

# Análisis de vulnerabilidad socioeconómica del Grupo de Transferencias Monetarias (GTM) para la población con vocación de permanencia

Julio 2024



Foto de Hearts On, 2020

Con lo datos de la Séptima ronda de la Evaluación de Necesidades para Vocación de Permanencia, realizada por el GIFMM en el 2023



# Análisis de vulnerabilidad socioeconómica para vocación de permanencia del Grupo de Transferencias Monetarias (GTM)

Séptima ronda de la Evaluación de Necesidades para vocación de permanencia - GIFMM  
Bogotá, Colombia

## CONTEXTO

En el marco de la respuesta a los refugiados y migrantes venezolanos, el Grupo de Transferencias Monetarias (GTM) de Colombia, con el apoyo de la Iniciativa REACH, ha llevado a cabo, en los últimos años, análisis de las preferencias de modalidad de asistencia y de vulnerabilidad socioeconómica. Para el año 2022, este análisis se basó en datos de la Evaluación de Necesidades Multisectoriales (MSNA/6ta ronda) de Colombia para la población refugiada y migrante venezolana con vocación de permanencia, así como para los colombianos retornados, y de la Evaluación Conjunta de Movimientos Mixtos del GIFMM para la población en tránsito y pendular.

Para el 2023, con base en la Evaluación de Necesidades para población refugiada y migrante venezolana con vocación de permanencia (séptima ronda) del Grupo Interagencial sobre Flujos Migratorios Mixtos (GIFMM), se realizó el presente análisis. Dicho estudio se basó en tres líneas que guían la respuesta con Transferencias Monetarias Multipropósito (MPC) en el país: 1. Identificar las dificultades para acceder a ingresos, los gastos del hogar y la presencia de barreras financieras que limitan la satisfacción de las necesidades intersectoriales; 2. Identificar el uso de mecanismos de afrontamiento negativo; y 3. Identificar la aceptabilidad del efectivo como modalidad de asistencia.

## METODOLOGÍA

Los análisis realizados por REACH y presentados en este informe se realizan a partir de los resultados obtenidos en

la Evaluación de Necesidades del GIFMM. En particular, se presentaron los datos de 2.331 hogares con vocación de permanencia, encuestados en 21 departamentos entre el 29 de mayo y el 13 de junio, con el apoyo de 42 organizaciones participantes lideradas por el GIFMM. Para más información, puede consultar los términos de referencia de la evaluación en [este enlace](#).

## LIMITACIONES

- La evaluación tiene cobertura geográfica y demográfica limitada, lo anterior implica que los resultados son focalizados para la zona y población de estudio cubierta.
- Los resultados y datos agregados a nivel de departamento o a nivel poblacional son indicativos y no se deben extrapolar a toda la zona o población.

## TABLA DE CONTENIDO

Acceso a ingresos y análisis de brecha.....	2
Barreras financieras enfrentadas.....	3
Mecanismos de afrontamiento.....	3
Una mirada sobre alimentación y alojamiento.....	4
Cuantificación de hogares en situación de vulnerabilidad económica.....	4
Necesidades atendidas, prioritarias y modalidad de asistencia (reportada y preferida).....	5
Anexo - Cuantificación de hogares en situación de vulnerabilidad socioeconómica.....	7

