

Análisis económico, social y ambiental de las ventas informales en el sector del mercado público de Barranquilla

Economic, social and environmental analysis of ambulant sales in Barranquilla's public market sector

Rafael Oyaga Martínez¹ Leidy Milena Mora Higuera²
Pedro Jessid Pacheco Torres² Alberto Redondo Salas³ Orlando Miranda Samper²
Jean Agustín Velásquez Piñas⁴

Recibido 28 de agosto de 2020, aceptado 17 de marzo de 2022

Received: August 28, 2020 Accepted: March 17, 2022

RESUMEN

Se reporta el trabajo de investigación desarrollado en el mercado público de Barranquilla en los años de 2015 y 2016, aplicándose la matriz DOFA con el fin de determinar la potencialidad económica social y ambiental de las ventas informales y estacionarias del sector, de cara a las políticas establecidas por parte de la alcaldía de Barranquilla en cuanto a su reubicación, recuperación de espacio público, fortalecimiento de la calidad ambiental del sector. Se encontró que existe una fuerte debilidad en aspectos asociados a emprendimiento, saneamiento básico, seguridad en el sector y estructura competitiva frente a los almacenes presentes en el sector comercial de la ciudad.

Palabras Clave: Ventas estacionarias, matriz DOFA, estrategias de negocio.

ABSTRACT

The research work developed in the public market of Barranquilla in the years of 2015 and 2016 is reported, applying the SWOT matrix in order to determine the economic, social and environmental potential of informal and stationary sales in the sector; facing the policies established by the mayor of Barranquilla regarding its relocation, recovery of public space, strengthening of the environmental quality of the sector. It was found that there is a strong weakness in aspects associated with entrepreneurship, basic sanitation, security in the sector and competitive structure compared to the stores present in the commercial sector of the city.

Keywords: Stationary sales, SWOT matrix, business strategies.

¹ Corporación Universitaria Reformada. Facultad de Ciencias Económicas y Contables. Barranquilla, Colombia. Email: r.oyaga@unireformada.edu.co

² Corporación Universitaria Reformada. Facultad de Ingenierías. Barranquilla, Colombia. Email: l.mora@unireformada.edu.co; ppachecot@unireformada.edu.co; omiranda@unireformada.edu.co

³ Universidad del Atlántico. Barranquilla, Colombia. Email: albertoredondo@mail.uniatlántico.edu.co

⁴ Laboratorio de Fotoquímica y Ciencia de los Materiales - LABFOT-CM. Instituto de Química. Universidade Federal de Uberlândia - UFU. Santa Mónica, Brazil. Email: jean.velasquez@ufu.br

INTRODUCCIÓN

Muchos problemas empíricos de gestión de procesos en las pequeñas empresas o aquellas, donde las actividades no se han estructurado de manera formal, no se acatan a tiempo por falta de análisis y diagnósticos que permitan revelar las inconsistencias que perjudican la calidad y el buen funcionamiento haciendo necesarias herramientas de trabajo de planeación, gestión e implementar nuevas estrategias de negocio [1]. La herramienta de trabajo DOFA, actúa como instrumento analítico y a su vez como medio para la formulación de estrategias de mejoramiento en cualquier organización empresarial, grupos de personas, localidad, e institución que permita establecer cómo están, cómo van los procesos inmersos, saber todo lo que brinda, y en fin cuál puede ser la base para determinar la mejor decisión, y no es más que una amplia conciencia sobre la realidad actual, que al conocerla, el investigador, sabrá lo que debe hacer [1].

Esta herramienta ha sido ampliamente utilizada en la formación académica e intelectual, como método de sintetización de la información y en ciencias aplicadas como ingeniería, administración, ciencias económicas, para identificar las posibles rutas de trabajo que permitan el mejoramiento de la industria. Ha funcionado como base para investigaciones de mercado y proyectos de expansión, entrenamientos de negocios, cuyo fenómeno, respalda la consecución de contratos con países de diversas culturas [2], incentiva procesos de marketing, que revolucionan las transacciones económicas y contribuyen en el crecimiento empresarial [3], pone al descubierto temas de gran interés y el análisis de las características y variables en la empresa local para su futura su postulación y entrada en el mercado global [4].

Otros trabajos de ámbito internacional, han seleccionado la herramienta DOFA en estudios sociales, incluso de terapias de realidad virtual, para el tratamiento de trastornos que se relacionan con el estrés [5]. Muchas son sus aplicaciones, en trabajos de diseño, conceptualización y gerenciamiento, ha mejorado el aprendizaje, conocimiento y creación de estrategias en temas como sustentabilidad, topografía, idiomas, culturas, gobernabilidad, marketing, medicina, y otros consignados en las principales revistas especializadas de conocimiento, que se encuentran disponibles por intermedio de la

virtualización hacia el usuario investigador y que demuestran que el análisis DOFA tiene un alto prestigio y suele ser utilizado de manera preferencial en el campo gerencial y estratégico a nivel global [6].

La herramienta es poderosa a nivel estratégico y de acuerdo a la literatura investigativa, su nivel de utilización es cada vez mayor conforme los años. Puede ser aplicada en diferentes sectores, esta vez, le tocó el turno a una pequeña localidad de Barranquilla, Colombia, cuyo fin es generar alternativas de solución a una comunidad de tipo informal, potencializar su rentabilidad económica y sostenibilidad ambiental, para mejores condiciones laborales, aumento de competitividad del sector y fortalecimiento de sus servicios que impulsen un cambio trascendental y a futuro la formalización de su estructura de trabajo en el mercado distrital.

DESARROLLO

De la literatura se puede encontrar que en búsquedas realizadas en bases de datos científicas como lo es Science Direct se encuentran 4919 artículos relacionados con esta metodología, a lo largo de los años se ha encontrado como esta herramienta ha tomado una mayor relevancia como se muestra en la Figura 1.

Desde el año 1995 ha tenido un crecimiento de tipo exponencial hacia cerca de del año 2011 pasando desde 34 hasta 206 artículos, a continuación, se observa que un aumento de 253 documentos hasta los 475 obtenidos en el año 2015, siendo el mayor año de producción. Los últimos 4 años, se obtuvo una producción constante superior a los 440 documentos y como se evidencia el año 2019 en sus solo 3 meses de cumplimiento existen más de 180 artículos mostrando una posible tendencia de crecimiento para este año. La tipificación de estos documentos se muestra en la Figura 2, dentro de esta se realiza un análisis de Pareto.

