

TECNOLOGICO NACIONAL DE MEXICO  
Instituto Tecnológico de Ciudad Madero

Carrera: Sistemas Computacionales

Materias: Taller de Administración

Alumno: Luis Ricardo Reyes Villar.

Número de Control: 21070343

Grupo: 1505D

Semestre: Agosto 2020-Enero 2021

Fecha: 22/09/2021

Tema: 25 conceptos sobre la Unidad 1

1. Administración: La administración es el proceso que busca por medio de la planificación, organización, ejecución, y el control de los recursos, darles un uso más eficiente para alcanzar los objetivos de una institución.

2. Planificación: La planificación es el primer paso del proceso administrativo donde se determina los resultados que pretende alcanzar el grupo social. Determina planes específicos que se refieren a cada uno de los departamentos de la empresa y se subordinan a los planes estratégicos.

3. Organización: Se entiende por organización, una entidad social formada por dos o más personas que trabajan de manera coordinada en un ambiente externo específico apuntando a un objetivo colectivo. Consiste en la división de tareas y en la asignación de responsabilidades.

4. Control: Es la evaluación y medición de la ejecución de los planes, con el fin de detectar y prevenir desviaciones para establecer las medidas correctivas necesarias. Las organizaciones deben tener control administrativo para garantizar su correcto funcionamiento y eficiencia.

5. Dirección: Es la aplicación de los conocimientos en la toma de decisiones; para la discusión de este papel se debe saber cómo es el comportamiento de la gente, como individuo y como grupo para de manera apropiada alcanzar los objetivos de una organización.

6. Marketing: Se trata de la disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y de los consumidores. Analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades.



7. Marketing: Actualmente se define como el proceso empresarial mediante el cual el consumidor obtiene bienestar a través del intercambio productos de valor. Está ligado con agregar valor al consumidor a través de distintas técnicas y tácticas.

8. Recursos Humanos: Es el departamento de una empresa que se encarga de encontrar, seleccionar, reclutar y capacitar a las personas que solicitan un empleo, así como administrar las prestaciones o beneficios que se les otorgan.

9. Recursos Financieros: Son aquellos activos que tienen algún grado de liquidez como aquellos que, o bien son dinero, o son susceptibles de serlo.

10. Fase mecánica: Se refiere a la estructuración o construcción de la organización hasta llegar a integrarla en su plenitud funcional para el desarrollo. Es la parte teórica de la administración en la que se establece lo que debe hacerse es decir se dirige siempre hacia el futuro.

11. Fase dinámica: Se refiere a cómo manejar el organismo social de cualquier organización o institución. Se divide en control y dirección, pone en práctica lo requerido y lo indicado por la mecánica.

12. Producción: Es el conjunto de diversos procesos a los cuales es sometida la materia prima para transformarla, con el fin de elaborar un producto destinado a la venta.

13. Recursos Tangibles: Son aquellos susceptibles de anotación contable sin que pierdan su naturaleza como terrenos, edificios, materias primas, plantas productivas, instalaciones y recursos financieros, entre otros.

14. Recursos Intangibles: Son aquellos activos que no tienen soporte físico, ya que están basados, principalmente, en la información y el conocimiento, por lo que su identificación y cuantificación se hace difícil.

15. Empresa: Es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de la sociedad.

16. Fiabilidad: Se define como la probabilidad de que un bien funcione adecuadamente durante bajo condiciones específicas.

17. Viabilidad: Es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito.

18. Empresas Extractivas: Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sean renovables o no renovables. Algunos ejemplos de este tipo serían las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

19. Empresa de Servicios: Son aquellas que tienen por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades.

20. Empresa Comercial: Una empresa comercial es aquella que desarrolla actividades de compra y venta de productos ya elaborados para el consumo humano o de materia prima para la producción de otros productos.

21. Empresa Agropecuaria: Ocupan un papel crucial en la economía de cualquier país, porque representan las entidades económicas que abastecen de recursos naturales que conforman la alimentación de la población del país al que pertenecen.



22. Gerentes: Es la persona que ocupa el cargo de dirección de una empresa o un área específica. En la concepción tradicional se encarga de la parte operativa de la coordinación de personal y recursos para alcanzar los objetivos empresariales.

23. Comunicación: Es un factor fundamental para conseguir eficacia y coordinación en una empresa, lo que va directamente ligado a su productividad y rentabilidad.

24. Liderazgo: Es la habilidad de un jefe para influir en su equipo y gestionarlo. Su objetivo es maximizar los beneficios y alcanzar los objetivos marcados.

25. Negociación: Es un procedimiento, en el que dos o más personas que tienen intereses comunes, intentan llegar a un acuerdo sobre aquellos puntos en que no concuerdan, con la intención de resolver las diferencias y lograr un convenio beneficioso para las dos partes.