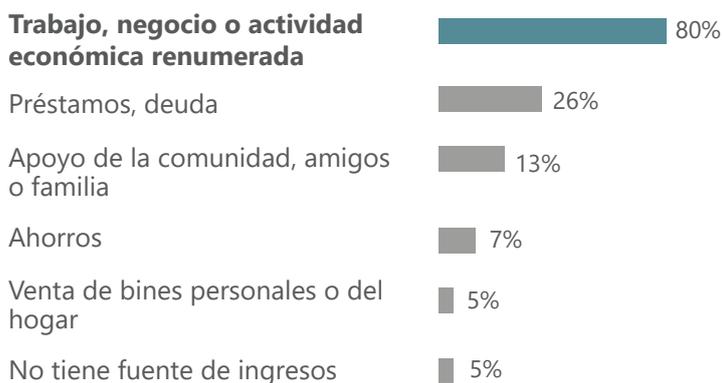
## HALLAZGOS PRINCIPALES

- El 43% de los hogares encuestados presentaron una brecha entre los gastos reportados y la Canasta Básica de Gastos Mínimos (MEB) calculada para un hogar de 3 personas.
- El 80% de la población con vocación de permanencia reportó que su principal fuente de ingreso era un trabajo o una actividad económica, sin embargo, se observó en el análisis de brecha (ingresos vs MEB) que la mayoría de los hogares (92%) reportaron ingresos por debajo del costo de la MEB.
- Más de la mitad de los encuestados reportó haber enfrentado barreras financieras en al menos un sector<sup>6</sup> (58%). El sector con mayor estrés económico reportado fue el de alimentación (79%).
- En línea con lo anterior, la mayoría de los hogares (86%)<sup>1</sup> informaron haber usado mecanismos de afrontamiento negativos como el endeudamiento (59%) o el gasto de sus ahorros (49%). Además, hay un porcentaje importante de hogares que hicieron uso de mecanismos de afrontamiento de crisis y estrés como: la reducción en gastos en salud, educación y vestuario (35%) y la realización de alguna actividad que nunca pensó hacer y prefiere no mencionar (20%).

1- La encuesta permitió respuestas de selección múltiple en este apartado.

## Acceso a ingresos y análisis de brecha

### Fuentes de ingresos reportadas por los hogares



### Fuentes de ingresos reportadas por los hogares

Gasto - valores en pesos colombianos	Gastos reportados	MEB (3 personas) <sup>2</sup>	Brecha (diferencia entre ingresos y gastos)
Alimentos	\$ 494.291	\$ 377.864	24%
Arriendo	\$ 407.988	\$ 684.991	40%
Comunicaciones			
Servicios públicos (excluyendo agua)			
Agua	\$ 29.802	\$ 33.250	10%
Artículos no alimentarios	\$ 73.074	\$ 326.000	78%
Salud	\$ 27.024	\$ 319.988	92%
Educación	\$ 31.902	\$ 42.233	25%
Transporte	\$ 32.117	\$ 133.824	76%
<b>Total</b>	<b>\$ 1.096.198</b>	<b>\$ 1.918.150</b>	<b>43%</b>

Para el año 2022 desde el GTM en conjunto con REACH y los sectores del GIFMM, se llevó a cabo el primer ejercicio de [Canasta Básica de Gastos Mínimos \(MEB\)](#) para hogares refugiados y migrantes venezolanos con vocación de permanencia. El objetivo principal de esta MEB era identificar y cuantificar el costo promedio de las necesidades multisectoriales esenciales de un hogar.

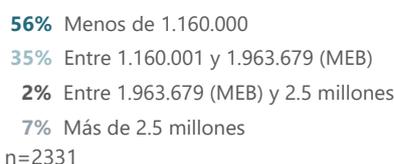
Para el 2023-2024 teniendo en cuenta las nuevas intervenciones y enfoques de la asistencia humanitaria en Colombia, el GTM en conjunto con REACH y los clústeres del Equipo Humanitario País (EHP) buscan actualizar y revisar la canasta básica con el objetivo de responder a las necesidades básicas de diversos perfiles de vulnerabilidad, incluyendo bienes y servicios para la población colombiana víctima del conflicto y actualizando los precios para la población migrante. En ese sentido, los valores de la MEB corresponden a aquellos que han sido actualizados para la población migrante y ajustados hasta la inflación de diciembre del 2023, según los datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

A pesar de que los préstamos o deudas ocupan el segundo lugar de las fuentes de ingreso reportadas, la mayoría de los hogares (77%) indicaron que no contaban con ningún tipo de producto financiero. Al respecto, en Colombia se han identificado esquemas de usura o prestamistas ilegales<sup>2</sup> conocidos como "gota a gota".

Bajo esta modalidad, se solicita solo el nombre, un número de celular y lugar de residencia a los acreedores para acceder al préstamo, sin necesidad de presentar documentación ni comprobantes bancarios. Por lo general, los beneficiarios son migrantes o personas en situación de vulnerabilidad que no tienen acceso a servicios bancarios. Los prestamistas de estos esquemas establecen condiciones como plazos cortos de pago y altas tasas de interés (que van desde el 10% hasta el 30% mensual). Además, esta modalidad suele estar anclada a estructuras de grupos armados ilegales, por lo que, existen graves riesgos de protección para quienes hacen uso de este tipo de préstamos<sup>4</sup>.

En relación con el análisis de la brecha, **se puede notar un incremento del 11% (\$979.622 frente a \$1.096.198) en los gastos informados por los hogares con respecto al año 2022**, siendo estos la base de comparación con la MEB. A pesar de ello, **la brecha del 2023 está en la misma línea del 2022**. En este contexto, son el sector de salud, el transporte y los artículos no alimentarios los principales determinantes de este porcentaje.

