



ANALISIS TRABAJOS RELACIONADOS

Luis Fernando Morales

Chang [8], en su investigación propone un sistema para simular, optimizar, monitorizar y controlar el funcionamiento de la cadena de suministro implementando un sistema multi-agente. En dicho sistema, la cadena de suministro y sus procesos están orientados específicamente a la fabricación. El modelamiento se logra mediante el desarrollo de los siguientes agentes: el agente empresa de fabricación y el agente cadena de suministro. El primero debe negociar con el segundo características de producto como precio, calidad, tiempo de entrega, etc. En este trabajo se presenta un modelo para la negociación de varios objetos del sistema multi-agente, sin embargo, solo no se plantea el modelo para la relación entre proveedores, enfocando la simulación exclusivamente en procesos internos.

Ahmadi *et al* [11], proponen como objetivo de su trabajo el estudio de una maximización de utilidad de una empresa. Esto aplicado, a procesos de distribución de una cadena de suministro de productos con demandas sensibles al precio. La solución radica en un sistema que determine la ubicación, la asignación, el precio de los productos y el tamaño de las ordenes, para luego usar un sistema de programación lineal que permita encontrar la máxima utilidad posible a partir de las diversas asignaciones de inventario con respecto a la cantidad de pedidos. Este estudio, aunque plantea una solución óptima enfocándose en los beneficios propios de la empresa, deja totalmente de lado la adaptación de los clientes, sin siquiera plantear una jerarquización en sus clientes más importantes, y mucho menos tener en cuenta las características de los mismos.

Hao *et al* [12], tienen como objetivo mediante su investigación, introducir las características la de inteligencia de negocios dentro de una cadena de suministro. Esto mediante un modelo de toma de decisiones que se basa en características de la cadena misma, buscando identificar y suplir necesidades de aspectos de las empresas como el modelo de alineación estratégica. Para esto, un factor determinante en los objetivos estratégicos es el cliente mismo, y precisamente en este dónde basan su estudio. Este sistema plantea una apropiación de las características de los clientes buscando satisfacer sus necesidades de forma más cercana. Pero deja de lado todos los aspectos contextuales de la empresa.

Qi *et al* [13], Hacen una mirada de los últimos años del análisis de éxito fabricación muestra un entorno hiper-competitivo empresarial, planteando que, para lograr sobrevivir, la eficiencia de la cadena de suministro es una condición necesaria. Ellos plantean que para que se puedan mantener las empresas en contextos tan competitivos, es fundamental renovar constantemente la cadena de suministro. Para esto se debe adoptar el punto de vista de la adaptación partiendo de tres etapas específicas: evolución, colaboración, y adaptativa. Aunque plantan aspectos claves a ser tenidos en

cuenta para la formulación de un modelo de adaptación, nunca llegan a uno en concreto, basando sus fuentes de respuesta al cambio en tendencias comerciales.

Park *et al* [14], plantean que con en seguir siendo rentables en el altamente mercado global competitivo, una empresa de fabricación debe adaptarse de manera proactiva en sí en previsión de eventos de alto impacto no planificados, pero previsibles. Para ello, se presenta un modelo de decisión para la adaptación óptima de los sistemas de la cadena de suministro sujetos al producto y sus cambios en el entorno operativo. Esta investigación plantea un perfil de producto basado en las características del mismo para responder a los cambios constantes del mercado, sin embargo, solo tiene en cuenta este perfil, faltando articulación con perfiles de contexto y de cliente, favoreciendo a la presencia de un modelo de adaptación.

Shen *et al* [19], en su investigación aplican el procesamiento de la información, específicamente la teoría de evaluación de riesgos que están asociados con los negocios B2B. Este modelo está basado en los negocios entre partners, donde los negocios son ejecutados entre empresas para empresas. La comprensión de estas relaciones puede ayudar a las empresas a dar prioridad a su tarea de reducción del riesgo a la hora de responder a necesidades de cliente no inmersos en el B2B. Esta investigación plantead un modelo de colaboración entre empresas para apoyar la gestión de operaciones de una a la otra.

Liu *et al* [20], El uso del comercio electrónico a través de internet es muy barato y conveniente, lo que amplía la visión de las empresas y permite a estas últimas tener más posibilidades de seleccionar a sus *partners*. Para lograr estos objetivos, se decidió tener el apoyo de sistemas de información para el apoyo a la gestión de flujo de trabajo. Para esto, se desarrolló un sistema de gestión de la cadena de suministro, basada en a la cooperación de proveedores con el fin de satisfacer las demandas de los clientes.