

APORTES DE LAS DIMENSIONES TERRITORIALES A LA POSICIÓN COMPETITIVA EMPRESARIAL: UN CASO DE ESTUDIO EN UNIDADES PRODUCTIVAS RURALES

Contributions of territorial dimensions to the competitive position of enterprises: a case study
in rural production units

Fecha de recibido: 27 / 04 / 2020

Fecha de aceptación: 27 / 05 / 2020

Juan Pablo Restrepo Quintero. Maestrante en Administración de la Universidad Nacional de Colombia sede Manizales, especialista en Alta Gerencia de la Universidad Nacional de Colombia sede Manizales, ingeniero Industrial de la Universidad Nacional sede Manizales. Se ha desempeñado en roles de consultoría estratégica para algunas empresas del sector público y privado del departamento de Caldas. Sus intereses académicos incluyen política pública para el desarrollo y competitividad regional. **Correo electrónico:** jprestrepoq@unal.edu.co **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-1634-9851>

Cómo citar este artículo

Restrepo Quintero, J.P. (2020). Aportes de las dimensiones territoriales a la posición competitiva empresarial: un caso de estudio en unidades productivas rurales. NOVUM, 2(10), 298 - 313.

Resumen

Objetivo: Con este artículo se busca explorar cómo la territorialidad - o apropiación del territorio - influye en las condiciones y capacidades competitivas de una organización. **Metodología:** Se realizó un análisis de productividad en tres unidades productivas rurales en el departamento de Caldas, Colombia, a partir de parámetros tanto de proceso como de manifestación de la territorialidad. Los resultados fueron contrastados con conceptos encontrados en la literatura relevante sobre competitividad empresarial. **Hallazgo:** Las observaciones realizadas sugieren que el nivel de productividad y las capacidades competitivas de las unidades productivas se ven influenciadas por factores derivados de las expresiones territoriales que a su vez inciden en el desarrollo de los procesos productivos. **Conclusión:** es fundamental el uso de consideraciones territoriales para la construcción de políticas públicas y orientaciones estratégicas organizacionales con miras al fortalecimiento de las condiciones productivas y económicas para el desarrollo del territorio. **Palabras clave:** Desarrollo económico y social; Territorio; Productividad; Mercado; Gestión.

Abstract

Object: This article seeks to explore how territoriality - or appropriation of territory - influences the productive and competitive conditions and capabilities of an organization. **Methodology:** A productivity analysis was carried out in three rural production units in the department of Caldas, Colombia, based on parameters related both to its productive process and the manifestations of territoriality within. The results were contrasted with the concepts found in the relevant literature on business competitiveness. **Finding:** The observations made suggest that the level of productivity and



Licencia Creative Commons Atribución – No comercial – Compartir igual

El contenido de los artículos publicados es de exclusiva responsabilidad de sus autores y no compromete el pensamiento del Comité Editorial o del Comité Científico.

the competitive capabilities of the productive units are influenced by factors derived from territorial expressions that subsequently might affect the execution of diverse production processes.

Conclusion: the use of territorial criticism is fundamental for the construction of public policies and strategic organizational guidelines with a view to strengthening productive and economic conditions for the development of the territory. **Keywords:** Economic and social development; Territories; Productivity; Markets; Management.

Introducción

La noción -o paradigma- del desarrollo humano se ha sostenido como direccionadora fundamental de una parte importante de las políticas colectivas y de gobierno a nivel mundial (Barber, 2014). Se asume el Estado como aquel lugar donde se deben dar los procesos de consecución de desarrollo que permitan mejorar y sostener la calidad de vida de las personas y los grupos sociales (ONU, 2019), objetivo que, al menos en un nivel común, es considerado como deseable en los ámbitos de gobierno y gestión pública, así como por el colectivo general (Welzel, Inglehart y Klingemann, 2001).

Si bien este concepto de desarrollo está basado en términos relacionados con su afectación en las condiciones de vida, su alcance ha sido enmarcado frecuentemente dentro de las dinámicas del desarrollo económico, bajo la presunción de que mejores condiciones de acceso a los recursos por parte de los individuos y las comunidades resultará en una mayor satisfacción de sus necesidades (Ranis, Stewart y Ramirez, 2000).

Bajo el enfoque de análisis económico, procesos de transformación de los recursos se llevan a cabo en entes económicos, dentro de los que se encuentran las empresas, en los cuales se involucran factores de producción (tierra, trabajo y capital) (Tvaronavičienė y Lankauskienė, 2013). La eficiencia en el uso de estos factores para

lograr un mejor desempeño se ha denominado productividad, y se ha considerado un estado ventajoso en condiciones de competencia en las cuales se desenvuelven a menudo las actividades económicas (Krugman, 1994).

A su vez, la búsqueda de la eficiencia productiva ha sido un objetivo tradicional de análisis en campos de estudio tales como el de la producción (Carlsson, 1972) y la administración (Bouckaert, 1990) en los cuales se han establecido parámetros de análisis y gestión de las condiciones empresariales que se esperan tengan influencia en las condiciones productivas. La naturaleza de estos parámetros es variada dependiendo de la perspectiva epistemológica propuesta, e incluye aspectos internos y externos a la organización, los cuales interactúan con las capacidades y los recursos para determinar el desempeño organizacional (Ridman y Primiana, 2015).

Sin embargo, existen condiciones bajo las cuales la frontera entre el interior y el exterior de la organización puede verse diluida en cuanto se evidencia que, en algunos aspectos, casos determinantes del desempeño empresarial se ven afectados a partir de condiciones territoriales que influyen tanto las capacidades como los recursos productivos, lo cual sugiere la utilidad de una exploración del análisis de las formas en que estas condiciones se presentan, su relación con la productividad empresarial y además de cómo estas influyen y crean fenómenos propios dentro del territorio.