Como se evidencia en la figura cerca del 60% de los documentos relacionados con este tema son artículos de investigación que sumado a los capítulos de libros de investigación llegarían a por lo menos el 75% de esta muestra de documentos. DOFA expone de forma clara el listado de amenazas, debilidades, oportunidades, y fortalezas, cuyas características se analizan en detalle, y proveen

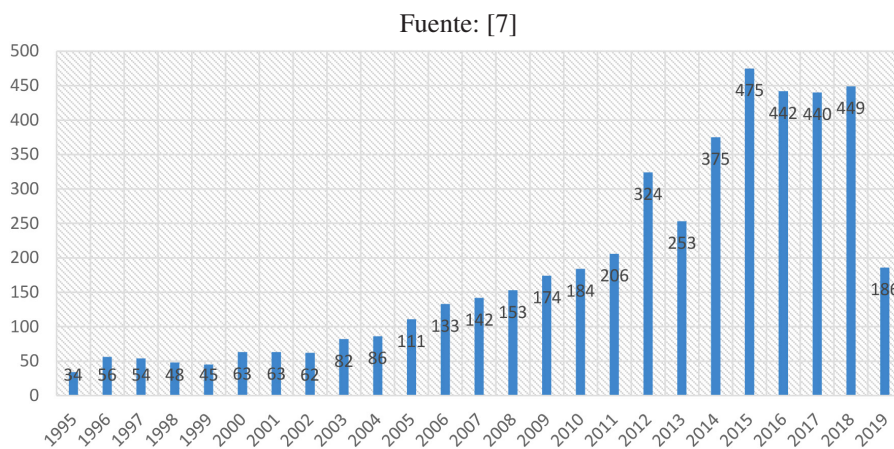


Figura 1. Trabajos publicados en bases de datos científicas.

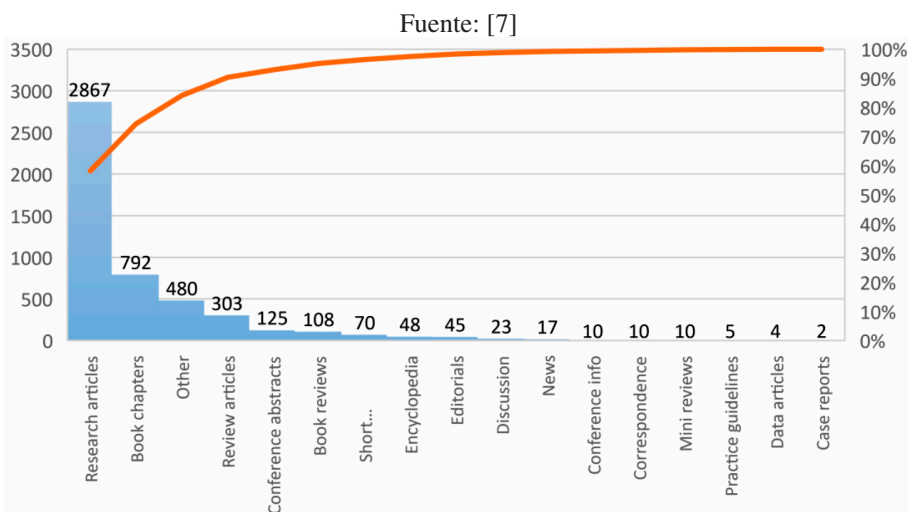


Figura 2. Análisis de Pareto en la tipificación de tipos de publicación.

a su vez, una visualización amplia y objetiva de la realidad. Al ser conocidas las debilidades, se identifica rápidamente lo que ellas pueden y no pueden hacer. Se logra mayor objetividad, y evita futuros riesgos no asegurables. Además, cuando se identifican debilidades, se determinan mejoras. El problema solo se puede resolver cuando se identifica el problema, y esto es resultado de la herramienta de trabajo DOFA [8].

Una vez se identifican las oportunidades, se conoce a dónde deben dirigirse los recursos y técnicas de trabajo, para que puedan ser aprovechadas estas oportunidades y no desaparezcan, u otros, como la competencia se aprovechen de ellas. Una empresa

colapsa cuando no puede identificar oportunidades, y hay expertos que encuentran oportunidades donde otros solo perciben problemas. En conclusión, una oportunidad encontrada, genera otra(s) nueva(s), mayor proactividad, crecimiento empresarial, y el conocimiento y la inclusión de otros mercados disponibles [9].

Del conocimiento de fortalezas, es decir, de todo lo que se realiza eficientemente y de las destrezas y habilidades con que se cuenta, se tiene mayor claridad sobre la debida utilización de estos recursos, para el diseño de directrices con mayor probabilidad de mejora tanto de debilidades como de oportunidades. Al saber lo que se tiene que hacer, hay un mayor

rendimiento. Se asume que lo primero que una persona natural o jurídica necesita cuestionar en detalle son las fortalezas con las que cuenta, para que luego sean explotadas. Al analizar las capacidades, estructuras disponibles, estudios transversales y recursos, actuarán como fortalezas ayudarán a identificar y construir sobre las bases existentes, definir y desarrollar metas, así como proyectos de mejora de procesos y operaciones [10, 11].

Finalmente, las amenazas, deben ser predecidas y analizadas si se desea supervivencia, esto, permite adelantarse a los hechos, y mitigar o eliminar el daño completamente. Si no se prevé, no se puede reaccionar a tiempo y, lo que es más importante, no se puede operar con eficacia porque no se está preparado [12]. La amenaza y el medio en el que interactúa deben ser conocidos de forma previa, para conseguir los medios a utilizar en el camino de enfrentamiento. El esquema de trabajo que ofrece DOFA es importante porque contiene los criterios necesarios en la toma de decisiones empresariales y situacionales de la forma correcta en tiempo presente y futuro [13].

Dentro del panorama colombiano, la matriz DOFA logro impactar como una gran herramienta de trabajo de tipo gerencial para diferentes sectores socioeconómicos, entre ellos, el sector de desarrollo de sistemas sostenible como sistemas convencionales de aguas pluviales, sistemas de reúso [14], de generación de energías renovables mediante sistemas fotovoltaicos, dentro del cual, se ha logrado un análisis profundo en implementación y evaluación de proyectos tanto del tema legal como económico, y de mejoramiento de eficiencia para instalación de paneles en proyectos dedicados a la extracción de oro, y cuya información generó estrategias aprovechables de carácter ofensivo (fortalezas y oportunidades) (fortalezas y amenazas), defensivo (debilidades y oportunidades) para la subsistencia (Amenazas y Debilidades), esto, en búsqueda de llevar a la realidad el éxito del proyecto [15].

Para el sector MyPyme, de desarrollo de nuevos productos, tecnologías móviles, infraestructura de transporte y de tecnologías incluidas las TIC, comercio electrónico, curtiembres, capacitación empresarial, fabricación este tipo de estudios gerenciales, esta herramienta permite, la mejora continua a largo plazo, pero para ello, no sólo se

requiere, de la gestión del líder empresarial, es indispensable, la contribución del personal con la disponibilidad de la información, desde cargos de nivel táctico (distintas dependencias), por intermedio de entrevistas, evaluaciones y controles, asimismo la medición de variables cuantitativas de forma correcta y concreta [16, 17, 18, 19, 20 y 21].

Los estudios DOFA, en los diferentes departamentos del estado colombiano, incluido Arauca, han permitido, percibir en detalle las características que inciden directamente en el desarrollo del sector empresarial, que incluyen aspectos como la poca orientación de medidas de planificación del ciclo de vida del producto, que afecta notablemente tiempos de entrega y satisfacción del cliente [22], esta y otras acciones se encuentran consignadas, dentro de la Tabla 1.

