

CRITERIOS DE DECISIÓN VS. CRITERIOS DE SELECCIÓN

UN ENFOQUE PRAGMÁTICO PARA LA
EVALUACIÓN DE SOLUCIONES DEL QMS

Honeywell

Sparta
Systems

ÍNDICE

- 3** Introducción
- 4** Por qué la selección de proveedores del QMS comienza con sus criterios de decisión
- 5** Criterios de decisión que se deben considerar para la inversión en soluciones del QMS
- 6** Convertir los criterios de decisión en criterios de selección adecuados
- 7** Criterios de decisión económica
- 8** Criterios de decisión técnica
- 9** Criterios de decisión de relación
- 10** Conclusiones



INTRODUCCIÓN

Generalmente, el proceso de selección de un sistema de gestión de calidad (Quality Management System, QMS) exige la evaluación de variables y consideraciones clave, desde un sistema fácil de usar hasta las opciones de implementación, las capacidades o la seguridad y, por supuesto, el proveedor en sí.

Sin embargo, para tomar la decisión adecuada para su empresa, es importante evaluar las soluciones potenciales frente a dos dimensiones relacionadas: los criterios de decisión y los criterios de selección.

Este libro electrónico explicará y examinará este concepto al compartir diferentes tipos de criterios de decisión y de qué manera estos se relacionan con los criterios de selección.

Aprenderá cómo aplicar este modelo para lograr la mejor selección de proveedores para sus necesidades de gestión de calidad.



POR QUÉ LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE QMS COMIENZA CON SUS CRITERIOS DE DECISIÓN

Sus criterios de decisión proceden directamente de su argumento comercial sobre QMS y permanecen estrechamente alineados con sus motivaciones prioritarias. Este documento destaca los criterios más importantes en la selección de proveedores. Si bien muchas organizaciones pasan directamente de su argumento comercial a una lista de características deseables de solución, más comúnmente conocidas como criterios de selección, la clave para un proyecto de QMS exitoso es garantizar que sus criterios de decisión reflejen las razones por las cuales su argumento comercial fue exitoso y aprobado.

Sus criterios de decisión garantizarán que se cumpla con las justificaciones del argumento comercial del QMS, mientras que los criterios de selección representan las características más específicas que se adaptarán a los parámetros de los criterios de decisión.

Los criterios de decisión se pueden describir como un conjunto de principios, directrices y requisitos que una organización utiliza para tomar una decisión.

Los criterios de decisión son fundamentales para guiar la selección de proveedores, lo que les permite a las organizaciones elegir el sistema que mejor se adapte a sus necesidades generales.

LOS TRES TIPOS DE CRITERIOS DE DECISIÓN SON LOS SIGUIENTES:



ECONÓMICOS:

¿Cuán viable es su posible QMS?



TÉCNICOS:

¿Cumple el QMS con sus requisitos?



DE RELACIÓN:

¿Qué tan estrechamente alineado está con un proveedor potencial?

CRITERIOS DE DECISIÓN QUE SE DEBEN CONSIDERAR PARA LA INVERSIÓN EN UN QMS

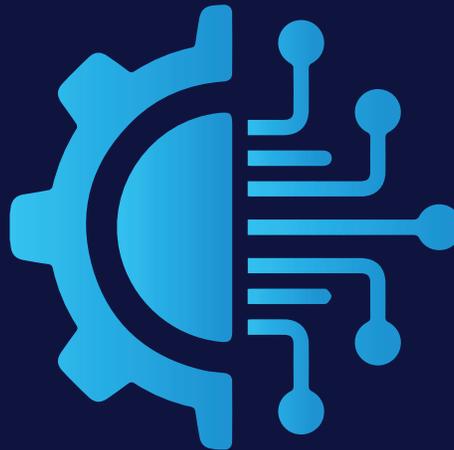
ECONÓMICOS

- Eficiencia
- Retorno de la inversión
- Riesgo



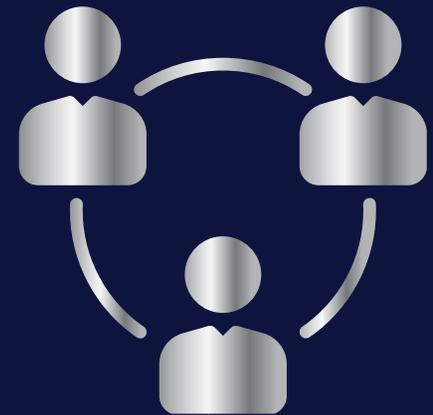
TÉCNICOS

- Requisitos técnicos
- Capacidades funcionales
- Objetivos tecnológicos



DE RELACIÓN

- Valores compartidos
- Alineamiento y dirección
- Ética de asociación



CONVERTIR LOS CRITERIOS DE DECISIÓN EN CRITERIOS DE SELECCIÓN ADECUADOS

Una vez que haya elaborado sus criterios de decisión, el próximo paso es completar los criterios de selección para el QMS y el proveedor del QMS. Sus criterios de decisión garantizarán que se cumplan con las justificaciones del argumento comercial del QMS, mientras que los criterios de selección representan las características de solución más específicas de la solución y del proveedor que se adaptarán a los parámetros de los criterios de decisión.