El presente trabajo tiene como objetivo ahondar en el esclarecimiento de la relación entre la territorialidad y el desarrollo económico tomando a la empresa u organización productiva como unidad de análisis dado su carácter dual de agente económico y social (y por tanto territorial). El relacionamiento de estos dos conceptos se efectúa a partir de una medición de productividad, tomando en cuenta su consideración como determinante asociado a la competitividad organizacional, lo que la perfila como medida tanto comparativa como introspectiva para el análisis. Para este fin, se muestran los resultados de una observación de campo realizada en tres unidades productivas paneleras de la vereda Mudarra en Supía - Caldas, en las cuales se hallaron posibles manifestaciones de la territorialidad en aspectos organizacionales, históricos, productivos y relacionales analizados en ellas, los cuales inciden en su desempeño competitivo. Por último, se plantean unas conclusiones derivadas de las observaciones realizadas con miras a orientar posibles desarrollos investigativos y acciones de direccionamiento tanto empresarial como territorial a partir de planes y políticas públicas.

1. Conceptualización

Si puede pensarse en la existencia de un paradigma colectivo casi general, que se tome en cuenta ampliamente en pensamiento y obra por parte de la sociedad moderna es el de desarrollo humano (Fukuda-Parr, 2003; Alkire, 2010). Aunque se han dado diversas discusiones sobre la naturaleza y el alcance de su definición; por su influencia en la formulación de políticas a nivel global, puede tomarse como referente la definición de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en la cual se considera el desarrollo

humano como el principio por el cual se le permite a las personas el tener “vidas largas, saludables, adecuadas y satisfactorias” (Rendón Acevedo, 2007).

En las condiciones sistemáticas sociales y políticas actuales, el progreso social hacia el desarrollo se encuentra ligado a las dinámicas del desarrollo económico (Haller, 2012). Dicha relación ha sido explorada por autores como Neumayer (2012), quien en un documento para la ONU llegó a afirmar incluso que, “tal como se entiende, no hay diferencia real entre el desarrollo económico y el desarrollo humano”, partiendo de la idea fundamental de que el estado final de desarrollo económico incluye intrínsecamente la satisfacción de las necesidades sociales. Sin embargo, otros puntos de vista sugieren que el crecimiento económico no resulta necesariamente en la mejora de las condiciones de vida de las personas debido a condiciones de inequidad y de concentración de la riqueza (Stewart, 2019). Aun así, es posible considerar el análisis económico como un instrumento útil para explicar el comportamiento de individuos, comunidades y territorios, de modo que “predicciones y prescripciones útiles puedan ser formuladas” (Barrett, 2008).

El análisis económico se basa en el comportamiento de los mercados. Un mercado puede definirse como la condición por la cual miembros de una sociedad (“vendedores” y “compradores”) tienen conocimiento de oportunidades de intercambio, y pueden hacer o no uso de estas (Kirzner, 2014). El intercambio que se lleva a cabo en los mercados ha sido tradicionalmente considerado como uno de “bienes y servicios”; sin embargo, existen otros planteamientos como el de Coase (1960) que integran el componente social al



análisis del intercambio económico, quien afirma que aquello que se intercambia en el mercado no son los objetivos o los servicios sino los derechos que se tienen sobre estos, y que además están supeditados a las leyes o acuerdos sociales involucrados en este intercambio.

Dentro de este análisis se considera que las organizaciones cumplen su papel económico afectando las condiciones de oferta y demanda de productos y servicios en el mercado (Dietrich y Krafft, 2012). Algunas de ellas cumplen un papel de productoras, es decir, aquellas que llevan a cabo las actividades o procesos por los que unas entradas suponen un proceso de transformación dentro de la organización con el fin de obtener unas salidas, que resultan en un crecimiento económico (Lewin, 1995). A nivel de la organización, el objetivo de sus procesos es la captura y creación de valor en el mercado (Verdin y Tackx, 2015), lo que constituye una relocalización de los recursos económicos (Calabresi, 1968) a partir de una interrelación entre agentes involucrados que influyen en el comportamiento económico de los mercados (Parmar, Freeman, Harrison, Purnell y Colle, 2010). La importancia del papel de la empresa en las condiciones económicas, es que son objeto de interés por parte de políticas públicas territoriales que se implementan con miras de mejorar las condiciones para su creación, crecimiento y fortalecimiento (Arshed y Danson, 2016).

Debido a que el tamaño del mercado para un determinado producto o servicio es limitado, el volumen del valor capturado por los oferentes (dentro de los que se encuentran las organizaciones o empresas) depende de que su oferta sea aceptada por la demanda. Teniendo en cuenta que en la mayoría de mercados se considera la

existencia de ofertas sustitutas frente a un producto o servicio por parte de otros agentes oferentes, se espera que se produzca una competencia entre estos por el valor del mercado. La capacidad de una empresa para adaptar sus productos a los requerimientos del mercado y la competencia ha sido denominada competitividad (Adamkiewicz-Drwillo, 2002).

En esta capacidad de competir, están involucrados diferentes elementos. Buckley, Pass y Prescott (1988) afirman que la competitividad de una empresa está relacionada con su habilidad de producir y vender productos en un nivel de calidad más alto y un menor precio que sus competidores. Por su parte, Roman, Piana, Lozano, Mello y Erdmann (2012), indicaron que la competitividad estaba relacionada con factores de desarrollo organizacional, los cuales incluyen aspectos relacionados con la gestión del conocimiento, sus recursos humanos, sus procesos y sus relaciones con aliados y grupos de interés. Sin embargo, en la literatura puede encontrarse que no hay consenso sobre los factores determinantes de la competitividad en una organización, si bien generalmente son señalados aspectos como sus recursos, sus procesos, su desempeño, sus relaciones industriales y aspectos institucionales (Siudek y Zawajska, 2014).

Debido al carácter de escasez presentado por los recursos tanto empresariales como económicos, la consecución de resultados favorables a partir de las actividades de distribución y uso de esta, cobra gran importancia como condición deseable de los agentes económicos. La capacidad de minimizar los costos en el tratamiento de las entradas con el fin de conseguir las salidas que serán parte del intercambio económico se denomina eficiencia operacional en las ciencias económicas (Borza,



2004); mientras que, a nivel de la organización, se define como productividad (Syverson, 2011). Por su parte, existe relación directa entre el nivel de productividad de una firma y sus niveles de utilidad (Tamminen y Marrewijk, 2016), por lo que este aspecto es considerado como uno de los determinantes primordiales de la competitividad (Porter, 1998; Wysokinska, 2003; Laureti y Viviani, 2011). Incluso, existen planteamientos que sugieren que la productividad puede considerarse como la única medida relevante de la competitividad, o incluso un sinónimo de dicho concepto (Krugman, 1994). La productividad es a menudo expresada en términos de unidad de utilidad por un tiempo de trabajo.