Este análisis preliminar, es derivado de la Matriz DOFA, que genera la base, para estudios más profundos que contribuyan en una mayor calidad de entrega enfocado a emprendimientos pequeños, que como se demuestra, su surgimiento en el mercado se ve amenazado por la alta competitividad, quizás la más perjudicial, suele ser la macroempresa, y entidades internacionales que entran en el mercado nacional. Este análisis DOFA, debe reestructurarse, conforme a etapas o tiempos, debido a los cambios en las características de las organizaciones estudiadas y de las condiciones del mercado, como precios, inflación, y otras generadas por la globalización y entidades gubernamentales [23].

Casos de éxito como los evidenciados en SOINCO S.A.S, empresa de construcción colombiana, han explorado constantemente la situación interna y externa de los procesos y actividades propias, mediante análisis DOFA. Esta empresa, por ser nueva en el mercado, consignó como primera debilidad, la poca experiencia, que logra ser influencia, en la decisión de compra de muchos clientes. Por ello la entidad consideró necesario, contratar personal con experiencia como consultores y especialistas, y ayuda de los socios de la compañía en referencia a la consecución de nuevos contactos y la construcción de mejor credibilidad y opciones que respalden el crecimiento de la organización [24]. La falta de experiencia es sin duda, una de las mayores debilidades para la consecución de proyectos, que hasta en licitaciones públicas, se ve reflejado para

Tabla 1. Análisis DOFA para el sector Mypyme colombiano.

Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Disponibilidad de recurso humano y su alto compromiso.	Poca experiencia tecnológica en el personal operativo.	La existencia de outsourcing virtuales que asesoren la imagen empresarial.	Alta competitividad en el sector.
Disposición desde el área gerencial para la aplicación de ciclo DEMING en sus procesos.	Falta de documentación de los procesos.	Softwares, nubes y herramientas de internet gratuitas, que mejoren los procesos de gestión, marketing y promoción.	Costos caros en la obtención de insumos.
Disponibilidad de infraestructura física.	Falta de herramientas de seguimiento.	Acercamiento hacia muchos clientes mediante la ejecución de un buen portafolio de servicios.	La existencia de proveedores, que ofrecen precios bajos hacia el consumidor final.

Fuente: [22].

el sector MyPyme, evidenciando la brecha grande de oportunidades entre empresas Macro y pequeñas.

El sector portuario de Cartagena de Indias, consciente de su aporte en el crecimiento económico del país, dentro de su sistema de planificación estratégica, utiliza el método de identificación de los cuatro aspectos más esenciales de una empresa compuesto por debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas como la crisis económica de 2008, que trajo consigo la carencia de inversión en los puertos de Latinoamérica. Estas amenazas, consideradas desventajas y en sí las ventajas del sector estudiado, deben ser analizadas, para disminuir el impacto negativo mediante las mismas fortalezas y oportunidades con las que se cuenta. Una de las opciones, que ha considerado el puerto de Cartagena, requiere trabajar y mejorar potencialmente en la entrada de nuevos países compradores, y una amplitud del portafolio de servicios que aumente la competitividad y asegure la estabilidad del mismo, además del mejoramiento continuo de tecnología tic, con plataformas más dinámicas que permitan la captación de nuevos clientes en el ámbito internacional [25].

Una problemática notable en el panorama colombiano, que se ha convertido en una debilidad para el sector comercial nacional, es la precaria infraestructura de las vías. Otros como la poca valoración patrimonial e inversión de recuperación de recursos históricos y patrimoniales, por ejemplo, en el centro de Barranquilla, Cartagena de Indias, son un proceso complejo que requiere nuevas formulaciones y

planes de gestión [26]. Hay que tener en cuenta que, en el país, el 50% del sector empresarial se encuentra establecido en el centro, en especial por la localización de la capital. El estado de las vías, del centro al Norte del país, afecta considerablemente procesos como las exportaciones en términos de tiempos y dinero. Desde el sector logístico y portuario, se han logrado analizar las falencias y beneficios para el sector comercial aplicables en el desarrollo económico social del país, todas enmarcadas dentro de un análisis DOFA, y que sirven de guía en la determinación de factores externos que repercuten en las pequeñas y grandes empresas que deseen proyectar su crecimiento en el sector comercial [25]. Estas se encuentran consignadas dentro de la Tabla 2.

Lo anterior, comprueba la existencia de falencias y amenazas para el entorno comercial, que afectan en especial el sector MyPyme debido a que, desde antes de surgir en el mercado, ya tienen que hacer frente a la problemática nacional en términos de costos, relaciones y de rezago físico y tecnológico lo que debe ser analizado dentro de un marco externo. Sin embargo, la buena planeación, y disponibilidad total de recursos financieros, materiales, técnicos, humanos, tecnológicos en el desarrollo interno, son base para confrontar el conjunto de aspectos externos relacionados en la Tabla 2, para no solo confrontar las falencias, sino permitir el crecimiento de las Pymes a largo plazo, sobre todo, si se desea la internacionalización y conquista de nuevos mercados internacionales. Es necesario el conocimiento de los factores que

Tabla 2. Análisis DOFA para el sector comercial colombiano.

Debilidades	Fortalezas	Amenazas	Oportunidades
Pocas relaciones comerciales y estratégicas.	Programas de capacitación del talento humano.	Baja competitividad en relación con países desarrollados.	Firmas de tratados con otros puertos, que permiten la formación de alianzas estratégicas de tipo comercial.
Altos costos logísticos en exportación e importación.	Las cinco mayores empresas en el país, tienen un sistema de seguimiento de actividades marítimas y terrestres, lo que debe ser expandido en el sector empresarial del país.	Problemas de movilidad debido a la baja infraestructura vial.	Trabajo con el gobierno en la búsqueda del crecimiento del sector empresarial.
Rezago en avance físico y tecnológico.	Colombia está conectada a 600 puertos marítimos en 140 países.	Falta de industrialización y tecnificación en algunos sectores en comparación a otros países.	Creación de iniciativas que presten la atención de inversionistas, y mejoren la imagen nacional.

Fuente: [25].

genere toma de decisiones acertadas e incentiven la competitividad y desarrollo de la economía conforme se generan cambios en el entorno [26].

En el contexto económico colombiano, sería relevante, que el sector informal, que genera un gran porcentaje de ingresos en la población, tuviese la capacidad y el apoyo suficiente para reestructurar sus procesos y formalizarlos, lo que incidiría notablemente en crecimiento del PIB. Estudios reflejan que una de las trece principales ciudades del país, Barranquilla, contiene una tasa de informalidad de 47,2% casi la mitad de la población, un valor preocupante que corrobora la necesidad de crear mecanismos que respalden la formalización y mejoramiento del trabajo en el país, y que a su vez respalde mejoras en las condiciones ofrecidas a la población [27]. Este tema, que genera gran expectativa y sensibilidad, es muestra los tropiezos, y barreras que han sido afrontadas, por sectores como el comercio agrícola, en búsqueda constante de estrategias que permitan su crecimiento y desarrollo.

