



LAUREATE
INTERNATIONAL
UNIVERSITIES®



LAUREATE
INTERNATIONAL
UNIVERSITIES®

LA EMPRESA MÁS GRANDE DEL MUNDO EN LA INDUSTRIA DE EDUCACIÓN SUPERIOR





UVM
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

38
CAMPUS
120,000
ESTUDIANTES

UNITEC

6
CAMPUS
+60,000
ESTUDIANTES



CREEMOS FIRMEMENTE QUE, CUANDO NUESTROS
ESTUDIANTES TRIUNFAN, **LOS PAÍSES PROSPERAN**
Y LA SOCIEDAD SE BENEFICIA.

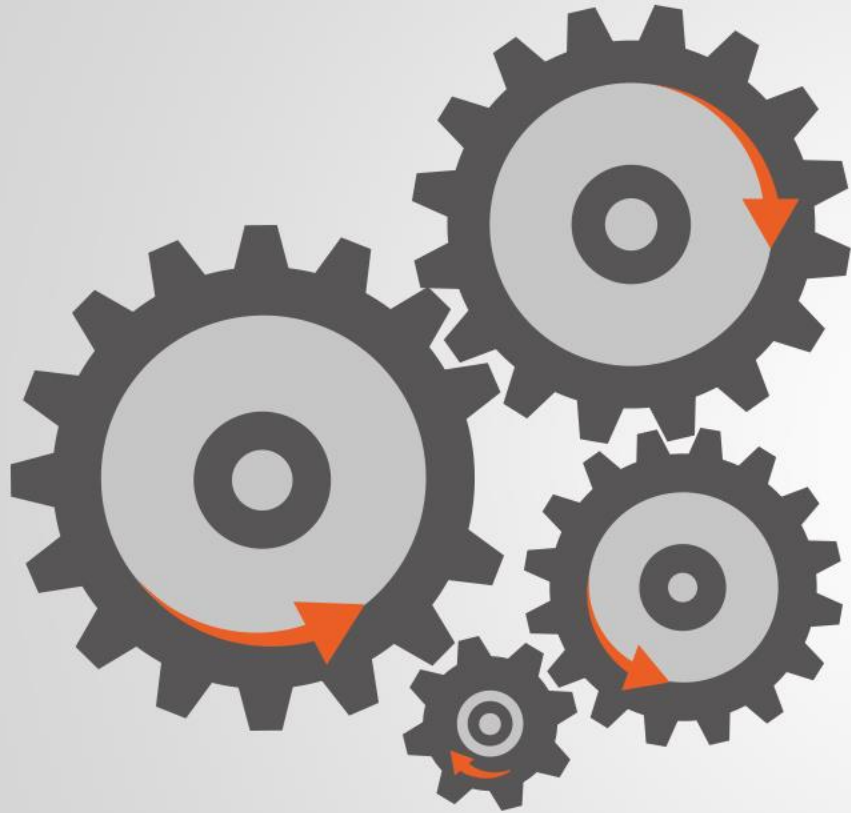
HERE
FOR
GOOD



LA **EDUCACIÓN** ES EL **HABILITADOR**
MÁS GRANDE DE LA HUMANIDAD...



Y LA **TECNOLOGÍA** EL **HABILITADOR**
MÁS GRANDE DE LA EDUCACIÓN.



PERO...



“EN EL SALÓN DE CLASES DEL FUTURO,
EL ESTANCAMIENTO GANA...”



