



| | | | | |
|---|--|----------|---------------------------------|----------|
| UNIDAD | CUAJIMALPA | DIVISION | CIENCIAS NATURALES E INGENIERIA | 1 / 4 |
| NOMBRE DEL PLAN LICENCIATURA EN INGENIERIA EN COMPUTACION | | | | |
| CLAVE | UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE | | CRED. | 8 |
| 460052 | DESARROLLO Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE SOFTWARE | | TIPO | OPT. |
| H.TEOR. 3.0 | SERIACION AUTORIZACION | | TRIM. | VII al X |
| H.PRAC. 2.0 | | | | |

OBJETIVO(S) :

Objetivos Generales:

Que al final del curso el alumno sea capaz de:

1. Comprender las diferencias entre los procesos de desarrollo de software artesanal, a pequeña escala y a gran escala, así como las características del producto de software resultante de cada uno de ellos y el impacto de éstas en su comercialización.
2. Comprender la importancia del análisis de negocio como parte del proceso de desarrollo de software y su impacto en el éxito de la comercialización del producto de software.
3. Reconocer las ventajas, limitaciones y procesos del comercio electrónico así como la infraestructura necesaria para llevarlo a cabo.
4. Identificar las oportunidades de negocio que existen en el desarrollo y comercialización de software libre.

CONTENIDO SINTETICO:

1. El producto software.
 - El código.
 - La documentación.
 - Los servicios asociados.
2. El proceso de desarrollo de software.
 - Desarrollo de software artesanal.
 - Desarrollo de software a pequeña escala.
 - Desarrollo de software a gran escala.
 - Las fases del proceso unificado de desarrollo de software.



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

APROBADO POR EL COLEGIO ACADEMICO
EN SU SESION NUM. 315

EL SECRETARIO DEL COLEGIO

CLAVE 460052

DESARROLLO Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE SOFTWARE

3. El análisis de negocio en el proceso unificado de desarrollo de software.
 - Preparación de la apuesta económica.
 - Actualización de la recuperación de la inversión.
 - Control del progreso.
 - Revisión del plan de negocio.
4. La comercialización de productos de software.
 - Desarrollo y venta de software a la medida.
 - Desarrollo y venta de software comercial.
 - Comercialización de software desarrollado inicialmente para satisfacer necesidades propias.
 - Importación y exportación de software.
5. El comercio electrónico de productos de software.
 - Fundamentos.
 - Aplicaciones.
 - Investigación de mercado.
 - Servicio al cliente.
 - Infraestructura y pagos.
6. La comercialización de software libre.
 - Modelo de desarrollo y distribución de software libre.
 - Licencias de software libre.
 - Ventajas y desventajas del software libre.
 - Modelos de negocio del software libre.

MODALIDADES DE CONDUCCION DEL PROCESO ENSEÑANZA-APRENDIZAJE:

Clases teórico-práctica a cargo del profesor con participación activa del alumno.

- Clase teórica en aula.
- Exposiciones temáticas por parte del profesor con discusiones grupales y reportes de trabajos.
- Promover la importancia y alcance de la comercialización de productos de software, enfatizando el papel del análisis de negocio como parte del proceso de desarrollo de software y su impacto en el éxito de la comercialización del producto de software.
- Discutir las ventajas, limitaciones y procesos del comercio electrónico así como la infraestructura necesaria para llevarlo a cabo.
- Clase práctica en laboratorio.
- Trabajo por problemas en donde el profesor conduce el proceso y los alumnos



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

APROBADO POR EL COLEGIO ACADEMICO
EN SU SESION NUM. 315

EL SECRETARIO DEL COLEGIO

CLAVE 460052

DESARROLLO Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE SOFTWARE

participan activamente, aplicando el análisis de negocio como una fase más del proceso de desarrollo de software.

- Se recomiendan reuniones periódicas durante el trimestre, de los profesores de los diversos grupos de este curso y profesores que hayan impartido el curso con anterioridad, con el fin de discutir el desarrollo del curso, evaluando y mejorando el proceso de conducción del aprendizaje, concebir los ejemplos y ejercicios presentados, así como elaborar las tareas y notas de clase, las evaluaciones periódicas y la evaluación terminal.

MODALIDADES DE EVALUACION:

Evaluación Global:

Se ponderarán las siguientes actividades a criterio del profesor:

- Tareas individuales, que incluyen prácticas de laboratorio.
- Evaluaciones periódicas.
- Participación en los procesos de argumentación y pruebas tanto en las sesiones teóricas como prácticas.
- Evaluación terminal.

Evaluación de Recuperación:

- El alumno deberá presentar una evaluación crítica que contemple todos los contenidos de la unidad de enseñanza-aprendizaje.
- No se requiere inscripción previa a la UEA.

BIBLIOGRAFIA NECESARIA O RECOMENDABLE:

1. Abascal, F., ¿Cómo se hace un plan estratégico?; 3a. Ed., ESIC, España, 2001.
2. Ansoff, H. I., La dirección estratégica en la práctica empresarial; Pearson, México, 1997.
3. Fred, D., Conceptos de administración estratégica; 9a. Ed., Prentice Hall, México, 2003.
4. Gómez, G., Planeación y organización de empresas; Mc Graw Hill, México, 2001.



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

APROBADO POR EL COLEGIO ACADEMICO
EN SU SESION NUM. 315

EL SECRETARIO DEL COLEGIO

| | | |
|---|--|-------|
| NOMBRE DEL PLAN LICENCIATURA EN INGENIERIA EN COMPUTACION | | 4 / 4 |
| CLAVE 460052 | DESARROLLO Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE SOFTWARE | |

5. Koontz, H. y Weihrich, H., Administración, una perspectiva global; Mc Graw Hill, México, 1994.
6. Turban, E, McClean, E. y Wetherbe, J.; Tecnologías de información para la administración. 1a. Ed. en español, Compañía Editorial Continental, México 2006.



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

APROBADO POR EL COLEGIO ACADEMICO
 EN SU SESION NUM. 315


 EL SECRETARIO DEL COLEGIO