Es evidente que el trabajo informal, ya tiene experiencia en temas de comercialización, conocimiento del mercado local, captación de clientes y otros que han costado tiempo y esfuerzos, los cuales no tiene una empresa a punto de establecerse por primera vez en el mercado, esto es importante porque, la actividad informal, es la medida de sobrevivencia de muchos, a través del comercio en el centro de las ciudades y puede ser potencializada [28]. La sigla Pyme implica el cumplimiento de diferentes características en términos de legislación. Sería bueno constatar que

términos pueden lograr que los negocios informales se conviertan en Pymes. La Ley 590 de 10 de Julio de 2000, detalla los lineamientos, para que se promueva el desarrollo empresarial, y cuáles son las características que determinan la clasificación según tamaño. La ley 905 de 2004, modifica la anterior, y dicta otras disposiciones que deben ser tenidas en cuenta en términos de clasificación [27].

Ahora, con respecto al tema del sector agrícola, término que describe el trabajo sobre el subsuelo y productos vegetales y el sector Pyme agrícola en Colombia, este constituye, entre 11 y 200 trabajadores y activos dentro de un intervalo de 500 a 30.000 salarios mínimos. La cifra anterior demuestra, el desarrollo notable que generan los emprendimientos agrícolas en el desarrollo comercial, lo que justifica, que debe haber un gran interés gubernamental por la sustentabilidad de sector. Ciertas barreras como la existencia de normativas desfavorables para el sector a nivel nacional, desinformación de propietarios de técnicas de negocios y en el marco legal, falta de capacitación, variables culturales y de falta de profesionalización de la administración son quizás las más notables [27]. Otras serán profundizadas mediante el estudio base del presente documento.

MÉTODO

Dentro del desarrollo de investigaciones que utilizan como foco de información a los individuos con grado de relación directo al foco del problema, es vital, una adecuada determinación del método a ser implementado, por lo que la metodología

desarrollada para la búsqueda de resultados dentro de este estudio se muestra en la Figura 3.

El estudio se realizó con 4 grupos focales representativos de esta comunidad de trabajadores. Estos grupos fueron conformados por comerciantes, trabajadores y empresarios del sector de Barranquillita, a los cuales se les explicó inicialmente en qué consiste cada uno de los elementos que integran la matriz DOFA. La Tabla 3, muestra el esquema del instrumento que se les entregó a los sujetos participantes para inicialmente analizarlo individualmente y luego en grupo discutieran sobre los resultados del proceso.

Estos fueron tipificados por tipo de negocio y género para los posteriores análisis mostrados en la discusión, así como un matriz DOFA que expresa los resultados concluyentes de este grupo representativo de individuos, además se concluye que estrategias se deben implementar desde los diferentes cuadrantes.

RESULTADOS Y DISCUSIONES

Dentro de la aplicación de los instrumentos se tipificaron los tipos de negocios en la Figura 4, como se muestra a continuación.

Dentro del estudio el grupo N° 1 se encontraba conformado por: 17 representantes de restaurantes, 5 representantes de Copocaribe, 6 representantes de plazas de pescado y 3 del mercado de bananas.

El grupo N° 2 se encontraba conformado por: 7 representantes de Miami, 3 representantes del cabildo indígena, 12 representantes de mercado de naranjas y 3 representantes del mercado de la Mangola.

En el análisis del grupo 3 y 4 fue conformado por: 6 representantes de los restaurantes 3 representantes de la plaza de pescado y mercado de verduras, y 10 representantes de Promocentro y sindicato de los trabajadores de mercado público.

En un análisis por género se subdividió a los grupos como lo muestra la Figura 5.

Los grupos fueron repartidos entre 1 a 2 representantes femeninas, y de 5 a 6 representantes masculinos. Las fortalezas encontradas durante el desarrollo de la metodología en los 4 diferentes grupos se muestran en la Figura 6.

De acuerdo con los análisis de los diferentes grupos se evidenció que para el grupo 1 las mayores

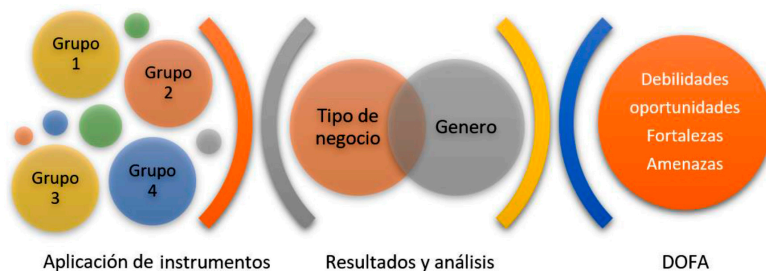


Figura 3. Metodología de trabajo aplicado dentro del estudio.

Tabla 3. Mesa de trabajo para identificar debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de Barranquillita.

Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas

Fuente: [29].

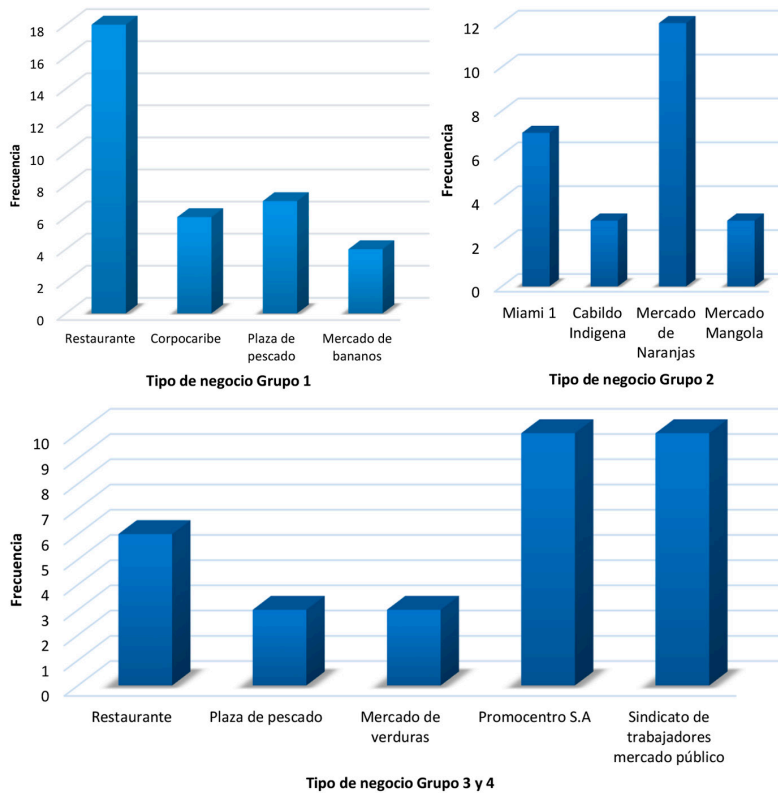


Figura 4. Tipos de negocios dentro del estudio.

