



ANEXO 4

CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS
QUE IMPLEMENTARON ISO 9001

ANEXO 4 | CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS QUE IMPLEMENTARON ISO 9001

CASO 1

Año 2008 | Una organización de servicios dedicada a la comercialización de productos para jardinería, toma la decisión de implementar ISO 9001, las actividades básicas eran ventas, compras, almacenamiento temporal, distribución y contaban con servicio en piso de exhibición, al certificarse en ISO 9001, todas estas actividades se concentraron en “servicios de comercialización de productos para jardinería”.

Tres años posteriores a la certificación, las actividades principales son búsqueda de socios estratégicos, capacitación, verificación y monitoreo, sus actividades cambiaron de ser una comercializadora a una empresa de desarrollo de líneas de distribución. En cuanto a sus resultados financieros, en el 2008 tenían un ingreso con respecto a las ventas generadas por ellos mismos, en el 2011 alcanzaron un promedio de 10 ingresos generados por su red de distribución.



CASO 2

Año 2009 | Un banco de sangre, en el 2009, tomo la decisión de certificarse en ISO 9001, el compromiso de la alta dirección fue tan importante que, después de 8 meses lograron la certificación. Esto lo impulsó en darse a conocer entre los empresarios, posterior a ello, en el 2010 ganó el premio de calidad que ofrecía el estado, posicionándose como un ejemplo a seguir, más tarde, le fue otorgado un reconocimiento internacional a los empresarios con mayor competitividad. Hoy en día se mantiene firme y con altas expectativas de seguir creciendo y desarrollando nuevos servicios.



Banco de sangre. Premio de calidad

CASO 3

Año 2015 | Una organización ofrecía servicios “implant” con su cliente, en una ocasión el cliente le comento la necesidad de implementar ISO 9001, la dirección accedió y se certificaron en un lapso de 8 meses. El año siguiente tuvieron reunión de planeación estratégica, donde se citó la pregunta, ¿qué sigue después del ISO?, a lo que dirección respondió, nada, no haremos nada más que mantener lo que trabajamos.



Al año siguiente, el cliente le dijo a la organización que ofrece el servicio “implant”: de acuerdo con los cambios que estamos haciendo ya no necesitaremos sus servicios, así que tenemos dos ofertas, la primera es comprarles toda su infraestructura y RH para continuar con las actividades o, tienen 2 meses para mudarse ya que traeremos la infraestructura y RH necesario. Al final todo cambia y se renueva, lo que hoy en día se tiene no te asegura que en el futuro permanezca.