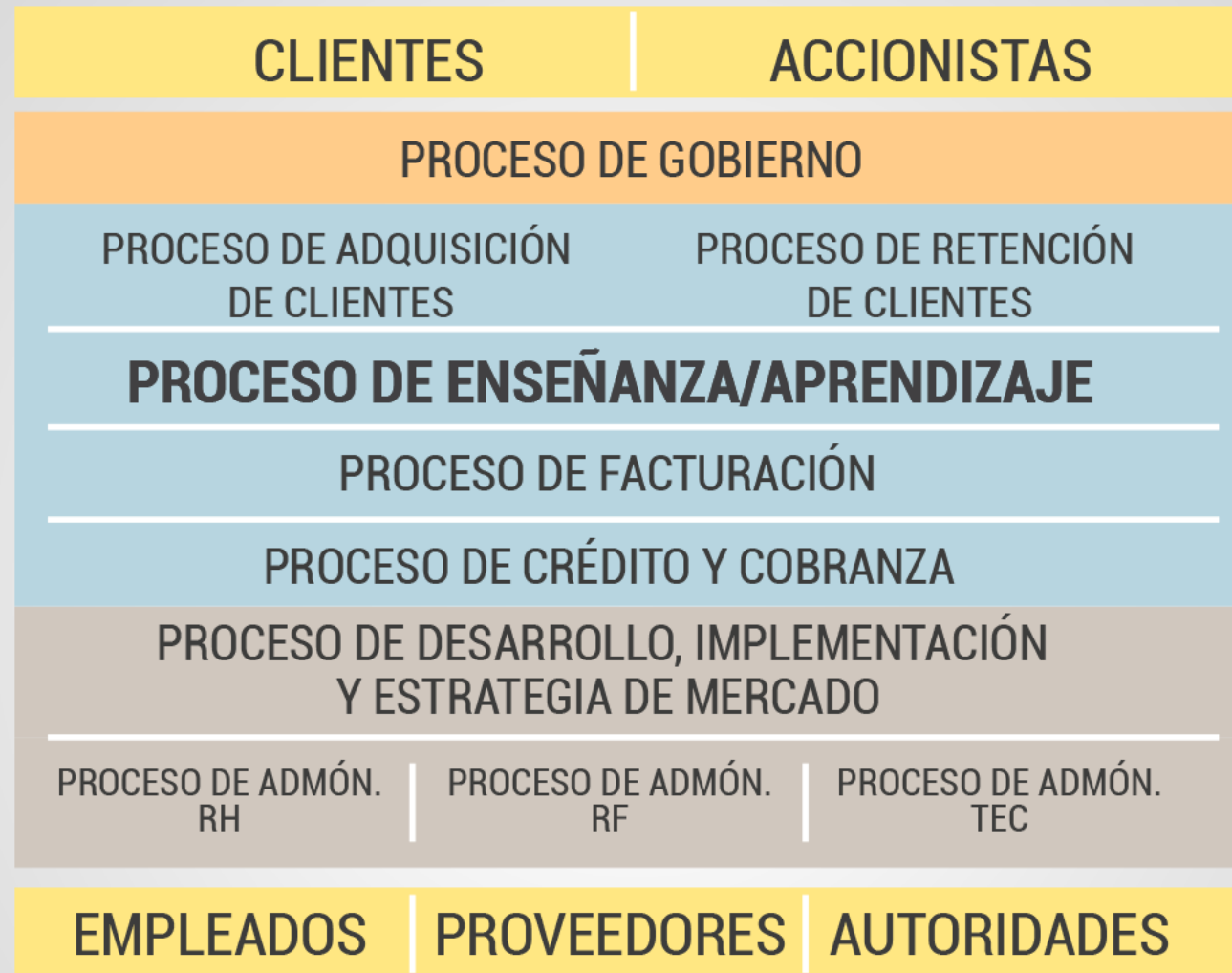
Es fácil interpretar esta frase como una inferencia de que la **tecnología no mejora la calidad de la educación**; existen hechos relevantes para su consideración en los cuales se debate sobre si la tecnología mejora o no la educación.