**Proporción de hogares según la suma de sus gastos como indicador del ingreso, considerando la canasta mínima de gastos para un hogar de tres personas como punto de referencia:**



2- [Gota a gota: qué son y cómo funcionan los préstamos ilegales ofrecidos por grupos criminales](#). Periódico el País, Octubre 2023

3- Valores sujetos a cambio por proceso de actualización con los clústeres.

**Gasto promedio reportado de un hogar y brecha identificada respecto a la MEB de hogares con personas empleadas<sup>4</sup> vs. hogares con independientes o sin remuneración<sup>5</sup>:**

	Gasto promedio	Brecha
Hogares con personas empleadas	\$1'194.228	38%
Hogares con personas independientes o sin remuneración	\$1'169.941	39%

Con respecto a la brecha entre hogares con personas empleadas y personas independientes o sin remuneración, se observa que hay un aumento comparado con los montos encontrados en el informe anterior. **Los hogares con personas empleadas reportaron un 10% más con respecto al 2022, mientras que los hogares con personas independientes o sin remuneración reportaron un 23% adicional.** Sin embargo, la brecha de ambos grupos con respecto a la MEB es prácticamente la misma (**39% vs. 40%**). En línea con esto, las dos principales barreras reportadas por los hogares para la obtención de ingresos para satisfacer sus necesidades fueron: falta de empleo en el lugar donde vive (38%) y empleo mal pagado (33%).

## Barreras financieras enfrentadas

**Proporción de hogares por tipo de barrera financiera sectorial reportada, entre el 58% de los hogares que informaron tener una barrera financiera:**

Barrera financiera en alimentos	79%
Barrera financiera en alojamiento	23%
Barrera financiera en WASH	4%
Barrera financiera en Salud	1%

**i** Las barreras financieras se entienden como limitaciones económicas que enfrentaron los hogares para acceder y disfrutar de bienes y servicios<sup>6</sup>.

**Proporción de hogares por número de sectores en los que reportaron enfrentar barreras financieras:**

Ningún sector	19%
Un sector	58%
Dos sectores	23%
Tres sectores	1%

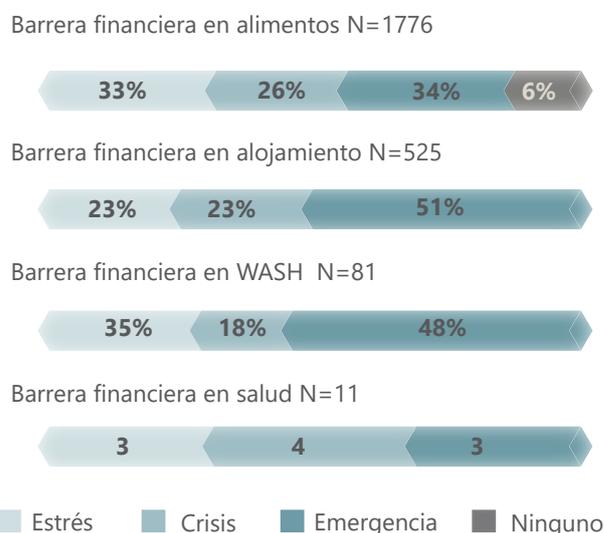
**La compra de alimentos fue reportada por la mayoría (79%) de los hogares como el gasto para el que tuvieron mayor dificultad económica en los 30 días previos a la recolección.** A este rubro le sigue el gasto en arriendo (70%) y los servicios públicos (25%), lo cual deja los gastos relacionados con el alojamiento como el principal rubro (95%) en los egresos de los hogares.

## Mecanismos de afrontamiento

**Principales mecanismos de afrontamiento reportados por los hogares para cubrir necesidades básicas en los 30 días previos a la recolección<sup>7</sup>:**

Comprar alimentos o bienes a crédito	59%
Depender de la ayuda de alguien	53%
Gastar los ahorros	49%
Vender o empeñar bienes del hogar	35%
Reducir gastos en salud, educación y vestuario	35%

**Proporción de hogares según las categorías del Índice de Estrategias de Afrontamiento (LCSI) en función del sector que informó dificultades financieras:**



