#:~:text=La%20ini ciativa%205157%20es%20una,el%20sobreendeudamiento%20de%20la%20p oblaci%C3%B3n
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL EL SALVADOR*. Obtenido de <https://www.corporacionbi.com/SV/bancoindustrialsv/nuestras-agencias>
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL, S.A.* Obtenido de <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/quienes-somos>
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL, S.A.* Obtenido de <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/nuestro-credo#:~:text=Respetar%20siempre%20su%20dignidad%20reconocer,so n%20una%20estimulante%20actitud%20gerencial.>
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL, S.A.* Obtenido de <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/memoria-de-labores>
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL, S.A.* Obtenido de <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/estructura-organizacional>
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL, S.A.* Obtenido de <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/catalogo-de-productos>
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL, S.A.* Obtenido de <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/estado-de-resultados-consolidado>
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL, S.A.* Obtenido de <https://www.corporacionbi.com/gt/bancoindustrial/inicio>

- CORPORACIÓN BI. (2021). *BANCO INDUSTRIAL, S.A.* Obtenido de VIVIENDA:
https://www.corporacionbi.com/files/gt/bi/2015/formularios/vivienda/BI_CHPIDeudor.pdf
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BI BANK PANAMÁ.* Obtenido de
<https://www.corporacionbi.com/pa/bibank/memoria-de-labores>
- CORPORACIÓN BI. (2021). *BLOG CORPORACIÓN BI.* Obtenido de
<https://blog.corporacionbi.com/bi-vienda-en-linea-banco-industrial/conoce-tus-opciones>
- GAMARRO, U. (30 de 07 de 2020). *PRENSALIBRE.COM.* Obtenido de
<https://www.prensalibre.com/economia/construccion-compra-de-vivienda-se-paraliza-por-tres-meses-durante-el-confinamiento/>
- Krings, I. A. (2018). *Proyectos Empresariales 2.* Guatemala: IDEA.
- Universidad Galileo. (01 de 01 de 2021). *Evaluanet.* Obtenido de
<https://evaluanet2.galileo.edu/evaluanet4/>
- Universidad Galileo. (31 de 01 de 2021). *Guía de Trabajos de Graduación.*
Guatemala, Guatemala: LITAE.
- Urbina, G. B. (2018). *Proyectos Empresariales 1.* México: Mc Graw Hill Education.



Guatemala, 16 de julio de 2023

Señores

Universidad Galileo

IDEA

Presente.

Por este medio de la presente YO Abner Samuel Cano Minera que me identifico con número de carné 16005348 y con DPI 2621676970101 actualmente asignado (a) en la carrera:

LICENCIATURA EN TECNOLOGÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"Autorizo al Instituto de Educación Abierta (IDEA) a la publicación, en el Tesario virtual de la Universidad, de mi proyecto de Graduación titulado:"

"Tecnología para localización geográfica de proyectos inmobiliarios con drones en Banco Industrial"

Como autor (a) del material de la investigación sustentada mediante el protocolo de IDEA. Expreso que la misma es de mi autoría y con contenido inédito, realizado con el acompañamiento experto del coordinador de área y por tanto he seguido los parámetros éticos y legales respecto de las citas de referencia y todo tipo de fuentes establecidas en el Reglamento de la Universidad Galileo

Sin otro particular, me suscribo.

F. 