El concepto de productividad no es solamente aplicable a las empresas. Un concepto análogo es usado como unidad básica de análisis macroeconómico. que mide la eficiencia del uso de los bienes de capital en la economía para la generación de una unidad de Producto Interno Bruto (Krugman, 1994). El control y crecimiento de los niveles de productividad es, a su vez, uno de los elementos fundamentales tanto del estudio macroeconómico como de la política productiva de los territorios (Hsieh, 2015); lo anterior debido a que se espera que una mayor productividad signifique unas mejores condiciones de generación de valor en determinado territorio, que brinden una ventaja sobre otras alternativas durante una posible relocalización de recursos, que a su vez le permita una constante captura del valor del mercado tanto y que esta captura sea reflejada en las condiciones de su fuerza laboral, y por consiguiente, en su población.

Se considera que la generación de riqueza impacta a su vez las condiciones de vida del entorno de las actividades relacionadas; esto ha sido la base de

la economía del desarrollo, la cual estudia los factores que inciden en la pobreza y las acciones que pueden tomarse para salir de ella (Barrett, 2008). Este desarrollo está fuertemente ligado al desarrollo económico; es decir, se espera que, debido a la interacción de fuerzas del mercado, la generación de riqueza sea el aspecto principal promotor del desarrollo y el progreso social (Newman y Thomson, 1989). Debido a esto, algunos autores han sugerido que la competitividad, tanto de las empresas como de los territorios, es un factor que incide directamente en el desarrollo de estos (Kovačič, 2005), por tanto, los procesos que se efectúen con el fin de mejorar las condiciones productivas y competitivas en estos ambientes, toman un papel fundamental en los esfuerzos por impactar positivamente sus condiciones de vida.

No debe perderse de vista que, si bien el desarrollo económico es un objetivo en sí mismo, su importancia radica en que a partir de él se facilita el desarrollo en otro tipo de aspectos, es decir, que su finalidad es la mejora de las condiciones de vida humana que se alcanzan con la consecución los recursos provenientes de la actividad económica (Duran, Artene, Gogan y Duran, 2015). Por tanto, se espera que un análisis de las condiciones productivas de un agente económico incluya en alguna medida las relaciones e implicaciones derivadas del impacto de dichas condiciones sobre los grupos que se ven afectados por ellas, tanto en términos del proceso productivo o transformativo como en términos comunitarios, sociales, políticos, culturales y ambientales; es decir, en los componentes del territorio (Barbier, 1987).

Por su parte, el concepto de territorio puede considerarse tanto polémico y ambiguo (Brighenti,



2010) como extremadamente amplio, característica acorde con el extenso campo de estudio de las ciencias sociales, así como de su constante pluralismo. Dentro de sus interpretaciones se encuentran algunas centradas enfáticamente en la delimitación espacial del territorio, tal como aquella de Gottman (1973), quien se refiere a él como “la unidad en la organización política del espacio que define, en un tiempo determinado, las relaciones entre la comunidad y su hábitat”. Sin embargo, la organización política ha pasado a ser considerada uno más de los elementos del territorio, pero no el que lo define, esto debido a las diferentes interrelaciones que pueden darse entre los grupos sociales independientemente de las condiciones políticas bajo las cuales interactúan (Brenner, 1999).

Concepciones más modernas del término precisan el territorio como “la definición de espacios a partir de patrones de relaciones” (Brighenti, 2010). Bajo este enfoque, el territorio puede describirse a partir de la interacción entre los actores que lo componen, y en este se toman en cuenta los elementos espaciales, de poder, así como otros que determinen dichas interacciones. Teniendo en cuenta que el territorio se define a partir de sus propios miembros, estos presenten un papel activo en esta definición. Las estructuras de relaciones y poder presentes dentro del territorio constituyen uno de sus elementos “demarcadores”, en otras palabras, hacen parte de los aspectos que diferencian la existencia de un territorio de la no existencia de uno (Brighenti, 2007).

La consideración del territorio presupone una coexistencia, que involucra sentidos de identificación y pertenencia por parte de sus miembros (Malmberg, 1980). La relación del individuo con su territorio se denomina territorialidad, y se define

como “la estrategia que afecta, influencia y controla los recursos y las personas en un territorio” (Sack, 1986) de acuerdo con los vínculos de dominio, poder, pertenencia o apropiación que estos individuos posean frente a él (Rodríguez-Valbuena, 2010).

Dado que no se puede hablar de que existe un territorio sin que exista territorialidad manifestada hacia él, y que el rol del territorio en la explicación de los fenómenos económicos y competitivos hace parte de los componentes de análisis dentro de las ciencias políticas, económicas, sociales y organizacionales, la forma en que la territorialidad misma afecte las condiciones competitivas se perfila como un posible objeto de interés en el estudio científico.

Aun así, si bien la relación entre territorio y desarrollo ha sido frecuentemente sugerida en la discusión de las ciencias sociales (Pecqueur, 2013), la relación entre territorialidad y desarrollo económico o productivo no ha sido tan explorada. Como algunos ejemplos de estas pocas exploraciones, se tienen autores como Dematteis y Governa (2005) quienes sugieren que la territorialidad crea relaciones con los recursos que se incorporan en las acciones colectivas que conllevan al desarrollo territorial, teniendo en cuenta de esta manera cómo los individuos le dan forma a sus propias interacciones dentro del territorio de acuerdo con todo aquello que el individuo considere como lo que conforma sus lazos de beneficio, pertenencia y poder con el territorio. Por otro lado, Brenner (1999) afirma que la territorialidad opera como un “estático y perenne contenedor de historicidad” en el modelo de desarrollo social deseado por el Estado, indicando así la relación implícita entre las disposiciones políticas de desarrollo (incluyendo



las relacionadas con el desarrollo económico) y las actitudes del individuo frente a su territorio.