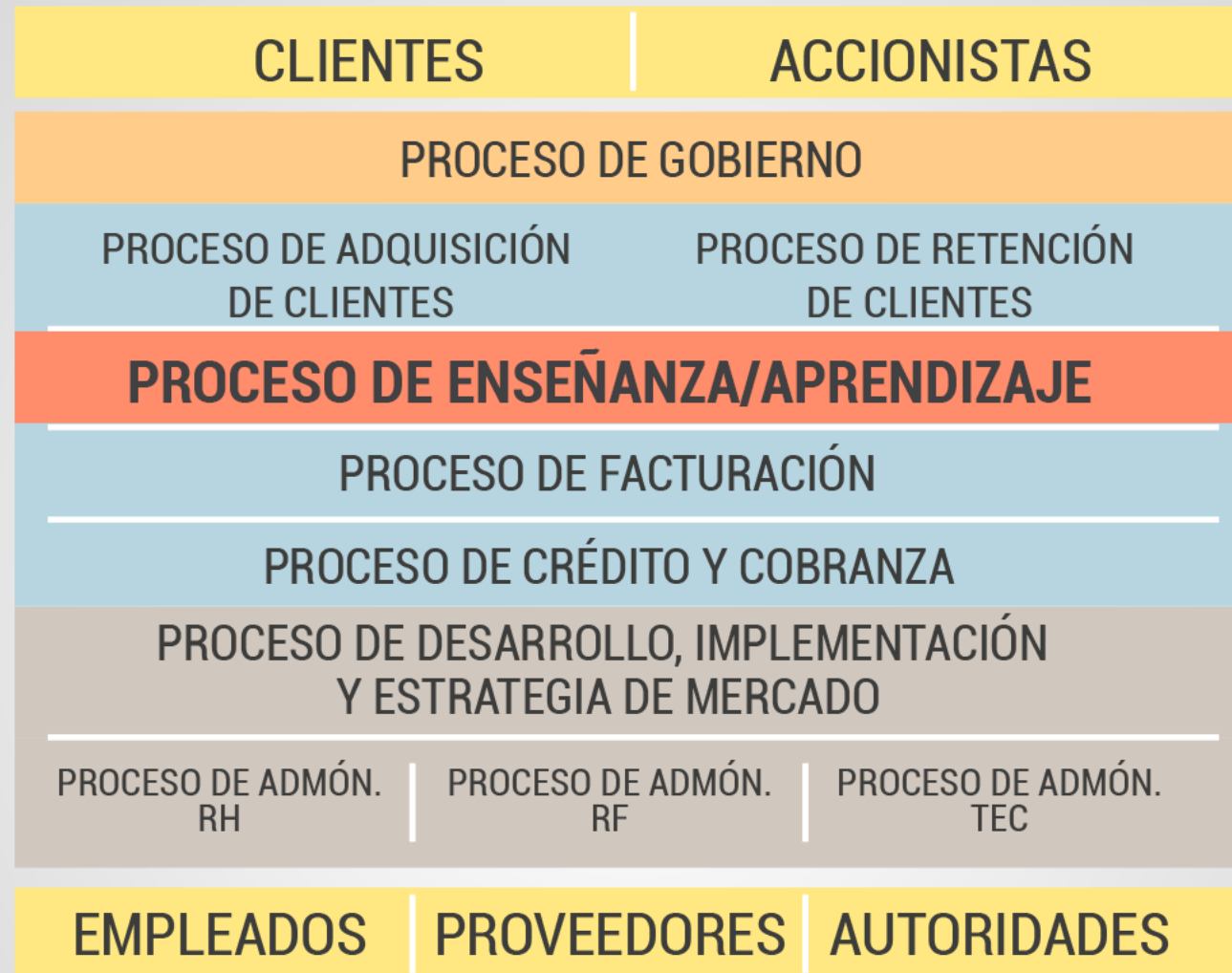


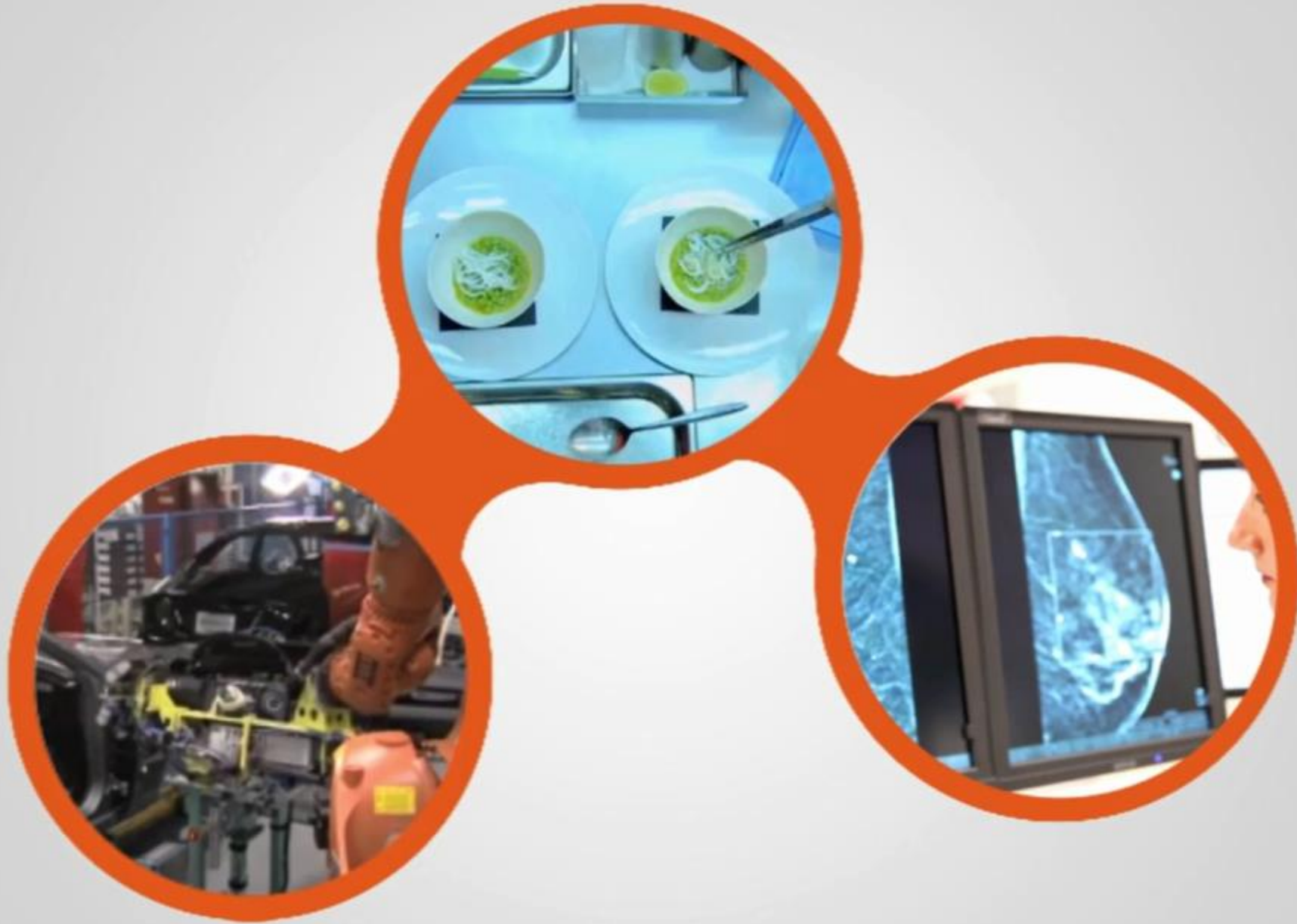
Simplemente no hay evidencia empírica que soporte que la TIC hagan una diferencia; el potencial de la tecnología para la educación está todavía muy lejos de haberse materializado.

¿POR QUÉ CREEN

QUE ESTO SUCEDA?











LA TECNOLOGÍA NO ES UNA VARITA MÁGICA





Empleados y directivos de organizaciones e instituciones de todo tipo y tamaño tienden a pensar que el solo hecho de "aventar" tecnología a los problemas de negocio instantáneamente traerá eficiencias y obtener innumerables beneficios.



LA TECNOLOGÍA ES UN PODEROSO HABILITADOR, que con la correcta planeación e implementación puede producir muchos beneficios, **PERO REQUIERE PLANEACIÓN Y MUCHO MÁS**, en orden de entregar real valor a las instituciones.

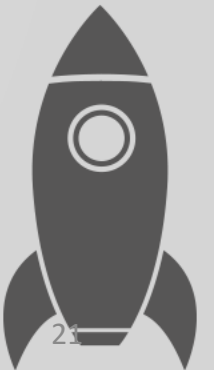


Y MUCHO MÁS,



"TECNOLOGÍA ES DEFINIDA COMO
LA APLICACIÓN PRÁCTICA DEL CONOCIMIENTO PARA CREAR
**LA CAPACIDAD DE HACER ALGO
ENTERAMENTE NUEVO O DE UNA MANERA
ENTERAMENTE NUEVA"**

*PLAN DE TECNOLOGÍA DE LA **NASA***





MISIÓN

ALINEAR LA TECNOLOGÍA A LAS
NECESIDADES DEL NEGOCIO.



