

Resumen de Conferencias

Conferencia 1:

Tema: Objetivos dentro de la universidad para un estudiante de ingeniería en ciencias y sistemas.

Conferencista: Aldo Solís

Algunas de las características que debemos de acostumbrarnos para ser profesionales destacados son:

- ✓ *Ser autodidacta:* Estudiar, tener hábito de aprender más y no quedarnos con lo que el profesor nos da, que por lo regular nunca es suficiente. Debemos estar investigando, leyendo y actualizarnos en el área de la tecnología ya que cada vez hay nuevos avances.
- ✓ *Ser integrales:* Saber de todo, estar enfocados a los negocios, no solamente quedarnos con los temas de tecnología sino de empresas, y el impacto que tiene la explotación de esta en el mercado.
- ✓ *Cambiar la manera en que ven a un profesional de la USAC:* En el campo laboral nos vemos a que a los egresados de la USAC los ven como solo programadores y técnicos, y a los de otras universidades los ven más completos por tener maestrías en negocios, debemos también de desarrollar cursos de empresas para poder competir en puestos y dirigir y no que nos dirijan.
- ✓ *Actualizarse día con día:* Estar a la vanguardia y no adormecernos en lo que ya existe sino ser innovadores.
- ✓ *TI:* Es el estudio, diseño, desarrollo, innovación, puesta en práctica, ayuda o gerencia de los sistemas informáticos computarizados, particularmente usos del software y hardware.

Objetivos de TI:

- ✓ *Barrera de innovación:* Hacer inversiones
- ✓ *Seguridad:* cualquier tipo de ataque
- ✓ *Tendencias del mercado*

Conferencia 2:

Tema: Bussiness Model

Conferencista: Ricardo Arrollo



The plan implemented by a company to generate revenue and make a profit from operations. The model includes the components and functions of the business, as well as the revenues it generates and the expenses it incurs.

Usar diferentes tecnologías y soluciones fuentes de ingreso, marketing, monopolio lo bueno de un monopolio cuando ya es muy grande es que buscan el bien de los demás para generar más dinero a las personas.

Propuestas de valor:

Canales: a quien vender

Asociarlo: con las redes sociales y tendencias globales

Empresa: strategy

Book: Business Model Genration aprender hacer un negocio.

