

### ***Primera conferencia IPC1A 1er semestre 2015***

En esta conferencia el estudiante Aldo Solís, estudiante en ingeniería en sistemas y empleado de Microsoft, nos hablo de la carrera de sistemas como estudiante y profesional. A continuación se coloco lo expuesto en la conferencia:

- **Objetivos dentro de la u para un ingeniero en sistemas:**
  - Terminar la carrera
  - Ver como aplicar en el futuro el contenido de cada materia.
  - Ser una persona integral.
  - Tratar de aprovechar las materias del area administrativa.
- **Retos para los nuevos estudiantes:**
  - Superar fallas del sistema educativo, estar a la vanguardia de la informática ya que podríamos sufrir en algún momento por recibir cursos con contenido desactualizado.
  - Cloud es el nuevo reto mundial.
  - Estar a la vanguardia en la informática
- **Principales objetivos de los profesionales de TI:**
  - Barrera de innovación
  - Seguridad informática
  - Cloud
- **Anécdota**
  - No cerrarnos con lo que nos dice la Universidad (como usar solo linux)
  - Aprender ingles es muy importante en nuestra carrera ya que la mayoría de información se encuentra en este idioma.

### ***Segunda conferencia IPC1A 1er semestre 2015***

Nosotros como futuros ingenieros necesitamos una forma de poder vender nuestras ideas o proyectos, ya que tenemos buenas ideas sin embargo pocas veces se sabe que hacer con ellas y terminamos perdiendo grandes oportunidades. Para eso nos han presentado el Modelo Canvas, para poder tener un modelo de negocios y poder sacar el máximo provecho de nuestros proyectos en el futuro.

El modelo Canvas es un modelo de negocios que describe la lógica de cómo una organización crea, entrega y captura valor. Este modelo tiene nueve elementos:

1. **Clientes**: las personas a las que les ofrecemos nuestro producto/servicio.
2. **Propuesta de valor**: es la solución que les damos a nuestros clientes para mejorar algo. Es la razón de que adquieran nuestro producto/servicio.
3. **Canales de distribución**: son los medios por donde ofreceremos nuestro producto/servicio.

4. **Relaciones con los clientes**: de esto dependerá el éxito de nuestra organización.
5. **Fuentes de ingresos**: es la forma en que la empresa genera ingresos de los clientes.
6. **Recursos claves**: aquí se describen los recursos mas importantes para el funcionamiento del negocio.
7. **Actividades clave**: son aquellas actividades internas que mejoraran nuestro desarrollo, como es el marketing y procesos de producción.
8. **Alianzas clave**: estas alianzas harán que nuestro modelo de negocios se valla asegurando sus garantías, ya que se nos facilitaría producir u ofrecer nuestro producto/servicio.
9. **Estructura de costes**: Describe todos lo costes del modelo de negocio. Esto para optimizar los costes para tener un negocio rentable y estable.