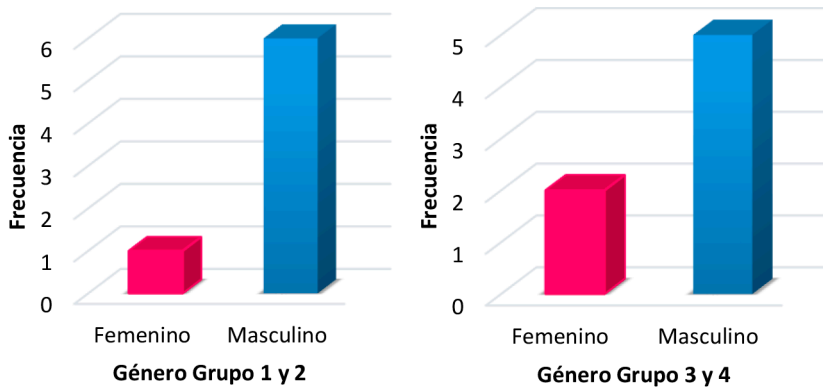


Figura 5. Tipo de grupos por género.

fortalezas fueron la ubicación en el flujo social y los buenos productos, para el grupo 2 la variedad de los productos y sus precios, el grupo 3 además de los precios y su variedad también tuvo como gran fortaleza la atención al cliente, el grupo 4 mostró como fortaleza la variedad de los productos la atención al cliente y sus precios.

Las debilidades encontradas durante el desarrollo de la metodología en los 4 diferentes grupos se muestran en la Figura 7.

De acuerdo con los análisis de los diferentes grupos se evidenció que para el grupo 1 las mayores debilidades se determinaron en infraestructura vial,

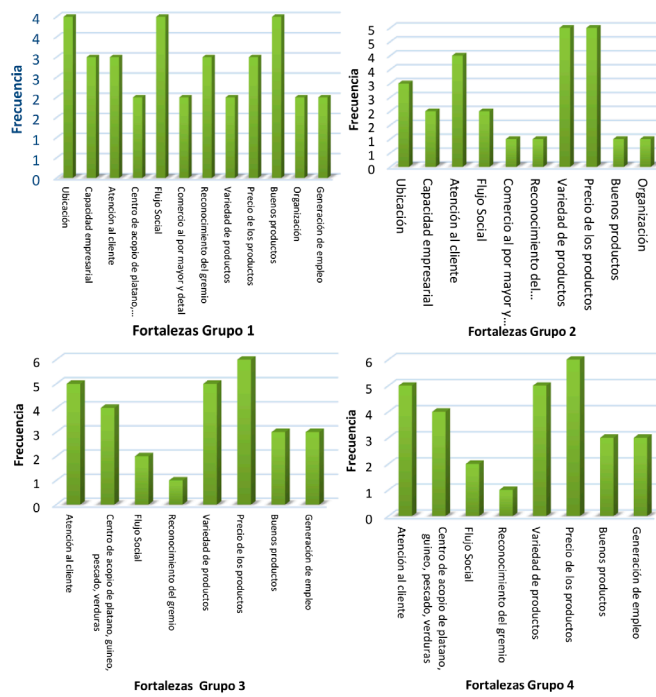


Figura 6. Fortalezas encontradas en los 4 grupos.

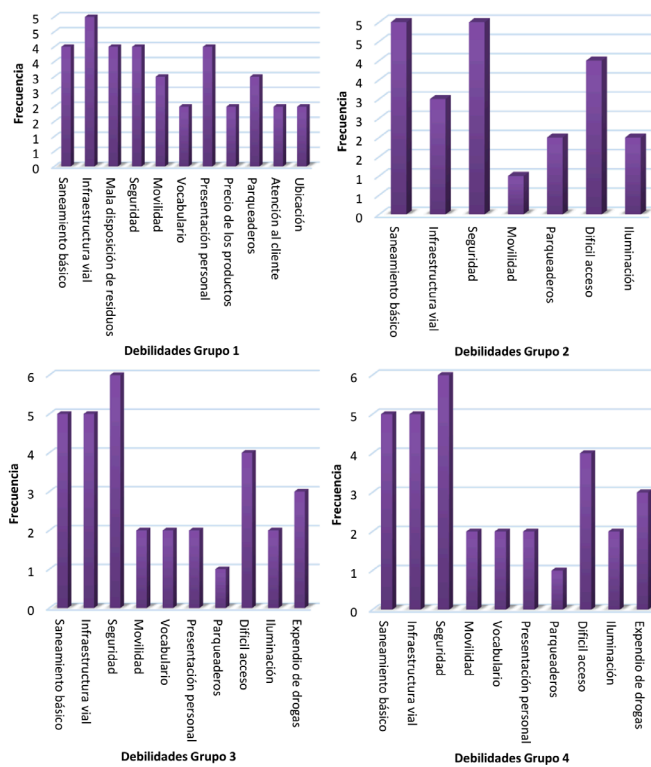


Figura 7. Debilidades encontradas en los 4 grupos.

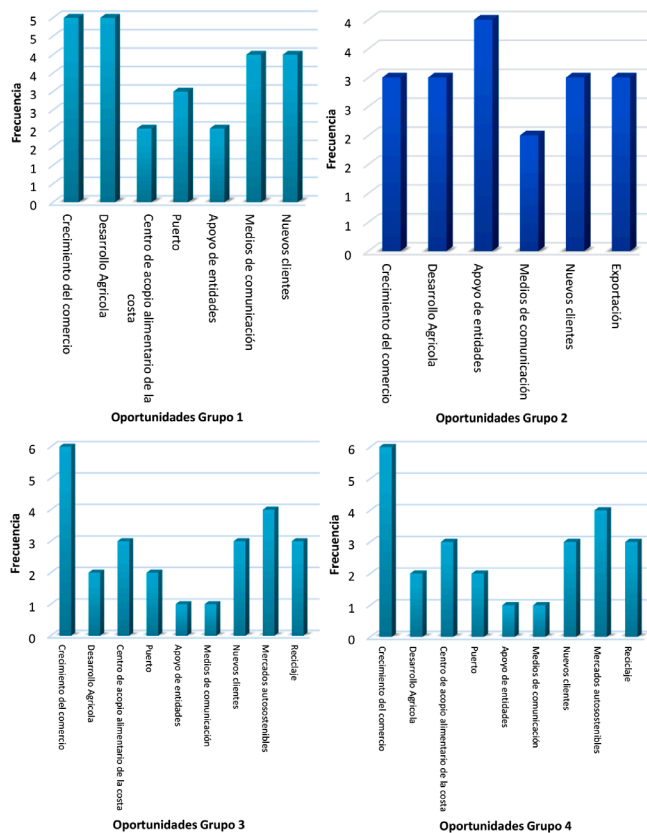


Figura 8. Oportunidades encontradas en los 4 grupos.

para el grupo 2 fueron identificadas como mayores debilidades el saneamiento básico y la seguridad, el grupo 3 y 4 muestra la seguridad, seguido de la infraestructura y el saneamiento básico como las mayores debilidades.

Las oportunidades encontradas durante el desarrollo de la metodología en los 4 diferentes grupos se muestran en la Figura 8.