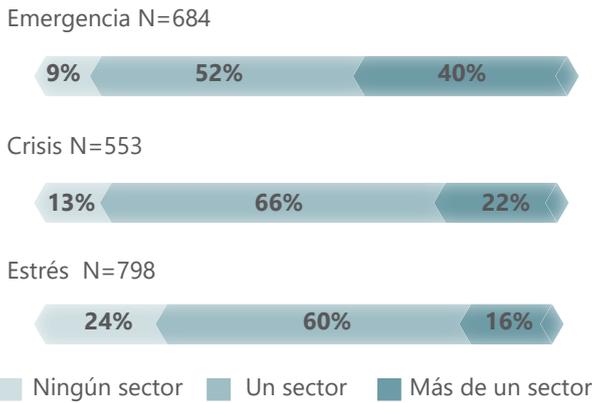
4-Hogares donde al menos una persona trabajaba como empleado formal en una empresa particular, en el gobierno, era empleado doméstico o era patrón o empleador.

5-Hogares donde las personas no tenían empleo o trabajaban sin remuneración, ya sea en casas de familia o en empresas o negocios de otros hogares, al igual que trabajadores por cuenta propia o jornaleros o peones, estos últimos por el posible carácter informal.

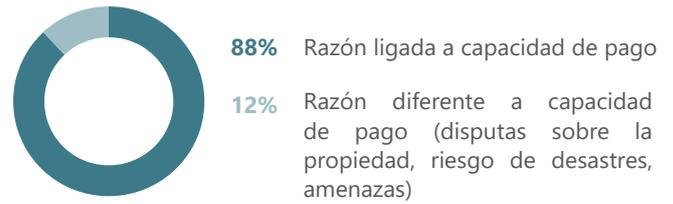
6- Las barreras particulares a cada sector se presentan a continuación. Barreras de alimentación: precios de los productos muy altos; falta de dinero para comprar los productos en el mercado y falta de dinero para pagar el transporte hacia el mercado. Barrera de alojamiento: falta de dinero para pagar el alojamiento. Barreras de salud: falta de dinero para pagar el precio de la consulta médica; falta de dinero para pagar el tratamiento médico y falta de dinero para pagar el transporte hacia el centro de salud. Barreras de educación: falta de dinero para pagar los gastos escolares y falta de dinero para pagar el transporte hacia la escuela. Barrera de WASH: falta de dinero para pagar el precio del agua.

7-La encuesta permitió respuestas de selección múltiple en este apartado.

**Proporción de hogares según la clasificación del Índice de Estrategias de Afrontamiento (LCSI) y el número de sectores en los que reportaron enfrentar dificultades financieras:**

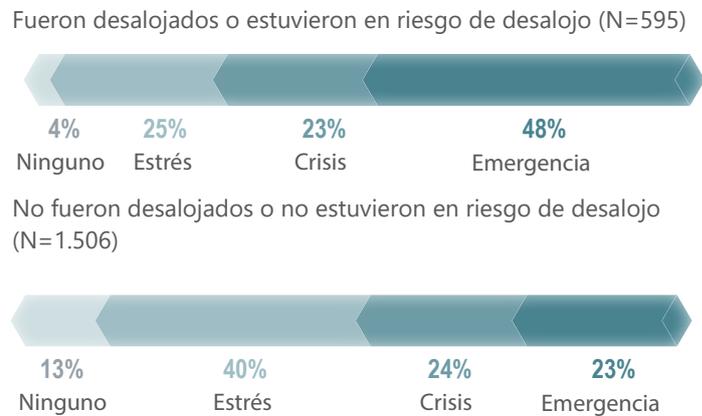


**Proporción de hogares que reportaron riesgo de desalojo o desalojo, por tipo de razón reportada entre el 25% de los hogares que reportaron enfrentar estas situaciones:**



Los departamentos donde hubo mayor riesgo de desalojo fueron: Norte de Santander (15%), Antioquia (13%) y La Guajira (13%).

**Proporción de hogares en cada categoría del índice de estrategias de afrontamiento (LCSI), según si estuvieron en riesgo de desalojo o fueron desalojados:**

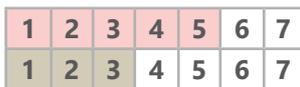


**Alimentación y alojamiento**

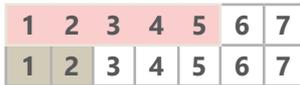
Alimentación y alojamiento fueron reportados por los hogares como los principales gastos con alguna dificultad para cubrirlos. Entre los hogares que indicaron presencia de dificultades financieras, el 77% de estos, participaron en el uso de mecanismos de afrontamiento negativo. Así mismo, en los departamentos donde se reportó mayor cantidad de hogares con riesgo de desalojo, (Norte de Santander, Antioquia y La Guajira) también se presentó mayor proporción en la compra de alimentos y bienes no alimentarios a crédito.