El presente trabajo buscará profundizar estas relaciones propuestas entre las capacidades de desarrollo productivo de un ente económico y los fenómenos territoriales asociados a él, tal como se describirá a continuación.

2. Metodología

Este trabajo representa un estudio de caso, de acuerdo con la definición de Martínez Rodríguez (2011), según la cual “mediante los procesos cuantitativo, cualitativo o mixto; se analiza profundamente una unidad para responder al planteamiento del problema, probar hipótesis y desarrollar teoría”. Para la elaboración del estudio se hizo uso de una metodología mixta de investigación, de modo que a través de un proceso de análisis puedan observarse y proponerse relaciones entre los factores que inciden en un determinado fenómeno, siendo el enfoque principal la territorialidad y su influencia en las condiciones competitivas. Dichas observaciones están enmarcadas dentro de las concepciones teóricas expuestas anteriormente sobre territorio, territorialidad, competitividad y desarrollo económico.

Como área de estudio se escogió la vereda Mudarra del municipio de Supía en el departamento de Caldas debido a su perfil productivo homogéneo relacionado con el cultivo de caña panelera y la producción de panela. Esta actividad económica cobra relevancia analítica debido a la importancia económica y cultural de este producto (Rodríguez Borray, 2000). A su vez, el desarrollo competitivo del sector panelero ha sido postulado como una iniciativa aportante al desarrollo comunitario rural nacional (FAO, 2004)

y ha sido objeto de intervenciones en materia de política pública y política comercial por parte del gobierno colombiano (Esquivel Barrios y Arenas Quimbayo, 2016).

Para el estudio se observaron tres unidades productivas (UP) paneleras tradicionales (también llamadas “trapiches”) de la vereda Mudarra en el municipio de Supía, en el departamento de Caldas de la república de Colombia. La información primaria se obtuvo a partir de entrevistas semiestructuradas (Kvale, 1996) con personas relacionadas con las UP, además de representantes de algunos agentes institucionales del sector panelero de Supía. El equipo investigador realizó observaciones relacionadas con aspectos productivos, históricos, geográficos, organizacionales, y sociales, de acuerdo con el alcance conceptual de los temas analizados. Estos datos fueron almacenados en forma de grabaciones, fotografías y notas de campo, las cuales fueron digitalizadas para facilitar su consulta constante y su conservación.

Con el fin de construir un elemento cuantitativo de análisis sobre las condiciones de productividad de las unidades estudiadas, se realizó un cálculo aproximado del indicador de productividad como utilidad por unidad de tiempo trabajada. Para la construcción de este indicador, se recolectó con la información relacionada con los tiempos de duración de las etapas de fabricación de panela, los costos por kilogramo y las condiciones de precio de compra y venta final de esta a la fecha del estudio.

El proceso de análisis por el cual se construyen las observaciones y los aportes del presente estudio se da de acuerdo a los parámetros expuestos por Yin (citado en Castro, 2010) según los cuales la evidencia cuantitativa y cualitativa es “recombinada



para atender a los objetivos de una investigación”. El análisis es utilizado como un proceso por el cual “se buscan los patrones en un conjunto de datos” (Neuman, 1997) buscando la interpretación general de un fenómeno, y de acuerdo con el objetivo principal de un caso de estudio según Patton y Appelbaum (2003), “determinar significados, construir conclusiones y construir teoría”. El aporte a esta construcción de teoría que consiga seguir diluyendo la línea entre las ciencias sociales y las ciencias de la producción es el objetivo ontológico principal de este trabajo.

3. Análisis del caso

Las actividades relacionadas con la producción de panela en el municipio de Supía Caldas tienen relevancia económica y social al nivel local debido a su condición como fuentes de empleo tanto en la zona rural (actividades relacionadas de producción) como en la zona urbana (actividades comerciales). El sector panelero puede considerarse como “tradicional” en esta localidad, con las diferentes connotaciones económicas y culturales que tal denominación acarrea. Su relevancia local es tenida en cuenta por los planes y políticas públicas del orden territorial, los cuales vinculan especialmente al sector panelero en el municipio con fines estratégicos de desarrollo; estos planes a su vez se encuentran articulados con los objetivos estratégicos del gobierno nacional y podrían considerarse la forma más directa en la que ellos son ejecutados.

La distribución de la tierra productiva de Supía se encuentra en un 74 % asociada a terrenos entre 1 y 3 hectáreas, los cuales se consideran como “minifundios”; los terrenos de estas características suelen tener dificultades para aprovechar su extensión con fines de generación de valor

(Espinoza, 2010), por lo que se encuentran altamente asociados con condiciones de pobreza.

La economía campesina de Supía ha sido considerada como “de subsistencia” (Ramírez-Gómez, 2013); lo anterior sugiere que dentro de las condiciones generales en las que se desempeña cualquier tipo de actividad productiva en la zona rural se encuentran diferentes adversidades relacionadas con las desiguales condiciones de calidad de vida del campo colombiano en relación a su zona urbana.

Bajo estas condiciones, es posible pensar *a priori* que, al menos en términos económicos, la capacidad para crear valor en el campo por medio de una unidad productiva no es solamente socialmente deseable, sino un reto en sí mismo, proveniente de factores tanto económicos relacionados con el acceso a recursos y capacidades, sino también de otros relacionados con las condiciones propias de las zonas con desafíos sociales tales como bajos niveles de capacitación de la mano de obra, dificultades logísticas, acceso a los servicios públicos y de comunicaciones entre otras, las cuales afectan tanto el desempeño empresarial como el comunitario. Dicho todo esto, es posible entender mejor el contexto en el cual se presentan los diferentes hallazgos que se van a describir a continuación.

Las tres unidades productivas (UP) estudiadas se encuentran a una distancia corta una de la otra, de menos de un kilómetro, lo que junto con su consideración de ubicación dentro de la Vereda Mudarra delimita un contexto geográfico en común en el que se desenvuelven las relaciones y actividades de un grupo de personas; por tanto, puede considerarse como asociadas un territorio, según el contexto de análisis utilizado. Esta



asociación es reconocida relacionamente a través de la participación de los representantes de las tres UP en la junta de acción comunal adscrita a la Vereda Mudarra, institución que es dispuesta por la legislación colombiana como “una organización cívica, social y comunitaria de gestión social, sin ánimo de lucro, de naturaleza solidaria [...] integrada voluntariamente por los residentes de un lugar que aúnan esfuerzos o recursos para procurar un desarrollo integral, sostenible y sustentable” (Gobierno de Colombia, 2002, p. 2).