De acuerdo con los análisis de los diferentes grupos se evidenció que para el grupo 1 las mayores oportunidades evidenciadas son desarrollo agrícola y el crecimiento del comercio, para el grupo 2 se considera una gran oportunidad el apoyo de las entidades gubernamentales, los grupos 3 y 4 identifican como mayor oportunidad el crecimiento del mercado.

Las amenazas encontradas durante el desarrollo de la metodología en los 4 diferentes grupos se muestran en la Figura 9.

De acuerdo con los análisis de los diferentes grupos se evidenció para el grupo 1 como mayores amenazas los arroyos y el tema de seguridad, el grupo 2 aparte de identificar los 2 anteriores identificó los nuevos comerciantes, los grupos 3 y 4 identificaron los arroyos y los nuevos comerciantes como las mayores amenazas.

A partir de todos estos antecedentes se desarrolló la descripción de la aplicación de la matriz DOFA de primer plano con los sectores gremiales, empresariales y grupos varios que se encuentran en el sector de Barranquillita. Se destacan la lista de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que se encontraron en relación con la situación. La Tabla 4, detalla los criterios obtenidos en primer plano para DOFA:

A partir de la matriz DOFA consignada en la Tabla 4, y la gran cantidad de información recolectada dentro del estudio fueron desarrolladas diferentes propuestas y estrategias como líneas de acción de

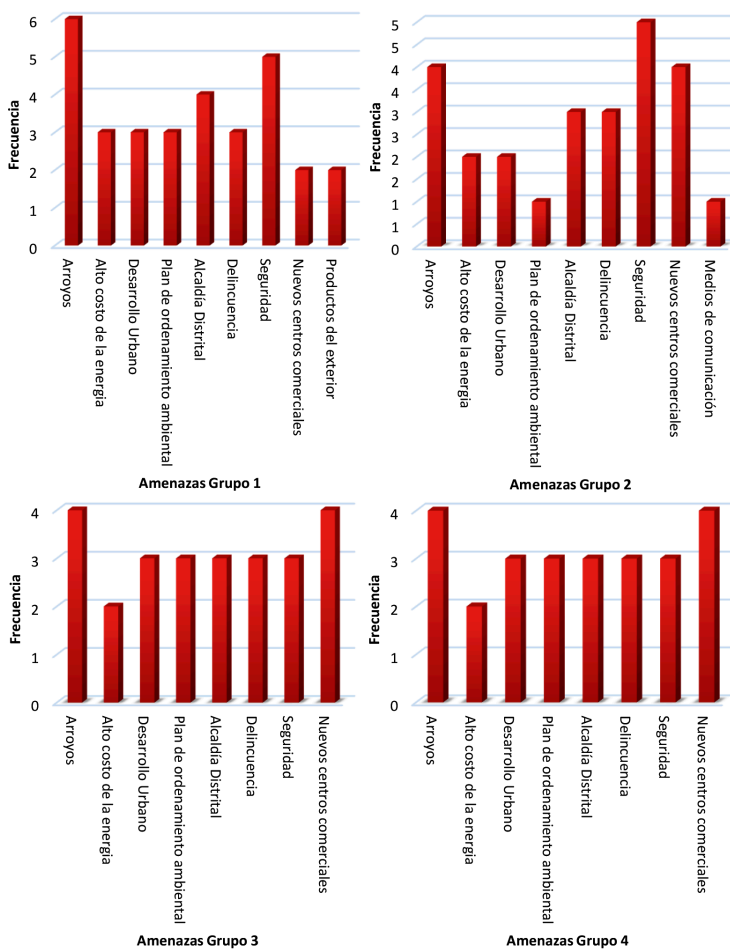


Figura 9. Amenazas encontradas en los 4 grupos.

mejora continua dirigidas hacia el mercado público de la ciudad de Barranquilla, con el fin de fortalecer su sector, estas propuestas se encuentran consignadas dentro de la Tabla 5 que define las líneas de acción a implementarse dentro de las comunidades que fueron analizadas en el estudio, para que se den grandes avances en el fortalecimiento de las mismas. Las estrategias, como se puede observar incluyen procesos estructurados del ciclo PHVA, que consiste en la creación de actividades de planeación, creación, verificación y retroalimentación. Todas las estrategias involucradas, fueron dirigidas a la potencialización y mejoramiento de la calidad de vida y condiciones en las que trabajan el sector de las ventas informales localizado en el centro de la ciudad de Barranquilla.

Como se observa anteriormente, son recomendadas 4 tipos de estrategias fundamentales: DA (mini

y mini), DO (mini y maxi), FA (maxi y mini) y FO (maxi y maxi) la última, como meta final a alcanzar. El objetivo fundamental de las estrategias diseñadas en el sector de Barranquillita, es minimizar debilidades y amenazas y crear oportunidades conforme a las fortalezas. Se cuantificaron dentro de los resultados 15 fortalezas, 14 debilidades, 11 oportunidades y 10 amenazas, recomendadas dentro del plan de trabajo para que se impacte de forma positiva en el entorno económico, social y ambiental del sector. Para el entorno económico se destaca en el diseño el fortalecimiento de la estructura interna dentro de la zona de estudio, búsqueda de nuevos clientes; ambiental: separación de residuos mediante puntos o centros de reciclaje, plan de gestión de residuos; social: medidas de mejoramiento de movilidad, seguridad, y administración de personal, inicialmente, se

Tabla 4. Resultados de matriz DOFA de primer plano.

Lista de fortalezas	Lista de debilidades
Ubicación	Saneamiento básico
Capacidad empresarial	Infraestructural vial
Atención al cliente	Mala disposición de basuras
Centro de acopio de plátano, guineo, pescado, verduras	Seguridad
Flujo social	Movilidad
Comercio al por mayor y detal	Vocabulario
Reconocimiento del gremio	Presentación personal
Variedad de productos	Parqueaderos
Precio de los productos	Atención al cliente
Buenos productos	Ubicación
Organización	Difícil acceso
Generación de empleo	Iluminación
Medicina tradicional	Calidad de algunos productos
Artesanías ancestrales	Expendios de drogas
Artesanías de calidad	

Lista de oportunidades	Lista de amenazas
Crecimiento del comercio	Arroyos
Desarrollo agrícola	Alto costo de la energía
Centro de acopio alimentario de la costa	
Puerto	Plan de ordenamiento ambiental
Apoyo de entidades	Alcaldía Distrital
Medios de comunicación	Delincuencia
Nuevos clientes	Seguridad
Exportación	Nuevos centros comerciales
Plan de desarrollo Barranquillita	Productos del exterior
Reciclaje	Medios de comunicación
Mercados auto sostenibles	

Fuente: [29].

sugiere la revisión de planes propuestos por la alcaldía de Barranquilla, y a partir de ello, optar por los beneficios que desde el distrito se llegue a concertar.

La estrategia DA (mini y mini), es necesaria para fortalecer el sector y no exponerlo al riesgo de desaparecer si no se está preparado frente a condiciones externas y adversas y al mismo tiempo trabajar en eliminar las condiciones incómodas y de baja calidad de trabajo. La estrategia DO (mini - maxi) requerida para optar por acceder en oportunidades del mercado local, nacional y en su futura hasta internacional. La estrategia FA (maxi y mini) sugerida para que se genere la potencialización de las fortalezas identificadas y FO (maxi y maxi) cuando las estrategias antepuestas sean trabajadas.