**Promedio de días en los que se tuvieron que llevar a cabo cada uno de los mecanismos de afrontamiento del rCSI<sup>8</sup> ante la falta de dinero para comprar alimentos en los siete días previos a la recolección, según si el hogar reporto tener una barrera financiera para la compra de alimentos en el hogar:**

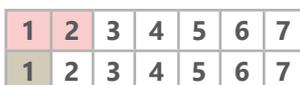
Días en los que consumieron alimentos menos preferidos o más baratos



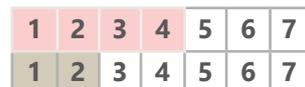
Días en los que redujeron el tamaño de las porciones de los alimentos consumidos al día



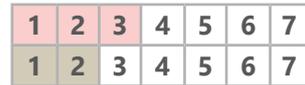
Días en los que pidieron alimentos prestados, dinero por alimentos o contaron con la ayuda de amigos/familia



Días en los que redujeron el número de comidas consumidas al día



Días en los que restringieron el consumo de alimentos de los adultos para que comieran los niños y niñas



- 79% de los hogares reportaron tener barrera financiera en la compra de alimentos
- 21% de los hogares NO reportaron tener barrera financiera para la compra de alimentos

Los hogares que fueron desalojados o se enfrentaron a este riesgo emplearon con mayor frecuencia mecanismos de enfrentamiento de emergencia, en comparación con los hogares que no enfrentaron estas situaciones (48% vs. 23%).

**Necesidades atendidas, prioritarias y modalidad de asistencia (reportada y preferida)**

Desde el año 2020, el GTM ha estado llevando a cabo un análisis de las preferencias de asistencia según las necesidades prioritarias de los hogares con el fin de verificar la aceptabilidad del efectivo, una de las líneas base de este documento. En este contexto, se observó que los hogares de diferentes departamentos, donde predominantemente se había proporcionado asistencia mediante bonos o cupones desde 2020, tendían a preferir la entrega de dinero, en sus diferentes modalidades, en mayor medida. Por lo tanto, este año se ha realizado el análisis tomando en consideración estos precedentes, comparando la modalidad de asistencia con la preferida para cada necesidad prioritaria informada.

8- rCSI: El Índice de Estrategias de Afrontamiento Reducido evalúa el nivel de estrés que enfrenta un hogar por escasez de alimentos. Se mide combinando la frecuencia y la severidad de las estrategias basadas en el consumo de alimentos en las que se involucran los hogares. Se calcula utilizando las cinco estrategias estándar utilizando un periodo de recuerdo de 7 días. Las estrategias basadas en consumo son: comprar comida menos preferida o más barata, pedir comida prestada o ayuda a familiares/amigo, limitar el tamaño de las porciones, restringir el consumo de alimentos de adultos, reducir cantidad de comidas por día.

## Porcentaje de hogares que reportaron haber recibido asistencia en los 30 días previos a la recolección de datos:

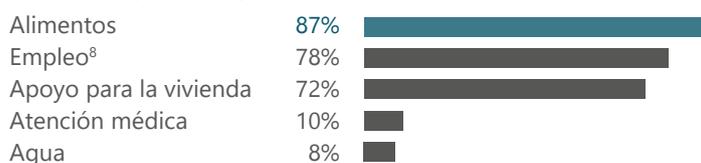


Las dos necesidades mayormente atendidas por la asistencia recibida en los 30 días previos a la recolección de datos, reportado por el 9% de los hogares que reportaron haber recibido algún tipo de asistencia fueron:

