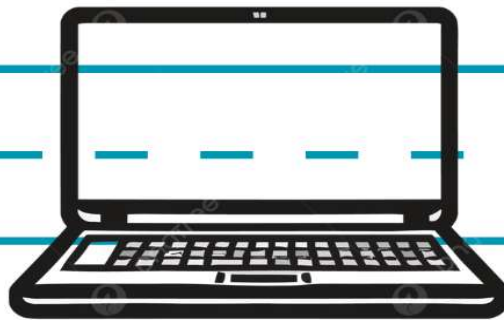


CONTROL, DEFINICIONES Y TIPOS DE CONTROL.



Innovación Tecnológica
y Emprendimiento || D05 ||

Ing. Informática || CUCEI || Profesor: De Leon
Lopez Gloria || Código: 323002973 ||

25/08/2025

Medina Sahagún Pablo Artemio



Control Concurrente en la Administración

¿Por qué elegí este tipo de control?

Elegí el control concurrente porque me parece el más práctico y moderno de los tres. A diferencia del preventivo que es más teórico o el correctivo que llega cuando ya se cometió el error, el concurrente permite actuar en el momento. Eso me llamó la atención porque hoy en día las empresas necesitan rapidez para corregir fallas y no pueden esperar a que pase todo el proceso para darse cuenta de que algo salió mal.

Además, creo que se conecta mucho con la tecnología actual: como sensores en fábricas o software de monitoreo en tiempo real, que son muy usados en empresas modernas. Es como tener ojos en todas partes que te dicen si algo está mal para poder arreglarlo en el instante.

Lo que más me llamó la atención

Lo que más me gustó es que el control concurrente no solo detecta errores, sino que los corrige de inmediato, evitando que se acumulen problemas más grandes. Eso ayuda un montón en temas de calidad y ahorro de costos. Por ejemplo:

- En una línea de producción, si detectas que una pieza no está bien ensamblada, se corrige en ese momento y no después de fabricar 100 productos defectuosos.
- En logística, con software de gestión, si alguien mete un dato mal en el inventario, el sistema lo marca al instante y se corrige antes de que cause un problema en pedidos o entregas.

También me parece interesante que este tipo de control apoye a la mejora continua, porque la retroalimentación en tiempo real obliga a estar ajustando y optimizando constantemente.

Además, hoy en día, que todo es más competitivo y rápido, el control concurrente se ha vuelto importante ya que permite que las empresas mantengan sus procesos alineados con los estándares, eviten pérdidas por errores, y logren mayor satisfacción del cliente. Aunque sí requiere inversión en tecnología y capacitación del personal, al final vale la pena porque da más eficiencia y mejores resultados.