FILOSOFÍA

YO SOY **PROVEEDOR**, EL USUARIO ES MI CLIENTE, EL PRINCIPAL INTERESADO EN MANTENER VIGENTE Y SANA ESTA RELACIÓN SOY YO; CUMPO SIEMPRE LO QUE PROMETO; ME HAGO CARGO DE LOS PROBLEMAS DE MI CLIENTE.

SOY EL PRINCIPAL **CONSULTOR DE NEGOCIOS** INTERNO QUE TIENE MI CLIENTE; MIS OFERTAS / RESPUESTAS A REQUERIMIENTOS SIEMPRE TIENEN QUE TENER UN BENEFICIO CLARO PARA EL NEGOCIO (ES EVIDENTE EN EL ESTADO DE RESULTADOS DEL CLIENTE).

LA OPERACIÓN DEL IT ES EL 5to. UTILITY; LO QUE EL CLIENTE QUIERE ES QUE **FUNCIONE, FUNCIONE SIEMPRE Y FUNCIONE BIEN**; NO ES RELEVANTE CUANDO FUNCIONA, PERO ES CRÍTICO CUANDO NO FUNCIONA; LA MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO ES ALINIEADA AL NEGOCIO Y EN ACUERDO CON EL CLIENTE.



“...ser el catalizador que impulse a nuestra industria a trabajar de una manera mas profesional, no solo con inspiración o intuición, sino con disciplina, metodología, medición, orden, eficiencia y calidad...”



