



Nombre del alumno: Amayrani Lisbeth López Ancheita.

Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth Pérez López.

Nombre del trabajo: FODA de BBVA Bancomer.

Materia: Administración estratégica.

Grado: 7^o cuatrimestre.

Grupo: Administración de Empresas.

Ocosingo, Chiapas a 04 de diciembre de 2023.

BBVA Bancomer

Misión

"Generar confianza al servir más y mejor a nuestra clientela, con transparencia e integridad ofreciendo siempre productos de la más alta calidad. Proporcionar a nuestros colaboradores las mejores condiciones para su desarrollo integral. Ser solventes y ofrecer rendimientos atractivos a nuestros accionistas."

La misión de esta gran empresa financiera es bastante extensa, engloba su objetivo de aumentar el número de clientes y su confianza al brindar un servicio eficiente y completamente transparente. También satisfacer a los colaboradores con las condiciones adecuadas y a los accionistas con rendimientos atractivos.

Visión

Trabajar por un futuro mejor para las personas. Facilitar el desarrollo productivo, a través del acceso a servicios financieros alcanzables y sostenibles. Se compromete a aportar mejores soluciones a los clientes, crecimiento rentable a nuestros accionistas y progreso para la sociedad.

Valores

Integridad = Las acciones de esta institución financiera refleja integridad, como manifestación de ética, esta integridad también se denota en sus relaciones internas y externas.

Prudencia = A la hora de tomar decisiones de riesgo BBVA Bancomer siempre actúa con prudencia, como principio de cautela.

Transparencia=BBVA es completamente transparente, ofreciendo acceso a información clara y real, dentro de los límites legales.

Objetivos

El objetivo último del plan es proporcionar recursos, apoyos y herramientas para mejorar las vidas de estas personas y así contribuir al crecimiento inclusivo, asegurando que los beneficios del crecimiento económico se distribuyan por toda la sociedad, generando oportunidades para todos y sin dejar a nadie atrás.

FODA

	Fortalezas	Debilidades
Interno	<ul style="list-style-type: none">• La APP facilita cualquier transacción.• Ofrece alta variedad de servicios como, ahorro, crédito, inversión, seguros, etc.• Transformación digital como ventaja competitiva.• Campañas publicitarias para atraer a clientes.• Los proveedores de BBVA cuentan con la producción e impresión de chequeras, redes transporte de valores, soporte de internet, servidores, etc.	<ul style="list-style-type: none">• Faltan más cajeros automáticos en lugares públicos.• Para ahorrar requiere un monto mínimo de \$4,000.• Carencia de atención al cliente (temporadas altas).• El tiempo de atención a clientes en sucursales son muy largas.• Ausencia de clientes por extenso fraude.
	Oportunidades	Amenazas
Externo	<ul style="list-style-type: none">• Hacer donaciones en proyectos que mejoran o ayudan a la sociedad o el medio ambiente.• Aumentar la eficiencia, eficacia, y amplitud de servicios de su banca móvil.• Mantener o ampliar la posición privilegiada de ser el banco con más sucursales en todo el país.• Prestaciones con un bajo índice de IVA y plazos para los clientes.• Otorgar créditos desde la App móvil.• Amplio mercado para seguir compitiendo.	<ul style="list-style-type: none">• Falta de servicio automático.• Competencia con otras empresas. Las personas buscan otros bancos, no por sus beneficios, sino, por la cercanía y accesibilidad.• Los problemas sociopolíticos.• Pérdidas o robo de datos personales digitales.• Falta de determinación y compromiso de los colaboradores, inversionistas y trabajadores.