



KWSC1-KNOWLEDGE AS A STRATEGIC RESOURCE IN SUPPLY CHAINS

El conocimiento está ASOCIADO A DOS OPERACIONES CRÍTICAS DE GESTIÓN CON RELACIÓN A LA SUPPLY CHAIN:

- LA LOGÍSTICA : la distribución de bienes finales al consumidor.
- LA CADENA DE ABASTECIMIENTO : abastecimiento de materiales - materias primas - desde los proveedores (Marbet and Venkataraman, 1998)

Conocimiento es un recurso estratégico que permite crear valor, unico, inimitable y no copiable. (Wernerfelt, 1984,2005)

Conocimiento es un intangible asociado al rendimiento diferenciado entre las diferentes cadenas de abastecimiento.

Supply Chain : es un red de instalaciones y actividades que permiten la productividad asociada a actividades asociadas al desarrollo de productos, el abastecimiento de materiales desde los proveedores , el movimiento de materiales entre las instalaciones, la manufactura de productos, distribución de los bienes hasta los consumidores finales y el soporte a los mercados para continuar presente. (Mabert and Venkataraman, 1998)

La relación entre el conocimiento como recurso estratégico y la supply es baja- La competencia hoy se da entre cadenas de abastecimiento, generando competitividad (Ketchen and Guinipero , 2004)

No es solo un mecanismo para la producción y la distribución; es una importante herramienta para la competitividad (Hult et al., 2004)

El conocimiento es una importante influencia para la construcción de los resultados en la Supply Chain

PREGUNTA DE INVESTIGACION: COMO LA CONFLUENCIA DE LOS ELEMENTOS DEL CONOCIMIENTO Y EL TIPO DE ESTRATEGIA GENERAN UN RENDIMIENTO EN LA SUPPLY CHAIN?

EL ANALISIS APROPIADO SELECCIONADO DEL CONOCIMIENTO ASOCIADO CON LA SUPPLY CHAIN ES FOCALIZANDOSE EN CONFIGURACION - LA CONSIDERACION SIMULTANEA DE MULTIPLES FACTORES QUE INTERVIENEN.

GAP: LITERATURA RELACIONADA CON LA GERENCIA DE OPERACIONES, BRINDA SOPORTE CUANTITATIVO Y PERMITE DAR SOPORTE Y TEORIZACION A LA RELACION A TRAVES DE LOS ELEMENTOS DEL CONOCIMIENTO , LA ESTRATEGIA DE LA SUPPLY CHAIN Y EL RENDIMIENTO

COMO CONSTRUIR EL CONOCIMIENTO, LA ESTRATEGIA Y EL RENDIMIENTO

CONFIGURACIÓN: CONSTELACION DE ELEMENTOS DEL CONOCIMIENTO Y LA ESTRATEGIA (MILLER , 1977)
LA BUSQUEDA DE LA CONFIGURACIÓN IDEAL QUE PERMITA INTEGRAR LA SUPPLY CHAIN Y LA CONSTELACION , BRINDANDO UN RENDIMIENTO IDEAL. (VORHIES AND MORGAN , 2003, 2005)

CONSTRUIR UNA CONFIGURACION USANDO UN ANALISIS DE DESVIACION : CUALES ELEMENTOS DEL CONOCIMIENTO Y LOS ELEMENTOS DE LA ESTRATEGIA PERMITEN UN TIPO IDEAL DE RENDIMIENTO (ZAJAC ET AL., 2000)

ELEMENTOS RELACIONADOS CON EL CONOCIMIENTO.

-LA TEORIA BASADA EN RECURSOS ES COMPLEMENTARIA A UNA TEORIA BASADA EN CONOCIMIENTO.

- los recursos se consideran como tangibles e intangibles , generando capacidades para la organización.
- el conocimiento puede ser adicionado como un recurso intangible estratégico en la supply chain.(Grant, 1996; Hult , 2002, 2004) generando ventajas sobre aquellas cadenas que no consideren el conocimiento como un recurso estratégico.
- el conocimiento como recurso estratégico debe disponer de los siguientes criterios:
 - 1-Valorable: el conocimiento permite generar productos de importancia para el consumidor . (por ejemplo, el disponer de disponer eficiencia y velocidad en la supply, requiere enfocar iniciativas de conocimiento y ampliarse a los paradigmas existentes). ESTE VALOR DEBE ESTAR DIRIGIDO HACIA EL CONSUMIDOR.
 - 2-RARO, UNICO, EXTRAÑO: no es fácil encontrarlo en el entorno y no se encuentran sustitutos de manera cercana. Este proceso está asociado con el desarrollo de nuevo conocimiento que permite un cambio en el comportamiento, igualmente permite el desarrollo de nuevos conocimientos (Garvin, 1993). este conocimiento desarrollado no es de fácil copia y sustitución, es especial.
 - 3-NO ES IMITABLE (INIMITABLE) . Comprar y copiar este recurso es difícil. El conocimiento en la supply es "historico-dependiente" (Levir and March, 1998) . La supply chain adapta sus operaciones basadas en la interpretación de pasadas experiencias. Son historias de idiosincracia 's de los participantes. La transferencia de la experiencia como una acción de la innovación no es imitable. El conocimiento se considera como un fenómeno intangible que no puede ser fácilmente transferido; se encuentra empotrado dentro de la cadena de abastecimiento (Barney , 1991, Grant 1996) .