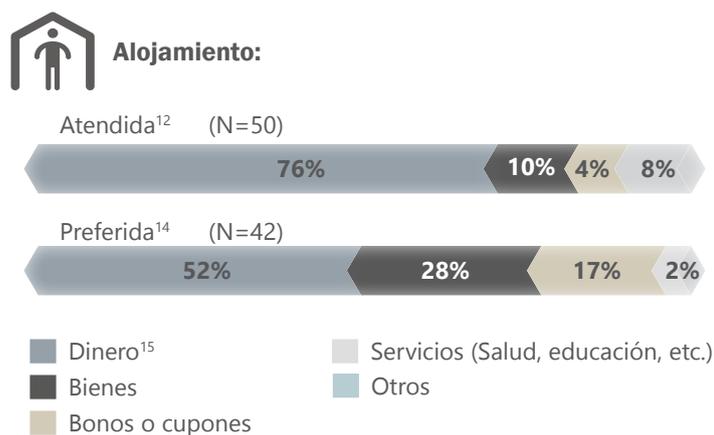
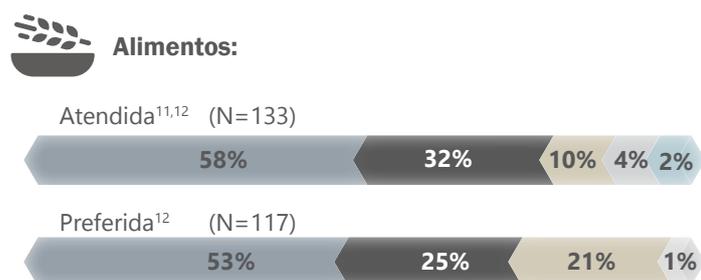


Estos resultados coinciden con los encontrados en la [Evaluación Multisectorial de Necesidades \(MSNA\)/ 6ta ronda del 2022](#), donde las principales necesidades fueron alimentos (65%) y apoyo para alojamiento (25%).

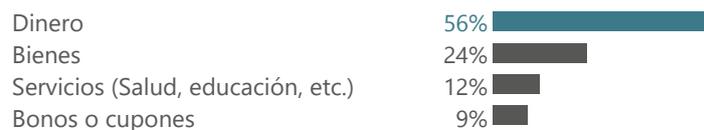
## Principales necesidades reportadas por los encuestados en los 30 días previos a la recolección de datos (N=2331):



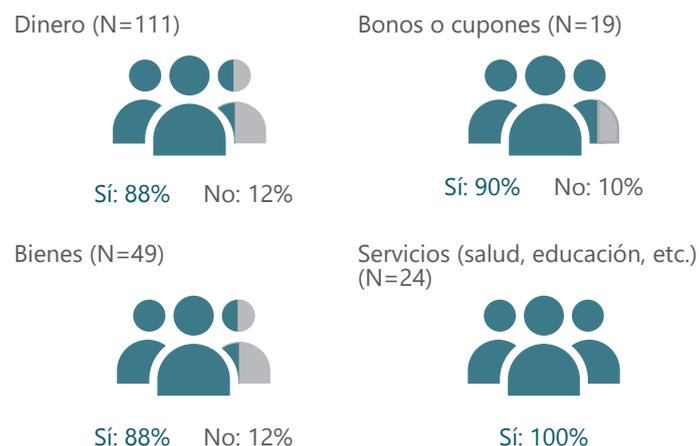
## Modalidad preferida vs. modalidad con la que se atendió, para las dos necesidades mayormente atendidas<sup>10</sup>:



## Modalidad en la que reportaron haber recibido la asistencia, independientemente de la necesidad atendida (N=203):



## Satisfacción con la asistencia de acuerdo con la modalidad:



Los mapas que se presentan a continuación muestran la **preferencia por dinero para las necesidades de Alimentos y Alojamiento**, en el caso de Atención médica el 100% de los hogares reportaron preferir la entrega en servicios directamente. En dichos mapas, se observa que para cada una de estas necesidades la preferencia por esta modalidad de efectivo es reportado por más del 40% de los hogares en cada departamento evaluado.

En particular la preferencia estuvo mayormente reportada en:

**Alimentos:**

- Boyacá **61%**
- Bogotá **58%**

**Alojamiento:**

- Arauca **88%**
- Bogotá **88%**
- Boyacá **86%**
- Antioquia **86%**

Siendo más altos los porcentajes para alojamiento dada la dificultad de brindar asistencia en especie, bonos o servicios para esta necesidad.

9- En esta hoja informativa no se van a presentar resultados sobre esta necesidad, ya que no puede ser atendida a través de dinero, bienes, servicios, bonos o cupones.  
10- Para la necesidad de asistencia médica no hay una preferencia reportada por el dinero. Todos los encuestados reportaron preferir los servicios directos.

11- Dentro de este criterio se excluyeron aquellos hogares que reportaron enfrentar barreras de disponibilidad o acceso al mismo tiempo que financieras.