Dentro de cada una de las UP se lleva a cabo el proceso de transformación de la caña panelera en panela comercial; este proceso es de carácter físico-químico, y es realizado en instalaciones dedicadas divididas en: zona de cargue y descargue de la caña, zona de transformación física (molino), zona de transformación térmica (arreglo de hornos) y una zona de moldeo del producto final. Esta disposición se cumple en las

tres UP, y junto con su objetivo de generación de valor (lucro) que las define como participantes del proceso económico, forman la base de comparación relacional del presente estudio. Las tres UP presentan condiciones de generación de utilidad, y su continuidad es de interés estratégico para sus miembros.

Los elementos que expresan el carácter territorial del desempeño económico de las unidades estudiadas se vislumbran en diferentes aspectos de su naturaleza y funcionamiento diario; dado que las organizaciones son fundamentalmente acuerdos sociales que se dan entre un grupo de personas con objetivos comunes, la observación de las relaciones entre dichas personas sugiere la presencia de aspectos de alto interés en el análisis de las capacidades y condiciones productivas y organizacionales que de estas se deriven. Algunos de los aspectos relacionales encontrados durante la observación se muestran en la Tabla 1

Tabla 1. Aspectos relacionales de las unidades productivas.

Aspecto relacional	Unidad Productiva 1	Unidad Productiva 2	Unidad Productiva 3
Antigüedad	60 años	40	12 años
Proveniencia del conocimiento productivo	Tradición familiar	Tradición familiar Agentes institucionales	Miembros de la comunidad Agentes institucionales
Naturaleza de miembros socios	Miembros de familia en primer grado	Miembros de familia en primer grado	asociación comunitaria
Naturaleza de colaboradores	Miembros de familia en primero y segundo grado	Miembros de familia en primero y segundo grado Vecinos comunitarios	Vecinos comunitarios
Adquisición de derechos de propiedad	Por herencia	Por herencia	Por participación en sociedad
Proveniencia de MP	Terrenos de “casa materna” familiar UP Agrícolas de miembros familiares	Terrenos de “casa materna” familiar UP Agrícolas de miembros familiares	UP agrícolas de cada uno de los socios UP agrícolas externas

Fuente: Elaboración propia.

Como primera característica a analizar vale resaltar la naturaleza de cada una de las unidades

de acuerdo con su objetivo y conformación a nivel de estructura y gobernanza, aspectos claves en el



Licencia Creative Commons Atribución – No comercial – Compartir igual

El contenido de los artículos publicados es de exclusiva responsabilidad de sus autores y no compromete el pensamiento del Comité Editorial o del Comité Científico.

desempeño empresarial (Iturralde, Maseda y Arosa, 2011). Las UP 1 y 2 funcionan como empresas familiares según los criterios de evaluación de la definición de este término presentado por Nordqvist, Melin, Waldkirch, Kumeto (2015), incluyendo influencia estratégica y operativa de miembros de una misma familia, propiedad sobre la empresa y establecimiento de políticas de participación y sucesión con base en lazos familiares. Aun así, si bien comparten esta característica, ambas unidades son dirigidas y operadas de formas completamente diferentes.

La UP 1 se encuentra en la casa materna de una familia cuyo núcleo está conformado por dos padres y cinco hijos junto con otro número de integrantes de tercera generación. Todos ellos se involucran en el proceso productivo dentro de la unidad, sin embargo cada ciclo productivo se realiza con un miembro titular, es decir, uno de los miembros de la familia lleva la materia prima y los insumos para el ciclo y por tanto le son reconocidos los derechos económicos sobre el lote de producción; aunque, todos los miembros familiares disponibles prestan su mano de obra; eventualmente, cada uno de los miembros de la unidad realizan ciclos de producción propios, y de la venta de sus productos sustraen su subsistencia económica. El conocimiento del proceso proviene del “padre” de familia, quien lo aprendió de vecinos de la vereda quienes ya llevaban en sus procesos productivos más de seis décadas atrás. De esta situación puede observarse cómo la organización, en lugar de estar definida por algún tipo de estructura jerárquica constante y ordenada, muta y se desarrolla a través de procesos relacionales que tienen como base la apropiación grupal de un territorio, en este caso, aquel definido por su unidad familiar, y cuya base de conocimiento productivo tiene origen en un

proceso de transmisión relacional y por tanto territorial en la vereda.

De igual modo, la UP 2 se conforma por miembros de una misma familia, los cuales derivan de su funcionamiento ingresos económicos; adicionalmente sus instalaciones se encuentran en la “casa materna” del núcleo familiar del cual se derivan las relaciones de sus miembros socios; sin embargo, la forma de administración de esta unidad se asemeja más claramente a una empresa tradicional, en la cual se toman decisiones de carácter directivo y concertado entre socios que luego son adoptadas como planes operativos. En cuanto al involucramiento de los miembros socios en las actividades productivas, si bien estos intervienen durante las etapas de siembra de caña y vigilancia del proceso, también se hace uso de mano de obra externa al grupo familiar tanto en estas como en las demás fases de la producción panelera. Dicha mano de obra externa es, a su vez, proveniente de la vereda Mudarra.

Por su parte, la UP 3, conocida localmente como el trapiche comunitario, es una asociación comunitaria en la cual participan habitantes de la vereda Mudarra en carácter de socios y trabajadores, los cuales vieron la oportunidad de unir sus recursos económicos, productivos (en términos de volumen de producción) y de conocimiento técnico, el cual tenían en común debido a la prevalencia de la actividad productiva panelera dentro del contexto económico de la Vereda: “Es una vereda, que [...] prácticamente su economía la basan de (sic) la producción de panela [...] y que toda la vida han producido panela”, recalca un investigador del sector en el municipio. Esta iniciativa comunitaria fue apoyada por autoridades gubernamentales tanto locales como nacionales, quienes invirtieron recursos para la construcción y adecuación de la



unidad productiva como medida subsidiaria. Igualmente, se dio transferencia de conocimiento en materia de buenas prácticas de producción y administración por parte de estos organismos institucionales, como medida de potenciamiento organizacional y reducción del riesgo de inversión.