OCHO ELEMENTOS CRITICOS en la formación de la dirección ideal de a supply chain:

- 1-memoria: el nivel de archivo del conocimiento , la experiencia y la familiaridad con las operaciones de la supply chain. (Moorman and Miner, 1997)
- 2-tacilidad (la calidad de ser tácito - no expresar formalmente): grado de confiabilidad, enseñabilidad y sentido común en la cadena de abastecimiento. (Simonin , 1999, Xander and kogut, 1995)
- 3-accesibilidad: la extensión del sentido común, de manera fácil y disponible en la cadena de abastecimiento. (O'reilly, 1982)
- 4-calidad: exactitud, oportunidad, relevancia, confiabilidad en el sentido común y la sabiduría de la cadena de abastecimiento. (Low and Mohr, 2001).
- 5-uso: la aplicación del sentido común en la cadena de abastecimiento para resolver un problema y la toma de decisión de carácter particular. (Deshpande and Zaltman, 1982).
- 6-intensidad: que tan extendida se encuentra en la cadena el sentido común innato en la cultura , como también en la construcción de una posición competitiva.(Auto et al., 2000).
- 7-grado de reacción : es la acción que se toma debido a un conocimiento que se encuentra siendo usado en la cadena de abastecimiento.(Kohli et al .,1993).
- 8-capacidad de parentizaje: que tan extendida se encuentra la construcción de la continuidad del conocimiento que permite las bases para la creación de la posición competitiva.(cf. Grant, 1996; Hurley and Hult, 1998).

TIPOS DE ESTRATEGIA

CADA TIPO DE ESTRATEGIA PERMITE UAN REFLEXIÓN SOBRE LA SELECCION DE LA ESTRATEGIA RELACIONADA CON EL PRODUCTO-MERCADO (Originador: Miles and Snow 1978, teoría sobre la elección estratégica, Child 1972 , cinco tipos de estrategias: Walker and Ruekert, 1987).

- 1-PROSPECTORES : toma de manera agresiva la posición de un nuevo producto o mercado definiendo de manera amplia el mercado, tiende y desea a ser pionero en la industria y generador, creador y desarrollador de nuevas tecnologías (Walker and Ruekert, 1987). Los prospectores son los primeros en adoptar una nueva herramienta y aplican un principio constante para generar mejoramientos. Animan siempre para disponer de de las mejores e innovadoras operaciones en la supply chain.
- 2-ANALIZADORES: es un intermediario de la estrategia . Ellos mantienen asegurada una posición de mercado con el centro del mercado, pero al mismo tiempo observan y analizan nuevas posiciones de mercado (Walker and Ruekert, 1987). En este rol, el analizador raramente es pionero en las operaciones de nuevas cadenas de abastecimiento. Permanentemente, monitorea otras actividades generadas en otras cadenas y tienen a permanecer en segundos lugares preocupándose más por la efectividad y la eficiencia.
- 3-LOS DEFENSORES : presentan dos tipos de estrategias, la que desarrolla operaciones de bajo costo y al mismo tiempo provee alta calidad de producto o servicio superior. Walker y Ruekert 's (1987) trabajaron diferentes tipos de estrategias defensivas:

La investigación esta asociada teorías tradicionales :

- La teoría basada en recursos , ejem: Barney,1991; Wernerfelt, 1984. Es la base para considerar los elementos básicos que operan en la generación del conocimiento y que podrían ser aplicados en la creación del conocimiento en la supply chain.
- La teoría de la elección estratégica, ejem: Miles and Snow, 1978 . Permite encontrar cómo esos elementos del conocimiento, permiten enfatizar en la diferenciación a través de cinco elecciones estratégicas de supply chain:
 - 1-prospectiva
 - 2-analizadora
 - 3-defensora del bajo costo
 - 4-defensoras de la diferenciación
 - 5-reactiva
- La teoría de la configuración , ejem: Doty et al., 1993. Permite examinar el comportamiento de las diferentes supply chain y el conocimiento aplicado que permite un rendimiento superior.