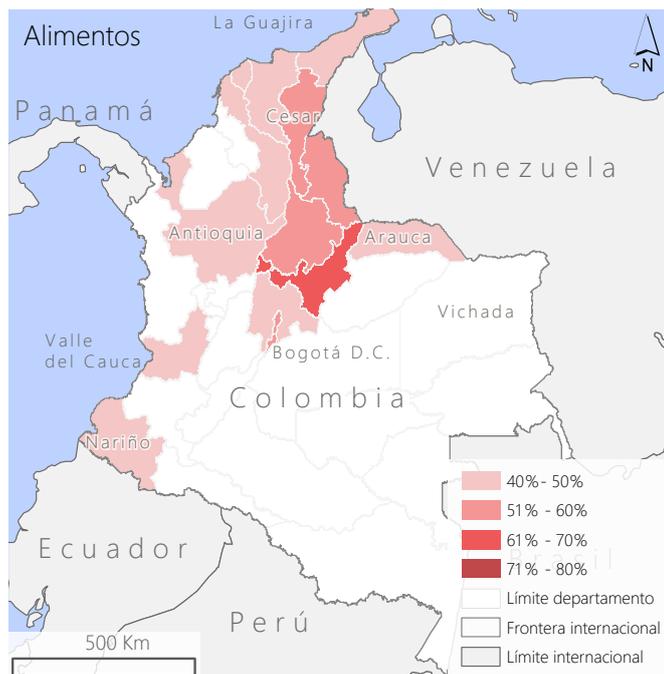
12- Los encuestados podían elegir más de una opción de respuesta, por lo cual la suma de los porcentajes es mayor o menor a 100%

13- Esta pregunta era de selección única para cada una de las principales necesidades reportadas, por eso la N es diferente entre la modalidad atendida y preferida.

14- El 1% restante corresponde a la opción «No sabe».

15- Dinero en efectivo, tarjetas prepagadas, transferencias bancarias y transferencias a aplicaciones móviles.

## Preferencia de dinero como modalidad de asistencia para las necesidades prioritarias de hogares con vocación de permanencia<sup>14</sup>



## Cuantificación de hogares en situación de vulnerabilidad socioeconómica

Continuando con el ejercicio realizado en el 2022 de [cuantificación de los hogares con vocación de permanencia en situación de vulnerabilidad socioeconómica](#), se revisó el uso de mecanismos de afrontamiento y barreras financieras para los sectores de alimentación, alojamiento, acceso a agua y salud. En ese sentido, **se consideraron los hogares que cumplieran con las siguientes tres condiciones al mismo tiempo:**

- 1. Tener dificultades para generar ingresos:** tomando en cuenta las barreras reportadas para obtener recursos, principalmente las ligadas a la falta de empleo, y las tres principales fuentes de ingreso si estas dependían de préstamos, ahorros o asistencia.
- 2. Haber usado algún mecanismo de afrontamiento negativo para afrontar las barreras financieras:** siendo estos mecanismos el gastar los ahorros; comprar alimentos a crédito; vender o empeñar bienes; depender de la ayuda de otros; retirar los menores del hogar de la escuela; vender activos de producción o medios de transporte; reducir gastos en salud; vender la casa o terreno; pedir dinero o donaciones en la calle y realizar una actividad que prefiere no mencionar.
- 3. Reportar barreras financieras para la satisfacción de necesidades sectoriales** (alimentación, alojamiento, acceso a agua y salud), **siempre y cuando estos no hubieran también reportado barreras de disponibilidad de los servicios y/o productos.**

Para mayor información sobre las variables usadas en cada componente revisar el Anexo.

### ACERCA DE REACH

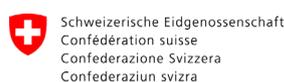
La Iniciativa REACH facilita el desarrollo de herramientas y productos de información que mejoran la capacidad de los tomadores de decisiones basadas en pruebas en contextos de emergencia, recuperación y desarrollo. Las metodologías utilizadas por REACH incluyen la recopilación de datos primarios y el análisis en profundidad, y todas las actividades se llevan a cabo a través de mecanismos de coordinación de la ayuda interinstitucional. REACH es una iniciativa conjunta de IMPACT Initiatives, ACTED y el Instituto de las Naciones Unidas para Formación Profesional e Investigaciones - Programa de Aplicaciones Operacionales por Satélite (UNITAR-UNOSAT).

