



UNIVERSIDAD
TÉCNICA DE
COTOPAXI



Educación
Continua



III Congreso Internacional de Ciencias **ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y MARKETING**

“El comercio internacional como herramienta para el desarrollo y la integración regional”

III Congreso Internacional de Ciencias
**ADMINISTRATIVAS,
CONTABLES Y MARKETING**

*“El comercio internacional como herramienta
para el desarrollo y la integración regional”*



Marcelo R. Vásquez Lema

marcelo@marcelovasquez.org

www.marcelovasquez.org

F: marcelo.vasquez.consulting

T: marcelovasquezl

I: marcelovasquezlema

Humanización de la calidad

Ingeniero comercial, magister en administración, magister en finanzas, y magister en sistemas integrados de gestión; auditor líder ISO 9001 y OHSAS 18001. Aspirante a Doctor en gestión de proyectos. En 2013 fue galardonado como *Joven sobresaliente de Santa Cruz* en la categoría de Liderazgo y logros académico por parte de la JCI Oriente. En 2018 recibió el reconocimiento al *logro académico y profesional* por el Colegio de Ingenieros Comerciales de Guayas (Guayaquil-Ecuador) y el Arch Of Europe for Quality por parte del BID en Frankfurt. En 2019 se le otorgó el honor al *Mérito Municipal*, en la mención servicio ciudadano: categoría profesional, por parte del Gobierno Autónomo Municipal de Santa Cruz de la Sierra. En 2019 fue reconocido como el *Profesional distinguido del año* por parte del Colegio de Ingenieros Comerciales & marketing y Publicidad de Santa Cruz. Ha publicado 5 libros relacionados con la familia de normas ISO 9000.

OBJETIVO

Comprender el factor clave de éxito para gestionar la Calidad.

CALIDAD

Innovación

Rapidez

Experiencia en la compra

Confianza

Valor

¿CÓMO LOGRAR LA CALIDAD?



CALIDAD

No es una meta.

No es un valor agregado.

No es una certificación.

“El primer (y quizás el más importante) control de calidad de tu trabajo lo haces tu mismo. Realiza tu trabajo con amor (compromiso, dedicación y esfuerzo) y asegúrate de sentirte orgulloso de los resultados que estas obteniendo antes de presentarlo a tus clientes (internos y/o externos). Si esto se convierte en tu hábito de trabajo, quizás los controles posteriores sean simples formalismos y en algunos casos hasta innecesarios.”

Marcelo R. Vásquez Lema