

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE PABELLON DE ARTEAGA

ING. Tecnologías De La Información Y Las
Comunicaciones.

UNIDAD II

TAREA I

ALUMNO:

Karla Leticia Romo Castorena

DOCENTE:

Eduardo Flores

SEMESTRE:

9°

FECHA: 10 de septiembre de 2018

Contenido

SECCIÓN 1	3
Lectura 1	3
Tendencias de la Industria de Desarrollo de Software	3
Lectura 2	4
Señales Que Indican Las Necesidades De Un Consultor	4

SECCIÓN 1

Lectura 1

Tendencias de la Industria de Desarrollo de Software

La industria del desarrollo del software se encuentra muy adelantada comparándola con su estado. Las herramientas CASE son cada vez más poderosas y permiten analizar, diseñar, generar, probar y mantener los productos de software de una manera integrada y controlada. Las bases de datos son cada vez más sofisticadas y soportan desde un usuario en computadoras de bolsillo a miles de usuarios en mainframes. Poco a poco, el desarrollo hecho a medida se va abandonando y los negocios compran productos de software con una buena base instalada de clientes.

El desarrollo del software ha sido alcanzado en las siguientes áreas:

- Lenguajes de programación
- Interfaz de usuario
- Entornos de programación
- Software de base
- Visión del desarrollo
- Ingeniería de software
- Métodos de análisis y diseño
- Equipos de desarrollo

La evolución de la interfaz del usuario. Recién en los años 80, empezó a utilizarse monitores, lo que permitió tener mayor facilidad en la navegación por los datos de la pantalla. Desde principios de los años 90 aparecen los sistemas de ventanas con objetos gráficos.

Las bases de datos se pueden escalar desde un usuario hasta miles de usuarios y manejar datos hasta el orden de los terabytes.

Evolución en la visión del desarrollo. La industria del software empezó a desarrollarse brindando sistemas genéricos para su comercialización. Actualmente las empresas de software comercializan el servicio completo de sistemas (software, hardware y operación) a cambio de un precio por transacción.

Evolución en la ingeniería de software. En los entornos de ingeniería de software actuales se han integrado el manejo de requerimientos, análisis, diseño, generación, pruebas y manejo de cambios para dar soporte a todas las etapas del proceso de desarrollo de software.

Se han utilizado cuatro enfoques principales a través de los años: las funciones, los datos, transformaciones matemáticas y los objetos. Los métodos funcionales y de datos han sido muy populares especialmente para sistemas de información.

Evolución en los equipos de desarrollo. De los equipos de programadores dedicados al diseño, codificación y pruebas se pasó a equipos con especializaciones: analistas, diseñadores, programadores, probadores.

El futuro por el uso de herramientas más poderosas de programación integradas a otras herramientas de software que soporten las demás actividades que engloban diferentes métodos especializados en cada actividad. Cada vez más espacio para profesionales especializados en la administración de sistemas y se reduce el espacio para profesionales de desarrollo de software.

Lectura 2

Señales Que Indican Las Necesidades De Un Consultor

Los consultores tienen enormes ventajas y fortalezas, La mayor ventaja del consultor es poder ver desde afuera lo que sucede en la empresa, esa posibilidad de tener una visión objetiva, más la experiencia acumulada en otras compañías, le permite ver cosas que las personas que están dentro no ven.

Se dice que la inversión que hace una compañía en una consultoría calificada y bien enfocada, se paga muchas veces y se recupera en un plazo muy corto. La inversión se paga porque al resolver problemas, aumentan la capacidad de las empresas para mejorar sus ganancias o evitar situaciones de crisis.

Una de las principales habilidades de un buen consultor es su capacidad en el diagnóstico de problemas y planteo de soluciones prácticas. Las empresas enfrentan todo tipo de situaciones, problemas o crisis que la colocan en posición de desventaja frente a la competencia, afectan la capacidad financiera y bajan los márgenes de ganancias. Encontrar donde está el problema, es el primer paso para resolver un problema. Recomendar soluciones para resolver esos problemas es el valor agregado, así como la capacidad de mirar las consecuencias de cada alternativa, tanto a mediano como a largo. También podría ser la necesidad de llevar la empresa al siguiente nivel de crecimiento para enfrentar la competencia o aprovechar oportunidades en el mercado.

Una reestructuración completa incluye generalmente un proceso de reingeniería financiera profundo, no es solo un tema gerencial y operativo.

Algunos consultores también asumen “temporalmente” la gerencia de una empresa para resolver problemas que requieren más que consejos.

Toda empresa necesita dinero la necesidad de mejores fuentes de financiamiento es algo corriente en todas las compañías, principalmente aquellas que ven aumentadas sus ventas o que requieren mayores reinversiones en su capacidad instalada. Buscar fuentes de financiamiento es algo que tanto empresas en crisis como empresas exitosas están necesitando constantemente.

Las empresas trabajan en entornos en donde existen reglamentaciones, controles, leyes y obligaciones de todo tipo para poder operar legalmente y a derecho, las ganancias de una empresa pueden aumentar con solo diagnosticar y aumentar la eficiencia operativa del negocio. Esta eficiencia se puede mejorar tanto en el plano financiero, como en la parte operativa o en el área de las ventas. Hay grandes oportunidades de multiplicar las ganancias, buscando mejoras en los niveles de eficiencia. Cada vez más, todo lo referente a lograr que las compañías tengan presencia en internet. Este mundo cada día es más virtual y, año con año, las ventas que se hacen por medio de Internet son mayores que las ventas fuera de Internet. Hay situaciones concretas que surgen en las empresas y que indican la necesidad de contratar un consultor.

No estás satisfecho con las ganancias de tu negocio y tu conocimiento del negocio te dice que hay oportunidades de duplicarlas o triplicarlas. La economía global pasa momentos de crisis, las ventas de tu negocio están estancadas, los costos fijos siguen aumentando y los márgenes son cada vez menores. Hay una escasez crónica en el flujo de caja que se manifiesta en un estrés constante para elegir entre el pago de las planillas, las cuentas de los proveedores y las cuotas de los bancos. La empresa debe incrementar su capacidad de producción para incrementar sus gastos.