COORDINACIÓN DE ACCIÓN





ARQUITECTURA EMPRESARIAL

ESTRATEGIA

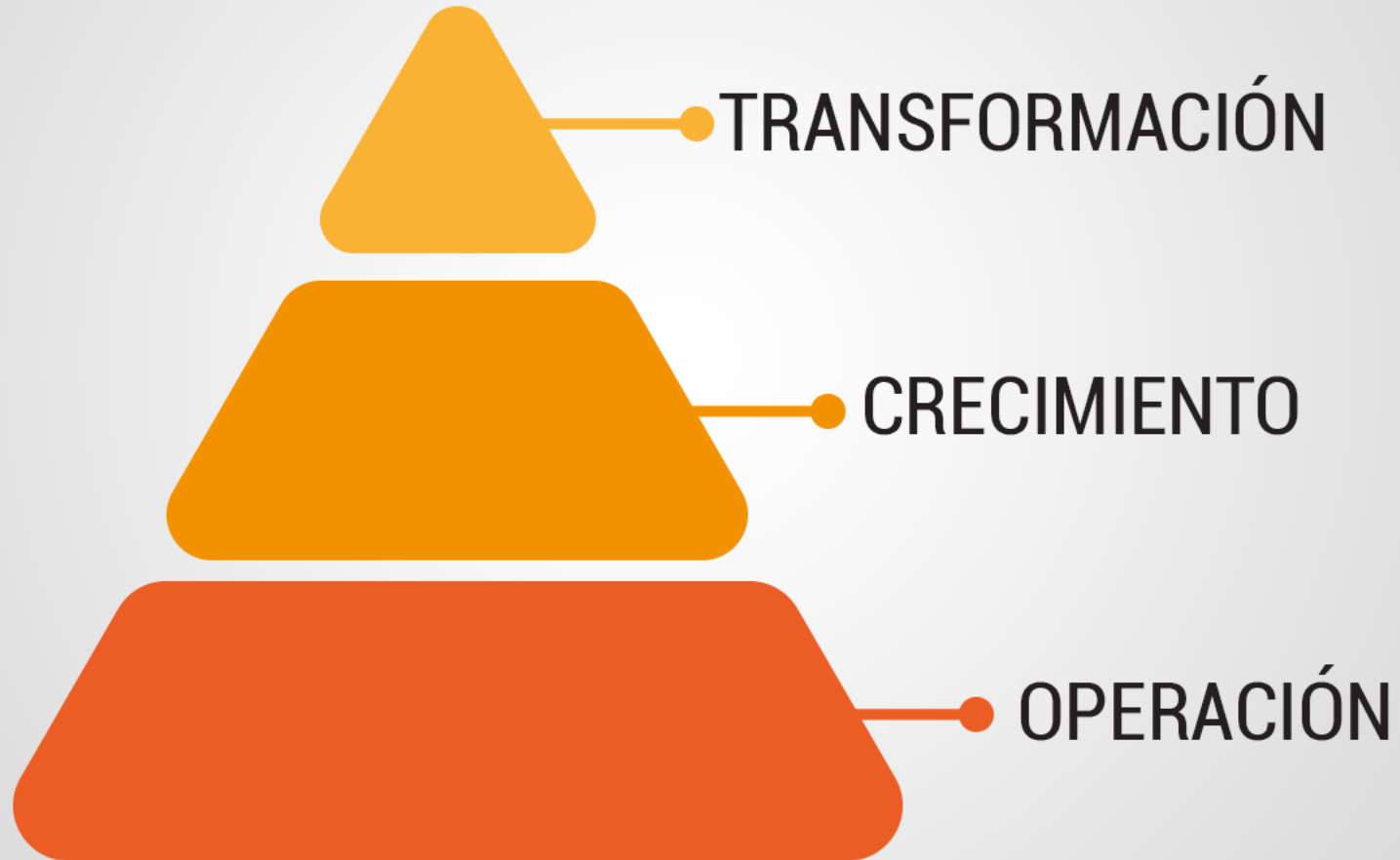
PROCESO

ORGANIZACIÓN

TECNOLOGÍA



MODELO DE ALINEACIÓN Y COMPROMISO

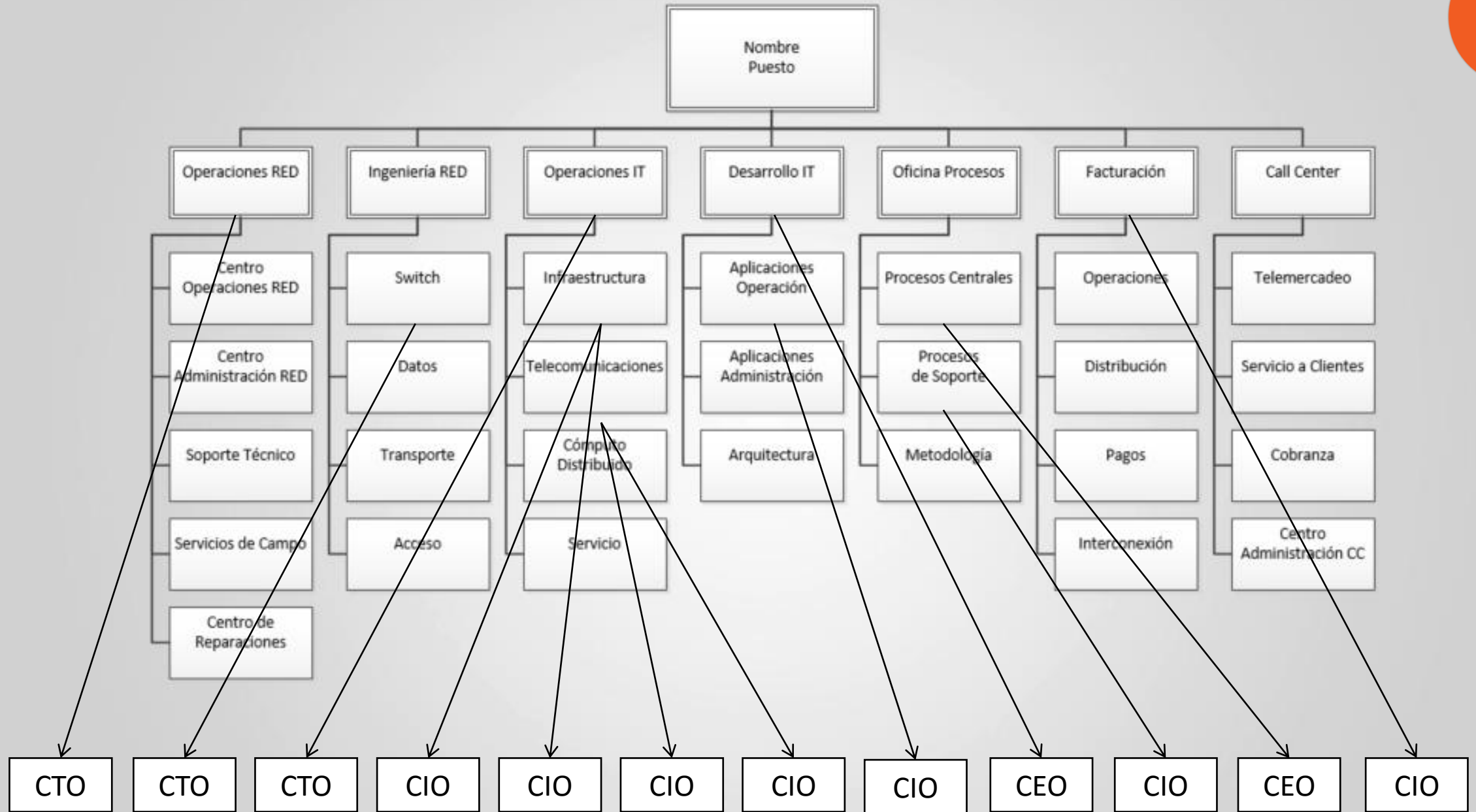




POR ÚLTIMO . . .



TÚ ERES TU EQUIPO





TEN **PASIÓN** POR LO QUE HACES...
