

Resumen Conferencia 1

Esta conferencia trato sobre los objetivos de un estudiante de ciencias y sistemas dentro de la USAC, y como primer objetivo mencionaban, el poder salir graduado y llegar al terreno laboral, el siguiente objetivo es que el estudiante de la USAC, debe cambiar la manera de cómo lo ven, ya afuera en el ámbito laboral y profesional, otro objetivo que fue mencionado es que uno no se debe quedar solo con lo que le enseñan en cada curso, uno tiene que ser autodidacta, aprender e investigar por nuestra propia cuenta y que debemos de aprender de cada curso.

También debemos de ser integrales, acoplarnos a las tendencias y tener más conocimientos, y esto se logra con lo mencionado anteriormente, ser autodidacta; estos fueron los objetivos enmarcados en la conferencia, luego pasamos a los retos que tiene los nuevos profesionales egresados de la USAC. En estos se mencionaron actualizar los conocimientos que son adquiridos en el transcurso de la carrera, ya que el pensum esta desactualizados.

Luego el tema prosiguió con la tecnología de la información, que es la manipulación de datos, en la cual se mencionaron: La barrera de la innovación, en donde el desarrollador tiene que innovar para algo que no exista y que el usuario tenga necesidad de tenerlo, luego está la seguridad, que es muy importante ya que a mayor seguridad, mayor masa de usuarios, y por ultimo esta Cloud(La nube), que es la tendencia del mercado actual. En conclusión tenemos que involucrarnos en las tendencias del mercado de la tecnología.

Resumen Conferencia 2

Esta conferencia trato sobre “The Business Model Canvas”, el modelo de negocios canvas, este es una gestión estratégica y plantilla lean startup para el desarrollo de nuevos modelos de negocio , o documentar los ya existentes. Es un gráfico visual con elementos que describen propuesta de valor de una empresa o de productos, su infraestructura, clientes y finanzas. Dicho modelo de negocios ayuda a las empresas a alinear sus actividades ilustrando posibles compensaciones.

Esto para los estudiantes de ingeniería en sistemas es fundamental, ya que nos optimiza la posibilidad de que fundemos nuestra propia empresa, generando empleo y riqueza. Lo primero es enfocarse en un determinado publica, este público tiene que ser en masa, debemos saber asociarnos con socios clave, también ilustrar las actividades clave, luego de eso debemos determinar cuales van a hacer los recursos clave; enseguida viene la evaluación de proposiciones e ideas. Ya teniendo eso podemos trazar cual será la relación con los clientes, y el segmento de clientes a quienes va dirigido nuestro producto, luego de eso el canal en el que pondremos a nuestro producto. Luego pasamos al coste de estructura, aquí viene todos los costos y por ultimo están las fuentes de ingreso, que es aquí donde van a ir los patrocinios, convenios etc.