A su vez, el aspecto relacional externo de las UP se encuentra fuertemente unido a la dimensión comunitaria. Desde el punto de vista organizacional, las UP 2 y 3 “prestan” sus instalaciones de transformación de manera libre de costo a los vecinos de la vereda Mudarra, siempre y cuando estos aporten los insumos y se hagan cargo del mantenimiento posterior de los equipos. Esta relación productiva solidaria evidencia una percepción de la vereda Mudarra como un territorio en el cual sus habitantes alinean sus esfuerzos y objetivos, la cual es reforzada desde otros canales de relacionamiento existentes por fuera de los asuntos productivos entre los miembros de las UP y el resto de la comunidad, incluyendo la participación activa de estos en las juntas y asambleas comunitarias, junto con representantes de las 128 unidades familiares de la vereda.

En general, puede observarse que si bien las tres UP poseen modos de administración y producción marcadamente diferentes, en todas ellas la expresión de las relaciones territoriales afecta sus condiciones competitivas, debido a que estas se presentan en los procesos de abastecimiento

(proveniencia de la materia prima, conocimiento de siembra y cosecha) y producción (conocimiento productivo, acuerdos de repartición de trabajo, relaciones entre personal) los cuales a su vez definen las capacidades productivas de cada una de las unidades. Puede verse como el sentido de identidad proveniente de formar parte de la vereda Mudarra afecta aspectos organizacionales como las prácticas de contratación, la gestión del conocimiento (la cual se da de manera informal pero continua de acuerdo con los procesos de transferencia generacional y comunitaria) y las relaciones entre las diferentes unidades, que a su vez poseen un carácter familiar y comunitario, expresiones de territorio.

Una vez identificadas las condiciones relacionales que definen el desarrollo productivo de las UP, debe considerarse importante comparar el desempeño de cada una de las UP el cual se espera se vea influenciado por estas. La tabla 2 muestra datos pertinentes al proceso productivo de la panela común o tradicional de 250g - producto que desarrollan las tres UP - sobre los cuales fue posible realizar una aproximación al cálculo de un indicador de eficiencia (en términos de utilidad producida por unidad de tiempo de trabajo) el cual como se mencionó anteriormente, es considerado por el cuerpo teórico del análisis productivo uno de los factores determinantes en la definición de las condiciones de competitividad de las empresas.



Tabla 2. Comportamiento productivo de las UP.

Parámetro	Unidad Productiva 1	Unidad Productiva 2	Unidad Productiva 3
Precio de venta por Kg (COP\$)	\$1.500.00	\$2.000.00	\$1.687.50
Tiempo producción (Min/Ciclo)	89.35	132.16	142.82
Costo de producción aproximado (COP\$/Kg)	\$1,450	\$1,573	\$1,600
Utilidad percibida (COP\$/Kg)	\$50.00	\$427.00	\$87.50
Margen de Utilidad	3.33%	21.35%	5.19%
Porcentaje no percibido del valor final	53.13%	37.50%	47.27%
Eficiencia (COP\$/Min)	\$0.56	\$3.23	\$0.61

Fuente: Elaboración propia.

Pudo observarse que la UP 2 es considerablemente más eficiente que las UP 1 y 3; dicha diferencia en niveles de eficiencia se explica en mayor medida por las condiciones de precio de venta a las que está sujeto el producto comparado (panela tradicional). Esta variación del precio se debe principalmente a la calidad del producto, el cual es uno de los factores diferenciadores de demanda, que se ve determinada por condiciones fisicoquímicas y de salubridad, las cuales son influenciadas a su vez por la infraestructura productiva. Si bien a primera vista estos factores son ajenos al análisis territorial debido a que se refieren a recursos productivos físicos y de conocimiento (*Know-how*) propios de la función empresarial, anteriormente se pudo vislumbrar cómo factores como la gobernanza organizacional y el mismo conocimiento son el resultado de procesos territoriales, orientando la relación entre estos y el desempeño productivo, por tanto, competitivo de las unidades empresariales estudiadas.

Aun así, debe considerarse que la UP 3 tiene una fecha de conformación mucho más reciente que las UP 1 y 2, y dado que en ella se manifiesta de una manera más marcada el sentido de

apropiación territorial junto con diferentes procesos de consolidación de conocimiento productivo colectivo y comunitario influenciado por el contexto sociocultural del cual provienen sus miembros socios y participantes, podría pensarse que estos elementos le han brindado a dicha UP una consolidación de capacidades competitivas en un período de tiempo más reducido, resaltando el papel de las diferentes expresiones de la territorialidad en el desarrollo productivo de esta unidad, perfilando su modelo colaborativo comunitario como una alternativa de emprendimiento así como de desempeño empresarial apropiado y exitoso para contextos con condiciones y expresiones territoriales similares.

En general, puede apreciarse que el sentido de territorialidad se manifiesta en diferentes elementos del desempeño operativo y relacional de cada una de las UP, sirviendo este como base de acuerdos entre sus miembros y otras prácticas de decisión y operatividad relacionadas con estas. En las UP 1 y 2 se manifiesta esta territorialidad primordialmente a través de las relaciones familiares y su influencia en aspectos productivos tales como prácticas, conocimiento, repartición del trabajo entre otros, los cuales podría pensarse



cuyos arreglos organizacionales formales son “reemplazados” a partir de estas expresiones territoriales. Por otro lado, la UP 3 presenta una extensión más marcada del aspecto territorial en su propia razón de ser, debido a que su carácter de trapiche comunitario indica un reconocimiento de la pertenencia y la apropiación del territorio con carácter asociativo y productivo.

Conclusiones

El presente estudio busca resaltar la forma en que diferentes expresiones de territorialidad influyen el comportamiento organizacional y productivo de empresas en las cuales estas se presentan de manera identificable. Esta apreciación indica la necesidad de entender a la organización más allá de sus condiciones estructurales y procedimentales, uniendo su concepción y su desempeño esperado con los elementos que componen el territorio en el que desarrolla su actividad, teniendo en cuenta su carácter como agrupación de personas y por tanto como resultado del relacionamiento entre ellas.