SE UN **PROFESIONAL** Y HAZLO
SIEMPRE **BIEN...**



AUTO REALIZACIÓN

ESTÉTICA

LOGRO INTELECTUAL

AUTOESTIMA

AFECTO Y PERTENENCIA

SENTIRSE SANO Y SALVO

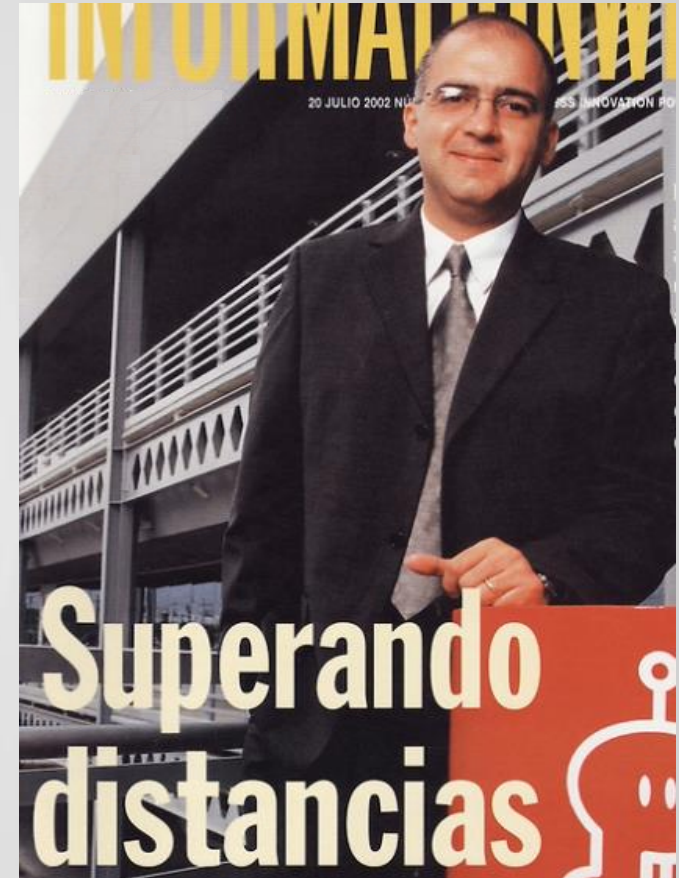
NECESIDADES FISIOLÓGICAS



DEVOCION



PROFESION



PASION



LAUREATE
INTERNATIONAL
UNIVERSITIES®