

- Atención al cliente personalizada: permite construir relaciones de confianza, comprender las particularidades de cada organización y ofrecer soluciones más efectivas y alineadas a sus procesos.
- Diseños genéricos y flexibles de las soluciones.
- Trayectoria de más de 30 años y clientes referentes nos permite compartir referencias positivas en instancias de definición de proyectos nuevos, es muy común solicitar validar referencias del servicio y prestaciones de los sistemas.
- Equipo de trabajo con predisposición de servicio y creador de ideas.
- Procesos certificados ISO 9001 que avalan la calidad del servicio.

## BASE GLOBAL

- Dificultades para atraer y retener perfiles especializados, por competencia con grandes empresas del sector. Lo que genera una falta de continuidad en el conocimiento.
- Falta de especialización: No contar con módulos específicos para ciertos sectores o industrias puede hacer que el ERP no se ajuste completamente a las necesidades de todos los clientes, perdiendo oportunidades frente a competidores más especializados.
- Escasa inversión en marketing y posicionamiento digital, lo que reduce la visibilidad de la marca frente a competidores más activos en campañas y redes.

- Tendencia hacia la interoperabilidad entre sistemas, que favorece las soluciones abiertas y con buena integración.
- Eventos internacionales con modalidad virtual.
- Demanda creciente de soluciones cloud y movilidad.
- Automatización de procesos: La adopción de sistemas de automatización puede optimizar los tiempos y reducir costos.
- Alianzas estratégicas: Colaborar con otras empresas o consultoras para expandir la base de clientes o mejorar la red de contactos.
- Mayor valoración del software nacional por soporte.

Rev. 08 - Oct.2025

- Incertidumbre económica y fluctuaciones cambiarias.
- Riesgos de ciberseguridad y vulnerabilidades tecnológicas. Piratería del software.
- Alta competencia en el mercado: Presencia de grandes empresas internacionales y startups con soluciones estandarizadas, precios agresivos y fuerte inversión en marketing.
- Presión de precios: Competidores que ofrecen planes más bajos, generando dificultad para mantener márgenes sostenibles.
- Cambios tecnológicos acelerados: La rápida evolución de las tecnologías puede dejar obsoletos algunos desarrollos o requerir constantes actualizaciones.

# Anexo análisis Enmienda ISO IAF sobre el cambio climatico

## **FORTALEZAS**

### **Promoción de la eficiencia en los clientes:**

El software IGGLOBAL contribuye a la optimización de los procesos de gestión de sus clientes, reduciendo desperdicios de materiales, energía y recursos. Al evitar el exceso de producción y mejorar la planificación operativa, se colabora indirectamente en la disminución del impacto ambiental de sus operaciones.

Asimismo, las funcionalidades del sistema fomentan la digitalización de documentos y comprobantes, reduciendo el uso de papel en áreas como ventas, compras y recursos humanos, lo que apoya la transición hacia procesos más sostenibles.

### **Movilidad y transporte:**

Las modalidades de trabajo remoto, junto con las implementaciones, capacitaciones y soportes virtuales, reducen la necesidad de traslados físicos, contribuyendo a disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas al transporte del personal y clientes.

## **DEBILIDADES**

### **Consumo energético en operaciones:**

El funcionamiento del software, servidores y estaciones de trabajo requiere consumo de energía eléctrica que, en parte, puede provenir de fuentes no renovables. Actualmente se utilizan servicios en la nube provistos por IPLAN, empresa certificada en calidad, aunque no se dispone de información específica sobre la eficiencia energética o el tipo de energía utilizada.

### **Residuos tecnológicos:**

Las actividades internas pueden generar residuos tecnológicos (hardware, periféricos) de difícil reciclaje. No obstante, la empresa procura extender el ciclo de vida de los equipos, manteniéndolos en uso el mayor tiempo posible y realizando un manejo responsable de los mismos.

**OPORTUNIDADES Y AMENAZAS:** No se encontraron conceptos que se apliquen para estos ítems.