A partir del estudio de tres unidades productivas rurales, se observó cómo aspectos socioeconómicos y culturales que hacen parte de las dimensiones del territorio podrían considerarse como recursos en sí mismos, que junto con las capacidades empresariales definen la posición competitiva de las empresas. A su vez, dado el carácter rural de las actividades productivas estudiadas y el impacto que estas tienen en el bienestar social de los integrantes del territorio, debido a su papel como fuente de ingresos, manifestación cultural y foco relacional; brinda mayor importancia a la consideración de estos elementos como dinamizadores del desarrollo social apalancado por medio del desempeño económico, además como posibles focos de direccionamiento en actividades y

políticas relacionadas con la promoción del emprendimiento y el desarrollo productivo, objetivos deseables a nivel general por las sociedades, pero especialmente relevantes en el contexto rural y de comunidades en búsqueda de caminos de desarrollo; debido a que en estos, dichos procesos presentan dificultades propias de su contexto, por lo que la identificación de factores que les faciliten su comprensión se presenta como una oportunidad para dinamizarlos y para alcanzar progreso económico y presuntamente social.

La forma en que la territorialidad se expresa y define en las actividades empresariales incluye procesos como la transferencia de conocimiento, la determinación de la estructura organizacional, la asignación y repartición del trabajo, las relaciones laborales, comerciales y de entorno e incluso el fin último de la función empresarial, sirviendo como marco, punto de partida y potenciador de estos. Si bien la apropiación del territorio es un proceso altamente subjetivo, su presentación determina una serie de condiciones que cambian las dinámicas entre los actores productivos, de forma que inciden directamente en la productividad y el desempeño organizacional, bases de la competitividad, de sus posibilidades de sostenibilidad y crecimiento en el mercado.

La presentación de estas condiciones podría ayudar a definir aspectos como los recursos y las capacidades organizacionales, de los cuales depende el desempeño competitivo, por tanto hace de la identificación y gestión de las expresiones del sentido del territorio un factor direccionador de esfuerzos comunitarios e institucionales, de modo que a través de estos procesos pueda ser posible llegar a un adecuado potenciamiento del desarrollo empresarial y



económico; aspectos que hacen parte de los objetivos de gobierno y las políticas públicas, con miras a que estos puedan servir como palancas del desarrollo humano y social a partir de los elementos culturales, históricos, geográficos y relacionales que definen las dinámicas del territorio.

Dado que este estudio es de carácter exploratorio y observacional, se urge de la comunidad académica para seguir ahondando en la definición de la relación entre las expresiones territoriales y el desarrollo competitivo empresarial. Es fundamental la identificación de los elementos que causan y potencian dicha relación, de modo que, se encamine a una adecuada gestión productiva e institucional de la cual resulten procesos de desarrollo endógenos que involucren al territorio en su papel presente y palpable de fuente, agente y receptor de las expresiones humanas.

Referencias

- Adamkiewicz-Drwillo, H.G. (2002). Conditions of the competitiveness of enterprises. *Wydawnictwo Naukowe PWN*, Warszawa.
- Arshed, N., & Danson, M. (2016). *Enterprise: Concepts and Issues*. Oxford: Goodfellow Publishers Limited.
- Barber, K. (2014). The Politics of Development. *Human Development*, 57(6), pp.319-321.
- Barbier, E. (1987). The Concept of Sustainable Economic Development. *Environmental Conservation*, 14(2), pp.101-110.
- Barrett, C. (2008). Development Economics: An Overview. *Development Economics: Critical Concepts in Development Studies*, 4, 01-51.
- Bouckaert, G. (1990). The History of the Productivity Movement. *Public Productivity & Management Review*, 14 (1), 53-89.
- Borza, M. (2014). The Connection between Efficiency and Sustainability – A Theoretical Approach. *Procedia Economics and Finance*, 15, 1355-1363.
- Brenner, N. (1999). Beyond State-centrism? Space, Territoriality, and Geographical Scale in Globalization Studies. *Theory and Society*, 28(1), 39-78.
- Brighenti, A. (2007). On Territory as Relationship and Law as Territory. *Canadian Journal of Law and Society*, 21(2), 65-86.
- Brighenti, A. M. (2010). On Territorology: Towards a General Science of Territory. *Theory, Culture & Society*, 27(1), 52-72.
- Buckley, P., Pass, C., & Prescott, K. (1988). Measures of International Competitiveness: A Critical Survey. *Journal of Marketing Management*, 4(2), 175-200.
- Calabresi, G. (1968). Transaction Costs, Resource Allocation and Liability Rules--A Comment. *The Journal of Law and Economics*, 11, 67-73.
- Carlsson, B. (1972). The Measurement of Efficiency in Production: An Application to Swedish Manufacturing Industries 1968. *The Swedish Journal of Economics*, 74(4), 468-485.
- Castro, E. (2010). El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas. *Revista Nacional de administración*, 1(2), 31-54.
- Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Dematteis, G., y Governa, F. (2005). Territorio y Territorialidad en el Desarrollo Local. La Contribución del Modelo SloT. *Boletín de a A.G.E.N*, 39, 31-58.
- Dietrich, M. & Krafft, J. (2012). *The economics and theory of the firm*. Handbook on the Economics and Theory of the Firm. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited.
- Duran, D., Artene, A., Gogan, Lu., & Duran, Va. (2015). The Objectives of Sustainable Development - Ways to Achieve Welfare. *Procedia Economics and Finance*, 26, 812-817
- Espinoza, N. (2010). La brecha digital. Avances para su superación en Venezuela. *Portafolio Revista Iberoamericana CTS*, 01-16.