DECISIÓN ECONÓMICA Y CRITERIOS DE SELECCIÓN



¿Cuán viable es su posible QMS?

EFICIENCIA

- Procesos estandarizados de mejores prácticas
- Facilidad de uso que garantiza un rendimiento eficiente y eficaz
- Mayor uso de la automatización
- Más rapidez para obtener información valiosa
- Integración sólida que da como resultado una fuente única de la verdad



VALOR Y ROI

- Un proveedor que representa la innovación en la industria
- Proveedor con experiencia en el dominio, puntos de prueba y referencias
- Alineación, cumplimiento del argumento comercial del QMS versus expectativas de beneficios comerciales
- Reducción de costes y creación de valor con mayor rapidez



RIESGO

- Un largo historial de creación de sistemas en conformidad y conocidos por los reguladores
- Facilidad de realizar informes para permitir supervisión y toma de decisiones proactivas
- Capacidades de gestión de calidad de proveedores (supplier quality management, SQM) que integran proveedores externos en la cadena de valor del QMS
- Un proveedor enfocado en su industria



DECISIÓN TÉCNICA Y CRITERIOS DE SELECCIÓN



¿Cumple el QMS con sus requisitos?

REQUISITOS TÉCNICOS

- Requisitos técnicos específicos del proceso
- Una plataforma o un sistema establecido y sostenible
- Un proveedor que comprende sus requisitos principales
- Conocimientos sobre la configuración de la solución más eficaz para su empresa en función de miles de implementaciones de sistemas anteriores



CAPACIDADES FUNCIONALES

- Capacidades inherentes que respaldan el plan digital de la empresa (por ejemplo, inteligencia artificial [Artificial Intelligence, AI], aprendizaje automático, [Machine Learning, ML])
- Integración perfecta con sistemas y procesos adyacentes
- SQM para gestionar y colaborar con proveedores y fabricantes contratados
- Administración de riesgos que se integra con otros procesos de gestión de calidad



OBJETIVOS TECNOLÓGICOS

- Flexibilidad/configurabilidad vs. grado de estandarización
- Cumplimiento con necesidades internas de TI, seguridad de los datos y arquitectura
- Habilitar el objetivo de un solo QMS en su negocio global
- Lograr integraciones de sistemas y procesos de calidad, armonizados y modernos
- Un sistema que se adaptará al ritmo de crecimiento de su empresa



DECISIÓN DE RELACIÓN Y CRITERIOS DE SELECCIÓN



¿Qué tan estrechamente alineado está con un proveedor potencial? No solo querrá determinar que su proveedor de QMS cumplirá con sus criterios económicos y técnicos, sino que además querrá asegurarse de que comparta valores similares y que respete los objetivos de calidad.

VALORES COMPARTIDOS

- Enfoque constante en la gestión de la calidad
- Herencia de larga data y respetada en la industria
- Una comprensión total de la centricidad del paciente
- Uso constante de la innovación para lograr valor empresarial



ALINEACIÓN Y DIRECCIÓN

- Compromiso comprobado con el éxito del cliente y la innovación centrada en el paciente
- Liderazgo de mercado sostenido en QMS con experiencia de dominio sin igual
- Garantía de que la voz del cliente sea la base del plan de trabajo y la estrategia
- Incorporación de comentarios de los reguladores y la industria para identificar áreas de innovación



ÉTICA DE ASOCIACIÓN

- Confianza mutua que trasciende expectativas, compromiso, metas y más
- Relaciones con los reguladores de la industria
- Grupos de usuarios enfocados en la industria para apoyar la colaboración entre pares en las mejores prácticas de QMS
- Asociación basada en la estrategia comercial que respalda las metas y aspiraciones de los clientes en todos los niveles



CONCLUSIONES

Si bien los criterios de decisión son fundamentales para garantizar un proceso exitoso de selección de QMS, estos a menudo siguen siendo un conjunto de pautas internas e informalmente acordadas. Sus criterios de selección le permitirán identificar a los proveedores que mejor se alineen con sus objetivos de calidad y que garanticen una relación exitosa.

Desarrolle sus criterios de decisión para invertir en un QMS, así como sus criterios de selección de su proveedor y capacidades del QMS, y utilice una combinación de los dos a fin de guiar o crear un proceso formal de solicitud de información (request for information, RFI) o solicitud de propuesta (request for proposal, RFP) que los posibles proveedores deban seguir. Esto dará como resultado la selección de un proveedor de solución de calidad que cubrirá sus necesidades actuales y futuras.



Sparta Systems, una empresa de Honeywell, es el principal proveedor mundial de software de gestión de calidad en las instalaciones y en la nube. Durante casi tres décadas, las empresas del sector de las ciencias biológicas han confiado en las herramientas innovadoras, los análisis y la experiencia que aceleran la calidad y el cumplimiento de Sparta.

Sparta Systems | www.spartasystems.com