

Política de Calidad	Mapeo de Política de Calidad					Revisión: 07 Fecha: Agosto 2025 Cód. MPC
	Objetivo	Acciones Derivadas	Indicador	Frecuencia de Monitoreo	Fecha límite	
Aumentar la eficacia, productividad y generar valor agregado en los procesos de negocios de nuestros clientes, garantizando una gestión eficiente en nuestras soluciones	Desarrollar al menos 5 (cinco) nuevas funcionalidades para el entorno online de IGGLOBAL, orientadas a mejorar la experiencia e interfaz del usuario, optimizar la usabilidad del sistema y fortalecer la integración con otras plataformas externas.	<ul style="list-style-type: none"> . Planes de Venta . Constatación de comprobantes por QR . Importación de excel Mis comprobantes . Tarea Automática Actualización de Proveedores de Mineras . Integración SHOPIFY . Circuito Administrativo . Automatización de Workflow - Workflow en el chat y bot de Ayuda_Al_Usuario(incluye errores) y Reporting y salida en formato frase . Chatbot AI 	IGGLOBAL Online IGGLOBAL Help Repositorio Git hub	Cada 4 meses Abril - Agosto - Diciembre	dic-25	<p>Planes de venta se cumplió en el mes de mayo, extendiéndose un poco más de la fecha programada, se encuentra disponible en la versión 9.25.05.</p> <p>Constatación de comprobantes por QR, se finalizó en el mes de mayo la V1 y se encuentra disponible en la versión 9.25.06.</p> <p>Importación de excel Mis comprobantes, se finalizó a principios del mes de junio, antes de la fecha prevista y se encuentra disponible en la misma versión que el anterior.</p> <p>La actualización de proveedores de Mineras fue finalizado en el mes de mayo y disponible en la versión 9.25.06.</p> <p>Círculo administrativo finalizó en la fecha prevista en el mes de agosto, lo mismo con la automatización de Workflow.</p> <p>La integración con Shopify y el chatbot AI continúan en desarrollo.</p>
Compracer los requerimientos de los usuarios, ofreciendo soluciones que agilicen sus tareas operativas y analíticas, fortaleciendo el vínculo diario para su satisfacción	<p>Optimizar la gestión de implementaciones, logrando que los proyectos se finalicen en los plazos acordados.</p> <p>Optimizar la gestión del soporte post-implementación, reduciendo en un 15% la cantidad de tickets recurrentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Documentar soluciones recurrentes en una base de conocimiento accesible para el equipo y clientes. . Establecer check points internos para asegurar el cumplimiento de hitos. . Diseñar nuevos tutoriales. . Diseñar una guía de capacitación estandarizada para nuevos partners (metodología de implementación, soporte, herramientas). . Establecer un plan piloto de trabajo conjunto con 1 cliente, para validar la alianza en la práctica. 	Documentos Google Drive, IGGLOBAL Help, Canal de Youtube, software IGGLOBAL, Portal de Userpilot, Clipchamp	Cada 4 meses Abril - Agosto - Diciembre	dic-25	<p>A partir de las consultas más frecuentes recibidas por los clientes, se desarrollaron nuevos post y se actualizaron contenidos existentes en la Base de Conocimiento del sistema, fortaleciendo el soporte y la autogestión del usuario.</p> <p>El equipo de Implementación diseñó un excel complementario (Gestión de tareas) que permite organizar y dar seguimiento a los pedidos y consultas de los clientes, mejorando la trazabilidad y coordinación de las acciones junto con el registro en el CRM.</p> <p>Durante el año se elaboraron nuevos tutoriales de ayuda, este trabajo continúa en desarrollo de manera continua.</p> <p>Se inició el diseño de una guía de capacitación destinada a partners, orientada a estandarizar los procesos de formación y asegurar una correcta transferencia de conocimientos.</p>
Lograr rentabilidad en los negocios de la empresa para satisfacer las expectativas de los accionistas	Potenciar las oportunidades comerciales calificadas con el fin de alcanzar 3 nuevos clientes y 2 alianzas de partners nacionales o internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> . Planificar, ejecutar y mantener plan de comunicación de soluciones. . Diseñar y publicar página de casos de éxito para visibilizar experiencias reales de clientes. . Implementar nuevas campañas de Google Ads segmentadas por línea de producto. . Desarrollar videos promocionales y comerciales. . Relevar empresas de consultoría, tecnología o servicios y cámaras . Asistir y participar de ferias, rondas de negocios y otros eventos de networking. 	Documentos Drive, Sistema IGGLOBAL Demo, Sitio web IGGLOBAL, Mailchimp, Google Ads.	Cada 4 meses Abril - Agosto - Diciembre	dic-25	<p>Se continua desarrollando contenido para LinkedIn, notas para el blog y newsletters, continuando con una estrategia sostenida de generación de contenido.</p> <p>Se mantuvo el trabajo conjunto con la agencia de marketing, responsable de la gestión y optimización de las campañas de Google Ads, incorporando nuevas acciones orientadas al sector industrial para atraer potenciales clientes interesados en sistemas de producción.</p> <p>Se participó en la Expo Industrias y Servicios, donde se visitaron clientes que participaron como expositores y se establecieron nuevos contactos con empresas de diversos rubros. Además, se planificó la visita a una próxima Expo de Envases para continuar fortaleciendo el vínculo con el sector.</p> <p>Se avanza en el diseño de videos promocionales.</p> <p>Se fortaleció la relación con la consultora de la cual logramos los 3 clientes este año. Estamos generando reuniones con un consultor de España que se contacto con nosotros interesado conocer el producto para incorporarlo.</p>
Comprometerse a cumplir con todos los requisitos aplicables al SGC y trabajar para alcanzar una mejora continua en nuestros procesos.	Permanecer en la Ley de Economía del Conocimiento	Cumplir con los requisitos a nivel personal contratado, fiscales, edilicios y de I+D.	Auditoría Contable y Técnica del Ministerio de Economía	1 vez al año	dic-26	<p>En el año 2024 la empresa tuvo una acreditación de cumplimiento.</p> <p>A principios de 2026 tendremos la presentación bienal, esa si va a ser auditada.</p>