CONCLUSIONES

Al finalizar este trabajo se concluye que la herramienta de trabajo DOFA es poderosa en el sector empresarial y organizacional. Este instrumento figura como base y posibilita la aplicación de diferentes estrategias teniendo en cuenta las relaciones entre 4 grandes variables de estudio (Debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas). Dentro del desarrollo de la estrategia DA (mini y mini) la meta fundamental radica en una minimización tanto de debilidades como amenazas percibidas. Aplicado en el caso estudiado, se requiere la estrategia DA para el sector de Barranquillita, puesto que si se ve enfrentada con amenazas externas y no se mitigan a tiempo las debilidades evidenciadas podría hasta desaparecer

Tabla 5. Matriz DOFA para el diseño de estrategias.

<p>Factores Internos</p> <p>Factores Externos</p>	<p>Fortalezas:</p> <p>F 1. Ubicación.</p> <p>F 2. Capacidad empresarial.</p> <p>F 3. Atención al cliente.</p> <p>F 4. Centro de acopio. de plátano, guineo, pescado, verduras.</p> <p>F 5. Flujo social.</p> <p>F 6. Comercio al por mayor y detal.</p> <p>F 7. Reconocimiento del Gremio.</p> <p>F 8. Variedad de productos.</p> <p>F 9. Precios de los productos.</p> <p>F 10. Buenos productos.</p> <p>F 11. Organización.</p> <p>F 12. Generación de empleo.</p> <p>F 13. Medicina tradicional.</p> <p>F 14. Artesanías ancestrales.</p> <p>F 15. Artesanías de calidad.</p>	<p>Debilidades:</p> <p>D 1. Saneamiento básico.</p> <p>D 2. Infraestructura vial.</p> <p>D 3. Mala disposición de Basuras.</p> <p>D 4. Seguridad.</p> <p>D 5. Movilidad.</p> <p>D 6. Vocabulario.</p> <p>D 7. Presentación personal.</p> <p>D 8. Parqueaderos.</p> <p>D 09. Atención al cliente.</p> <p>D 10. Ubicación.</p> <p>D 11. Difícil acceso.</p> <p>D 12. Iluminación.</p> <p>D 13. Productos de mala calidad.</p> <p>D 14. Expendios de drogas.</p>
<p>Oportunidades:</p> <p>O 1. Crecimiento del comercio.</p> <p>O 2. Desarrollo agrícola.</p> <p>O 3. Centro de acopio alimentario de la costa.</p> <p>O 4. Puerto.</p> <p>O 5. Apoyo de entidades.</p> <p>O 6. Medios de comunicación.</p> <p>O 7. Nuevos clientes.</p> <p>O 8. Exportación.</p> <p>O 9. Plan de desarrollo Barranquillita.</p> <p>O 10. Reciclaje.</p> <p>O 11. Mercados auto sostenibles.</p>	<p>FO (Maxi-maxi)</p> <p>Estrategias de maximización de fortalezas y debilidades.</p> <ol style="list-style-type: none"> Fortalecer la estructura cooperativa empresarial de la zona. Implementar los centros de acopio. Establecer jornadas de mercados abiertos para estímulos de nuevos clientes. Generar revistas o separatas de ofertas productivas del sector. Implementar centros de reciclaje. 	<p>DO (Mini-maxi)</p> <p>Estrategias de minimización de debilidades y maximización de oportunidades.</p> <ol style="list-style-type: none"> Desarrollo de un plan de gestión de residuos. Desarrollo de políticas activas de seguridad. Programa de recuperación comunitario de espacio publico. Potencializar programas de atención al cliente.
<p>Amenazas:</p> <p>A 1. Arroyos.</p> <p>A 2. Alto costo de la energía.</p> <p>A 3. Desarrollo urbano.</p> <p>A 4. Plan de ordenamiento ambiental.</p> <p>A 5. Alcaldía Distrital.</p> <p>A 6. Delincuencia.</p> <p>A 7. Seguridad.</p> <p>A 8. Nuevos centros comerciales.</p> <p>A 9. Productos del exterior.</p> <p>A 10. Medios de comunicación.</p>	<p>FA (Maxi-mini)</p> <p>Estrategias de fortalecimiento regional y minimización de amenazas.</p> <ol style="list-style-type: none"> Aprovechar las condiciones básicas para las inversiones extranjeras. Aprovechar espacios para ubicación de centros comerciales. Estimular programas de empleo que involucren reintegración social. 	<p>DA (Mini-mini)</p> <p>Estrategias de minimización de debilidades y amenazas.</p> <ol style="list-style-type: none"> Revisar las condiciones de desarrollo urbano de la ciudad. Revisar el plan de movilidad que plantea la nueva administración Revisar el plan de mejora vial para la zona. Conocer el plan de seguridad para la zona.

Fuente: [29].

el sector o en caso normal seguir trabajando en condiciones incómodas.

Dentro del desarrollo de DO (mini y maxi), la meta fundamental consiste en minimización de las debilidades y maximización de oportunidades percibidas previo estudio determinado. En el sector de Barranquillita se determinan las oportunidades dentro del entorno, aunque dentro del contexto se

perciben fallas de organización que generan como resultado el desaprovechamiento de las oportunidades del mercado (la ciudad de Barranquilla).

Dentro del desarrollo de la estrategia FA (maxi - mini) se encontró que se basa en la maximización de fortalezas y minimización de amenazas. En el caso del sector de Barranquillita, es necesario para enfrentar con éxito las amenazas del medio externo, las fortalezas para

este sector de la ciudad se sugieren que sean utilizadas con cuidado y discreción para que vayan poco a poco reestructurando las actividades sin que afecte el desarrollo del sector. Finalmente, se recomienda el desarrollo de la estrategia FO (maxi - maxi) considerada como meta final para el desarrollo del sector de Barranquillita, donde lo ideal es que se pueda llegar a esta situación y para esto se debe trabajar en conjunto.

AGRADECIMIENTOS

Este artículo surge como resultado del proyecto “Matriz DOFA situación ambiental, económica y social del sector de Barranquillita”, un agradecimiento especial a los actores informales que colaboraron con conocimiento empírico lo hicieron posible.