El siguiente cuadro muestra el porcentaje de hogares en situación de vulnerabilidad socioeconómica:

Condición	Cuantificación
1. Se enfrenta a barreras de ingresos	80%
2. Usa mecanismos de afrontamiento (LCSI) para enfrentar barreras financieras	90%
3. Se enfrenta a barreras financieras	80%
<b>% hogares en situación de vulnerabilidad socioeconómica</b>	<b>62%</b>

Revisando los resultados obtenidos **más de la mitad (62%) de los hogares reportaron presentar las tres condiciones evaluadas de forma simultánea, es decir que se encuentran en condición de vulnerabilidad socioeconómica** de acuerdo a la metodología descrita. Lo cual deja en evidencia que la población de migrantes y refugiados aún presenta retos para suplir sus necesidades en términos financieros, a pesar de que el 80% reportó tener ingresos de un trabajo, negocio o actividad económica remunerada. Poniendo en duda la formalidad y calidad del trabajo reportado, la capacidad de acceso a servicios como muestra de la integración dentro de la estructura social colombiana y dejando en evidencia que el uso de mecanismos de afrontamiento negativos es una estrategia generalizada (90%) en los hogares ante las dificultades financieras que presentan y reportan en cada uno de los sectores.

### CON EL APOYO DE:



Embajada de Suiza en Venezuela

## Anexo - Cuantificación de hogares con vocación de permanencia en condición de vulnerabilidad

Componente	Preguntas	Respuesta relevante	Cuantificación
1. se enfrentan a barreras de ingresos	Actualmente, ¿cuál considera que es la principal barrera para obtener recursos que le permitan satisfacer las necesidades de su hogar (alimentación, salud, educación, arriendo, etc.)?	- Falta de empleo en el lugar donde vive. - Empleo mal pagado. - Dificultades físicas para trabajar.	80%
	Actualmente en su hogar, ¿cuáles son las tres principales fuentes de ingresos/dinero?	- Préstamos, deuda, familia. - Ahorros. - Asistencia del gobierno, fundaciones u otras organizaciones. - No tiene fuente de ingresos.	
2. Usa mecanismos de afrontamientos para enfrentar barreras financieras	Gastar los ahorros.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	90%
	Comprar alimentos o bienes no-alimentarios a crédito o fiados.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
	Vender o empeñar bienes del hogar y/o personales.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
	Depender de la ayuda de familiares, amigos vecinos o pedir dinero prestado.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
	Retirar a los niños y niñas de la escuela para que aporten a la economía del hogar.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
	Vender activos de producción o medios de transporte.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
	Reducir gastos en salud (incluyendo medicinas) y en educación.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
	Vender la casa o terreno.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
	Pedir dinero o donaciones en la calle.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
	Realizar una actividad que nunca pensó hacer y prefiere no mencionar.	- Sí. o - No, ya ha usado esa estrategia antes y no puede volver a usarla.	
3. Se enfrenta a barreras financieras y de disponibilidad	<b>Alimentación:</b> En los últimos 7 días, ¿qué dificultades ha enfrentado su hogar para comprar productos de base (alimentos y productos no alimentarios) en el mercado?	- No tengo el suficiente dinero para comprar productos en los mercados. - Los precios de los productos son muy altos - No tengo el suficiente dinero para el transporte al mercado. - No encontré los productos que buscaba. - Las tiendas y mercados permanecieron cerrados. - Hubo desabastecimiento.	80%
	<b>Alojamiento:</b> ¿Por qué razones ha estado en riesgo o ha sido desalojado?	- Falta de capacidad de pago. - Propiedad ocupada o subarriendo.	
	<b>WASH:</b> ¿Por qué, actualmente, no tiene agua suficiente para satisfacer las necesidades?	- El precio del agua es muy alto. - El agua está disponible en tiempos específicos. - El agua está disponible en cantidades limitadas. - La infraestructura está dañada.	
% Total de los tres componentes	<b>Salud:</b> En los últimos tres meses, ¿qué barrera, si hubo alguna, ha experimentado su hogar para acceder a servicios de salud	- No puede pagar el precio de la consulta. - No puede pagar el precio del tratamiento que me recetaron. - No puede pagar el transporte al centro de salud. - No hay institución prestadora de servicios de salud (IPS) funcional cerca. - El servicio, tratamiento o medicina que necesitaba no estaba disponible. - El tiempo de espera para el servicio es demasiado largo.	62%
	Cuantificación de personas en vulnerabilidad socioeconómica	Aquellos hogares que cumplen los componentes anteriores al mismo tiempo	