- Esquivel Barrios, L.C. y Arenas Quimbayo, J.M. (2016). Análisis externo en el sector panelero. *Temas y Reflexiones*, 5, 52-64.
- Fukuda-Parr, S. (2003). The human development paradigm: operationalizing Sen's ideas on capabilities. *Feminist Economics*, 9(2-3), 301-317.
- Gobierno de Colombia. (2002). *Ley 743 de 2002* "Por la cual se desarrolla el artículo 38 Constitución Política de Colombia en lo referente a los organismos de acción comunal". Bogotá.
- Gottman, J. (1973) *The significance of territory*. Charlottesville. The University of Virginia Press, 169.
- Haller, A. (2012). Concepts of Economic Growth and Development. Challenges of Crisis and of Knowledge. *Economy Transdisciplinarity Cognition*, 15(1), 66-71.
- Hsieh, C.T. (2015). *Policies for productivity growth*. *Global Dialogue on the future of productivity growth: Towards an OECD productivity network*. Mexico: Background paper.
- Iturralde, T., Maseda, A., & Arosa, B. (2011). Insiders Ownership and Firm Performance. Empirical Evidence. *International Research Journal of Finance and Economic*, 67, 118-129.
- Kirzner, I. (2014). *Market Theory and the Price System*. Indianapolis: Liberty Fund Inc.
- Kovačič, A. (2005). Competitiveness as a source of development. Working paper/Institute for Economic Research, 28, pp.01-24.
- Krugman, P. (1994). *Defining and Measuring Productivity*. Organisation for Economic Co-operation and Development OECD.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44.
- Kvale, S. (1996). *InterViews: An Introduction to Qualitative Research Interviewing*. Sage, Thousand Oaks.
- Laureti, T., & Viviani, A. (2011). Competitiveness and productivity: A case study of Italian firms. *Applied Economics*, 43, 2615-2625.
- Lewin, P. (1995). *The Capital-Using Economy*. *The Oxford Handbook of Austrian Economics*. Oxford Univ. Press.
- Alkire, S. (2010). Human Development: Definitions, Critiques, and Related. *OPHI Working Papers*, 36, 01-54.
- Malmberg, T. (1980) Human Territoriality. *Mouton, New York*, 11, 31-35.
- Martínez Rodríguez, J. (2011). Métodos de Investigación Cualitativa. *Silogismo*, 8(1), 01-43.
- Neuman, W.L. (1997). *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*. Boston: Allyn and Bacon.
- Neumayer, E. (2012). Human Development and Sustainability. *Journal of Human Development and Capabilities*, 13(4), 561-579.
- Newman, B., & Thomson, R. (1989). Economic growth and social development: A longitudinal analysis of causal priority. *World Development*, 17, 461-471.
- Nordqvist, M., Melin, L., Waldkirch, M., & Kumeto, G. (2015). Introducing theoretical perspectives on family business. In: Mattias Nordqvist, Leif Melin, Matthias Waldkirch ay Gershon Kumeto (ed.), *Theoretical Perspectives on Family Businesses*. Edward Elgar Publishing, 01-17.
- Organización de las Naciones Unidas ONU. (2019). *Human Development Report 2019*. New York: United Nations Development Programme.
- FAO. (2004). *Producción de panela como estrategia de diversificación en la generación de ingresos en áreas rurales de América Latina*. Roma.
- Parmar, B., Freeman, R., Harrison, J., Purnell, A., & De Colle, S., (2010). Stakeholder Theory: The State of the Art. *The Academy of Management Annals*, 3, 403-445.
- Patton, E. & Appelbaum, S. (2003). The case for case studies in management research. *Management Research News*, 26, 60-71.
- Pecqueur, B. (2013). Territorial Development. A New Approach to Development Processes for



- the Economies of the Developing Countries. *INTERthesis*, 10 (2), 08-32.
- Porter, M.E. (1998). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Palgrave Macmillan.
- Ramírez-Gómez, C. (2013). *El territorio panelero del Municipio de Supía Caldas un análisis bajo el enfoque del sistema agroalimentario localizado SIAL*. [Tesis maestría]. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá.
- Ranis, G., Stewart., y Ramirez, A. (2000). Economic Growth and Human Development. *World Development*, 28(2), 197-219.
- Rendón Acevedo, J. (2007). El Desarrollo Humano Sostenible: ¿un concepto para las transformaciones? *Equidad y Desarrollo*, 7, 111-129.
- Ridman, I., y Primiana, I. (2015). Influence Business Environment On The Organization Performance. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 4(4), 283-293.
- Rodríguez Borray, G. (2000). La Agroindustria rural de la panela en Colombia. Roles, problemática y nuevos retos. *Artículos Científicos Corpoica*, 4(1), 5-11.
- Rodríguez-Valbuena, D. (2010). Territorio y territorialidad: Nueva categoría de análisis y desarrollo didáctico de la Geografía. *Uni-Pluri/Versidad*, 10(3).
- Roman, D., Piana, J., Lozano, M.A., de Mello, N., & Erdmann R.H., (2012). Organizational competitiveness factors. *Brazilian Business Review*, 9, 25-42.
- Sack, R.D. (1986). *Human territoriality: its theory and history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Siudek, T., y Zawajska, A. (2014). Competitiveness in the Economic Concepts, Theories and Empirical Research. *Acta Sci.Pol. Oeconomia*, 13, 91-108.
- Stewart, F. (2019). The Human Development Approach: An Overview. *Oxford Development Studies*, 47, 135-153.
- Syverson, C. (2011). What Determines Productivity? *Journal of Economic Literature*, 49(2), 326-365.
- Tvaronavičienė, M., y Lankauskienė, T. (2013). The impact of production factors and economics structures on economic development. *Business: Theory and Practice*, 14 (1), 05-16.
- Tamminen, S., & Marrewijk, C. (2016). Trade, Productivity and Profits: On Profit Levels and Profit Margins. *VATT Working Papers*, 80, 02-41.
- Verdin, P., & Tackx, K. (2015). Are You Creating or Capturing Value? A dynamic framework for sustainable strategy. *M-RCBG Associate Working Paper*, 36, 01-19.
- Welzel, C., Inglehart, R., & Klingemann, H. (2001). Human Development as General Theory of Social Change: A Multi-Level and Cross-Cultural Perspective. *Discussion Papers*, 3, 01-36.
- Wysokinska, Z. (2003). Competitiveness and its relationships with productivity and sustainable development. *Fibres and Textiles in Eastern Europe*, 11, 11-14.