REFERENCIAS

- [1] V. Zambrano. “Importancia de la planeación estratégica en empresas en el siglo XXI”. *Revista Científica FIPCAEC de Fomento de la investigación y publicación en Ciencias Administrativas, Económicas y Contables*. Vol. 4 N° 10, pp. 35-57. 2019. DOI: 10.23857/fipcaec.v4i10.37.
- [2] B. Dobbs. “Using SWOT in business English training”. *Modern English Teacher*. Vol. 28 N° 1, pp. 69-70. 2019.
- [3] A. Nur, M. Djamaludin and L. Budi. “Swot analysis in the implementation of marketing strategies for ace hardware companies”. *Journal of Management*. Vol. 5 N° 5. 2019. URL: <https://jurnal.unpand.ac.id/index.php/MS/article/view/1287>
- [4] S. Maity and D. Ganguly. “Swot analysis of India post and India post payments bank and their role in financial inclusion”. *The Management Accountant Journal*. Vol. 54 N° 1, pp. 68-72. 2019. DOI: 10.33516/maj.v54i1.68-72p.
- [5] J. Fernández, D. Colombo, C. Botella, A. García and G. Riva. “Virtual reality for anxiety and stress-related disorders: A SWOT analysis”. *International Symposium on Pervasive Computing Paradigms for Mental Health*. Cham, Alemania. 2019. DOI: 10.1007/978-3-030-25872-6_4.
- [6] B. Phadermrod, R. Crowder and G. Wills. “Importance-performance analysis based SWOT analysis”. *International Journal of Information Management*. Vol. 44, pp. 194-203. 2019. DOI: 10.1016/j.ijinfomgt.2016.03.009.
- [7] J. Sánchez, N. Viana, A. Pino and R. Gomez. “Vigencia de los conceptos, métodos, herramientas y matrices de la planeación estratégica: una revisión bibliográfica”. *Revista Modum*. Vol. 2, pp. 189-204. 2020. ISSN: 2590-5430.
- [8] A. Reshad, M. Maqbool, B. Mannan, C. Sanin and E. Szczerbicki. “Assessing Industry 4.0 features using SWOT analysis”. *Asian Conference on Intelligent Information and Database Systems*. Singapore. Vol. 1178, pp. 216-225. 2020. DOI: 10.1007/978-981-15-3380-8_19.
- [9] S. Martínez y J. Romero. “Revisión del estado actual de la industria de las curtiembres en sus procesos y productos: un análisis de su competitividad”. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*. Vol. 26 N° 1, pp. 113-124. 2018. DOI: 10.18359/rfce.2357.
- [10] L. González y M. González. “Gestión estratégica de la comunidad colombiana de cómputo avanzado 3CoA® mediante análisis DOFA y cocreación”. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*. Vol. 25 N° 3, pp. 464-476. 2017. DOI: 10.4067/S0718-33052017000300464.
- [11] A. Torres, M. de Díaz y J. Lobo. “Calidad de la atención en medicina de familia en el centro de atención médica integral de la universidad de los Andes, Mérida, Venezuela”. *MedULA: revista de la Facultad de Medicina*. Vol. 27 N° 2, pp. 1. 2018. URL: <http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/45768>
- [12] M. Meza. “Análisis DOFA para el desarrollo del plan estratégico de ventas para Rockwell Colombia-Regional Antioquia”. *Tesis Magister*. Universidad EAFIT. Bogota, Colombia. 2017.
- [13] L. Bertolucci, B. Stolte, R. Mattos, D. Jugend and R. Gomes. “Organic solid waste management in a circular economy perspective-A systematic review and

- SWOT analysis”. *Journal of Cleaner Production*. Vol. 239. 2019. DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.118086.
- [14] S. Kordana and D. Słys. “An analysis of important issues impacting the development of stormwater management systems in Poland”. *Science of The Total Environment*. Vol. 727. 2020. DOI: 10.1016/j.scitotenv.2020.138711.
- [15] C. Ocampo, J. Tamayo y H. Castaño. “Gestión del riesgo en la implementación de sistemas fotovoltaicos en proyectos de extracción de oro en Colombia a partir del proceso de análisis jerárquico (AHP)”. *Información tecnológica*. Vol. 30 N° 3, pp. 127-136. 2019. DOI: 10.4067/S0718-07642019000300127.
- [16] S. Chowdhury, F. Khan, M. Alam, S. Sadi and M. Alauddin. “Users perceptions on the usage of M-commerce in Bangladesh: A SWOT analysis”. *American Journal of Operations Management and Information Systems*. Vol. 4 Issue 3, pp. 87-91. 2019.
- [17] P.K. Das. “Transforming sikkim national transport into a profitable venture: A SWOT analysis”. *Siddhant-A journal of decision making*. Vol. 19 Issue 4, pp. 229-239. 2019. DOI: 10.5958/2231-0657.2019.00028.4.
- [18] S. Martinez and J. Romero. “Current state review of the industry of tanneries in its processes and products: a competitiveness analysis”. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*. Vol. 26 N° 1, pp. 113-124. 2018. DOI: 10.18359/rfce.2357.
- [19] F. Delfín y M. Acosta. “Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Revista científica Pensamiento y gestión*”. Vol. 40. 2016.
- [20] J.A. Cortés, A.M. Silva y M. Sandoval. “Aplicación móvil adaptativa a entornos web para la gestión del tiempo y el desarrollo de la autoeficacia en estudiantes de programas en educación a distancia y virtual”. *Investigación Formativa en Ingeniería*. Vol. 13. 2019.
- [21] A. Meurice and F. Meunier. “Designing in-service teacher training for computer- and mobile-assisted foreign language learning: A mixed-methods and swot analysis of the tell-op training module for language professionals”. *Recent Tools for Computer-and Mobile-Assisted Foreign Language Learning*, pp. 289-306. 2020. DOI: 10.4018/978-1-7998-1097-1.ch014.
- [22] C. Figueroa y G. Maestre. “Plan estratégico basado en ITIL para mipymes en el departamento de Arauca-Colombia”. *Lámpsakos*. N° 22, pp. 68-84. 2019. DOI: 10.21501/21454086.3280.
- [23] C. Puentes y G. Maestre. “Caracterización de la gestión del servicio de tecnologías de información para una MiPyme del sector tecnológico: Una aproximación desde ITIL-Information Technology Infrastructure Library”. *Congreso AmITIC*. Pereira, Colombia. 2019.
- [24] F. Lovera y O. Castro. “Plan de negocios-Soinco SAS”. Tesis Maestría. Fundación Universidad de América. Bogotá, Colombia. 2019. URL: <http://hdl.handle.net/20.500.11839/7468>
- [25] D. Arrieta y D. Cardona. “Análisis DOFA del sector logístico portuario de la ciudad de Cartagena”. *Revista Científica Anfibios*. Vol. 1 N° 2, pp. 28-43. 2018. DOI: 10.37979/afb.2018v1n2.25.
- [26] M. Fernández, y A. Herrera. “La preservación de centros históricos: Análisis situacional de Cartagena de Indias”. *Amauta*. Vol. 15 N° 30, pp. 79-95. 2017.
- [27] V. Sánchez y J. Barrera. “TLC Colombia–Estados Unidos y PYMES del sector agrícola en Colombia construcción de un análisis DOFA y propuesta de estrategias”. *Desarrollo & Gestión*. N° 8. 2012.
- [28] C. Navas. “El comercio informal en el centro de Barranquilla”. *Pensamiento & Gestión*. N° 42, pp. 187-214. 2017.
- [29] R. Oyaga. “Mesa de trabajo aplicando matriz Dofa: Como análisis de situación de zona de Barranquillita, sectores gremiales, empresariales y grupos varios”. *Barranquilla atlántico*. 2015.