

Conferencia 1

Expositor: Eduardo Solís

El compañero Eduardo Solís compartió puntos muy importantes para un futuro profesional en la Ingeniería de Sistemas basándose en su experiencia laboral de los cuales se mencionan a continuación:

- Objetivos dentro de la Universidad, para un estudiante de sistemas:

Algo muy importante para el estudiante de sistemas es que tiene que ser autodidacta ya que a lo largo de toda la carrera esa tiene que ser una característica esencial en el para poder progresar en la carrera. Otro punto muy importante es ser integral, tener mente abierta para adquirir conocimientos sobre otras materias e involucrarse en nuevos proyectos y nuevas tecnologías.

- Cambiar la manera en que ven a un profesional de sistemas de la USAC

En la actualidad muchas empresas ven a un Ingeniero en Sistemas de la USAC como un técnico especializado en programar, y es responsabilidad de nosotros (estudiantes actuales) cambiar esa perspectiva y demostrar que somos capaces de tener puestos importantes dentro de las empresas.

- Retos para los nuevos profesionales:

Como futuros profesionales en sistemas tenemos la responsabilidad de estar a la vanguardia en cuanto a las nuevas tecnologías e involucrarnos para crear e innovar.

- Principales objetivos de los profesionales de IT:

Las tendencias del mercado actual están volcadas a la seguridad, innovación y el Cloud, como estudiantes debemos informarnos sobre estos temas y proponer nuevas soluciones conforme vamos avanzando en nuestra carrera para ir adquiriendo experiencia y quien sabe poder inventar la tecnología del futuro.

Conferencia 2

Expositor: Ricardo Arroyo

El compañero Ricardo Arroyo nos compartió sus conocimientos acerca del modelo de negocios Canvas, para futuros proyectos que deseemos iniciar es muy importante tener un modelo de negocios.

Modelo Canvas

- Socios clave:

Al momento de iniciar una empresa es muy importante el asociarse con gente que pueda agregarle valor a la empresa.

- Actividades clave:

Al momento de iniciar una empresa es esencial determinar las actividades clave de la empresa, ya que estas son las que definen a que se dedica nuestra empresa.

- Recursos clave:

Esta parte es muy importante para la empresa porque nos plantea la pregunta ¿Qué recursos clave es la fuente para el valor de nuestra proposición requerida?

- Valor de la proposición:

Que hace que nuestro producto sea especial, que valor le podemos agregar a nuestro producto, es una especie de beneficio adicional para nuestro cliente.

- Relaciones con clientes:

Qué tipo de relaciones tenemos con nuestros clientes, como están integrados al modelo de trabajo nuestros clientes.

- Canales:

Como están integrados nuestros canales de distribución y cuál es el más adecuado para nuestro producto.

- Segmento de clientes

En esta parte decidimos a que publico está dirigido nuestro producto ya sea gente adulta, joven, niños, etc.

- Costo de estructura

Aquí nos planteamos cuál es el costo esencial en nuestro modelo de negocios, que capital necesitamos para poder iniciar nuestro negocio.